

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE



TRANSPORT INTERNATIONAL

ISO 9002 Certifié

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

Semaine du 22 au 28 janvier 2000

Vol. LXXII No 4

104 pages

1,95 \$

Industrie de la mode

La crise éclate à Montréal Mode



La fermeture de l'atelier de **Jean-Claude Poitras** fait bondir les détracteurs de l'organisme. Sa présidente, **Chantal Levesque**, est accusée d'être en conflit d'intérêts p. 5

Investir

Biotechnologies : le sursaut boursier n'est pas passager

Les experts révèlent leurs sociétés favorites pour l'an 2000 p. 45 et 46

Tête d'affiche

André Héroux, l'homme du milliard de Maax

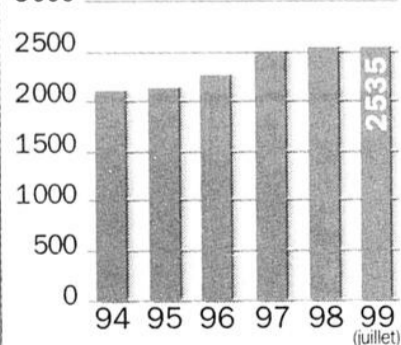


Le nouveau président et chef de l'exploitation de **Maax** prend les guides d'un cheval fougueux. Il doit structurer la société en vue d'un chiffre d'affaires de 1 milliard de dollars en 2005 p. 9

Coup d'oeil

Le nombre de travailleurs indépendants plafonne*

En milliers



* Entre mai et juillet 1999, le nombre de travailleurs indépendants a reculé de 57 000 au Canada.

Source : Statistique Canada

Sports d'hiver

Nouveau départ pour les stations de ski

- Une nouvelle génération de canons à neige déjouent le réchauffement climatique
- Les jeunes planchistes à la rescousse p. 3 et 4

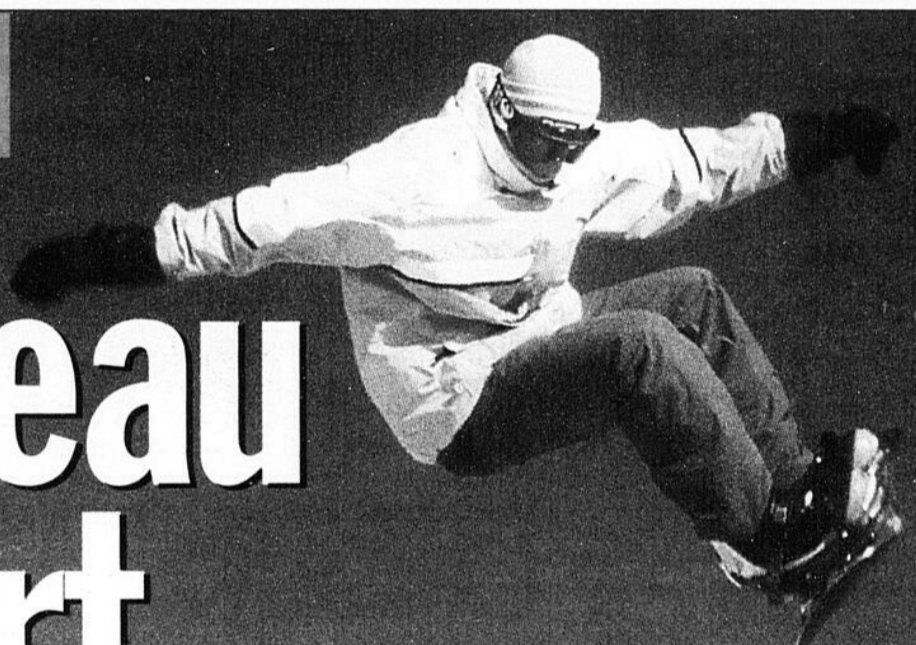


PHOTO : TOURISME QUÉBEC

Fonds mutuels *Dossier spécial*

Un guide de 27 pages

- Le palmarès des meilleurs gestionnaires p. 47
- Comment se servir des cotes pour faire ses choix p. 53-54
- Les rendements annuels depuis 12 ans p. 64 à 67



0 66713 00152 9

Ne nous appelez plus Cantel AT&T appelez-nous maintenant Rogers AT&T



COMMUNICATIONS SANS FIL

CETTE SEMAINE



3 L'actualité

Éditorial
Québec doit profiter de l'ouverture d'Ottawa pour améliorer le transport routier dans la région de Montréal p. 6

L'UPA marche sur des oeufs dans le dossier des cotisations obligatoires p. 7

Le Conseil des arts et des lettres estime qu'il a besoin d'un rattrapage financier de 50 M\$ par année p. 8

13 Entreprendre



Le fabricant de verres correcteurs Essilor entend livrer ses lentilles en un temps record p. 13

Les yeux du monde entier seront tournés vers Montréal en septembre lors du Congrès Santé 2000, qui réunira 6 500 professionnels p. 16

Zero-Knowledge vous fait passer incognito sur le Web tout en préparant son entrée au Nasdaq p. 21

L'UQAM lance une Chaire en gestion des bio-industries et un MBA spécialisé en biotechnologies p. 17



Le fabricant de cathéters CryoCath, de Kirkland, obtiendra 20 M\$ de six actionnaires en février p. 22

L'aérospatiale, la biotechnologie et l'informatique sont au coeur de l'économie de la Wallonie p. 26-27

Les entreprises peuvent déduire les pénalités et les amendes qui leur sont imposées p. 38

29 Management
Un concurrent peut vous forcer à changer le nom de votre entreprise p. 34

La majorité des Québécois sont heureux au travail p. 36

La recherche marketing p. 41



Peu importe la taille de l'entreprise, la recherche marketing doit être vue comme un outil précieux p. 41

Bien utilisée, la recherche marketing permet de mieux connaître ses concurrents p. 43

45 Investir



Ce qu'il en coûte à Air Canada pour son quasi-monopole p. 75

Fonds mutuels p. 47

Une demi-douzaine de fonds pour investir à l'étranger p. 50

93 Immobilier

La tendance montre qu'il y a moins de place pour les gestionnaires de taille moyenne p. 94

Rubriques

ADRESSES INTERNET	22
À SURVEILLER	75
BOURSES	84 À 89
CARRIÈRES	30 À 32
DE BONNE SOURCE	7
FISCALITÉ	38
FONDS MUTUELS	47 À 73
GAGNANTS/PERDANTS	84
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	77
INTERNATIONAL	26-27
INVESTISSEMENTS	14
LE MONDE DU TRAVAIL	33
LES AFFAIRES ET LA LOI	34
OCCASIONS AMÉRICAINES	78
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
PROFESSIONNELS	34
RESSOURCES NATURELLES	80-81
RÉSULTATS FINANCIERS	91
REVUE DES MARCHÉS	83
TAUX D'INTÉRÊT	82
TECHNOLOGIE	20 À 22
TÊTE D'AFFICHE	9
TRANSACTIONS D'INITIÉS	74
VIGILANCE INTERNET	24
VOTRE ARGENT	76

La semaine prochaine : Dossier spécial sur les REER et la retraite

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
gelnasc@mail.transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications Enregistrement no 08185

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

AD OPT Technologies20	Call-Net Entreprises84	Filtre-Expert28	Lignes aériennes Canadien International75
AIM49	Cambior81	Finex BV14	Ressources Aur81
Air Canada75	Campbell Expertise marketing44	Fonderie Poitras14	Rogers Communications83
Aliments Leika (Les)14	Canadian Tire70	Fonds Colony Capital102	Romain développement agro-technologique28
America Online83	CEDEROM-SNI20	Fonds d'investissements spécialisés du Québec60	Rothmans92
American Power Conversion78	Centre Visa-Beauté Santé14	Fonds mutuels Dynamique69	Rôtisseries Saint-Hubert14
Astral Communications79	China Development Industrial Bank14	Ford10	Rubbermaid78
Axcan Pharma46	Cognex78	Fromagerie la Capitale14	SITQ Europe102
Banque de développement du Canada14	Conjuchem14	Gestion de portefeuille Natcan68	Société des alcools du Québec28
Banque de Montréal49, 82	Conseillers en média M.G.P.62	Groupe SNC-Lavalin17	Solumar41
Banque Royale du Canada82	Corby40	Hemosol46	SOM44
Banque TD49	Crop41	Impact Recherche41	Sonaca27
BCE83	CryoCath Technologies22	Inco80	SR Telecom40, 92
BCE Emergis84	CSI Environnement28	Inex Pharmaceutical92	Star Informatic26
Beamscope Canada84	Descaries & Complices41	Intel84	Surcre Lantic Canada17
Bed Bath & Beyond78	Dessau-Soprin14	IPL91	Techspace Aero27
Billiton Metals Canada80	E-TEK Dynamics90	IRIS26	Télesystème Mobiles International92
BioCapital Investment14	Eicon90	IXIA20	Time Warner83
BioChem Pharma45, 46	Essilor Canada13	JDS Uniphase90	TrizecHahn102
BIP42	Ethical Funds71	Jolicoeur et associés44	Trustar79
BLC-Edmond de Rothschild Gestion d'actifs61	Eurocopter40	Laboratoires Aeterna46	Opinion du consommateur42
Boissonnault-McGraw14	European Medical Venture14	Laidlaw84	Postes Canada10
Bombardier10	Fabrimac 200014	Léger Léger41	Premier Tech28
Brossard Location40	Fastenal78	Les consultants intervieweurs L.B.42	QLT Photo Therapeutics45
	Fidelity49		

FONDS DE CROISSANCE ALTAMIRA

Quoi! Ici?

Oui, investir ici! L'économie canadienne est actuellement une des plus performantes des pays du G7. Notre fonds sélectionne des compagnies canadiennes qui sont reconnues pour leur potentiel de croissance et l'excellence de leurs gestionnaires. Appelez aujourd'hui pour ajouter du Canada à votre portefeuille.

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
51,5%	21,3%	16,6%	13,3%

transigez DIRECTEMENT. obtenez des CONSEILS. NE PAYEZ PAS de commission.

SOCIÉTÉ DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT DE L'ANNÉE CHOISIE PAR LES INVESTISSEURS!!

Altamira

1 800 361-2354

Des frais et honoraires de gestion et des commissions de suivi peuvent être associés aux placements dans des fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus avant de souscrire. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte uniques de 40 \$ sont exigés. Les taux de rendement indiqués représentent les taux de rendement annuels composés historiques des périodes terminées le 31 décembre 1999. Ils tiennent compte de la variation de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions, mais excluent tous frais d'acquisition, de rachat, de distribution ou autres frais optionnels et les impôts sur le revenu payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur varie fréquemment et le rendement passé peut ne pas se reproduire. ††Décerné lors du Gala des fonds mutuels canadiens le 1er décembre 1999. Le Prix Société de fonds communs de placement de l'année choisie par les investisseurs a été attribué selon le nombre de votes reçus par le biais de divers médias entre le 1er septembre et le 12 novembre 1999 et compilés par Vorg Incorporated.

Le point

Un nouveau départ pour les stations de ski du Québec

La technologie et les planchistes au secours des centres



Le ski alpin au Québec

Année	Nbre de stations	Jours-ski totaux	Jours-ski moyens
1988-89	104	8 096 000	77 846
1989-90	98	7 577 000	77 316
1990-91	99	7 278 000	73 515
1991-92	99	6 997 000	70 677
1992-93	95	6 448 000	67 874
1993-94	98	6 394 000	65 245
1994-95	99	6 090 000	61 515
1995-96	94	5 783 000	61 521
1996-97	92	5 892 000	64 043
1997-98	86	5 477 000	63 686
1998-99	84	5 695 000	67 798
Écart 88-99	-20 (-19,2%)	-2 401 000 (-29,6%)	

En bref

- 84 stations de ski
- 917 000 skieurs, soit 29 % des skieurs canadiens
- 486 000 skient à l'occasion (ou une fois par mois)
- 296 000 skient deux ou trois fois par mois
- 289 000 skient plus de quatre fois par mois
- 254 000 planchistes, dont 158 000 occasionnels
- 5,7 M de jours-ski en 98-99
- 23 600 emplois directs et indirects

Source : Association des stations de ski du Québec

Tableau : LES AFFAIRES

Martin Jolicoeur
Encore une fois, l'hiver a pris du temps à s'installer. Un automne chaud, avec beaucoup de pluie et peu de neige, a placé les exploitants de stations de ski dans une situation délicate.

Mais après avoir atteint le creux du baril, les stations comptent sur des alliés de plus en plus solides : la nouvelle génération d'équipement d'enneigement sophistiqué... et la nouvelle génération de jeunes clients que sont les amateurs de planche (plus de 250 000 personnes au Québec). Dans certains centres, ils représentent jusqu'à la moitié de la clientèle !

Voilà des bouées de sauvetage pour une industrie qui a vu le nombre de stations passer de 104 à 84 en une décennie, alors que le nombre de jours-ski a chuté de 30 % depuis 1988. Par contre, la fréquentation moyenne des centres augmenté depuis le milieu des années 1990 (attribuable à la baisse du nombre de stations).

Les bons côtés

En plus de privilégier les stations locales, les jeunes adeptes de la planche à neige skient beaucoup plus fréquemment que les skieurs, dont l'assiduité n'a cessé de chuter depuis 10 ans.

« Je ne me rappelle pas d'un début de saison qui n'ait pas été chaotique, témoigne Michel Archambault, spécialiste de l'industrie du ski et titulaire de la Chaire en tourisme de l'Université du Québec à

Montréal (UQAM). S'il y a une certitude, c'est qu'il y a incertitude. »

La situation a toutefois ses bons côtés. Les difficultés financières des dernières années ont poussé les propriétaires de stations à investir massivement dans l'amélioration des pistes et de leur équipement d'enneigement. Le but recherché : réduire à tout prix le lien de dépendance avec Dame Nature qui n'en finit plus de jouer des mauvais tours.

Aujourd'hui, on commence à récolter les bénéfices. Quand la neige reste au sol, en ville, et que les skieurs et planchistes se décident finalement à ressortir leur équipement, les stations sont fin prêtées depuis un moment.

« Contrairement aux Bostonnais, les Québécois forment un peuple qui a encore besoin de la voir (la neige) pour le croire », fait remarquer Guy Desrosier, vice-président régional de **Resort of the Canadian Rockies** (monts Sainte-Anne et Stoneham).

Or, de la neige, en ville, on en voit de plus en plus tardivement. Conséquence du réchauffement planétaire ou non, les années 1990 passeront à l'histoire comme étant la décennie la plus chaude enregistrée au Canada jusqu'à maintenant, avec des pointes en 1998 et 1999.

Le *respirateur artificiel* que sont les machines à fabriquer mécaniquement de la neige est donc devenu essentiel. La saison dernière (1998-1999), pas moins de 35 M\$ ont été investis au Québec dans l'amélioration des pistes et l'achat d'équipements de fabrication de neige, estime Michel Archambault de l'UQAM.

« On n'a pas le choix, la neige c'est notre matière première », dit Serge Couture, propriétaire de la station de ski **Mont Saint-Bruno**, véritable

table réussite des dernières années. Tu as beau faire toutes les folies et grimaces que tu voudras, s'il n'y a pas de neige, t'es pas en affaires. »

Même à 0 degré...

Son succès est le résultat d'investissements continus depuis 1988 (4 M\$ au total) afin de doter cette petite montagne montréalaise, à quelques minutes de Montréal, d'un équipement d'enneigement sophistiqué qui fait même l'envie de stations plus imposantes. Cette année, le mont Saint-Bruno a ouvert ses premières pistes aussi tôt que le 12 novembre. Elle a été la première station,

le 27 décembre, à offrir 100 % de son domaine skiable (14 pistes).

« Les gestionnaires de station de ski doivent constamment vivre avec un inventaire (la neige) périmé, explique M. Desrosiers, grand patron du **Mont Sainte-Anne**, également président du **Conseil canadien du ski**. Contrairement à d'autres industries, on ne peut pas mettre la neige dans un bocal en attendant que la clientèle décide de venir en profiter. »

La technologie vient donc à la rescousse. Au nombre des innovations : le fameux **Snowmax**, un procédé chimique mis au point par la compagnie **3M** qui permet aux stations qui en ont les moyens de fabriquer de la neige à des températures marginales (0 à -4 degrés Celsius). C'est ce qui permet aux stations comme **Mont Saint-Sauveur**, **Sainte-Anne** et **Mont Tremblant** de se livrer à une course, au début de saison, pour ravir les premiers skieurs.

« La neige, c'est devenu un simple *make-up* pour attirer les Montréalais sur les pentes, lance sans détour **Charles Désourdy**, propriétaire de la station de ski **Bromont**. Autrement, ce qui compte, c'est de savoir s'il fera assez froid pour fabriquer de la neige à notre aise. »

Il faut dire que la dernière chose dont les prêteurs et investisseurs raffolent, c'est l'incertitude. Les gestionnaires des centres de ski ont des

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
(Green Card)
Résidence permanente

SONT ADMISSIBLES

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

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

CAN-AM
IMMIGRATION

comptes à rendre. C'est notamment le cas de **Tremblant**, qui avait promis de la neige sur les pentes à partir du 19 novembre aux administrateurs du **Marriott Tremblant** et du **Château Tremblant**, propriété du **Canadien Pacifique**. Mission accomplie cette saison.

En débarquant à Tremblant il y a sept ans, c'est d'ailleurs dans le système d'enneigement qu'**Intrawest** a d'abord investi. Un investissement initial de plus de 10 M\$, suivi de 700 M\$...

C'est par là que passe la rentabilité de la plupart des centres, estime M. Désourdy, de Bromont, également président de l'**Association des stations de ski du Québec**. La neige entraîne le développement hôtelier, lequel permet, davantage que la seule vente de billets de ski, d'investir continuellement dans un système performant de fabrication de neige.

Or, dans le cas des stations qui ne sont pas déjà équipées, il craint qu'il ne soit trop tard. « C'est comme pour les églises, lance Charles Désourdy, plus personne n'a les moyens de se construire des cathédrales. » ■

AUTRE TEXTE
SUR LES SPORTS
D'HIVER EN PAGE 4

EXPERTS EN RECRUTEMENT DE REPRÉSENTANTS DES VENTES



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

Contactez nous au 514-876-9669 ou via internet à : www.siriuspersonnel.com.

SIRIUS PERSONNEL

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

AUGMENTEZ VOS VENTES

Nouvelle édition

Séminaire La vente stratégique^{MD}

Instructeur : Roger St-Hilaire

Vous apprendrez comment :

- Conclure la vente (closing)
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Communiquer avec confiance
- Justifier vos prix
- Prospecter en l'an 2000
- Argumenter avec aplomb
- Faire plus d'affaires avec vos clients

Montréal 3 et 4 février / 17 et 18 février
Québec 10 et 11 février / 6 et 7 mars

Faites comme 75 000 personnes depuis 27 ans
Atteignez des sommets comme jamais auparavant

FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE

Séminaire Relation avec la clientèle

Instructeur : Simon St-Hilaire

Vous apprendrez comment :

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Gérer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
- Surmonter les réticences de vos clients
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Évaluer vos clients, leurs attentes, leurs problèmes
- Maintenir votre motivation personnelle

Montréal 16 fév. et 29 mars / Québec 2 fév. et 15 mars

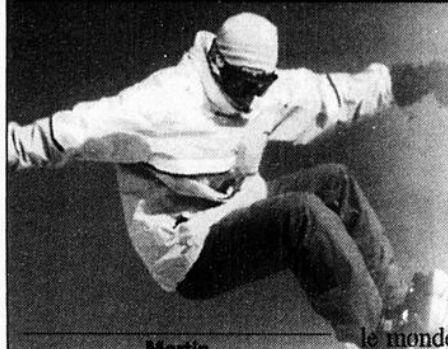
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos conférences et nos séminaires privés

Inscrivez-vous dès maintenant

Tél. : Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246
Québec : (418) 626-7498

Téloc. : (418) 626-6264 Internet : www.roger-st-hilaire.com

Cours de vente
Roger St-Hilaire
Formateur agréé à la SQDM



Martin Jolicoeur

«Y a pas de neige. Que veux-tu ? La vente de motoneiges, quand y a pas de neige, c'est tranquille. C'est certain !»

Propriétaire de **St-Isidore Auto Neige & Sport**, Yves Brassard exprime ce que tout

le monde devine en ce milieu de saison hivernale. Les faibles précipitations, combinées à des températures où le mercure a rivalisé avec celui de nos voisins américains, ont gardé à distance, pour une deuxième année consécutive, les acheteurs d'équipements sportifs. Surtout les acheteurs compulsifs. Et maintenant

que la neige est là, c'est le froid glacial qui paralyse.

« Nos ventes de printemps et d'automne dépassent de 10 % celles de l'an dernier », se console toutefois M. Brassard, concessionnaire de motoneiges **Polaris** à Saint-Isidore, près de Montréal.

« Les mordus ne posent pas problème », explique **Benoît Lafortune**, vice-président des ventes, produits récréatifs, chez **Bombardier**. Ces amateurs achètent par amour du sport, de la technologie et de la machine. Ils le font beaucoup à l'automne, mais de plus en plus au printemps également. « Nous tentons par tous les moyens d'inciter les clients à devancer leur décision d'acheter nos motoneiges afin de dépendre le moins possible des aléas des conditions météorologiques », explique M. Lafortune.

Ainsi, après une saison d'essai dans la région du Midwest américain (Illinois, Michigan, Wisconsin, Minnesota), **Bombardier** a offert à ses clients canadiens, le printemps dernier, la garantie d'un versement compensatoire de 1 000 \$ si l'hiver devait

Du plus chaud au plus froid au Canada (1948-1999)

	Les années les plus chaudes		Les années les plus froides	
	Au-dessus de la normale (OC)		Au-dessous de la normale (OC)	
1	1998	2,5	1972	-1,8
2	1981	2,0	1950	-1,0
3	1999	1,7	1982	-0,9
4	1987	1,4	1974	-0,8
5	1953	1,0	1965	-0,6
6	1952	1,0	1956	-0,6
7	1977	0,9	1964	-0,5
8	1988	0,8	1978	-0,4
9	1958	0,7	1951	-0,4
10	1995	0,7	1967	-0,3

Source : Environnement Canada

Tableau : LES AFFAIRES

ne pas apporter suffisamment de neige. La ristourne sera versée si les précipitations de neige de la région d'achat n'atteignent pas la moitié de la moyenne de précipitations enregistrée au cours des trois dernières années.

Pour se prémunir contre le risque de devoir payer une ristourne à chacun de ses clients, **Bombardier** s'est adjoint les services d'**Enron**, de Houston (Texas), une entreprise qui offre notamment des services de protection contre les risques

météorologiques. La nouvelle approche, qui a pris tout le monde par surprise dans l'industrie, a été imitée par d'autres fabricants de motoneiges, dont **Yamaha**. L'incitatif aurait permis à **Bombardier** de vendre plus du tiers de ses motoneiges de l'année avant le mois de mai dernier. Il faut dire que **Bombardier** offrait à ses clients la possibilité de se procurer la fameuse motoneige **Millenium**.

D'autre part, les ventes d'équipements de ski de fond

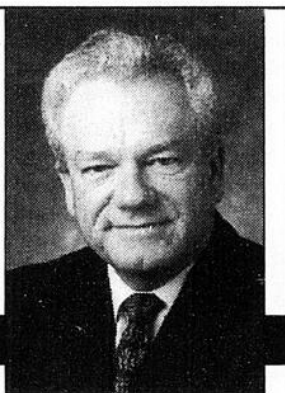
sont plutôt bonnes. À la boutique de plein air **La Cordée**, à Montréal, les ventes de skis et raquettes à neige dépassent de 13 % celles de l'année dernière, mais elles sont toujours inférieures de 6 % aux objectifs établis en début d'année.

« Cette remontée est surprenante, avoue **Robert Chartrand**, directeur adjoint aux opérations. Compte tenu des conditions climatiques, j'ai de la difficulté à expliquer comment il se fait que les gens achètent encore. »

Avec le réchauffement de la température - la décennie 1990 aura été la plus chaude depuis 50 ans - on estime que les ventes de produits relatifs au ski de fond, qui occupent un étage complet à **La Cordée**, ont néanmoins diminué de moitié depuis 10 ans. Parfois, la location d'équipement a pris le relais, une pratique qui grimperait en popularité depuis deux ans.

Chez **Sports Experts**, on estime que la température a peu d'incidence sur les dépenses totales des consommateurs. Le ski n'est pas en hausse, mais la pratique de la planche à neige l'est. ■

look



David Parkes

M. Michael Cytrynbaum, président du conseil de **Look Communications Inc.**, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. David Parkes au poste de président et chef de la direction.

M. Parkes possède une vingtaine d'années d'expérience dans les télécommunications et autres secteurs connexes. Il a notamment occupé plusieurs postes à la haute direction de **Rogers Cantel Mobile Communications Inc.**, dont ceux de président, **Cantel Ontario**, et de vice-président principal, **Ventes et service à la clientèle**, pour ensuite devenir président et chef de la direction de **Sprint Canada Inc.** et finalement, président et chef de la direction de **TeleSpectrum Canada**. David Parkes a toujours été très actif dans la communauté. Il a siégé au conseil des **Junior Achievement of Metropolitan Toronto** pendant une dizaine d'années et s'implique activement au sein de l'organisme **Jeux olympiques spéciaux du Canada**, où il préside le comité de financement.

Look Communications Inc. est un leader des communications large bande sans fil qui offre une gamme complète de services, dont la télédistribution numérique, l'accès Internet et diverses applications Web. Du côté de la télévision, **Look** mise sur la technologie sans fil **SDM** pour offrir un service numérique de qualité supérieure au Québec et en Ontario. Sur le marché Internet, **Look** se classe parmi les principaux fournisseurs canadiens avec le service **Internet Direct**, proposant des accès commutés et sur liaisons spécialisées haute vitesse ainsi que des services Web connexes.

La station Mont Owl's Head achète le Mont Orford

Un groupe d'investisseurs, dirigé par **Fred Korman**, le propriétaire de la station du **Mont Owl's Head**, s'apprête à prendre possession de la **Station du Mont Orford**. La transaction sera conclue incessamment.

LES AFFAIRES ont appris que l'offre d'achat acceptée l'automne dernier par **KPMG** et conditionnelle à une série de modalités encore sur la table était celle du groupe de M. Korman. Le propriétaire d'**Owl's Head** occuperait une position majoritaire dans la nouvelle entité formée d'une dizaine d'investisseurs du milieu.

Sans nommer les acquéreurs, **Claude Moisan**, directeur principal de **KPMG**, mandaté par la **Banque Nationale** pour

gérer et vendre les activités de la Station du **Mont Orford**, a confirmé l'imminence d'une transaction. Si tout se déroule comme prévu, ce qui semble être le cas au dire de M. Moisan, la vente sera conclue au début du printemps au plus tard. Les futurs propriétaires ont l'intention de mettre en place un complexe touristique quatre-saisons regroupant les deux montagnes. Mis à part le ski et le golf existants, on caresserait des projets hôteliers, la présentation d'activités culturelles extérieures (concerts en plein air) et l'aménagement d'infrastructures d'accueil importantes pour les amateurs de vélo de montagne.

Ces développements pourraient nécessi-

ter de nombreuses modifications au bail existant avec le gouvernement. « Sans constituer un frein au développement, il est clair que les mesures de la **Société de la Faune et des Parcs** constituent une contrainte », affirme M. Moisan.

Joint à sa station de **Mansonville**, **Fred Korman** n'a pas donné suite à nos appels. Pour sa part, **André Magny**, le président de la **Société des Faunes et des Parcs du Québec**, a refusé catégoriquement, par l'intermédiaire de sa secrétaire, de nous accorder une entrevue. La Station du **Mont Orford** a longtemps été propriété de la **Compagnie Gestion Orford**, qui appartient à l'homme d'affaires **Fernand Magnan**. (MJ) ■

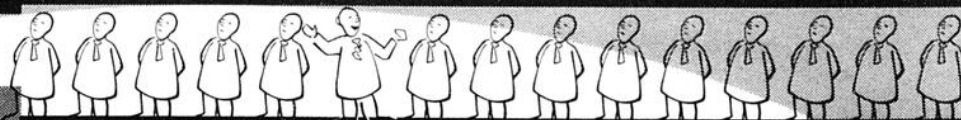
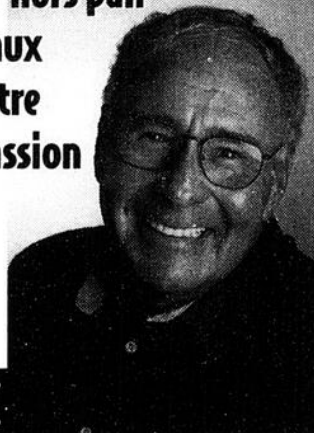
GESCOM VOUS OFFRE
PLUS QU'UN SÉMINAIRE :
un happening
d'une journée
pour apprendre à

- Identifier les besoins de vos clients et à surpasser leurs attentes
- Soigner vos clients au téléphone, à l'accueil et partout
- Travailler avec toutes sortes de gens et à aborder les clients difficiles
- Fidéliser votre clientèle
- Combattre le stress et la démotivation
- Gérer les plaintes
- Mesurer la satisfaction de vos clients

JEAN-MARC CHAPUT EN SÉMINAIRE

Dans les années 2000, c'est la qualité du service qui sera le cheval de bataille des entreprises!

Des techniques,
des exemples et le vécu
d'un animateur hors pair
pour insuffler aux
membres de votre
entreprise la passion
de bien servir
vos clients!



DONNEZ-VOUS VRAIMENT UN SERVICE DE QUALITÉ À VOS CLIENTS ?

Les entreprises qui réussissent ont compris une chose très simple : ce sont les clients qui font vivre une entreprise. Pas de clients, pas d'entreprise!

Se procurer un produit ou un service, c'est une expérience globale. Pour le client, recevoir un service de qualité à chaque point de contact entre lui et l'entreprise, c'est aussi important que le produit ou le service lui-même. Chaque point de contact est un moment de vérité.

On a tous des clients à servir. Chacun des membres de votre personnel qui entre en contact avec un de vos clients doit pouvoir comprendre ses attentes et les surpasser. Pour donner cette qualité, il faut donc des gens compétents, motivés et formés à tous les échelons de l'entreprise.

GESCOM
PLANIFICATIONS INC.

Le mot clé de notre séminaire, c'est apprendre à faire vivre au client une expérience inoubliable à chaque moment de sa relation avec votre entreprise.

MONTREAL

les 9 février et 22 mars 2000

QUÉBEC

le 16 février 2000

SHERBROOKE

le 29 mars 2000

HULL

le 12 avril 2000

Inscrivez vous dès maintenant !
(514) 529-7222 / 1 877 529-7111

Ce séminaire est admis dans le cadre de la loi 90.

Montréal Mode et sa présidente Chantale Levesque au coeur d'une controverse

La mise au rancart de la collection de Jean-Claude Poitras soulève des interrogations

Suzanne
Dansereau

L'affaire Jean-Claude Poitras vient d'ouvrir une véritable boîte de Pandore chez Montréal Mode, l'organisme voué au développement de l'industrie.

Le leadership de la présidente Chantale Levesque est fortement contesté dans le milieu. Plusieurs designers et intervenants, comme Simon Sebag, Teresa Eloy, Christian Chenail, Louise Daoust et Pauline Lafrance, clament tout haut que M^{me} Levesque est en conflit d'intérêts et que l'entreprise, mise sur pied avec l'argent du bas de laine des Québécois (les 30 M\$ de la Caisse de dépôt et placement du Québec), manque de transparence.

Ils s'interrogent aussi sur le bilan mitigé des huit derniers mois, lequel comprend non seulement la mise au rancart des activités du célèbre designer Jean-Claude Poitras, mais aussi plusieurs départs, dont un qui fait l'objet d'une poursuite de 200 000 \$ en Cour supérieure.

Au sujet de M^{me} Levesque, ce qu'on ne digère pas est le fait que la Caisse l'ait choisie pour diriger un organisme devant soutenir les designers de mode alors qu'elle-même était designer et propriétaire de la boîte Shan, donc théoriquement en position de concurrence par rapport aux autres.

« C'est malsain d'être obligé d'aller voir un conseiller, ou dans certains cas une concurrente, pour lui demander de t'acheter ou de te prêter de l'argent, explique Christian Chenail, designer de la marque Muse. M^{me} Levesque a été en conflit avec beaucoup de personnes dans le milieu. Pensez-vous que ces gens-là vont obtenir son aide? »

« On souhaitait un gestionnaire expérimenté et impartial, dit de son côté Teresa Eloy, porte-parole du Conseil canadien de la fourrure et ancienne directrice générale de l'Association profession-

nelle des designers de mode du Québec.

« Au moins si elle s'était entourée d'experts objectifs, si elle avait formé un comité de sélection pour les marques, cela aurait calmé la méfiance », ajoute-t-elle.

La triste histoire du designer Simon Sebag propriétaire de la marque Turbulence a provoqué l'ire de plusieurs designers.

Cet été, M. Sebag, dont l'entreprise réalisait un chiffre d'affaires de 5 M\$, s'est retrouvé en difficulté financière après qu'un acheteur américain eut fait faillite. M. Sebag s'est adressé à Montréal Mode « mais je n'ai même pas reçu d'accusé de réception à ma demande écrite », déplore-t-il.

Gagnant de la Griffe d'or en 1992 et actif dans le marché depuis 15 ans, M. Sebag est reconnu dans le milieu comme un des meilleurs designers de vêtements pour hommes dans la province, selon la consultante Pauline Lafrance.

« On se demande que fait Montréal Mode, à qui il sert, où l'argent va, comment se font les choix, qui les fait, lance Teresa Eloy. Cela manque de transparence. Le problème à Montréal Mode n'est pas le concept, mais le choix des dirigeants », conclut-elle.

La fin
de Poitras ?

D'autre part, la mise au rancart de la collection de Jean-Claude Poitras dans la semaine du 11 janvier soulève la controverse.

Alors que M^{me} Levesque, au cours d'un entretien téléphonique, jure que la décision a été prise en collégialité et qu'on ne fait que « reculer pour mieux sauter », le designer Christian Chenail prétend que M. Poitras a été traité « de façon cavalière ».

Ce dernier refuse de parler aux médias et consulte son avocat. On ignore s'il pourra conserver ses trois marques - Bof, Jean-Claude Poitras et

Qui m'aime me suive - ou si celles-ci ont été vendues à Montréal Mode en vertu de l'entente conclue avec l'organisme et dont on ne peut obtenir le contenu.

Selon deux sources qui ont requis l'anonymat, M. Poitras a été avisé mardi dernier à 16 h qu'on arrêterait la production de sa collection en même temps qu'on mettait à pied quatre autres personnes, dont deux échantillonneuses embauchées la veille.

Roulement de
personnel élevé

Le personnel roule beaucoup depuis huit mois à Montréal Mode. Guy Lemieux, qu'on avait débauché de Farouche, où il oeuvrait depuis sept ans, dit avoir été congédié sans préavis et réclame un dédommagement de 200 000 \$.

Les deux personnes embauchées aux communications, Louise-Marie Saint-Arnaud et Denise Labrie, ne sont restées que trois mois chacune (la première est retournée chez Bell, l'autre a été remerciée).

Selon Christian Chenail, il y a au sein de l'entreprise « trop de liens familiaux et privilégiés ». (En fait, la structure de Shan a été re-

portée dans celle de Montréal Mode : le mari de M^{me} Levesque, Claude Gilbert, est vice-président exécutif tandis que son beau-frère, Richard Gilbert, fait l'analyse des dossiers).

Chantal Levesque
réplique

« Nous sommes une entreprise privée et familiale », réplique de son côté Chantal Levesque, de retour d'un voyage à Monte Carlo, où elle est allée choisir des tissus pour les costumes de bain Shan. M^{me} Levesque se défend d'être en conflit d'intérêts en rappelant qu'elle s'est départie de ses actions dans Shan lors de l'entente avec la Caisse de dépôt, que cette dernière refuse de dévoiler.

Elle affirme que Montréal Mode est en train de se monter « une équipe d'élite » avec la récente embauche d'Alain Lévesque, à titre de vice-président, ventes et marketing. M. Lévesque, qui n'a aucun lien de parenté avec Chantal Levesque, était au service du groupe français LVMH, dont Montréal Mode veut justement imiter le concept, c'est-à-dire une entreprise qui dirige et gère des marques réputées.

Mais à ce jour, Montréal

Mode n'a que deux familles de marques, dont l'une, celle de M. Poitras, vient d'être tassée...

De plus, le bilan des activités promotionnelles est plutôt mince.

« Nous allons faire des annonces au printemps », promet M^{me} Levesque, qui dit se donner cinq ans pour relever le défi de Montréal Mode.

De son côté, Claude Gilbert admet que « Montréal Mode est mal perçue. Les designers ne comprennent pas

Tout ce que
vous cherchez
de A à Z

REPertoire
D'ENTREPRISES



www.zip411.net

ce qu'on essaie de faire ». Chose certaine, le milieu de la mode au Québec n'est pas facile. Marie Saint-Pierre, une designer qui jouit d'un fort succès d'estime et qui a eu des pourparlers avec Montréal Mode, le dit : « Il y a beaucoup de jalousie et de chicanes ici ».

Quant à elle, elle envisage d'aller ailleurs pour faire grandir sa marque. ■

AGRANDIR DE L'INTÉRIEUR :



Paul Sicard,
MBA, CMC
Président

L'EFFICACITÉ DE LA LOGISTIQUE À VOTRE PROFIT

► Vous devez relever des défis stratégiques :

Nous sommes une société de services et de conseils dans les domaines de la fabrication, de l'approvisionnement, de l'entreposage et de la distribution.

► Vous avez besoin de clarté :

Nous savons mettre à votre profit nos expériences acquises pour la révision de vos processus d'affaires, la conception et l'implantation de vos solutions intégrées et personnalisées.

► Vous voulez des solutions adaptées :

Nous sommes en mesure de vous proposer la sélection de progiciels spécialisés, la conception de systèmes et la sélection d'équipements en conformité à vos besoins.

► Vous voulez rester maître de la situation :

Nous vous proposons toute la formation et l'encadrement afin de vous permettre d'atteindre l'autonomie nécessaire face à des fournisseurs externes.



TRIUMVIRAT
GROUPE CONSEIL LTÉE

Tél. : (450) 651-8080
Fax : (450) 651-3589
E-mail : info@triumvirat.qc.ca

Avant d'agir, consultez-nous !

MAXIMISEZ VOS RÉSULTATS

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

pour maximiser vos ventes

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

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 27 jan. et 15 mars
- Québec: 23 fév. et 18 mai

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

pour obtenir le maximum de votre équipe

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

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 16 fév. et 1^{er} juin
- Québec: 7 avril

• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 189 \$
(taxes en sus • inscription requise • agréé par Emploi-Québec)



GUY BOURGEOIS

AUSSI DISPONIBLES :

Service à la clientèle - télémarketing
Séminaires privés,
conférences et consultations

FORMAX
FORMATION • MOTIVATION

1-800-361-0666 • (450) 774-0666
Fax: (450) 774-2161

www.formax.qc.ca

@ commerce
électronique

Réussissons. Maintenant.

IBM

Présent

Lotus

Tél: (514) 745-3322

www.present.ca

Opinions

EDITORIAL

Pas d'économie dynamique sans transport efficace

La société fédérale qui administre les ponts Jacques-Cartier et Champlain reliant la Rive-Sud et l'île de Montréal vient de publier deux études importantes sur le transport dans la région de Montréal.

Pourquoi cette société s'est-elle mêlée de cette question de juridiction provinciale ? Parce que les deux ponts sont surutilisés, ce qui augmente le coût d'entretien. La société se devait donc de connaître l'évolution du trafic au cours des prochaines années et de planifier les réparations à venir.

D'abord quelques données. De 1978 à 1998, le trafic sur le pont Champlain est passé de 70 000 à 132 000 véhicules par jour. Plus inquiétant, le camionnage y a plus que doublé. Cette explosion du trafic vient de deux causes principales : 1. la croissance de 31 % de la population et l'augmentation de 77 % du nombre de véhicules sur la Rive-Sud; 2. la hausse du commerce de marchandises entre les provinces et avec les États-Unis amène un trafic de transit considérable dans la région de Montréal, qui est au cœur de la liaison entre les Maritimes et l'Ontario et qui agit comme carrefour pour le trafic reliant le nord-est des États-Unis et la région du Saint-Laurent (incluant l'est de l'Ontario).

Au poste de Lacolle, sur la route Montréal-New York, le volume des produits exportés aux États-Unis a augmenté de 8 % par année de 1986 à 1996 et celui des importations a progressé de 7 %. Le port de Montréal accroît son volume de 8 % par année depuis cinq ans.

L'engorgement des ponts est tel que ceux-ci seront saturés huit heures par jour dans cinq ans si rien n'est fait. La congestion coûte déjà 400 M\$ par année aux usagers des autoroutes et des ponts de Montréal. L'heure de pointe, qui commence avant 6 h 30 le matin, commencera avant 6 h dans cinq ans. La voie réservée aux autobus en sens inverse du trafic aux heures de pointe sur le pont Champlain est totalement saturée et provoque des embouteillages en direction de la Rive-Sud le matin et en direction de Montréal le soir.

Selon l'étude de Roche DeLuc, on réglerait une bonne partie du problème de transport lourd en prolongeant l'autoroute 30 jusqu'à

l'autoroute transcanadienne dans la région de Vaudreuil. Il faudrait construire deux ponts, l'un sur le canal Beauharnois et l'autre sur le Saint-Laurent. Coût total : 625 M\$.

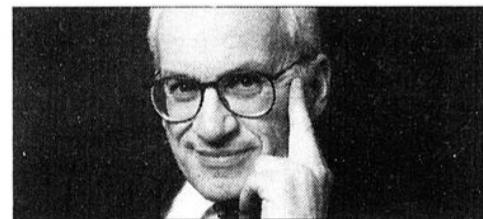
Cette solution permettrait au trafic transcanadien de contourner Montréal et de dégager les autoroutes métropolitaine et Décarie ainsi que les ponts de la Rive-Sud.

Le financement de ce projet requerra de l'imagination, à l'instar d'autres pays et provinces, tels la France, les États-Unis, l'Ontario, qui a privatifié la route 407, qui contourne Toronto, et le Nouveau-Brunswick, qui construit une autoroute à péage de 195 kilomètres entre les régions de Fredericton et de Moncton. La formule du partenariat public-privé est aussi pertinente chez nous qu'ailleurs.

Pour accélérer le transport des personnes, Roche propose la construction d'un monorail sur l'estacade du pont Champlain. Ce projet de 500 M\$ devra être évalué avec le projet de train léger que l'Agence métropolitaine de transport fait étudier et le projet de train devant relier Saint-Hilaire et Montréal.

Il faut espérer que Québec réagira positivement à l'étude de la société fédérale. Le fait que cette étude ait été financée par Ottawa indique que le fédéral est prêt à contribuer aux solutions requises pour améliorer la circulation entre Montréal et la Rive-Sud.

Sans un système de transport efficace, une région ne peut se développer adéquatement. Le développement économique de Montréal souffre déjà beaucoup de la congestion du transport routier. C'est dans cette optique que Québec doit s'attaquer au problème de transport dans cette région et profiter de la main tendue par Ottawa. ■



Jean-Paul Gagné

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 Directeur des cahiers spéciaux : Michel Clermont
Directeur de l'information : Stéphane Lavallée Directeur des cahiers répertoriés : Gilles Gagnon
Directeur sections Actualité et Entreprendre : Francis Vallies 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 Directeur de production : Donald Wells
Téléphone : Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176

Tirage : Directeur : François Blondin

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 : Ghyslain 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

PRENDRE UN P'TIT COUP C'EST AGRÉAAA-BLE (✓) *Caracal*

M. GAËTAN FRIGON, P.-D.G. DE LA S.A.Q., DITES-NOUS, ÇA NE VOUS ENNUIE PAS DE DÉPENSER 83 000 \$ POUR LE PARTY DE LANCEMENT DE LA NOUVELLE SUCCURSALE DES GRANDS CRUS ? PANTOUTE !



FAUT CONSIDÉRER ÇA COMME UNE ACTIVITÉ DE PROMOTION DE PRODUITS HAUT DE GAMME, TRÈS RENTABLES.



PENDANT CE TEMPS-LÀ, GRÂCE À LA MAISON DES FUTAILLES, ON PEUT VENDRE DE LA PIQUÊTE À 12 \$ LA BOUTEILLE DANS LES DÉPANNEURS !



ÇA SWING LÀ-DEDANS ! FAUT BIN QU'ILS PRENNENT DES FORCES POUR S'OCCUPER DES INTÉRÊTS DU PEUPLE...



POINT DE VUE

SAQ : marketing ou mégalomanie ?

« Je me bats contre les fleuristes, les bijoutiers, les chocolatiers et les grands magasins de détail pour les dollars disponibles », affirmait dans la *Revue Commerce* de janvier 2000 le nouveau président et chef de la Société des alcools du Québec (SAQ), Gaëtan Frigon.

À la tête du monopole d'État créé en 1921 pour distribuer les boissons alcooliques lors de la prohibition américaine, l'équipe Frigon dévie du mandat original de contrôle et de service public de la SAQ pour concurrencer de façon déloyale des entreprises qui paient des taxes et des impôts. Tout cela se fait sans débat public, sans commission parlementaire et sans révision du mandat du monopole public.

L'an dernier, la SAQ a tenté d'augmenter ses ventes et ses profits en se substituant aux tabagies afin de vendre des cigares « pour accompagner les cognacs ». Il a fallu des pressions sur le gouvernement pour qu'elle recule. Ensuite, ce fut la proposition des fromages « pour accompagner les vins ». Nouveau recul. Dernière trouvaille, on se lance dans la vente de verres, de tire-bouchons, de carafes, etc. « pour apprécier le vin ». Pourtant, le monopole de la SAQ ne doit pas nuire aux boutiques de cadeaux. Cette fois, un retranchement partiel.

Sans questionnement sur la pertinence, sur l'équité et sur le droit d'abuser de la force exceptionnelle de son monopole, la SAQ essaie, déstabilise et agace les honnêtes commerçants.

Alors que le mot d'ordre est à l'austérité dans tous les ministères, la SAQ est prolifique : sa structure administrative s'alourdit, la haute direction passe de 6 à 15 vice-présidents. Le siège social réaménagé en 1991 ne suffit plus pour loger ces « gens d'affaires » agueris. Il faut agrandir, décorer, s'installer avec classe. Après tout, c'est stressant de gérer un monopole spécialisé dans la collecte des taxes.

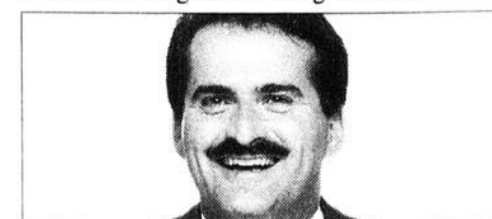
Quand on réussit si bien, il faut aussi penser à la postérité. Pourquoi alors ne pas se créer un musée ? Sans étude de marché, sans demande

du public, on annonce la création d'un musée des alcools le jour même où l'on doit fermer le Musée des arts et des traditions populaires de Trois-Rivières, faute de fonds.

Une telle mission commerciale n'est pas complète sans un programme de promotion important, dont le budget passe de 3 à 12 M\$. Il n'y a pas de concurrence, mais il faut être visible, il faut être dans le circuit ! Alors que les comptes de dépenses des ministères et des fonctionnaires sont scrutés à la loupe par le Conseil du Trésor, la SAQ dépense 130 000 \$ pour inaugurer sa nouvelle succursale *Signature*. Quelque 308 invités se gavent aux frais de la princesse, mais personne ne se pose de questions sur la moralité d'une telle extravagance !

L'augmentation des ventes ne peut justifier n'importe quel accroc au principe de saine gestion des deniers publics. Si la collecte de taxes devenait la norme pour justifier les dépenses, les inspecteurs de Revenu Québec rouleraient tous en Mercedes. Notons en passant que les ventes au détail ont connu une forte hausse au cours des derniers trimestres.

Toutefois, aucune autre entreprise ne peut se permettre d'augmenter unilatéralement ses prix de façon aussi vertigineuse tout en conservant sa clientèle de manière aussi captive. C'est la beauté du monopole. Peut-on pour autant en abuser sans rencontrer les objections des tenants de la libre entreprise ? Les contribuables sont en droit de se demander si ce qui se passe à la SAQ est du marketing ou de la mégalomanie. ■



Jean Lapierre

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



De bonne source

Dominique Beauchamp

Francis Vailles



Desjardins prend trop de temps, dit Jacques Malo

Le Numéro 3 du **Mouvement Desjardins**, Jacques Malo, quitte l'institution parce qu'il est en désaccord avec certains éléments de la nouvelle structure et parce qu'il juge que le projet d'une fédération unique s'étend sur une trop longue période.

Officiellement, le 1^{er} vice-président exécutif, exploitation, de la **Confédération des caisses Desjardins** fait ses boîtes le vendredi 21 janvier. Le gestionnaire de 49 ans était cependant déjà à la maison lorsque nous l'avons joint, le 17 janvier.

En décembre dernier, les 10 fédérations des caisses populaires ont approuvé le projet de regrouper sous un même chapeau les fédérations et la Confédération.

La **Fédération des caisses d'économie**, la seule à avoir rejeté le projet, pourrait s'y joindre d'ici la fin janvier. L'union, dont le processus a débuté au printemps 1999, devrait être complétée en juillet 2001.

« Dans le contexte concurrentiel dans lequel nous sommes, c'est trop long. Cette lenteur a créé et créera beaucoup d'incertitude chez les employés », affirme Jacques Malo, qui se dit cependant tout à fait d'accord avec l'idée d'une fédération unique.

M. Malo désapprouve également certains éléments de la nouvelle structure. « Par exemple, ils ont séparé ma job en trois postes et demi. Je respecte cette décision, mais ce n'est pas de cette façon que je l'aurais fait », a expliqué M. Malo, qui affirme quitter l'institution en bons termes.

Chez Desjardins, Jacques Malo est responsable des ventes, du marketing, du commerce électronique, de **Visa Desjardins**, de **Location Desjardins**, du service de la paye Desjardins, du développement des ressources humaines des caisses, du développement informatique et du site internet **Accès D**.

Il était également, depuis son entrée en 1995, responsable de la réingénierie des caisses.

À cet égard, dans son édition du 7 janvier, le quotidien **Le Soleil**, de Québec, faisait un rapprochement entre le départ de M. Malo et le fait que la réingénierie n'ait pas donné les résultats financiers attendus. **Régnald Boucher**, président et chef de l'exploitation de Desjardins, y affirmait que ce n'est pas la raison du départ de M. Malo.

Après cinq ans de réingénierie, le Mouvement Desjardins n'a réussi à réduire ses frais d'exploitation que de 65 M\$ sur un objectif de 230 M\$ sur cinq ans.

L'autonomie des caisses en cause

Selon le principal intéressé, l'autonomie des caisses est en bonne partie responsable de l'écart. « Si les caisses réduisaient leur personnel et implantaient les solutions proposées, ce ne serait pas 65 M\$ mais 180 M\$ de réduction de frais qu'on aurait atteint », explique M. Malo.

Les 50 M\$ manquants, entre 180 et 230 M\$, Desjardins ira les chercher dans l'amélioration de ses procédés administratifs d'ici 2001.

Au dire de M. Malo, les deux autres objectifs de cette réingénierie, non financiers, ont été dépassés : les membres sont plus satisfaits du service et font plus d'affaires (ventes croisées) avec leurs caisses.

Avant d'entrer chez Desjardins, M. Malo était vice-président exécutif et chef de l'exploitation du **Groupe LGS**. Il dit avoir déjà été approché par certaines entreprises et croit pouvoir s'entendre avec un nouvel employeur d'ici la fin février. « J'ai un large éventail de possibilités : management de haut niveau, banking, technologie, etc. », explique-t-il.

Aujourd'hui plus libre, ce père de deux couples de jumeaux (de 18 ans et de 23 ans) pourrait accepter un job à l'extérieur du Québec.

Seule restriction : il ne peut travailler pour les entreprises qui ont soumissionné pour obtenir la gestion des services informatiques de Desjardins, soit **CGI**, **IBM Canada**, **Bell Canada** et **AT&T Canada**. « Mais je pourrais légalement travailler pour l'entreprise IBM aux États-Unis », ajoute-t-il.

Mirabel Paquette aidera le PLQ à communiquer

Depuis le 10 janvier, **Mirabel Paquette** est directrice des communications du **Parti Libéral du Québec (PLQ)**.

M^{me} Paquette, âgée de 27 ans, a été directrice des promotions de la société immobilière **TrizecHahn** de mars 1996 à décembre 1999.

Elle s'était fait remarquer en 1998 en gagnant le **Prix Relève d'excellence HEC** grâce à sa contribution au programme de revitalisation de la **Place Ville-Marie**, à Montréal.

Durant la dernière campagne électorale, M^{me} Paquette a été adjointe de **Michèle Dionne**, la conjointe du chef du PLQ, **Jean Charest**.

Le poste de direction des communications au PLQ était vacant depuis un certain temps.

M^{me} Paquette a terminé ses études à l'**École des Hautes Études Commerciales (HEC)** en 1995, où elle ajouta, à son certificat en communication de l'**Université de Montréal**, ceux de marketing et de ressources humaines.

Claude Léveillé traverse la Grande Allée

Un des attachés politiques d'**Agnès Maltais**, ministre de la **Culture** et des **Communications**, vient de traverser la Grande Allée, à Québec.

En décembre, **Claude Léveillé** s'est ainsi joint à la firme de relations publiques **BDDS**, située au 200 de la rue Grande Allée Est, à Québec. Les bureaux du ministère sont situés de l'autre côté de la rue.

Fait cocasse, **Claude Léveillé** a fait des études en chant au Conservatoire de Trois-Rivières et est pianiste, comme l'autre **Claude Léveillé**, mais n'a aucun lien de parenté avec le célèbre auteur de **Frédéric**.

Chez **BDDS**, l'ex-attaché politique âgé de 31 ans s'est joint à la dizaine de conseillers du bureau de Québec.

Avant d'oeuvrer au sein du cabinet de M^{me} Maltais, M. Léveillé a notamment été attaché politique de l'ex-ministre de la **Santé** et des **Services sociaux**, **Jean Rochon**. Il a obtenu un certificat en sciences politiques à l'**Université Laval**. ■

Cotisation obligatoire : l'UPA sur la sellette

Suzanne Dansereau

Une cause type, qui vient d'être entendue en Cour supérieure du Québec, pourrait avoir des conséquences majeures pour l'**Union des producteurs agricoles (UPA)**, ses finances, son membership et son poids politique au Québec.

Un producteur de lait de Saint-Hyacinthe, **Maurice Lapalme**, 65 ans, conteste deux dispositions de la **Loi québécoise sur les producteurs agricoles**, à savoir celle qui accorde l'accréditation unique à l'UPA et celle qui oblige les producteurs agricoles à payer des cotisations à l'organisme. M. Lapalme, qui attend que sa cause soit entendue depuis 11 ans, estime que ces articles briment sa liberté d'expression et sa liberté d'association, garanties par les chartes canadienne et québécoise des droits et libertés.

Lors des audiences qui ont duré huit jours en novembre dernier, son avocat, M^{re} **André Daigle**, a plaidé que l'accréditation unique n'existait nulle part ailleurs au Canada ou aux États-Unis. En plus de ne pas bien défendre les intérêts spécifiques des différents producteurs, juge-t-il, elle peut être coercitive.

À plusieurs reprises, M. Lapalme a été en désaccord avec les politiques et gestes de l'UPA mais il a toujours été obligé de payer ses cotisations.

En Cour, le gouvernement du Québec est intervenu pour défendre sa loi. De son côté, l'UPA était représentée par M^{re} **Claude Savoie**. Cette dernière a fait valoir qu'il était faux de croire que l'UPA était un monopole puisque d'autres associations existaient, comme le **Regroupement des produc-**

teurs agricoles, dont M. Lapalme fait d'ailleurs partie. L'avocate a aussi plaidé que la base réglementaire de l'UPA garantissait la démocratie et que l'accréditation unique lui donnait une force de représentation supérieure.

À une époque où les regroupements se multiplient, une organisation comme l'UPA est tout à fait justifiée pour réunir tous les producteurs, a-t-elle fait valoir. M^{re} Savoie soutient aussi qu'au fil des ans, l'UPA a livré aux agriculteurs du Québec des revenus supérieurs et les meilleurs programmes au Canada.

La cause a été prise en délibéré par le juge **Jean-Jacques Croteau**, qui devra décider si les libertés de l'agriculteur Maurice Lapalme ont été violées. Il devra notamment déterminer si le droit d'association comprend ou non le droit de ne pas s'associer (la jurisprudence est partagée à ce sujet).

LA CITATION DE LA SEMAINE

« La situation en ce qui concerne le transport des marchandises est tellement dramatique que, si rien n'est fait rapidement, la grande région de Montréal risque l'étouffement économique d'ici 10 ans. Il est donc important d'agir, sinon la région de Montréal, plaque tournante du commerce national et international, ne sera plus compétitive. »

- Michel Fournier, président, **Les Ponts Jacques-Cartier et Champlain**, 13 janvier 2000.

POUR DES RÉUNIONS D'AFFAIRES RÉUSSIES

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

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

Quilliams
ALBERGÉ ET RESTAURANT
LAC BROME

1888 922-0404
OU 450-243-0404

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



Groupe Financier Trihey Inc.

➤ **EXPERT** dans l'utilisation de l'assurance-vie par les actionnaires importants et les sociétés fermées.

➤ **EXPERT** dans la sélection et le suivi des portefeuilles de fonds communs de placement et obligations durant la période d'accumulation et les années de retraite.

30 ans de service professionnel



Harry J. Trihey

B.B.A., C.L.U., CH.F.C.

Groupe Financier Trihey Inc.

Assureur-vie agréé

Planificateur financier

Bureau de courtage :

Teraxis/Tandem inc.

GROUPE FINANCIER TRIHEY INC.
1255, rue University, bureau 801
Montréal (Québec) H3B 3W3

Téléphone : (514) 876-3616

Télécopieur : (514) 871-9530

Courriel : htrihey@netcom.ca

L'ACTUALITÉ

Les organismes culturels lancent un S.O.S.

Le secteur privé est invité à combler une partie du rattrapage estimé à 50 M\$ par année

Suzanne
Dansereau

Le milieu des arts n'a pas encore tiré profit de la croissance économique des dernières années. En fait, les organismes culturels du Québec ont besoin d'un rattrapage financier de 50 M\$ par année s'ils veulent maintenir le même niveau de production et assurer leur santé financière, estime le Conseil

des arts et des lettres du Québec (CALQ).

Au cours d'une entrevue accordée au journal LES AFFAIRES, la présidente de l'organisme, Marie Lavigne, a indiqué que ce montant devrait provenir en grande partie des administrations publiques, mais que le secteur privé serait aussi appelé à augmenter sa contribution aux organismes culturels (arts plastiques, danse, littérature,

musique, théâtre), laquelle stagne à 13 % du total, soit 17 M\$ sur un budget total de 140 M\$.

Selon Mme Lavigne, l'argent frais pourrait servir à un redressement salarial pour les artistes, lesquels ont vu leurs conditions se détériorer entre 1990 et 1995 (voir tableau dans cette page). Une partie des sommes pourrait aussi être consacrée au développement du public et à la mise en

marché des produits.

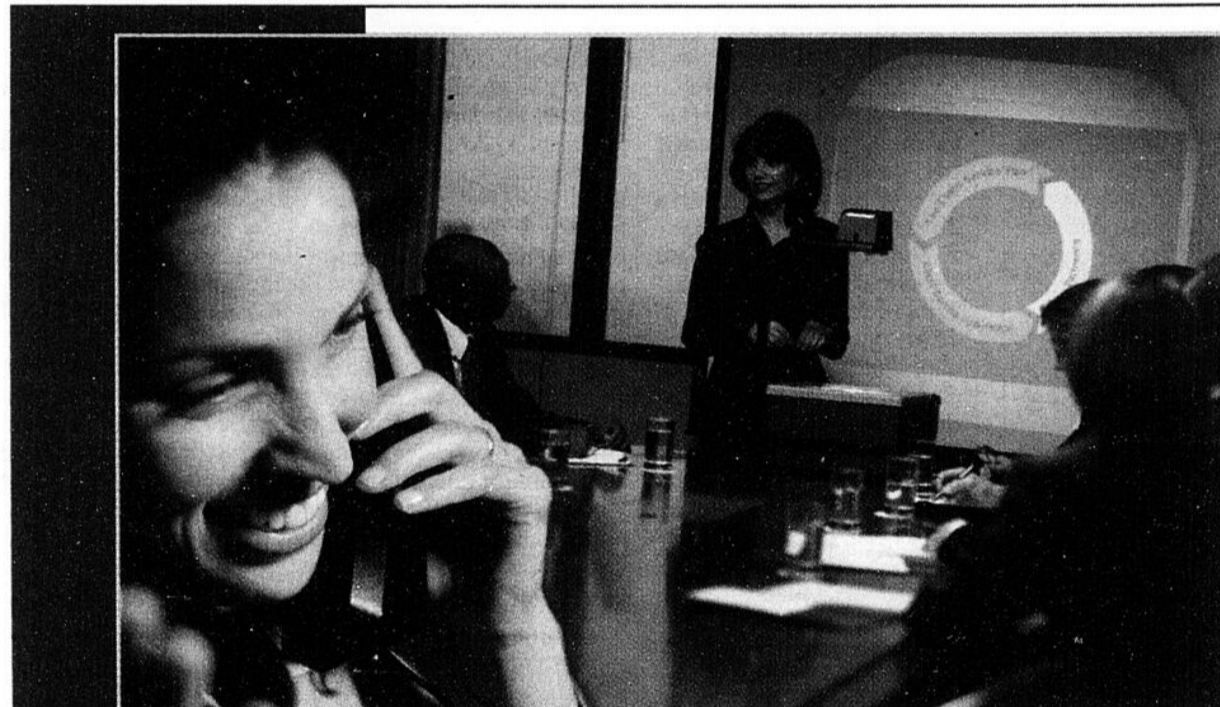
Présentement, les organismes culturels ne peuvent se permettre d'investir que 10 % de leurs budgets au marketing, soit deux fois moins que dans une industrie culturelle comme le cinéma, par exemple.

« Le show est fait, il est excellent, mais il n'y pas d'argent pour le vendre ! » illustre Mme Lavigne, faisant écho aux doléances d'un grand

Revenu moyen annuel des artistes

	1990	1995	Variation
Danseurs	15,009 \$	12,816 \$	- 14,6 %
Musiciens et chanteurs	18,206 \$	16,956 \$	- 6,9 %
Peintres, sculpteurs	18,624 \$	18,316 \$	- 1,7 %
Acteurs	26,304 \$	27,235 \$	+ 3,5 %
Chefs d'orchestre	35,515 \$	30,864 \$	- 10,6 %
Auteurs	31,182 \$	36,497 \$	+ 17,0 %

Source : Conseil des arts et des lettres du Québec (Recensements de Statistique Canada, 1991 et 1996)
Tableau : LES AFFAIRES



Votre prochain appel téléphonique pourrait vous valoir 20 000 points bonus ou 5 000 milles aériens ou 500 milles de récompense AIR MILES™.

Nouveau Brunswick	
Fredericton	506-363-5111
Nouvelle-Écosse	
■ Halifax-Centre	902-423-1161
Halifax-Harbourview	902-463-1100
Ontario	
Fort Erie	905-871-8333
Kingston-Riverain	613-549-8400
Oshawa	905-576-5101
Sarnia	519-336-4130
St. Catharines	905-934-8000
Toronto-Don Valley	416-446-3700
Toronto On King (Centre-Ville)	416-599-4000
Toronto-Mississauga	905-855-2000
▼ Toronto-Markham	905-474-0444
■ Windsor (Pont Ambassador)	519-966-1200
Québec	
Hull - Ottawa Plaza la Chaudière	819-778-3880
Montréal-Midtown	514-842-6111
Montréal-Pointe-Claire	514-697-7110
Saguenay-Centre des Congrès	418-548-3124

Organisez votre prochaine réunion dans un hôtel Holiday Inn™ participant, et vous pourriez gagner 20 000 points bonus Priority Club™, ou 5 000 milles aériens ou 500 milles de récompense AIR MILES™.

Vous devez faire des réservations, tenir une réunion ou un événement en groupe dans un des hôtels Holiday Inn participants figurant dans cette liste entre aujourd'hui et le 31 août 2000, et occuper au moins 10 chambres pendant une nuit durant l'événement.

Téléphonez au **1-800-MEETING**, à votre agent professionnel de voyage ou directement à l'hôtel.
www.holiday-inn.com



AEROPLAN



■ indique un hôtel Holiday Inn Select™. ▼ indique les Hôtels et Suites Holiday Inn. L'offre est valable dans les hôtels Holiday Inn™ participants, les hôtels Holiday Inn Select et les Holiday Inn SunSpree Resorts des États-Unis et du Canada. Non valable en même temps que d'autres offres promotionnelles, des réunions pour lesquelles les arrangements ont été pris précédemment, et les réunions qui ont eu lieu. Un point bonus par réunion qui est admissible selon la définition ci-dessus. Les points bonus seront attribués à votre compte dans les 6 à 8 semaines après la réunion. L'offre est nulle là où elle est interdite par la loi, et elle est soumise à l'approbation de l'employeur. Les points bonus seront attribués conformément aux conditions standard du programme Priority Club™ Worldwide. Les points bonus seront attribués uniquement pour les tarifs de chambre admissibles. Les tarifs de chambre admissibles sont applicables à la plupart des tarifs pour affaires et loisirs. Pour vous renseigner sur les conditions du Programme de milles pour réunion, veuillez téléphoner au 1-800-272-9273. MD*MC Marque déposée de AIR MILES International Holdings N.V. Utilisée sous licence par Loyalty Management Group Canada Inc. ©2000, Bass Hotels & Resorts Inc. Tous droits réservés. La plupart des exploitants et/ou propriétaires des hôtels sont des personnes indépendantes. M4M2000REG-LES-AFFAIRES

nombre de gestionnaires culturels.

Dans un mémoire soumis en octobre dernier à la Commission de la culture, le CALQ rapporte que 34 % des organismes culturels ont enregistré un déficit en 1997-1998. « Dans le cas de certaines compagnies, bien cotées sur la scène internationale ou qui ont connu une augmentation du nombre de spectacles en salles et une hausse de fréquentation par un public de plus en plus averti, les déficits ont augmenté en raison des coûts de création très élevés comparativement à des revenus insuffisants », indique le mémoire.

Cette semaine, les dirigeants du CALQ rencontrent la ministre de la Culture, Agnès Maltais, pour lui faire valoir la nécessité d'un redressement de 50 M\$ pour les organismes culturels.

Incidatifs fiscaux

D'autre part, dans le but d'attirer du financement privé, la présidente du Conseil des arts et des lettres croit que les organismes culturels devraient avoir accès à une gamme élargie d'incitatifs fiscaux offerts aux entreprises.

Aux yeux du gouvernement, le cinéma et la télévision sont considérés comme des industries et ils bénéficient de crédits d'impôts. Entre 1993 et 1998, ces crédits ont doublé pour atteindre 92 M\$.

Les organismes culturels, eux, sont considérés comme des organismes sans but lucratif; ils n'ont pas accès aux crédits d'impôts car ils ne paient pas d'impôts. Dans le milieu, « on s'interroge de plus en plus sur cette situation », dit Marie Lavigne. Le jeu en vaut-il la chandelle ?

Quoi qu'il en soit, il faut trouver des incitatifs fiscaux dans le but que le secteur privé soutienne davantage les organismes culturels, dit-elle. À titre de comparaison, les organismes culturels sont financés à 50 % par le privé aux États-Unis.

Le CALQ examine plusieurs formules. Outre la pos-



■ Marie Lavigne, présidente du Conseil des arts et des lettres du Québec, songe à la création d'un Centraide de la culture.

sibilité d'accorder des crédits d'impôts, on envisage la création de fondations communautaires, « du genre Centraide pour faire de la levée de fonds », précise Mme Lavigne.

En Ontario, le gouvernement de Mike Harris vient de se lancer dans un projet du genre en injectant 25 M\$ dans une fondation qui fait de l'appariement (pour chaque dollar versé par le secteur privé, l'État injecte 1 \$). « Cela pourrait être le genre d'idée porteuse pour stimuler le financement privé », estime la présidente du CALQ. Chose certaine, il faut augmenter les dons privés et le faire de façon plus structurée, poursuit-elle. Et réduire la « distorsion » fiscale créée entre les industries (cinéma, télé) et la création (arts plastiques, théâtre, danse, musique, littérature) qui courtisent tous les mêmes bailleurs de fonds.

D'autant plus que dans le contexte de la mondialisation, estime le Conseil, les arts et la culture sont non seulement vitaux; ils représentent un atout, voire une porte d'entrée pour les entreprises et les gouvernements. « N'importe qui faisant affaire à l'étranger le sait », lance Mme Lavigne. ■

André Héroux, l'homme du milliard de MAAX

Dominique
Froment

« André apporte à Placide Poulin (président du conseil, chef de la direction et fondateur de MAAX), une discipline qu'il n'a pas. André est un excellent opérateur et avec la vision de M. Poulin, cela va faire une équipe du tonnerre ! »

C'est en ces termes que Pierre Ducharme, président de la société de consultation en stratégie et en marketing Marcon, décrit son ami André Héroux, le nouveau président et chef de l'exploitation de MAAX.

La société à capital ouvert de Sainte-Marie, en Beauce, fabrique des spas, des accessoires de salle de bains et des armoires de cuisine. Elle emploie 2 700 personnes dans ses 20 usines et 8 centres de distribution. Fondée en 1969, son chiffre d'affaires pour l'exercice financier qui se terminera le 28 février 2000 se situera autour de 445 M\$, en hausse de 42 % par rapport à l'exercice précédent.

C'est donc d'un cheval à l'épouvante que M. Héroux a pris les guides. Le poste qu'il occupe depuis septembre dernier, un poste créé spécialement pour lui, inclut une partie des fonctions de Placide Poulin, le visionnaire et entrepreneur beauceron.

« J'ai le mandat d'intégrer les activités de MAAX, à la suite de ses sept acquisitions en deux ans, et de rendre autonomes les six divisions », explique M. Héroux, père d'un garçon de 10 ans et d'une fille de 12 ans.

En améliorant le service aux clients et la rentabilité, son but est essentiellement de structurer MAAX en prévision de l'atteinte d'un chiffre d'affaires de 1 milliard de dollars en 2005.

Mais M. Héroux n'aura pas une éternité pour consolider les activités de MAAX. Avec un tel objectif de ventes, il devra vite reprendre le chemin de la croissance rapide. « De 10 à 15 % de croissance annuelle interne, plus 7 à 10 % de croissance par acquisitions », prévoit-il.

Placide Poulin prend beaucoup de place chez Maax et sa fille Marie-France est vice-présidente exécutive, alors que son fils David est vice-président, exploitation. Est-ce possible de faire sa place dans cette entreprise familiale ? « Placide est un entrepreneur et moi un gestionnaire... On



André Héroux

Âge : 42 ans

Titre : Président et chef de l'exploitation de MAAX

Défi : Structurer Maax en prévision d'un chiffre d'affaires de 1 G \$ en 2005

Carrière : Vice-président, exploitation de Maax; président et chef de la direction de DCM Papiers Décor; vice-président et directeur général de la division des panneaux décoratifs de Domtar; vice-président, exploitation, de Smith & Nephew; gérant de la logistique de Unisys; officier logistique dans les Forces armées canadiennes

se complète bien, répond M. Héroux. Et puis MAAX est inscrite à la Bourse, ce n'est pas une petite shop fermée. En plus, Placide et moi, on n'est pas du genre à s'enfermer dans les fleurs du tapis. »

Un athlète accompli

Originaire de Saint-Eustache, M. Héroux est diplômé en administration du Collège militaire de Saint-Jean, la même alma mater qu'André Caillé, le président d'Hydro-Québec. Après avoir passé cinq ans dans les Forces armées canadiennes en tant qu'officier logistique responsable de l'approvisionnement, du transport et des finances, M. Héroux a été gérant de logistique à Montréal pour Unisys (alors Sperry), qui avait obtenu le contrat des technologies des frégates de l'armée canadienne.

Il a ensuite passé six ans à

la société pharmaceutique Smith & Nephew, de Lachine, où il a été vice-président, exploitation.

Ensuite, il s'est joint à la division des panneaux décoratifs de Domtar, à Huntsville, où il a été responsable de trois usines à titre de vice-président et directeur général. Avant d'arriver chez MAAX, en avril dernier, comme vice-président, exploitation, il a occupé le poste de président et chef de la direction de CDM Papiers Décor, une entreprise de Drummondville qui emploie 250 personnes.

Très sportif comme ses deux frères, M. Héroux a joué au baseball junior avec le Concorde de Laval et au hockey junior majeur avec les Voisins de Laval.

Un leader

« Au collège, André était une vedette dans tous les sports, au hockey et au tennis surtout. Il a toujours été un leader », commente Christian Paupé, vice-président exécutif de Quebec World (anciennement Imprimeries Quebecor), qui a étudié avec André Héroux au Collège

militaire de Saint-Jean. « Il a toujours joué pour gagner, dans les sports comme dans la vie. C'est un gars déterminé et très discipliné. Quand il a pris une décision, rien ne l'arrête », ajoute M. Paupé.

« Il peut être entêté à ses heures », note d'ailleurs Pierre Ducharme, président de la firme de consultation stratégique Marcon. Il a aussi fait son collège avec M. Héroux et il a continué à le fréquenter par la suite.

« Si t'es performant, c'est un charme de travailler avec André; il va te donner long de corde. Mais si ne tu n'atteins pas tes objectifs, là, t'as un problème... »

Comme elle le fait toujours lorsqu'un nouveau dirigeant d'une société inscrite en Bourse entre en fonction, Christine Décarie, gestionnaire au Groupe Investors, a rencontré M. Héroux.

« Il a des projets ambitieux avec une échéance courte. Il m'a donné l'impression d'une personne qui voulait faire bouger les choses, se souvient M^{me} Décarie. Il avait beaucoup d'idées pour améliorer la rentabilité.

« J'ai trouvé qu'il avait des

objectifs agressifs mais je me suis renseignée sur lui et on m'a dit qu'il avait toujours atteint ses objectifs. Il m'a fait bonne impression, poursuit M^{me} Décarie. Je pense qu'il est un meilleur opérateur que Placide Poulin... Si c'est le cas, il y a sûrement de la place pour M. Héroux chez MAAX. » ■

DYNACOM
Chèques imprimés
en 24 h

Dynacom Technologies Inc.
(514) 745-6655
1 800 565-2266
www.dynacom.ca

UNE OPPORTUNITÉ INCROYABLE!

RECEVEZ DES ROYAUTES D'UN TERMINAL DE LOTERIE EN EUROPE DE L'EST

- Pas d'employé
- Pas d'inventaire
- Pas de loyer
- Pas d'administration
- Pas de collection
- Pas de compétition
- Pas d'effort
- Pas de casse-tête



Royautés potentielles de 32 000 \$ à 450 000 \$ et plus.

- Technologie québécoise la plus performante au monde
- Loterie organisée en collaboration avec les gouvernements

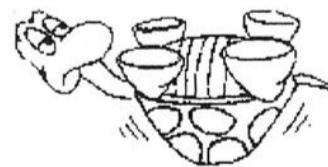
Coût de 5 950 \$ à 21 700 \$

Programme admissible au REER.

Déjà plus de 300 personnes en ont pris avantage

(514) 940-4419 **PRIMEX** Corporation 1 877 774-6392 (sans frais)

Lors de vos voyages d'affaires, vous n'avez plus de raisons de vous sentir comme une tortue sans sa carapace...



Au Courtyard Marriott Montréal, vous vous sentirez comme chez vous!

« L'hôtel conçu par les gens d'affaires pour les gens d'affaires! »



410, rue Sherbrooke ouest
Montréal, QC H3A 1B3

Réservations :
Téléphone : 514-844-8855
Sans frais : 1-800-449-6654
Télécopieur : 514-844-0912

LES ÉQUIPES GAGNANTES

Pendant ce séminaire intensif d'une journée vous allez :

- ✓ mesurer vos capacités de survie en équipe dans une situation de vie ou de mort
- ✓ calculer votre capacité de créer la synergie au sein des équipes
- ✓ apprendre les quatre styles utilisés par les équipes les plus efficaces
- ✓ établir votre profil personnel de leadership d'équipe
- ✓ recevoir votre Guide de développement personnel
- ✓ obtenir un Manuel pour optimiser les équipes avec lesquelles vous travaillez
- ✓ dresser votre Plan d'action pour le retour au travail

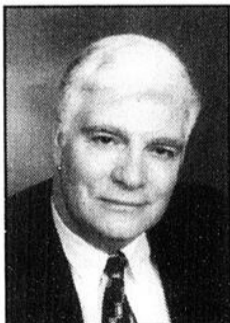
Prochaines sessions (à Montréal)
28 février, 6 mars, 3 et 10 avril

275 \$ comprend : simulation de survie, étude de cas, profils individuel et d'équipe, guide de développement, manuel d'équipe, livret de travail, pauses et repas de midi.

Aussi disponibles :

- Rétroaction 360°
- Diagnostics de votre culture organisationnelle
- Profils individuels de leadership
- Formation en Gestion du Rendement

Pour vous inscrire :
(514) 485-4900



Colin Newhouse



Michèle Leblanc
Associée principale

Colin Newhouse et Associés Inc.

Téléphone : (514) 485-4900 Télécopieur : (514) 485-6350
Courriel : info@cnewhouse.com
Internet : http://cnewhouse.com

Ford éclipse le NV de Bombardier

Martin
Jolicœur

Contrairement à Ford qui, depuis deux semaines, prend soin de présenter sur toutes les tribunes sa nouvelle marque de véhicule électrique (*Th!nk*), Bombardier et son NV brillent par leur absence.

Au Salon international de l'auto nord-américaine de

Détroit, tout comme au salon de Montréal, les voitures électriques *Th!nk* de Ford, compétiteur direct du NV de Bombardier, attirent l'attention de l'ensemble de l'industrie automobile, éclipsant la voiturette électrique de conception québécoise.

« On fait du développement de marché en utilisant la technique de marketing direct, explique Geneviève

Dion, porte-parole de Bombardier. Détroit, c'est un gros show, réunissant de grands manufacturiers. Ce qui nous intéresse, c'est plutôt de développer notre marché de distribution. »

Les véhicules de proximité *Th!nk city* et *neighbor* seront vendus au Canada et aux États-Unis au cours de l'année 2000. On estime leur prix de détail à quelque 6 000 \$ US, ce qui est légèrement moins cher que les *NV Class E* et *Sport E* de Bombardier, lesquels sont vendus aux États-Unis seulement, à partir de 7 500 \$ US.

Au cours de l'année dernière, des représentants de Ford ont visité l'usine de

Sherbrooke où Bombardier assemble normalement ses véhicules. La production y est arrêtée depuis près d'une année.

Malgré les apparences et les rumeurs persistantes, la compagnie nie obstinément quelque « échange ou entente officielle » entre les deux compagnies. M^{me} Dion rejette d'un même souffle la possibilité que des voitures *Th!nk* puissent être assemblées à Sherbrooke ou même des échanges technologiques avec Ford. Par ailleurs, dit-on, Bombardier continue de « regarder toutes les options possibles, incluant celles de nouveaux marchés, partenaires et alliances ». ■



Votre argent, votre liberté

François J. Beaugard

*Fini le temps où l'argent
dominait votre vie. Voici
le livre idéal pour faire
le point sur vos finances,
voire repartir
du bon pied!*

258 pages • 26,70 \$ (TPS incluse)
Ajoutez 3,21 \$ pour les frais de poste.

POUR COMMANDER: (514) 392-2081
OU, SANS FRAIS, 1 877 333-7163
POUR ÊTRE FACTURÉES, LES ENTREPRISES
DOIVENT TÉLÉCOPIER LEUR BON DE COMMANDE
AU (514) 392-4724.

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL Inc.

EN VENTE DANS TOUTES LES BONNES LIBRAIRIES

Précision sur la Caisse de dépôt

Dans notre livraison du 18 décembre dernier, nous écrivions sur la foi d'une source sûre que la Caisse des dépôts et consignations de France s'est associée à la Caisse de dépôt et placement du Québec pour créer un fonds de 250 M\$ destiné à investir dans les infrastructures.

Le porte-parole de la Caisse de France, Philippe Puyau, dément avoir confirmé au

journal LES AFFAIRES l'existence d'une telle entente, contrairement à ce que laisse entendre notre article.

À la Caisse du Québec, on n'avait pas voulu commenter à ce moment. Aujourd'hui, sa porte-parole, Suzanne Brochu, affirme que le fonds n'existe pas et qu'il n'y a aucune entente entre les deux institutions. Mme Brochu dit cependant ne pouvoir répondre à nos questions concernant des discussions entre les deux parties à cet égard. (NDLR) ■

Postes Canada traitera avec Purolator pour l'international

À partir de juillet 2000, Postes Canada confiera son service de messageries internationales à Purolator, sa filiale depuis 1993.

La transition ne devrait pas amener de changements majeurs dans la tarification pour les habitués de ce service, selon Réal Leblanc, porte-parole de Postes Canada.

« La transition se fera en douceur. Il ne devrait pas y avoir de changements en ce qui concerne les employés non plus. Nous délaissions un produit pour un autre avec un nouveau transporteur », dit-il.

En fait, Postes Canada abandonne le service *Exprès International Skypack* et son transporteur attiré, l'euro-péenne TNT, pour le remplacer par un autre produit confié celui-là à Purolator. Le nouveau produit portera le nom de *Les messageries internationales Purolator*.

Exprès est un service de messageries internationales pour les envois urgents (livraison le jour suivant) offert aux entreprises et aux particuliers. Il permet d'expédier un colis partout aux États-

Unis et dans plus de 200 autres pays.

Rappelons que Postes Canada a pris le contrôle de Purolator en 1993 en y injectant 50 M\$. L'an dernier, elle a augmenté sa participation à 96 % des actions en ajoutant 66 M\$.

La société d'État utilisait déjà le réseau de Purolator pour une partie de ses envois prioritaires.

En 1999, elle a versé 17 M\$ au transporteur pour utiliser son réseau aérien. Elle lui confiera dorénavant l'entière responsabilité des colis urgents destinés à l'étranger.

« Notre volume d'envois à l'international baissait, alors que le marché est à la hausse.

« Nous misons sur l'excellente réputation de *Puro* et sur l'efficacité de son réseau international pour augmenter nos revenus à ce niveau et assurer un service fiable et rapide à la clientèle », dit le porte-parole. Purolator a enregistré des revenus de 905 M\$ l'an dernier pour un bénéfice net de 7 M\$, en baisse de 5 M\$. (KN) ■

QUESTION VOYAGES D'AFFAIRES, ON CONNAÎT LA MUSIQUE!

À vous de choisir :

- quatre nuitées valent un C.D. GRATUIT,
- neuf nuitées valent une 10^e nuitée GRATUITE,
- douze nuitées valent un lecteur C.D. GRATUIT !

Cette offre s'applique à toute nuitée payée au tarif Affaires d'ici le 30 avril 2000.

Offre en vigueur seulement aux établissements Days Inn du Canada.

Pour tous les détails, faites le

www.daysinn.com/canada


DAYS INN
1 800 DAYS INN



Jeux du commerce 2000

L'équipe HEC décroche la 1^{re} position!



L'École des Hautes Études Commerciales félicite ses 83 étudiants et étudiantes qui ont participé à la 12^e édition des Jeux du commerce et qui ont remporté la première position au classement général.

Les Jeux du commerce, qui consistent en une série d'épreuves scolaires, sportives et sociales, réunissaient cette année à Québec des participants de 11 établissements universitaires. Cette victoire éclatante est la sixième en 12 ans pour l'équipe des HEC.

Félicitations à toute l'équipe!

www.hec.ca



Nos lecteurs nous écrivent

Québec justifie son aide aux entreprises technologiques

Selon LES AFFAIRES du 8 janvier 2000, l'aide aux entreprises technologiques pénalise des promoteurs immobiliers et des parcs technologiques à cause du déplacement de sociétés vers la Cité du multimédia, à Montréal, et le Centre national des nouvelles technologies de Québec (CNNTQ). Selon le reportage, Québec financerait surtout des emplois existants.

Trois fois plus d'emplois

C'est en bonne partie grâce à l'aide fiscale aux sociétés de la nouvelle économie que le Québec connaît une croissance rapide de l'emploi dans ce secteur.

Près de 70 entreprises se sont installées dans la Cité du multimédia, où elles emploieront d'ici trois ans près de 7 600 personnes, triplant ainsi leur effectif actuel, qui est de 2 632 emplois. Sur ce total, environ 5 000 emplois seront admissibles à l'aide. Québec a ainsi réalisé en 18 mois 75 % de son objectif de 10 000 emplois en 10 ans.

Sans une telle politique, le Québec n'aurait jamais obtenu aussi rapidement ces résultats.

Des sociétés étrangères comme **Motorola**, **Guillemot R & D**, **Microïd Canada** et **Versatile Média** sont venues s'établir au Québec et y ont transféré ou créé des emplois qui auraient été implantés ailleurs. Motorola est en train de créer 600 emplois dans la Cité du multimédia.

De plus, des sociétés québécoises créent à Montréal des emplois qu'elles prévoyaient localiser à l'étranger. **Cognicase** et **Tecsys** sont de celles-là.

Ne pas discriminer

Il est inexact de laisser entendre que les emplois créés sont en bonne partie des emplois existants.

Toutefois, puisque les programmes définis visent à soutenir des emplois admissibles, les mesures d'aide s'appliquent aux emplois répondant à ce critère, qu'ils existent lors de la demande ou qu'ils soient à venir. Les emplois non admissibles ne donnent

pas droit à l'aide, même s'ils sont nouveaux.

L'aide à la recherche et développement (R&D) suit une règle analogue. Le crédit remboursable est déterminé en fonction des activités et s'applique aux salaires des employés dont l'activité est admissible, qu'ils soient anciens ou nouveaux.

C'est ainsi que **Bombardier**, **Pratt & Whitney**, **Nortel**, **CAE Électronique**, **Communications Ericsson** et **Merck Frosst** bénéficient d'aide fiscale pour leurs anciens employés comme pour les nouveaux, si ces emplois sont reliés à des activités admissibles. Le fédéral applique une règle analogue.

La discrimination que LES AFFAIRES semble souhaiter entre les anciens et les nouveaux emplois ne convient pas à la logique de l'aide définitive, qui cible des activités structurantes.

De plus, elle serait impossible à gérer : dans des secteurs où la mobilité des emplois est extrême, on aurait été incapable d'imposer cette distinction. Les équipes de travail évoluent rapidement, au rythme

de succès obtenus et des projets imaginés.

Il était donc essentiel que l'aide apportée vise tous les emplois admissibles, existants ou à venir. Cette aide, appliquée d'abord aux emplois en place, permet à l'entreprise d'accélérer son développement en s'appuyant sur les emplois déjà créés, qui lui donnent accès au financement de l'État.

Effet de levier

Pour être efficace, l'aide doit d'abord s'appliquer aux emplois admissibles existants. Ces emplois permettent d'en créer d'autres.

Le succès de la politique nous force à être flexibles dans la gestion des programmes : **Cognicase** et **Motorola** créent déjà des emplois, alors qu'elles ne sont pas encore présentes dans la Cité du multimédia.

Pour ne pas pénaliser les employés concernés, le ministère a autorisé les sociétés à exercer les activités admissibles dans leurs installations actuelles ou dans des installations provisoires, sans atten-

dre le transfert dans la Cité du multimédia. Lorsque ces sociétés intégreront le site désigné, une partie des emplois transférés seront déjà de nouveaux emplois, imputables à l'aide gouvernementale.

Concurrence déloyale ?

Certains promoteurs immobiliers et responsables de parcs technologiques considèrent les sites désignés par Québec comme une « concurrence déloyale » pour les zones qu'ils gèrent.

Il est vrai que des sociétés ont déménagé dans la Cité du multimédia et au CNNTQ. Toutefois, puisque ces déménagements se font toujours avec un délai, les promoteurs ont du temps pour trouver de nouveaux locataires.

L'idée de limiter l'aide aux sociétés établies dans des sites désignés vise à créer rapidement une masse critique et une synergie entre ces firmes, comme cela existe dans les pôles technologiques de Dallas Fort Worth (Texas), Silicon Alley (New York) et Silicon Valley (Californie).

Les firmes regroupées dans ces sites établissent des liens entre elles.

Des services spécialisés sont mis en commun et des échanges s'établissent. La proximité des fournisseurs spécialisés et des clients utilisateurs favorise des alliances stratégiques.

Des sites offrant des avantages analogues seront implantés dans l'ensemble des régions avec la création des *Carrefours de la nouvelle économie*.

De plus, un équilibre a été établi entre les sites désignés et le reste du territoire : les sociétés qui s'installent dans des zones comme le *Parc technologique du Québec métropolitain* bénéficient de soutiens pouvant s'avérer plus généreux que ceux offerts dans le CNNTQ.

J'espère que ces précisions permettront de mieux saisir la portée des soutiens apportés par le Québec à la nouvelle économie. ■

Luc Meunier,
sous-ministre adjoint
aux politiques fiscales

Labatt

Les Brasseries Labatt, Amérique du Nord



Alain Bolduc

M. Don Kitchen, président des Brasseries Labatt, Amérique du Nord, est ravi d'annoncer la nomination de M. Alain Bolduc au poste de vice-président aux affaires publiques pour les Brasseries Labatt, Amérique du Nord.

Dans le cadre de ses nouvelles fonctions, M. Bolduc dirigera les initiatives des Brasseries Labatt en Amérique du Nord dans le secteur des affaires publiques. M. Bolduc possède une expertise unique en communications ainsi qu'une solide expérience dans le domaine des affaires publiques. Il se joint au siège social de Labatt, Amérique du Nord, après avoir travaillé pendant 12 ans à La Brasserie Labatt à LaSalle, au Québec. À titre de vice-président aux affaires publiques de La Brasserie Labatt au Québec, M. Bolduc était responsable des affaires gouvernementales, des relations avec les médias, des relations avec la communauté et des communications avec les employés. Avant de se joindre à la société Labatt, M. Bolduc a occupé des postes de direction en marketing et en communications auprès de plusieurs grandes entreprises canadiennes.

Les Brasseries Labatt, Amérique du Nord, est une des entreprises de brassage les plus prospères du monde. Elle exerce ses activités au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Labatt fabrique plus de 60 bières de qualité, emploie 4 700 personnes en Amérique du Nord et exploite neuf brasseries à l'échelle du continent. Labatt fait partie d'Interbrew S.A., un des plus importants groupes de brasseurs du monde, dont le siège social est situé en Belgique.

Canada

L'ÉVALUATION ENVIRONNEMENTALE VOUS TIENT À CŒUR ?

EXPRIMEZ-VOUS !

Vous êtes invités à vous exprimer lors de l'examen de la *Loi canadienne sur l'évaluation environnementale*. Cette loi spécifie que les effets environnementaux d'un projet auquel participe le gouvernement fédéral doivent être examinés avec soin et que la population doit être consultée à ce sujet.

Vous devez soumettre votre opinion en personne, par écrit ou sur notre site Web.

Pour plus d'information, consultez notre site Web ou communiquez avec :

Ghislaine Kerry
Tél. : (819) 953-0179 (à frais virés)
Télec. : (819) 953-1207
Courriel : ghislaine.kerry@ceaa.gc.ca

www.acee.gc.ca

Consultations publiques

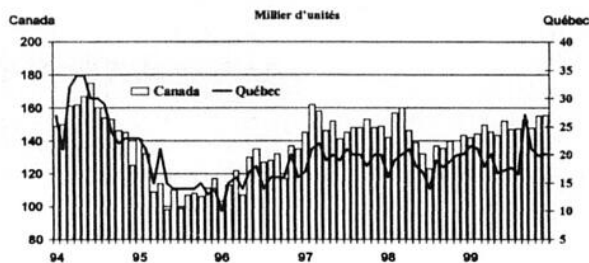
Ottawa – 31 janvier	Parc Lansdowne
Victoria – 1 ^{er} février	Hôtel Empress
Vancouver – 2 février	Université Simon Fraser
Calgary – 4 février	Holiday Inn, MacLeod Trail
Edmonton – 7 février	Hôtel Coast Edmonton Plaza
Whitehorse – 9 février	Hôtel Westmark
Yellowknife – 15 février	Hôtel Explorer
Iqaluit – 17 février	Salle de la Légion royale canadienne
Thunder Bay – 21 février	Université Lakehead
Toronto – 22 février	Westin Harbour Centre
Regina – 28 février	Hôtel Saskatchewan Radisson Plaza
Saskatoon – 29 février	Sheraton Cavalier
Winnipeg – 2 mars	Hôtel Lombard
Charlottetown – 6 mars	Delta PEI
St-John's – 7 mars	Hôtel Newfoundland
Fredericton – 8 mars	Hôtel Sheraton Fredericton
Montréal – 9 mars	Complexe Guy-Favreau
Halifax – 13 mars	Sheraton Halifax
Québec – 15 mars	Hilton Québec



Agence canadienne
d'évaluation environnementale

Canadian Environmental
Assessment Agency

Évolution des mises en chantier au Canada et au Québec



Source : SCHL

La tendance haussière des mises en chantier s'est maintenue au Canada au cours des derniers mois. Le nombre total de mises en chantier a atteint 155 400 en décembre dernier, soit son niveau le plus élevé depuis mars 1998. La croissance observée en 1999 s'explique presque essentiellement par la bonne performance de l'Ontario alors que le Québec, les Maritimes et les Prairies ont connu une année moins exceptionnelle.

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	nov.	0,9	0,3	8,6
Nouvelles commandes	oct.	-0,2	-1,0	4,5
Commandes en carnet	nov.	0,1	0,1	-1,6
Mises en chantier (000)	nov.	1600	1637	1677
Production industrielle	nov.	0,3	0,8	3,3
Balance commerciale (M\$)	oct.	-30,587	-25,200	-307,606
Prix à la consommation	nov.	0,1	0,2	2,1
Prix à la production	nov.	0,2	-0,1	1,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	4,1	4,1	4,2
Revenu personnel	nov.	0,4	1,3	5,9
Indicateur avancé US	nov.	0,3	0,1	2,0
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,5	0,4	4,2
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	oct.	-1,4	0,3	4,6
Ventes de voitures (000)	oct.	-7,1	1,4	4,9
2. Livraisons manufacturières	oct.	-0,7	0,7	8,8
Nouvelles commandes	oct.	-0,8	1,2	7,2
dont : biens durables	oct.	-1,3	1,2	9,8
3. Inventaires manif. (M\$)	oct.	1,3	1,2	4,4
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,3	1,3	1,3
4. Mises en chantier (000)	nov.	155,1	147,6	147,5
Production				
Produit intérieur réel	oct.	0,1	0,2	4,2
Production industrielle	oct.	-0,2	0,5	6,0
dont : manufacturière	oct.	-0,4	-0,1	6,3
Construction	oct.	0,2	0,5	5,1
Services	oct.	0,3	0,0	3,4
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	oct.	1,2	-3,1	10,9
Importations de marchandises	oct.	0,7	0,5	7,9
Balance commerciale (M\$)	oct.	2 670,0	2 496,5	30 198,5
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	nov.	-0,1	0,1	2,2
Prix industriels ⁴	nov.	0,0	0,0	1,4
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	déc.	6,9	6,9	7,6
- Québec	déc.	8,1	8,4	9,5
Rémunération hebdomadaire	oct.	1,3	-0,8	1,3
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	III-99	4,6	3,1	3,1
Investissements †	II-99	23,2	9,3	5,7
Revenu personnel disponible †	III-99	2,51	1,5	2,4
Profits des entreprises †	III-99	42,4	17,2	-6,0
% d'utilisation des capacités industri.	III-99	86,0	84,2	83,2
PIB ÉTATS-UNIS †	III-99	5,4	1,9	4,3

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

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

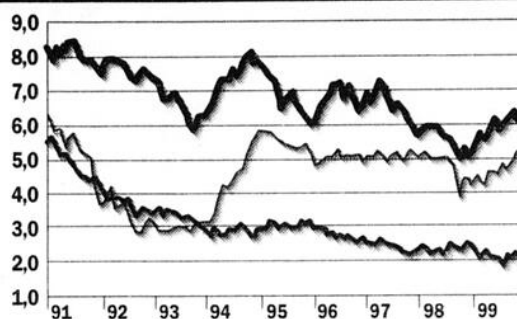
Hausse préventive des taux d'intérêt à prévoir en février

La Réserve fédérale pourrait choisir d'augmenter son taux d'intérêt directeur

Les 1^{er} et 2 février prochain, la Réserve fédérale, soit la banque centrale américaine, tiendra une réunion de son conseil de guerre. On fera le constat d'une inflation des prix à la consommation, hors aliments et énergie, qui s'est située à 1,9 % en 1999, le niveau le plus faible depuis 34 ans. Sans compter que les coûts unitaires de main-d'oeuvre ont reculé de 0,4 % à rythme annuel au troisième trimestre de la même année. Malgré tout, les observateurs s'attendent à ce que la Réserve fédérale choisisse d'augmenter son taux d'intérêt directeur.

Lors d'un discours prononcé le 13 janvier dernier, le président de la Réserve fédérale, Alan Greenspan, avait affirmé que l'inflation restait jugulée aux États-Unis. Toutefois, ce n'est pas tant l'inflation réalisée qui inquiète que les facteurs qui engendrent les pressions inflationnistes. Pour déceler ces facteurs, il importe de surveiller les déséquilibres persistants entre l'offre et la demande sur certains marchés.

Survol de la politique monétaire aux États-Unis de 1991 à 1999



Sources : Réserve fédérale, Datastream

À ce sujet, M. Greenspan a mentionné les gains des indices boursiers. On calcule qu'une hausse de 100 \$ d'un portefeuille d'actions incite celui qui le détient à augmenter sa consommation de 3 \$, ce qu'on désigne par effet de richesse. Et de fait, l'appréciation vigoureuse et pratiquement ininterrompue des cours boursiers depuis quelques années n'est sans doute pas étrangère à la frénésie des

consommateurs américains. Or, toujours selon M. Greenspan, cet effet d'enrichissement tend à provoquer un accroissement de la demande supérieur à celui de l'offre.

Il faut dire qu'une économie qui croît à plus de 4 % après plus de 100 mois de croissance, avec un taux de chômage de 4,1 % et des taux d'activité records est en soi une source de tels déséquilibres entre la demande et l'offre. C'est pourquoi les observateurs estiment que la Fed, comme on appelle communément la Réserve fédérale, n'aura d'autre choix que d'augmenter son taux directeur, dit taux des fonds fédéraux, d'un quart de point de pourcentage lors de sa réunion du début de février.

Le taux atteint présentement 5,50 % après la hausse d'un quart de point survenue en novembre dernier. Et si les nouvelles économiques ne font pas montre d'une certaine accalmie, une autre hausse de même ampleur est à prévoir au printemps.

Ne pas le faire serait un changement d'attitude qui inquiéterait les marchés financiers. En effet, le graphique démontre que depuis 1994, la politique monétaire américai-

ne n'a aucunement été laxiste. D'aucuns y voient une des causes de la pérennité de la phase de prospérité que connaissent présentement les États-Unis, une autre étant les gains de productivité qui, justement, ont permis de connaître une telle expansion économique sans émergence d'inflation.

Une attitude trop libérale de la part de la Fed ne risquerait que de lui faire perdre la crédibilité acquise au cours de la seconde moitié de la dernière décennie.

Quant à la nature préventive des interventions, cette dernière est d'autant plus compréhensible que le délai entre la hausse des taux d'intérêt et le ralentissement de l'économie est communément estimé à plus d'un an. Et de toute façon, comme le montre le graphique, la hausse des taux obligataires en 1999 suggère que les marchés financiers ont eux-mêmes anticipé des pressions inflationnistes avant même qu'une poussée d'inflation ne soit matérialisée dans l'indice des prix à la consommation (IPC).

La Banque du Canada

La Banque du Canada conduit sa politique monétaire à peu près de même façon que sa consœur américaine. D'après son rapport semi-annuel de novembre dernier, l'économie canadienne atteindra son plein potentiel en l'an 2000, si cela n'est pas déjà fait. Donc, tout converge pour que la Banque du Canada emboîte le pas. La question de savoir si la Banque du Canada pourrait tenter de creuser davantage l'écart négatif qu'il y a présentement entre les taux d'intérêt canadiens et américains ne se pose même pas.

Il aurait pu en être autrement si la hausse appréhendée des taux d'intérêt avait été d'un demi-point de pourcentage plutôt que d'un quart de point. Une hausse d'un demi-point aurait pu être à l'ordre du jour si les nouvelles de fin d'année avaient été moins bonnes en ce qui concerne l'inflation. Au contraire, ces nouvelles ont rassuré. ■



Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

Mieux préparer ma succession

Pierre Legault et Michael Cain

Grâce à cet aide-mémoire concis, réduisez les coûts engendrés par le traitement de votre succession et facilitez la vie de votre liquidateur.

105 pages • 20,28 \$ (TPS incluse)
Ajoutez 3,21 \$ pour les frais de poste

POUR COMMANDER : (514) 392-2081
OU, SANS FRAIS, 1 877 333-7163
POUR ÊTRE FACTURÉS, LES ENTREPRISES DOIVENT TÉLÉCOPIER LEUR BON DE COMMANDE AU (514) 392-4724.

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.

EN VENTE DANS TOUTES LES BONNES LIBRAIRIES

Réunions au coeur du Vieux-Québec

Forfait réunions
18 octobre 1999 au 30 avril 2000

10 chambres et plus

- Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Appels locaux sans frais
- Frais de service

Manoir Victoria

44, Côte du Palais
Vieux-Québec (Québec) Canada G1R 4H8
Tel. : (418) 692-1030 Téléc. : (418) 692-3822
www.manoir-victoria.com
admin@manoir-victoria.com

CACHET UNIQUE
SERVICES RECHERCHÉS

- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes
- Restaurant fine cuisine à La Table du Manoir
- Resto-bistro • Le Saint-James
- Piscine intérieure / club santé / sauna
- Stationnement intérieur avec service de valet

par personne, par jour, en occ. double

63 \$*

* Non valide les 4, 5, 10, 11 et 12 février 2000

Programme corporatif à partir de 89 \$ par chambre, par nuit

1 800 463-6283

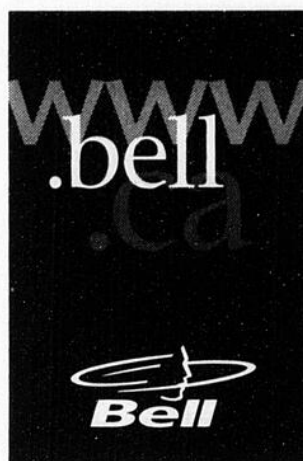
Entreprendre

● Montréal veut attirer l'attention du monde avec le congrès-exposition Santé 2000

L'événement se déroulera dans la Métropole du 30 septembre au 5 octobre au Palais des congrès et il réunira plus de 6 500 professionnels, chercheurs et industriels de la santé p. 16

● Un logiciel conçu à Montréal permet de naviguer sur le Net sans laisser de traces

Zero-Knowledge a mis au point un système qui permet aux internautes de visiter l'univers Internet de façon anonyme, évitant ainsi la sollicitation publicitaire non désirée p. 21



Richard
Dufour

Le laboratoire d'Essilor Canada, à Saint-Laurent, est engagé dans une course pour devenir le plus rapide au monde dans la fabrication de verres correcteurs.

L'objectif est de pouvoir répondre aux commandes des opticiens et des optométristes en deux jours et ce, dès le printemps prochain. Le délai moyen dans l'industrie est de quatre à cinq jours présentement. « D'autres laboratoires aux États-Unis subissent des transformations. Nous tentons de devenir les premiers à pouvoir livrer tous nos produits aussi rapidement », dit Laurent Vacherot, président d'Essilor Canada, l'une des filiales du plus important fabricant de verres correcteurs au monde.

« Dans les faits, cela veut dire qu'un opticien ou un optométriste qui nous demandera des verres taillés sur mesure le lundi pourra remettre une paire de lunettes à son client le lendemain ou le mercredi, au plus tard. C'est du jamais vu dans l'industrie », dit M. Vacherot.

La forte croissance d'Essilor Canada est une autre des raisons qui poussent les dirigeants à investir 1 M\$ dans l'agrandissement et la modernisation du laboratoire de Saint-Laurent, l'un des cinq points de service québécois de la compagnie. Chaque jour, plus de 2 000 verres correcteurs y sont fabriqués puis acheminés chez un opticien ou un optométriste.

Depuis octobre, les activités quotidiennes du laboratoire se poursuivent en même temps

Essilor veut livrer en un clin d'oeil

Le fabricant de verres correcteurs fera passer ses délais de livraison de cinq à deux jours dans les prochains mois

qu'on réaménage et installe le nouvel équipement. M. Vacherot espère augmenter la capacité de production du laboratoire de 40 %. L'usine fonctionne actuellement des stocks de 5 000 lentilles. Elle est approvisionnée en lentilles quatre fois par jour.

Plusieurs étapes de la fabrication seront automatisées. « Présentement, 5 % des verres que nous fabriquons sont rejetés en bout de course pour des raisons de qualité. Les nouvelles machines vont remplacer une partie du travail fait à la main et cela nous permettra de réduire nos pertes de quelque 2 %, précise le directeur technique, Michel Tyrakowski.

« La qualité est primordiale. Nous avons eu huit retours en 1999. Compte tenu que nous produisons environ 2 200 lentilles chaque jour, ce n'est pas si mal... »

Le laboratoire de Saint-Laurent, le plus gros d'Essilor au pays, est ouvert à toute heure du jour et de la nuit, cinq jours par semaine. Il fonctionne avec sept équipes de 10 à 15 employés. Les nouvelles installations nécessiteront une équipe de travail

Coup d'oeil sur l'entreprise

Nom	Essilor Canada
Activité	Fabrication de lentilles correctrices
Siège social	Saint-Laurent
Employés	750 au Canada, dont 200 au Québec
Chiffre d'affaires	100 M\$ au pays, dont 30 % au Québec
Marché	Canada
Année de fondation	1974
Actionnaires	Essilor, détenue par la société française Saint-Gobain, 33 %, les employés, 9 % et le public (Bourse de Paris), 58 %

supplémentaire, ce qui se traduira par l'embauche d'une dizaine de travailleurs.

« Nous sommes constamment à la recherche de personnel. Nous avons du mal à trouver de la main-d'oeuvre qualifiée, dit M. Tyrakowski. Ce sont les exigences du métier qui causent des problèmes de recrutement. »

Sherif Laoun, gérant chez Georges Laoun opticien à Montréal, vend les verres Essilor en plus de ceux des concurrents Zeiss, Nikon et Westlab.

« Essilor est le plus gros et le plus complet en étant le propre fournisseur des produits qu'il fabrique. Ils offrent le rapport qualité-prix le plus intéressant sur le marché

présentement et leur service est excellent », dit-il.

Essilor s'est d'abord fait remarquer en commercialisant le premier verre progressif, en 1959. La marque phare de la compagnie, Varilux, est une lentille progressive portée par plus de 100 millions de personnes dans le monde.

Un marché en croissance

Le vieillissement de la population n'est qu'un des facteurs qui font croire à M. Vacherot que l'industrie sera appelée à connaître une importante expansion dans les années 2000.

« Les consommateurs sont de plus en plus conscients de

Laurent Vacherot : « Nous tentons de réinventer le verre. Nous avons les lentilles de verre il y a 40 ans, puis les verres de plastique il y a 20 ans. Nous sommes maintenant à l'ère des verres en polycarbonate, un matériau plus léger et incassable. »

l'importance d'une bonne vision et cela, sans compter que les lunettes sont devenues un accessoire au fil des ans. »

Pour faire valoir son point, M. Vacherot pose une question bien simple : « Combien possédez-vous de paires de chaussures à la maison ? Huit, dix, quinze ? Je ne serais pas surpris qu'en 2010, une forte portion de la population ait à la fois subi une correction au laser, possède 3 paires de lentilles cornéennes et utilise 10 paires de lunettes. »

Fusions et acquisitions à prévoir

M. Vacherot affirme n'avoir aucune cible en vue, mais reste convaincu qu'une consolidation frappe à la porte de l'industrie. « Cela va arriver et ce sera bon pour le consommateur. Une concu-

rence accrue va permettre d'injecter plus d'argent en R&D », estime l'homme d'affaires.

L'ingénieur en télécommunications de formation est conscient qu'étant donné le petit nombre d'acteurs dans l'industrie, de nouveaux concurrents feront leur apparition bientôt, mais il ne s'en formalise pas.

« Nous avons passé les cinq dernières années en mode acquisition, tout en nous débarrassant de certaines activités comme la conception de montures », dit M. Vacherot, qui veut doubler le chiffre d'affaires de l'entreprise au pays d'ici cinq ans.

Avant Noël, la maison mère d'Essilor en France a vendu sa division Lunettes de protection Essilor à Leader, une entreprise de Boucherville. « Notre spécialité, c'est le verre correcteur ». ■

Démarrateur à distance

www.bell.ca/guide-demarrage Une liste des bonnes adresses Web,

des conseils en gestion et beaucoup plus encore : notre site est la mine de renseignements idéale

pour tous ceux qui veulent démarrer leur entreprise.



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

Une résidence pour personnes âgées de 8 M\$ à Charlesbourg

Dominique Froment

La société d'assurance MFQ-Vie, filiale du **Groupe Mutuelle des fonctionnaires du Québec**, investira 8 M\$ pour construire une résidence pour personnes retraitées autonomes à Charlesbourg, près de Québec.

Le projet, qui portera le nom d'*Hostellerie Au Coeur du*

Bourg, comprendra 119 logements et sera complété en mai 2001. L'Immobilière MFQ, une autre filiale du Groupe Mutuelle, assurera la gestion du complexe; elle gère déjà un parc immobilier de 120 M\$. ■

Montréal Conjuchem • 3,9 M\$

Conjuchem, une société de biotechnologie établie à

Montréal, profite de nouveaux investissements de 3,5 M\$ de la **China Development Industrial Bank** et de 367 125 \$ de **MVI Medical Venture Investments**, une filiale de **New Medical Technologies**.

Avec les investissements précédents de **Finedex BV**, **BioCapital Investment**, la **Société Innovatech du Grand Montréal**, le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, la **Banque de développement du Canada** et de l'**European Medical Ventures**, l'investissement cumulatif dans la société totale 28 M\$. (MJ) ■

Gatineau Saint-Hubert • 1 M\$

Le restaurant des **Rôtisseries Saint-Hubert** de Gatineau, en Outaouais, fera des rénovations le printemps prochain au coût de 1 M\$. Les propriétaires entendent accroître la superficie du restaurant de 1 200 pi², le faisant passer de 7 000 à 8 200 pi². Les rénovations ajouteront 75 places dans la salle à manger. Quelque 25 à 30 nouveaux

emplois seront créés. (MJ) ■

Islet Fonderie Poitras • 600 000 \$

Accès Capital Québec, une société membre du réseau d'affaires de la **Caisse de dépôt**, a investi 600 000 \$ dans **Fonderie Poitras**, spécialisée dans la fabrication de pièces en fonte ductile et grise destinées au marché nord-américain de l'automobile.

Cet investissement permettra à l'entreprise d'augmenter sa production par l'achat, notamment, d'un nouveau four de fusion. Plus de 20 emplois ont été créés. (MJ) ■

Saint-Léonard Aliments Leika • 300 000 \$

Le **Fonds d'investissement Desjardins de Montréal** investit 300 000 \$ dans **Les Aliments Leika**, une entreprise de Saint-Léonard qui conçoit et distribue une gamme de tisanes et de thés en sachets.

Cet investissement permettra à l'entreprise d'élargir son réseau de distribution au Québec et en Ontario et d'introduire de nouveaux produits, dont des tisanes glacées et des tisanes médicinales. (MJ) ■

Montréal Fromagerie de la Capitale • 250 000 \$

Fondation, le Fonds de développement de la CSN, investit 250 000 \$ dans la **Fromagerie la Capitale**, qui offre des produits laitiers sans agents de conservation dans la région de Québec. Cette injection de fonds permettra à l'entreprise de diversifier ses produits et d'étendre son réseau de distribution. Une quarantaine d'emplois réguliers seront maintenus et une dizaine d'emplois seront créés. (MJ) ■

Barraute Fabrimac 2000 • 200 000 \$

La **Société Innovatech Régions ressources** investit

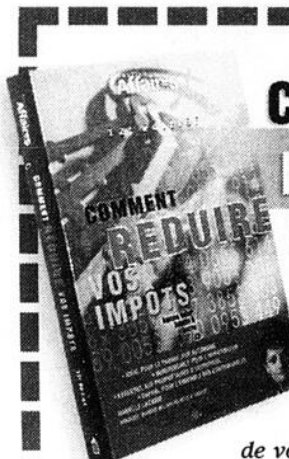
200 000 \$ dans **Fabrimac 2000**, une entreprise de Barraute, en Abitibi, spécialisée dans les services d'usinage, de soudure, de fabrication, de réparation et de conception d'équipement industriel.

Grâce à cet investissement, **Fabrimac** pourra poursuivre le développement de nouveaux produits destinés à l'industrie forestière et minière. (MJ) ■

Lac-Mégantic Centre Visa-Beauté Santé • 150 000 \$

Centre Visa-Beauté Santé, de Lac-Mégantic, a investi quelque 150 000 \$ dans l'agrandissement de ses installations et l'achat d'équipement destiné à la massothérapie. En outre, une nouvelle aile de 1 500 pi² de surface, réparties sur deux étages, a été ajoutée à ce centre d'une superficie initiale de 1 200 pi². (MJ) ■

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



Comment réduire vos impôts

Samson Bélaïr Deloitte & Touche
Améliorez votre connaissance des lois fiscales et évitez des erreurs coûteuses dans la préparation de vos déclarations de revenus.

324 pages • 18,14 \$ (TPS incluse)
Ajoutez 3,21 \$ pour les frais de poste.

POUR COMMANDER : (514) 392-2081
OU, SANS FRAIS, 1 877 333-7163
POUR ÊTRE FACTURÉES, LES ENTREPRISES DOIVENT TÉLÉCOPIER LEUR BON DE COMMANDE AU (514) 392-4724.

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.

EN VENTE DANS TOUTES LES BONNES LIBRAIRIES

Contrat gouvernemental de 5,5 M\$ pour Dessau-Soprin

Dessau-Soprin, 2^e firme d'ingénieurs-conseils au Québec, vient d'obtenir un mandat du gouvernement canadien pour effectuer les études préparatoires, les plans et devis, et la surveillance des travaux de 5,5 M\$ destinés à la réhabilitation du tablier du pont interprovincial **J.C.-Van-Horne**, entre Pointe-à-la-Croix, au Québec, et Campbellton, au Nouveau-Brunswick.

L'objectif premier du projet consiste à

remettre en état le tablier du pont afin de le rendre conforme aux exigences des codes de conception des ponts et de circulation des véhicules lourds.

Partenariat avec une firme du Nouveau-Brunswick

Plus précisément, les travaux consisteront dans le remplacement de la dalle de la partie centrale du pont, le remplace-

ment des trottoirs, la réfection des travées d'approche, la peinture d'entretien de la structure métallique et des travaux connexes tels que la réfection du système de drainage, des joints de dilatation et du système d'éclairage.

Dessau-Soprin s'est associée la firme **Boissonnault-McGraw** du Nouveau-Brunswick pour la réalisation de ce mandat. (MJ) ■

Business à la carte

1999-2000

Mercredi 26 janvier
(Hôtel Le Reine Elizabeth)

M. Robert A. Milton
Président et chef de la direction
Air Canada

Réservations :
Line Leblond
Téléphone : (514) 871-4000, poste 4001
Télécopieur : (514) 871-5971

Billet :
49 \$ membre
71 \$ non-membre

Série de 10 billets :
445 \$ (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal

Bell Commanditaire principal

BYERS CASGRAIN AVOCATS ET CONSEILLERS D'AFFAIRES

Pratt & Whitney Canada Une société de United Technologies

SNC-LAVALIN

BOMBARDIER

Desjardins Fiducie Desjardins

enRoute

Samson Bélaïr Deloitte & Touche

design graphique **Vasco**

MASKA



Pour une 5^e année consécutive, MASKA est reconnue une des 50 entreprises les mieux gérées au Canada.

Vous cherchez à conquérir de nouveaux sommets en devenant un investisseur autonome?



Avec l'assistance de TD Waterhouse, vous aurez la situation bien en main.



Pour atteindre vos objectifs financiers lorsque vous gérez vous-même vos placements, vous devez être bien épaulé. Avec TD Waterhouse, autrefois Services d'investissement Ligne Verte, vous bénéficiez de l'assistance du plus important courtier à escompte du pays :

- des représentants spécialement formés pour exécuter vos ordres au téléphone 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, ou en personne à l'un de nos bureaux;
- des spécialistes en fonds communs de placement, obligations et options pour vous guider dans votre choix;
- des séminaires gratuits sur les



investissements pour vous aider à prendre des décisions éclairées.

De plus, TD Waterhouse met à votre disposition des outils technologiques de pointe pour placer vos ordres 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et accéder à de précieux renseignements en matière d'investissement.

Bref, vous avez sous la main toute l'assistance qu'il vous faut pour être maître de vos placements, tout en économisant jusqu'à 88 %^{††} sur les commissions exigées par les courtiers traditionnels. Communiquez avec nous dès aujourd'hui à l'un de nos bureaux ou visitez notre site Web.

Ouvrez un compte avec 10 000 \$ et plus et obtenez
3 mois gratuits de recherche sur Internet (valeur au détail de 300 \$).^{†††}



Services d'investissement WATERHOUSE

Investissez seul, mais pas tout seul.

Montréal 1 800 363-1171 • Laval 1 800 451-1647 • Québec 1 800 363-1531
www.tdwaterhouse.ca/fr

†Selon une étude publiée dans le magazine *Canadian Business*, le 24 septembre 1999. ††Selon un sondage mené auprès d'importantes firmes de courtage en mai 1999. †††Le nouveau compte de négociation directe ou le compte RER doit être ouvert entre le 1^{er} janvier 2000 et le 31 mars 2000. Dépôt minimum de 10 000 \$, lequel devra être reçu avant le 31 mai 2000. Une seule offre par personne. Les détenteurs de compte doivent avoir accès à TD Waterhouse WebBroker*. Les clients actuels reçoivent 2 mois supplémentaires de recherche en placement. *Marque de commerce de la Banque TD. TD Waterhouse est un usager inscrit. Services d'investissement TD Waterhouse (Canada) inc. (« TD Waterhouse ») est une filiale de TD Waterhouse Group, Inc., lui-même filiale de la Banque TD. TD Waterhouse-Membre FCPE.

Nouvelle Chaire en gestion des bio-industries à l'UQAM

L'UQAM offrira la première maîtrise en administration des bio-industries au monde

Guy
Paquin

L'Université du Québec à Montréal (UQAM) lance deux nouvelles initiatives dans le contexte d'ébullition du secteur des biotechnologies au Québec. D'abord, une Chaire en gestion des bio-industries, sous la direction de Paul Beaulieu.

Ensuite, une maîtrise en administration (MBA) vouée exclusivement à former une génération de gestionnaires capables de compléter les compétences des chercheurs qui dirigent les entreprises québécoises de biotech.

La Chaire a pour mission, entre autres, de tracer un portrait quantifié et détaillé de l'état des entreprises de biotechnologie chez nous. Dès l'automne 2000, elle présentera un état des bio-industries au Québec dans le contexte mondial. Dépassant les à-peu-près actuels, elle évaluera les secteurs d'activité, les ressources financières, les compétences en marketing et les besoins en ce qui concerne les ressources humaines et les gestionnaires.

Mission triple

« En gros, nous devons engendrer des connaissances stratégiques fiables, utiles à la fois à la gestion des entreprises et plus globalement à la gestion entière du secteur par les politiques publiques », souligne Paul Beaulieu. La mission de la Chaire est tri-

ple : développer des connaissances, les transférer au milieu intéressé et participer au développement des gestionnaires.

Elle le fera en s'appuyant à la fois sur ses partenaires et sur l'UQAM. Parmi les partenaires de cette nouvelle chaire, on trouve BioChem Phar-

ma, Investissement Québec, le Centre de recherche du Centre hospitalier de l'Université Laval, la Société générale de financement, Innovatech Grand Montréal, T²C², le Centre québécois de valorisation des biotechnologies (CQVB), Industrie et Commerce Canada et Dé-

veloppement économique Canada. Ces partenaires, en plus de contribuer financièrement à la Chaire, forment un comité conseil, une sorte de conseil d'administration de la nouvelle entité.

L'appui des milieux intéressés est perceptible du seul fait que les trois associations

industrielles les plus directement concernées, PharmaVision (regroupement du secteur pharmaceutique du Québec), le CQVB et l'Association québécoise des bio-industries ont toutes trois démenagé dans les locaux mêmes de la Chaire.

Quant à la nouvelle maîtrise

en administration des bio-industries, elle complète naturellement le travail de la Chaire, selon M. Beaulieu. Elle constitue la face la plus visible de l'appui de l'UQAM à la Chaire et étend le programme de MBA pour cadres à ceux qui gèrent les entreprises de bio-industries. ■

Placement idéal pour un REER à l'abri des risques. En vente dès maintenant.

OBLIGATION À PRIME DU CANADA			Émission 12
5,00%	5,50%	6,00%	Taux annuel composé de 5,49 % sur l'obligation C détenue pendant 3 ans.
An 1	An 2	An 3	
OBLIGATION D'ÉPARGNE DU CANADA			Émission 63
4,40%*			
An 1			

Les émissions 12 et 63 sont en vente jusqu'au 1^{er} février

C'est le temps ou jamais d'acheter les Nouvelles Obligations d'épargne du Canada. Si vous n'y avez pas songé auparavant, vous devriez sérieusement envisager d'en détenir dans un REER. Vous profiterez de toute la sécurité des Nouvelles Obligations d'épargne du Canada en plus des avantages d'un REER.

La nouvelle Obligation à prime du Canada est particulièrement intéressante pour votre REER dans la mesure où elle propose un taux de rendement plus élevé avec une possibilité d'encaissement une fois l'an à la date anniversaire de l'émission et durant les 30 jours suivants. L'Obligation d'épargne du Canada traditionnelle, toujours aussi souple, est encaissable en tout temps. Bien entendu, les deux titres sont garantis à 100 % par le gouvernement du Canada, et admissibles au FERR.

Les Nouvelles Obligations d'épargne du Canada sont en vente à votre institution bancaire ou financière, et comme toujours il n'y a absolument aucuns frais.



NOUVELLES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA
BÂTISSEZ SUR DU SOLIDE.

Canada

Pour tout complément d'information, composez le 1800 575-5151 ou visitez notre site Web à www.oec.gc.ca

*Ce taux s'applique également aux Obligations d'épargne du Canada de l'émission 57, datée du 1^{er} février 1999, pour l'année commençant le 1^{er} février 2000.

SNC-Lavalin obtient un contrat de Lantic

SNC-Lavalin Audet, une filiale à part entière du Groupe SNC-Lavalin, a obtenu un contrat pour la gestion de projet et de construction, les services d'ingénierie complémentaires et l'assistance au démarrage de Surcre Lantic Canada pour son projet de développement.

Le projet en question, dont le but est de doubler la capacité de production de l'usine montréalaise de Lantic (de 40 à 80 tonnes à l'heure), a une valeur de 65 M\$. Les travaux ont commencé il y a environ un an et seront terminés dans quelques mois.

SNC-Lavalin a fait son entrée dans le secteur agroalimentaire en 1996 avec l'acquisition de Pingat Ingénierie, de France. SNC a par la suite acquis, en 1998, Les Consultants Audet.

La stratégie de SNC vise à renforcer sa présence dans les secteurs émergents et en forte croissance. (DF) ■



Un remonte-pente à haute vitesse luxueux.

TOUJOURS PLUS LOIN.

Sur route et hors piste

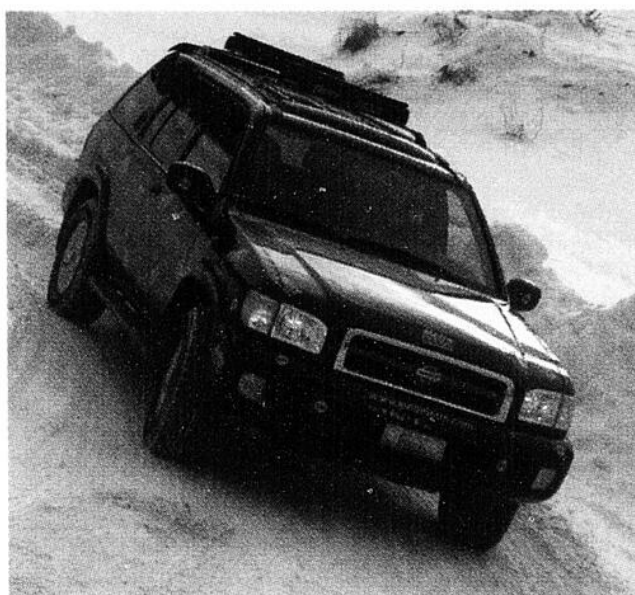
LE DÉFI NISSAN

Maintenant que le bogue semble derrière, on pourrait peut-être se concentrer sur les choses sérieuses, c'est-à-dire le ski et les sports de glisse quand on passe l'hiver au Canada. Et songer aussi au moyen de se rendre au pied des pentes dans le confort et la sécurité, quel que soit l'état de la route, les congères, la neige, la boue, les routes sinucuses, abruptes... ou pas de route du tout.

C'est exactement ce qu'apprécient les propriétaires de véhicules tout-terrains, pour qui Nissan a conçu le Pathfinder 2000, le Xterra et le Frontier à cabine double. Pour ceux et celles qui n'ont pas encore eu la chance de prendre le volant d'un tout-terrain Nissan, ils ont, avec le Défi Nissan, une occasion unique de mettre à l'épreuve un véhicule tout-terrain en situation réelle, sur route et hors piste. Depuis 10 ans, des milliers de personnes participent chaque saison à l'un ou l'autre des Défis Nissan, qui se tiennent une quinzaine de fois au cours de l'hiver dans l'une des 13 stations de ski participantes au Canada.

L'offre tenait jusqu'à présent pour le Pathfinder, mais pour la première fois cette année, Nissan propose de faire l'essai également du Xterra et du Frontier à cabine double. L'occasion est d'autant plus belle que le nouveau Xterra a été choisi le véhicule utilitaire sport de l'année selon Motor Trend en plus d'avoir été élu véhicule utilitaire de l'année par l'Association des journalistes

AUTOMOBILE JOURNALISTS ASSOCIATION OF CANADA
ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA



automobiles du Canada.

L'invitation au Défi Nissan est lancée à toute personne de 21 ans et plus avec un permis de conduire valide. Pendant une bonne quinzaine de minutes, chaque participant découvre ce qui se fait de mieux en matière de confort et de contrôle d'un Nissan tout terrain dans toutes les situations possibles, sur des chemins de service non entretenus en hiver, à travers champs dans des omières, en pleine forêt par-dessus souches et troncs d'arbres, ou tout simplement sur la route, où l'on appréciera le silence, la douceur de roulement et le luxe intérieur. Un représentant Nissan répond aux questions et explique comment utiliser au mieux les options qui permettent d'obtenir la performance souhaitée, même dans les pires conditions.

Durant cette journée, Nissan propose plusieurs autres activités, dont la découverte en kiosque de nombreux produits et services reliés aux sports d'hiver, ainsi que la présentation de "Fifty", le film

le plus récent du célèbre Warren Miller (75 ans cette année), qui a signé quelques-uns des plus beaux films d'action en ski depuis 50 ans.

Ajoutez à cela le 5 à 7 d'après-ski et la remise de nombreux prix grâce aux commanditaires de l'événement, Volkl, Marker, Tecnica, Bolle, Columbia Sportswear, BOSE et PowerBar.

Tous les participants aux essais routiers sont éligibles au tirage du Grand Prix, qui inclut l'utilisation d'un Pathfinder 2000 XE de Nissan pour un an, un voyage au Panorama Resort, des vêtements de ski, des skis Volkl et plus encore...

Au Québec, le premier événement du genre (car c'est véritablement d'un événement qu'il s'agit, une fête de proesse technologique dans la neige) a lieu cette année à la station de ski Mont Blanc, sur la route 117 dans les Laurentides, le samedi 29 janvier 2000. Un autre Défi Nissan suivra le 12 février, toujours au Mont Blanc, et le samedi suivant (19 février) au Centre de ski le Relais, au Lac-Beauport en banlieue de Québec.

Pour plus de renseignements et d'information sur le Défi Nissan, visitez notre site web à l'adresse www.nissancanada.com, à la section événements.

Tecnica TNT Icon

Nouveau millénaire, nouveau confort



Tecnica ne pouvait pas laisser passer le nouveau millénaire sans recréer les notions de confort et de performance d'une botte de ski. Son nouveau design révolutionnaire marie deux technologies, Endoframe et Bi-injection. Voilà un heureux mélange de matériaux mous et rigides qui moule le pied pour un confort et un contrôle total.

L'idée semble simple en soi, celle d'utiliser la rigidité pour le squelette de la botte et le rembourrage pour le confort intérieur, mais le génie de Tecnica réside dans l'art d'avoir su doser la rigidité des matériaux en fonction de données technologiques avancées. Par exemple, une coquille extérieure légèrement plus souple permettra d'envelopper le pied de façon précise et confortable. À l'intérieur, la technologie Endoframe complète l'ajustement de précision autour de la cheville et de l'arche du pied et contribue à la rigidité de l'ensemble. Tout, dans ce concept, est affaire de dosage pour améliorer le maintien et faciliter le transfert d'énergie.

La collection 1999-2000 propose cinq lignes de produits conçus pour répondre aux besoins de tous les skieurs possible. Pour la performance à son état le plus pur, la série TNT Icon propose, non seulement le moule sur mesure en mousse de carbone, mais aussi l'AVS, un système anti-vibration pour une meilleure performance et moins de fatigue. Ceux et celles qui veulent un peu plus de flexibilité choisiront une botte dans les séries Innotec, avec des modèles pour hommes et femmes. D'autres préféreront la ligne des Séries Duo.

Les maniaques du "carve" seront gâtés avec les Séries Carver. Tecnica propose aussi une ligne complète de bottes Junior, avec des modèles pour tous les âges et tous les niveaux.

Pour plus de détails, visitez le site www.markercanada.com

Les fixations Marker. Quand la logique s'envole...

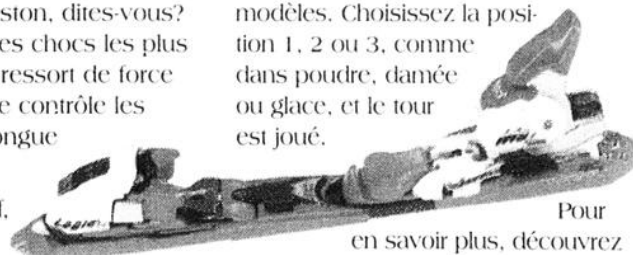
Le plaisir de skier en toute sécurité est souvent une question de... Logie. C'est ainsi que pour la saison d'hiver 1999-2000, les fixations Marker font appel aux technologies les plus avancées du leader de l'industrie dans ce domaine. Logie couvre un vaste éventail de fixations, du tout récent Marker 1.1 junior aux séries M9.1 à contrôle sélectif, le choix des compétiteurs de classe mondiale.

Qu'il s'agisse de design du maintien de la botte sur le ski ou du déclenchement de la fixation en cas d'urgence, Marker, en plus du confort, pense sécurité. Jamais on n'aura skié avec autant de technologies et de brevets sous les pieds!

Le tout dernier, le système vertical de déclenchement Biometric, opère au niveau des orteils indépendamment de la fixation du talon, grâce au contrôle du tout nouveau piston Com Shock. Un piston, dites-vous? Eh oui: il adoucit les chocs les plus brefs, alors qu'un ressort de force intégré au système contrôle les impacts de plus longue durée.

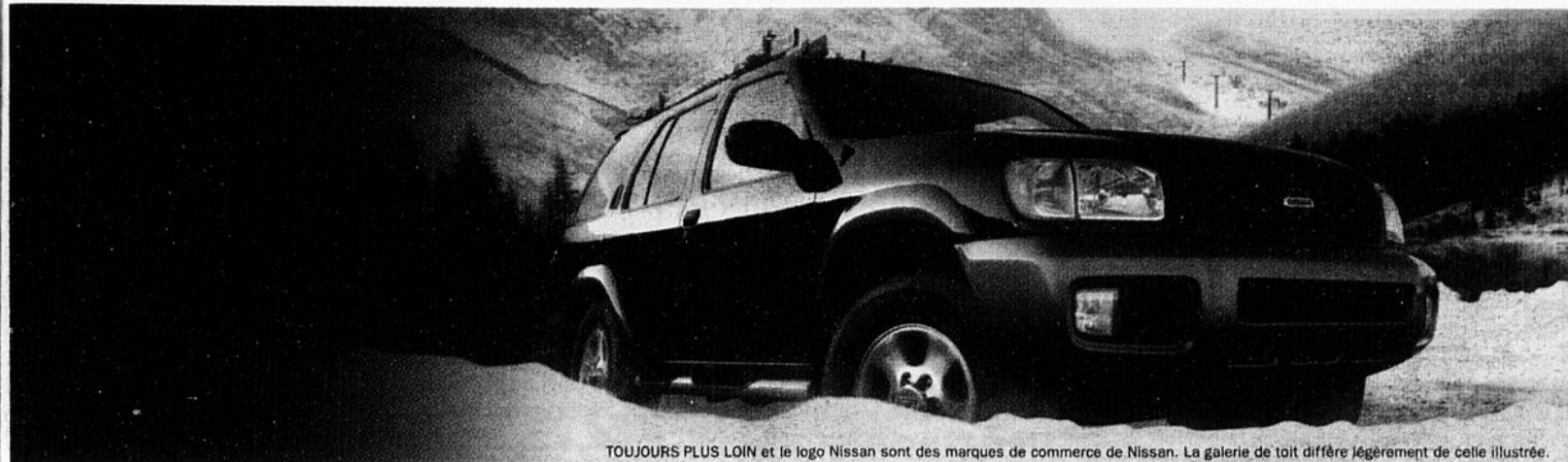
Le contrôle sélectif, la clé de la performance des fixations Marker, est l'un des plus systèmes les plus remarquables du marché. Il permet en un tournemain d'ajuster les fixations (et les skis) aux conditions du moment et au style que l'on veut pratiquer ce jour-là...

D'autres composantes prennent en main le contrôle des vibrations, l'absorption des chocs, le poids du skieur en virage, etc. Le contrôle sélectif est disponible sur tous les modèles. Choisissez la position 1, 2 ou 3, comme dans poudre, damée ou glace, et le tour est joué.



Pour en savoir plus, découvrez le site www.markercanada.com. Vous y apprendrez, entre autres, que les technologies Marker améliorent tous les aspects du ski, avec n'importe quel ski, pour n'importe quel skieur, dans n'importe quelle condition de ski...





TOUJOURS PLUS LOIN et le logo Nissan sont des marques de commerce de Nissan. La galerie de toit diffère légèrement de celle illustrée.

LE PATHFINDER
PRÉSENTE
LE Défi
NISSAN.
 www.nissancanada.com

Prenez la montagne d'assaut

**Le Défi Nissan, au Mont Blanc: le 29 janvier et le 12 février;
 au Relais (Québec): le 19 février**

Des centaines de personnes participent au Défi Nissan chaque année, exactement 1948 conducteurs durant la saison 1997-1998 et 2873 l'an dernier. Voilà un record qui devrait être battu une fois de plus cette année. Les participants seront plus nombreux que jamais: en effet, pour la première fois, Nissan propose de faire l'essai de deux autres véhicules en plus du Pathfinder, le Xterra et le Frontier à cabine double. Les fiches d'inscription sont disponibles sur place le jour de l'événement.

Robustes sportifs à qui rien ne fait peur, le Pathfinder, le Xterra et le Frontier à cabine double sont aussi solides qu'ils sont performants, tout en offrant une remarquable douceur de roulement et un luxe intérieur inégalés.

Le Pathfinder est le véhicule utilitaire sport importé 6 cylindres le plus vendu au Canada. Même à

80 km/h, on peut enclencher le dispositif de quatre roues motrices. Avec le système ABS tout-terrain et le différentiel anti-dérapiage, chaque sortie dans la poudre ressemble à une promenade dans un parc.

Le nouveau Xterra de Nissan a été choisi le véhicule utilitaire sport de l'année selon Motor Trend, en plus d'avoir été choisi véhicule utilitaire de l'année par l'Association des journalistes automobiles du Canada. Bâti sur un robuste châssis de camion, il est conçu pour ceux qui aiment la vie active et le plein air. Il est même équipé d'une trousse de premiers soins.

Le Frontier à cabine double contribue à rehausser les normes en matière de sécurité et de performance générale. Il est équipé de coussins gonflable de seconde génération et de freins anti-blocage aux quatre roues.



Le Mont Blanc: 3 sommets, 36 pistes...

"Le secret le mieux gardé au Québec"
 — Ski Canada Magazine

Le Centre de ski Mont Blanc, sur la route 117 à Saint-Faustin dans les Laurentides, est l'une des belles montagnes de ski de la région. Sa dénivellée de 300 mètres et ses trois sommets, Mont Blanc, Mont Faustin et Mont Blanc Nord, lui permettent de proposer 36 pistes, dont sept pour débutants, 12 pour intermédiaires, 13 difficiles et 4 très difficiles, sur un immense domaine skiable de plus de 150 acres, couvert par 7 remontées rapides.

Les pionniers qui ont dévalé les premières pentes en 1957 auraient bien du mal à reconnaître la station aujourd'hui. Tout récemment encore, la direction a procédé à des investissements majeurs pour offrir un ski de grande qualité. Les travaux ont porté aussi bien sur les remontées que sur l'enneigement artificiel et les installations hôtelières. En effet, Mont Blanc est non seulement une station de ski mais aussi un centre quatre saisons, avec installations hôtelières complètes au pied des pentes. L'auberge a réussi à conserver ce charmant petit côté "British" tout en ayant été entièrement rénovée au fil des ans. Les condos et studios directement sur les pistes



ajoutent au portrait, sans oublier le complexe sportif, la piscine intérieure, la salle d'exercice et de musculation... Les parents apprécieront particulièrement la nouvelle garderie, une immense salle de jeux avec glissoires géantes et labyrinthes que bien des adultes semblent regarder avec envie...

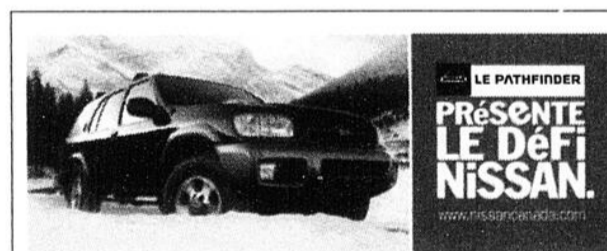
Les propriétaires d'une Pathfinder connaissent bien le Mont Blanc, eux qui viennent chaque année assister au Défi Nissan. D'autres découvriront une autre forme de locomotion, le Pathfinder Express, un tout nouveau remonte-pentes quadruple d'une capacité de 2400 skieurs à l'heure. Le Pathfinder Express permet de profiter particulièrement bien des pistes du Mont Blanc Nord, le versant qui regroupe la plupart des pistes difficiles et très difficiles de la station, et celui qui profite du plus bel éclairage naturel en fin d'après-midi.

Vous aimez les sous-bois? Vous serez là aussi gâté. À moins que, planchiste, vous ne choisissiez le parc à neige et la demi-lune. Enfin, l'école de ski est l'une des plus actives de la région, avec 90 instructeurs et des centaines d'élèves qui participent aux programmes Iniski et Inisurf.

... Le niveau d'ensoleillement relativement élevé au Québec durant l'hiver en fait une destination de vacances recherchée. Le taux d'ensoleillement devrait se maintenir autour de 500 heures, au cours de l'hiver 1999-2000. En général, les amateurs de vacances de neige sont aussi gâtés du côté des précipitations, avec une moyenne de 3 mètres de neige.

... Les sports de glisse, une spécialité québécoise: plus d'un million de skieurs (le Québec en compte 917 000, soit 29% des skieurs canadiens) dévaleront les quelque 800 pistes de ski alpin dans plus de 85 stations de ski au cours de l'hiver. Plus de 415 000 skieurs québécois habitent la région de Montréal et se déplacent vers des régions situées pour la plupart à moins d'une heure des grandes villes, à proximité de deux grandes chaînes de montagnes: les Laurentides et les Appalaches. Le Québec compte également 254 000 planchistes (surf des neiges), soit 30% des planchistes canadiens. 40% d'entre eux habitent la région de Montréal.

... Au Québec des voyageurs et des agences de voyages offrent des forfaits de vacances de ski comprenant l'hébergement à proximité des pistes, les passes de ski et, dans certains cas, des repas, le transport, des leçons de ski, la location d'équipement, etc. Près d'une vingtaine de stations membres de l'Association des stations de ski du Québec (ASSQ) offrent de l'hébergement de toutes catégories au pied des pentes, soit à moins d'un kilomètre.



Calendrier de la saison 2000

Dimanche 23 janvier	Horseshoe Resort, Ontario
Samedi 29 janvier	Mont Blanc, Saint-Faustin, Québec
Samedi 5 février	Talisman Mountain, Ontario
Dimanche 6 février	Caledon Ski Club, Ontario
Samedi 12 février	Mont Blanc, Saint-Faustin, Québec
Samedi 19 février	Le Relais, Lac-Beauport, Québec
Samedi 4 mars	Horseshoe Resort, Ontario
Dimanche 12 mars	Talisman Mountain, Ontario
Samedi 25 mars	Alpine Ski Club, Ontario

bolle

TECNICA

BOSE



Bromont veut brancher ses citoyens

La municipalité de Bromont entend décrocher le titre de *Collectivité ingénieuse* dans le cadre d'un projet d'**Industrie Canada** qui vise à promouvoir l'utilisation des nouvelles technologies dans les municipalités.

Les résidents de Bromont pourront éventuellement sui-

vre les délibérations du Conseil municipal, faire des demandes de permis, payer leur compte de taxes ou encore s'informer auprès des différents services de la ville directement sur le Web.

De plus, la ville veut se doter des derniers développements en télécommunica-

tions. Le **Groupe Vidéotron** déploiera ainsi un réseau câble-modem sur l'ensemble du territoire de la municipalité.

Aide financière

Ce projet engendrera des investissements de 2,9 M\$.

Ottawa choisira une ville par province pour son concours.

Les gagnantes recevront une aide financière pour mettre en place des infrastructures permettant de relier les résidents, commerces, industries et services municipaux. (SL) ■

Candidatures pour les Octas

Le concours des *OCTAS* aura lieu le 27 mai prochain à Québec. L'événement, qui en est à sa 14^e édition, sera présidé par **Pierre-Karl Péladeau**, président et chef de la direction de **Quebecor**.

Les entreprises ou organismes ont jusqu'au 16 mars pour proposer leur candidature dans l'une ou l'autre des catégories suivantes : solutions d'affaires, an 2000, innovation technologique, gestion du changement, réussite commerciale, multimédia, français dans les TI, relève collégiale, relève universitaire. Cette année, les lauréats des *OCTAS* deviendront automatiquement finalistes au *Canadian Information Productivity Award (CIPA)*. Les formulaires sont disponibles au www.fiq.qc.ca. (SL) ■

Financement de 1,4 M\$ pour IXIA

IXIA, filiale de **CEDROM-SNI**, obtient un financement de 1,4 M\$ du **Fonds d'investissement Desjardins de Montréal**, de la **Société Innovatech du Grand Montréal** et de **CEDROM**. Cet investissement permettra à **IXIA** de poursuivre son plan de développement. La société se spécialise dans la gestion et l'indexation de documents *XML*, la plus récente norme de format de documents adoptée par l'industrie. « Le langage *XML* prend une telle ampleur sur le Web qu'il sera aussi solidement implanté que le langage *HTML* dans un avenir très proche », a dit le président d'**IXIA**, **Eric Bergeron**. **IXIA** a développé sa technologie à partir de celle que **CEDROM-SNI** utilise pour effectuer la recherche de documents sur son site Internet. (SL) ■

Northwest Airlines choisit AD OPT

Northwest Airlines a décidé d'utiliser le logiciel de gestion de personnel **Altitude**, de **AD OPT Technologies**, pour l'ensemble de ses pilotes. L'entreprise utilisait déjà le logiciel depuis plus de deux ans pour sa flotte de **DC-9**. Elle l'utilisera maintenant pour gérer ses 6 000 pilotes et 11 000 hôtesses de l'air partout dans le monde. Grâce au logiciel de la société québécoise, **Northwest** a réduit les frais associés à la gestion de ses pilotes, notamment les frais d'hébergement et de transport. (SL) ■

Expo à Paris

Le **Centre de promotion du logiciel québécois (CPLQ)**, la **Délégation générale du Québec à Paris** et la **Fédération de l'informatique** organisent une exposition pour les sociétés de la nouvelle économie en mai prochain, à Paris. Cette exposition, baptisée **Euralliances**, permettra aux sociétés du Québec de se faire connaître en France. Entre 50 et 80 exposants devraient y participer. Le coût est de 2 000 \$ pour un kiosque de 6 m². (SL) ■



VERSABEC devient ARAMARK!

Ce n'est pas un

COUP

publicitaire mais le chemin le plus

SÛR

pour vous offrir une gestion multiservice de calibre mondial.

ARAMARK Québec inc., la nouvelle identité de VERSABEC, est une entreprise québécoise synonyme de savoir-faire, de professionnalisme et d'expertise en gestion de services alimentaires, de soutien administratif et d'entretien des installations. La confiance de nos clients, de même que l'énergie et le dévouement de notre personnel, nous ont permis, au fil des ans, d'être associés aux plus grandes réalisations d'ici telles que l'Expo 67, Manicouagan et les Jeux olympiques, en plus de servir quotidiennement les grandes entreprises, les institutions financières et scolaires, de même que les établissements de santé du Québec.

Maintenant porte-étendard québécois d'ARAMARK, chef de file mondial en gestion multiservice, notre équipe étoile continuera de proposer des solutions sur mesure, aux meilleurs coûts possibles, et pourra faire bénéficier nos clients de l'expertise d'un réseau de ressources de calibre international.

De plus, le sens de l'innovation d'ARAMARK et sa culture d'entreprise axée sur le « partenariat sans limites », accentueront notre souci constant de la qualité des services offerts.

Tout cela nous ouvre d'emballantes perspectives d'avenir.



ARAMARK. Gestion de services alimentaires, de pause-café, de distributeurs automatiques, d'entretien des installations et de soutien administratif pour les entreprises, les institutions scolaires, les établissements de santé, les grands chantiers, les installations sportives et lors de grands événements culturels et sportifs. Pour nous joindre, faites le 1 877 866-6627

Passer inaperçu dans le Web avec Zero-Knowledge

Le système de l'entreprise montréalaise permet de naviguer dans Internet sans laisser de traces

Guy
Paquin

Les sites Web ne sont pas tous d'un commerce agréable. Certains s'amusent à placer des publicités sur votre navigateur via votre disque dur. D'autres, à l'inverse, récoltent en catimini des informations sur votre session de navigation en lisant les adresses que vous avez visitées au préalable.

En général, comme le Web appartient à tout le monde, il est bien difficile de s'y promener incognito.

Jason Catlett, un New-Yorkais qui dirige **Junkbusters.com**, explique : « C'est comme si, pendant que vous regardez une émission de télé sur la planification financière, la station avertissait un vendeur d'assurance et lui donnait votre numéro de téléphone par-dessus le marché. »

Mais le surfeur peut conserver l'anonymat. Une entreprise montréalaise, **Zero-Knowledge Systems**, a même inventé une triple protection pour garder les vendeurs de balais spécialisés dans le porte-à-porte... à la porte.

Nyms et pseudonymes

Primo, dans le but de ne pas laisser vos nom et votre adresse électronique traîner partout où vous passez dans le Web, vous pouvez faire appel aux pseudonymes, ou *nyms* en langage de hacker. Le système *Freedom* de Zero vous en loue cinq pour un an, pour 50 \$, et vous les gérez

Les principaux bailleurs de fonds canadiens de Zero-Knowledge

Altamira Management	4,15 M\$
C.A. Delaney Capital Management	4,06 M\$
Acuity Investment Management	3,39 M\$
RT Capital Management	1,90 M\$
T.A.L. Gestion d'actifs globaux	1,77 M\$
AGF Fonds can. de croissance	1,77 M\$
72779 Alberta	1,48 M\$
Yorkton Valeurs mobilières	1,03 M\$
Casurina Limited Partnership	960 570 \$
Sceptre Equity Growth Fund	812 790 \$
CP North Amer. Pension Trust	738 900 \$
Jones Heward Investment Counsel	738 900 \$
Sipar - Soc. d'invest. en participations	591 120 \$
78 autres participants au placement privé	13,50 M\$
Total (91 investisseurs)	36,90 M\$

Source : Avis de placement privé, CVMQ
Tableau : LES AFFAIRES



■ Austin Hill est président et un des trois fondateurs de Zero-Knowledge.

comme vous voulez.

« Les sites Web où vous passez ne voient que votre *nym* et ne peuvent le relier à

votre personne », explique Craig Silverman, porte-parole de l'entreprise. Sans *nym*, votre adresse Web reste visible et des bases de données permettent aux indiscrets de la relier à votre nom et à votre adresse domiciliaire.

On suggère de prendre un *nym* pour la balade dans le Web, un autre pour le courrier personnel, un autre pour les transactions en ligne, un autre pour les groupes de discussion, etc. « Si on vous largue de la pub indésirable, vous pouvez facilement savoir quel *nym* vous l'a attirée et le changer pour déjouer les aigrefins », suggère M. Silverman.

En prime avec les *nyms*, Zero encode vos messages et rien ni personne ne peut les déchiffrer tant qu'ils ne sont pas arrivés à l'adresse électronique où ils sont destinés.

Pour l'encodage, on peut certainement faire confiance à Zero. Ian Goldberg, son di-

recteur scientifique, n'a mis que trois heures à bousiller le code à 40 octets du *Défi RSA*, l'Himalaya des *hackers* ! Il a décodé le chiffre de Netscape et celui du protocole GSM de la téléphonie cellulaire numérique. Il fait partie des créateurs des moteurs de recherche **Yahoo!** et **Alta Vista**. En septembre 1999, **Time** le nommait un des leaders du XXI^e siècle.

Brouiller les pistes

Troisième élément du système Zero : le réseau de

brouillage de piste.

Chaque paquet d'information expédié dans le Web passe alors par les serveurs de trois fournisseurs d'accès Internet dans le continent avant de frapper à la porte du site visité.

Aucun des trois serveurs ne sait d'où vient et où va le paquet. Bien difficile de remonter, de serveur en serveur, jusqu'à vous.

« Ça, c'est le chic du chic », s'émerveille Jason Catlett. Dans le monde, il y a actuellement 150 serveurs Internet munis du logiciel *Freedom* de Zero-Knowledge qui routent

et déroutent les messages. « C'est habituellement le genre de précaution onéreuse que prennent des organisations circonspectes comme le Pentagone », observe M. Catlett. Zero est la première entreprise à offrir ce genre de service aux consommateurs.

Le silence est d'or et c'est ainsi que la taciturne Zero-Knowledge a levé sans peine 37 M\$ par l'entremise d'un placement privé le 22 décembre dernier.

Une inscription à la Bourse **Nasdaq** est prévue pour cette année. ■

DANS LA VIE,
IL N'Y A QUE
LES VOYAGES D'AFFAIRES
POUR VOUS DONNER
LA MÊME TÊTE QUE SUR
VOTRE PHOTO DE PASSEPORT.



Les voyages d'affaires, ça nous connaît. Nous savons que les gens d'affaires canadiens peuvent passer jusqu'à sept heures dans les airs et franchir trois fuseaux horaires sans même sortir du pays ! Nous pouvons vous aider, car nous avons les outils dont vous avez besoin pour être efficace et des services qui ramèneront le sourire sur votre visage. Pour toutes réservations dans nos hôtels au Canada, appelez au 1-800-268-1133 ou visitez notre site web : www.deltahotels.com

DELTA
HÔTELS

Vous êtes attendu !

Un coup de pouce pour l'embauche !

EMPLOYEURS, Emploi-Québec peut vous faire bénéficier d'une aide financière à l'embauche d'un nouvel employé.

Recrutez une personne en chômage, possédant peu d'expérience de travail et vous pourriez être admissible à la mesure **Subvention salariale d'insertion en emploi**.

Profitez également d'une aide au recrutement via notre service de placement.

Pour plus d'information, communiquez avec :

votre Centre local d'emploi (CLE)
OU

Le Service d'information aux EMPLOYEURS
(514) 725-7851

Québec
Emploi-Québec

CryoCath prépare une autre ronde de financement de 20 M\$

Dominique Froment

CryoCath Technologies, de Kirkland, prévoit conclure une quatrième ronde de financement de 20 M\$ en février prochain. Six nouveaux actionnaires, trois Européens et trois Canadiens, s'ajouteront alors aux huit actionnaires actuels, qui ont déjà investi 25 M\$.

Le fabricant de cathéters utilisant la cryogénie (le froid) prévoit atteindre la rentabilité en 2003. Entretemps, il prévoit s'inscrire à la Bourse de Toronto au début de 2001, à la faveur d'une émission d'actions de 30 à 40 M\$.

CryoCath a été fondée en 1995 par deux sociétés de capital de risque, la québécoise BioCapital et l'américaine Medical Science Partners (MSP). MSP détenait à

cette époque les droits de commercialisation des technologies développées à l'Université Harvard. C'est d'ailleurs de là que vient la technologie de CryoCath.

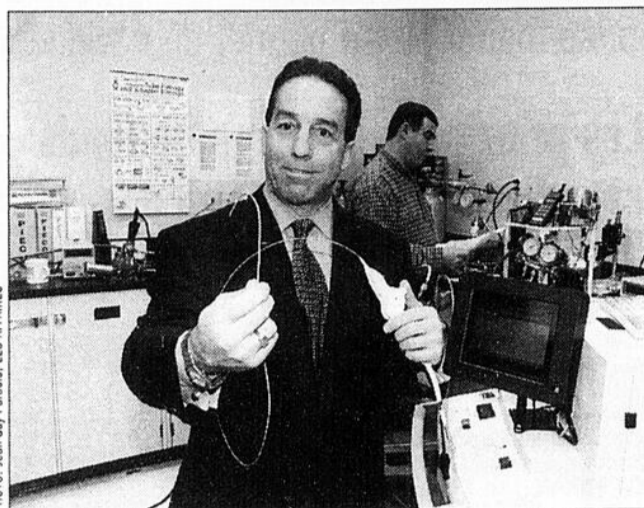
Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et la Société Innovatech du Grand Montréal comptent parmi les actionnaires de départ. Sofinov, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, de même que trois autres actionnaires se sont joints à eux plus tard, pour un total de huit partenaires. Les quatre actionnaires québécois détiennent la majorité des actions.

Pour diriger les destinées de CryoCath, ces actionnaires ont recruté Steven G. Arless, responsable de la consultation dans le domaine médical chez Isogroup. M. Arless a également été président de la société pharmaceutique Smith

& Nephew, à Lachine. Le produit de CryoCath est un cathéter que l'on insère dans l'aîne et que l'on achemine jusqu'au cœur par une veine ou une artère. La température de l'extrémité du cathéter peut être abaissée à moins 65 degrés Celsius, ce qui permet l'ablation des tissus par cryogénie, sans anesthésie.

« Les autres cathéters utilisent la chaleur pour brûler les tissus, ce qui peut causer des complications, comme des caillots », explique M. Arless.

Dans certains cas compliqués, les cathéters conventionnels peuvent brûler jusqu'à une quarantaine de points et créer autant de lésions permanentes inutiles avant de trouver le bon point à ablater. Par contre, avec celui de CryoCath, on peut abaisser la température seulement lorsqu'on a trouvé le



■ Steven G. Arless montre son cathéter et la console qui constitue le cœur de l'appareil.

bon point à ablater, ce qui élimine les lésions inutiles.

« Avec notre technologie, on peut traiter plus de types d'arythmie cardiaque », affirme M. Arless. C'est qu'en général, on ne traite que le côté droit du cœur avec la chaleur parce que s'il se forme un caillot, il ne peut aller qu'au poumon, ce qui est moins grave. Par contre, un caillot du côté gauche peut monter au cerveau, ce qui peut être fatal.

Voilà pourquoi, selon M. Arless, on ne peut traiter

qu'un cas d'arythmie sur quatre avec les cathéters utilisant la chaleur alors que celui de CryoCath pourra traiter tous les cas d'arythmie. Le cathéter de CryoCath a été testé avec succès sur des humains par l'Institut de cardiologie de Montréal et l'Hôpital universitaire de London, en Ontario.

Le marché mondial pour les technologies d'ablation pour l'arythmie, actuellement de 200 M\$ US, devrait atteindre 1 G\$ US en 2005. CryoCath commencera la commerciali-

sation de son cathéter dans le courant de l'an 2000.

CryoCath, qui emploie 60 personnes à son usine de Kirkland (20 000 pi²), a développé un cathéter par cryogénie pour une autre application. Lorsqu'on débloque une artère en gonflant un petit ballon (angioplastie), une fois sur quatre celle-ci se bloque à nouveau en l'espace de trois à six mois. C'est ce qu'on appelle la resténose. Le cathéter de CryoCath gèle la paroi intérieure de l'artère et l'empêche ainsi de se bloquer à nouveau. Le marché pour prévenir la resténose s'élève à 2 G\$ US.

Un autre cathéter par cryogénie de CryoCath peut créer des vaisseaux sanguins dans le cœur. C'est ce qu'on appelle l'angiogénèse. Ce traitement soigne l'angine, provoquée par la rareté de sang qui alimente le cœur. Ce marché est tout nouveau mais devrait atteindre 750 M\$ US d'ici cinq ans.

Les cathéters pour la resténose et l'angiogénèse seront testés sur les humains à l'été 2000. Et d'ici deux à trois ans, CryoCath aura conçu un cathéter pour le cerveau, pour soigner, par exemple, la maladie de Parkinson. ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

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

• ANTIQUITÉS •
Meubles antiques pour votre place d'affaire!
atelierantique.com

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

• FINANCE •
WWW.DAY-TRADERZ.COM

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

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

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

« L'histoire de la création d'un site bien réussi »
VOTRE.COM L'expert en hébergement de site web!
SPÉCIAL VOTRE.COM
 Prix régulier 70 \$ US avec abonnement de 3 mois et plus.
à 59\$ US
Web-Hosting Corp. <http://www.iweb-hosting.com>
1-888-909-IWEB (4932)
 ✓ Fiabilité ✓ Performance ✓ Économie

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

• INTERNET •
SOLUTIONS SHERWEB info@sherweb.com
 1-888-567-6610
 Hébergement de sites Internet www.sherweb.com vitesse/fiabilité/support

www.votrecompagnie.com À partir de 10,95 \$/mois

- 15 heures/mois 9.95 \$
- 60 heures/mois 16.95 \$
- Illimité/mois 24.95 \$
- 1 mois gratuit sur Abonnement de 3 mois
- www.votrenom.com GRATUIT !!!
- Hébergement de sites Web

INFO-INTERNET
 (514) 342-INFO (4636)
www.info-internet.net

WEB DESIGN www.colba.net
 • Solutions clés en main
 • Hébergement corporatif
 • Support technique
 • Fournisseur d'Accès Internet

COMMERCE
 \$\$\$ PRIX \$\$\$ IMBATTABLES
ColbaNet 550 Deslauriers H4N 1V8
 Tél.: (514) 856-3500 ext.120

• RENSEIGNEMENTS - SERVICE •
EXCEL-ACCESS-VBA
 Astuces **gratuites** en ligne
<http://pages.infinet.net/vbaexcel>

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

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

• VÉHICULES •
www.chryslercanada.ca



► M. H. Sanford Riley, président et chef de la direction de Groupe Investors Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Jean-Claude Bachand à titre de président du conseil d'administration de Les Services Investors Limitée.

M. Bachand est avocat-conseil chez Byers Casgrain, un important cabinet d'avocats d'affaires de Montréal, et était auparavant Vice-président exécutif du Montréal Trust.

Il est administrateur d'autres filiales du Groupe Investors Inc. et est également membre du conseil d'administration et président du comité de vérification de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

L'expérience et la connaissance de M. Bachand de l'industrie des services financiers seront d'un précieux apport à la poursuite de la croissance du Groupe Investors au Québec.

Le Groupe Investors est l'une des plus importantes sociétés de services financiers au Canada avec plus de \$40 milliards d'actifs sous gestion et plus de 1,000,000 de clients. Au Québec, ses produits et services sont distribués par l'entremise de Les Services Investors Limitée au moyen d'un réseau exclusif de plus de 650 représentants dans 13 centres régionaux à travers le Québec.

Le Groupe Investors Inc. est membre du groupe de la Corporation Financière Power.

Groupe Investors
 DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE[®]

© Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

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

DELL
Solutions
d'affaires

**DES SYSTÈMES PUISSANTS
À BAS PRIX.
EXACTEMENT CE QU'IL VOUS FAUT.**

SÉRIE DIMENSION L DE DELL - RENDEMENT ET EXCELLENT RAPPORT QUALITÉ-PRIX

**ORDINATEURS DE LA SÉRIE
DIMENSION L DE DELL**

Les ordinateurs personnels de la série Dimension sont polyvalents et performants, offrent des fonctions multimédias et sont prêts à réseauter. Le tout à un prix abordable adapté aux activités des petites entreprises d'aujourd'hui.



DIMENSION L433c

- Processeur Celeron™ d'Intel® à 433MHz
- 32 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 4,3 Go*
- Moniteur E550 de 15 po (image affichable de 13,7 po)
- Carte graphique AGP 3D d'Intel
- Lecteur de CD-ROM 48X* max. à vitesse variable
- Carte de son SoundBlaster 64 voix
- Carte Ethernet 10/100 d'Intel
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- Microsoft® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

1299\$ + **50\$** de rabais

CODE DESIGN 54320 28370F

- MISES À NIVEAU DIMENSION L433c**
- 64 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 80 \$*
 - Disque dur de 10,0 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 90 \$*

DIMENSION L500c

- Processeur Celeron™ d'Intel® à 500MHz
- 64 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 10,0 Go* (7 200 trs/min)
- Moniteur E550 de 15 po (image affichable de 13,7 po)
- Carte graphique AGP 3D d'Intel
- Lecteur de CD-ROM 48X* max. à vitesse variable
- Carte de son SoundBlaster 64 voix
- Haut-parleurs HK-195 de harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX™ 10/100 de 3Com*
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- Microsoft® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

1599\$ + **61\$** de rabais

CODE DESIGN 54320 D1917F

- MISES À NIVEAU DIMENSION L500c**
- 96 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 100 \$*
 - Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans*

DIMENSION L500r

- Processeur Pentium® III d'Intel® à 500MHz
- 96 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 10,0 Go* (7 200 trs/min)
- Moniteur E550 de 15 po (image affichable de 13,7 po)
- Carte graphique AGP 3D d'Intel
- Lecteur de CD-ROM 48X* max. à vitesse variable
- Carte Ethernet 3C905 C-TX™ 10/100 de 3Com*
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- Microsoft® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

1799\$ + **69\$** de rabais

CODE DESIGN 54320 D1918F

- MISES À NIVEAU DIMENSION L500r**
- 128 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 100 \$*
 - Moniteur E770 de 17 po (image affichable de 16 po)

SÉRIE DIMENSION XPS DE DELL - METTEZ TOUS LES ATOUTS DE VOTRE CÔTÉ

**ORDINATEURS PERSONNELS
DE LA SÉRIE DIMENSION
XPS DE DELL**

Les ordinateurs personnels de la série Dimension XPS T offrent aux petites entreprises le rendement et la puissance du Pentium® III à un prix tout à fait abordable. Spécialement adaptés aux applications gourmandes de mémoire, ils peuvent être mis à niveau et constituent un excellent rapport qualité-prix.



DIMENSION XPS T550

- Processeur Pentium® III d'Intel® à 550MHz
- 128 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 10,0 Go* (7 200 trs/min)
- Moniteur E770 de 17 po (image affichable de 16 po)
- Carte graphique 98D 3D ATI Xpert de 8 Mo
- Lecteur de CD-ROM 48X* max. à vitesse variable
- Carte sonore Wavetable XG 64 voix de Yamaha
- Haut-parleurs HK-195 de harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX™ 10/100 de 3Com*
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- MS® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

2399\$ + **91\$** de rabais

CODE DESIGN 54320 D1591F

- MISES À NIVEAU DIMENSION XPS T550**
- Disque dur de 20,4 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 140 \$*
 - Carte graphique TNT2 M64 nVidia de 32 Mo Ajoutez 50 \$*

DIMENSION XPS T550

- Processeur Pentium® III d'Intel® à 550MHz
- 128 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 20,4 Go* (7 200 trs/min)
- Moniteur P780 Trinitron de 17 po (image affichable de 16 po)
- Carte graphique TNT2 M64 nVidia de 32 Mo
- Lecteur de CD-ROM 48X* max. à vitesse variable
- Carte sonore Wavetable XG 64 voix de Yamaha
- Haut-parleurs HK-195 de harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX™ 10/100 de 3Com*
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- MS® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

2799\$ + **106\$** de rabais

CODE DESIGN 54320 D16251F

- MISES À NIVEAU DIMENSION XPS T550**
- Moniteur M990 de 19 po (image affichable de 18 po) Ajoutez 130 \$*
 - Processeur Pentium® III d'Intel® à 600MHz Ajoutez 219 \$*

DIMENSION XPS T650r

- Processeur Pentium® III d'Intel® à 650MHz
- 128 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 20,4 Go* (7 200 trs/min)
- Moniteur M990 de 19 po (image affichable de 18 po)
- Carte graphique TNT2 M64 nVidia de 32 Mo
- Lecteur de CD-ROM 48X* max. à vitesse variable
- Carte sonore Montego II ASD 320V de Turtle Beach
- Haut-parleurs HK-195 de harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX™ 10/100 de 3Com*
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- MS® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

3399\$ + **129\$** de rabais

CODE DESIGN 54320 D16252F

- MISES À NIVEAU DIMENSION XPS T650r**
- Disque dur de 27,3 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 220 \$*
 - Processeur Pentium® III d'Intel® à 700MHz Ajoutez 199 \$*

BLOCS-NOTES INSPIRON™ DE DELL - OUTIL MULTIMÉDIA MOBILE OU ALTERNATIVE À L'ORDINATEUR PERSONNEL, À VOUS DE CHOISIR



**LES BLOCS-NOTES
INSPIRON DE DELL**

Présentation importante? Produit demandé pour le lendemain? Délai très serré? Nous comprenons tout ça. C'est pourquoi nous avons conçu une gamme complète de blocs-notes allant du 3500, avec son excellent rapport qualité-prix, au 7500, qui offre la puissance d'un ordinateur de bureau.

**ÉCONOMISEZ
100 \$**
à l'achat d'un Inspiron
de la série 3500.
L'offre se termine
le 28 janvier.

INSPIRON 3500 C400GT

- Processeur mobile Celeron™ d'Intel® à 400MHz
- Écran couleur XGA TFT à matrice active de 14,1 po
- 32 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 4,8 Go*
- Carte vidéo MagicMedia 256AV AGP de NeoMagic
- Lecteur de CD-ROM modulaire 24X* max. à vitesse variable
- Son stéréophonique (Surround) 3D avec table d'onde
- Batterie ion-lithium
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- MS® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

(2 699 \$ avant le rabais) **2599\$** + **99\$** de rabais

CODE DESIGN 56352 28554F

- MISES À NIVEAU INSPIRON 3500 C400GT**
- Fax/modem interne V90 56K* Ajoutez 89 \$*
 - 64 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 140 \$*

INSPIRON 3500 A366GT

- Processeur mobile Celeron™ d'Intel® à 366MHz
- Écran couleur XGA TFT à matrice active de 14,1 po
- 96 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 6,4 Go*
- Carte vidéo MagicMedia 256AV AGP de NeoMagic
- Lecteur de CD-ROM modulaire 24X* max. à vitesse variable
- Fax/Modem interne V90 56K*
- Batterie ion-lithium de recharge
- Son stéréophonique (Surround) 3D avec table d'onde
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- MS® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

(3 699 \$ avant le rabais) **3599\$** + **130\$** de rabais

CODE DESIGN 56352 28555F

- MISES À NIVEAU INSPIRON 3500 A366GT**
- 128 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 140 \$*
 - Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans*

INSPIRON 7500 R450VT

- Processeur mobile Pentium® III d'Intel® à 450MHz
- Écran couleur SXGA + TFT à matrice active de 15 po (rés. de 1400x1050)
- 64 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 6,0 Go*
- Carte vidéo ATI Rage Mobility P 3D 2X AGP de 8 Mo
- Lecteur de disquette et de CD-ROM combiné extractible 24X* max. à vitesse variable
- Fax/Modem interne V90 56K*
- Carte sonore positionnelle 3D avec table d'onde
- Batterie ion-lithium
- Microsoft® Windows® 98 Deuxième édition
- MS® Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée*

4199\$ + **151\$** de rabais

CODE DESIGN 56352 28552F

- MISES À NIVEAU INSPIRON 7500 R450VT**
- 128 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 280 \$*
 - Deuxième batterie ion-lithium Ajoutez 149 \$*

**Commerce
électronique
DELL
AFFAIRES**

Certaines entreprises parlent de la révolution du commerce électronique. Dell la vit au quotidien. Avec des revenus de plus de 30 millions de dollars par jour, Dell est l'un des plus importantes sociétés se livrant au commerce électronique dans le monde, parce qu'elle vend aux entreprises ce dont elles ont besoin, là où elles en ont besoin, c'est-à-dire sur le Web.

C'est pourquoi de nombreuses entreprises se tournent vers Dell pour leurs activités de commerce électronique et leurs outils Internet.

Pour une entreprise, le moyen le plus simple d'exploiter facilement Internet consiste à créer un site Web où elle commercialisera ses produits et services et améliorera son service à la clientèle, tout en ayant la possibilité de réduire ses coûts. Parce qu'elle leur permet de lancer des produits-vedettes ou d'offrir aux clients un accès au site 7 jours/7, 24 h/24, la présence des entreprises sur le Web peut les propulser vers le succès.

Devenez un acteur de la révolution du commerce électronique grâce au serveur Web de Dell. C'est une solution clés en main qui va vous faire entrer dans le nouveau millénaire en ligne et parfaitement équipés. Les solutions qu'offre Dell vont au-delà du commerce électronique. Communiquez avec un spécialiste Dell, et il vous aidera à :

- Bâtir un réseau qui s'adaptera à la croissance de votre entreprise
- Mettre en place une messagerie électronique pour vos employés
- Obtenir l'accès à Internet pour tous vos employés
- Partager des fichiers, des imprimantes et des données entre un grand nombre d'employés
- Permettre aux employés de travailler à la maison ou sur la route
- Sauvegarder les données essentielles à l'entreprise



*Offre d'une durée limitée, valide du lundi 10 janvier à 8 h au vendredi 28 janvier à 22 h. *Aucun rabais ne peut être appliqué à ce prix. CETTE OFFRE NE PEUT ÊTRE COMBINÉE À D'AUTRES OFFRES PROMOTIONNELLES. LES FRAIS D'EXPÉDITION ET LES TAXES APPLICABLES NE SONT PAS INCLUS. OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE. LES PRIX ET LES SPÉCIFICATIONS SONT VALIDES UNIQUEMENT AU CANADA ET PEUVENT CHANGER SANS PRÉAVIS. Le logiciel n'est pas fourni avec la documentation et peut différer des versions vendues au détail. Le crédit-bail est offert aux entreprises admissibles seulement par les Services financiers de Dell Canada, qui est une entité indépendante. Tarif de location basé sur un bail de 36 mois, sous réserve de l'approbation du crédit et de la disponibilité. Rachat à la juste valeur marchande au terme du bail. Les conditions du crédit-bail peuvent changer sans préavis. *Pour les disques durs, Go signifie un milliard d'octets; la capacité totale accessible dépend de l'environnement d'exploitation. *Les produits x2 peuvent télécharger des données à 56 Kbps. Cependant, en raison des règles de la FCC qui limitent la puissance de sortie, les vitesses de téléchargement en aval sont actuellement limitées à 53 Kbps. Les vitesses de téléchargement en amont sont limitées à 33,6 Kbps. Les vitesses réelles peuvent varier selon l'état des lignes. Le service sur place n'est pas offert dans toutes les régions. UN TECHNICIEN SERA ENVOYÉ SUR PLACE SI CELA EST JUGÉ NECESSAIRE APRÈS LE DIAGNOSTIC TÉLÉPHONIQUE. *24X max./12X min. 8X max./19X min. *48X max./19X min. *Offert seulement sur les systèmes Inspiron 3500 et 7500 à l'achat de la mise à niveau pour le service le jour ouvrable suivant pendant 3 ans. Offert seulement dans les pays couverts. Les clients résidant dans un pays couvert autre que les États-Unis devront assumer les frais des appels téléphoniques aux États-Unis. Les appels à frais versés ne sont pas acceptés. Ce service couvre uniquement les composants matériels internes, pas les éléments externes et les périphériques. La réparation des systèmes se fait conformément à la couverture offerte dans le pays où le service est offert. Pour obtenir le service technique au Canada, consultez le guide Warranty and SelectCare Services. Composez le 1 800 247-9256 pour connaître la liste des pays couverts. Dell, le logo Dell et Dimension sont des marques déposées et Inspiron, le logo E, e-value et Dell, c'est direct, des marques de commerce de Dell Computer Corporation. Intel, le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées et Celeron, une marque de commerce d'Intel Corporation. Microsoft, Windows, Windows NT et MS sont des marques déposées de Microsoft Corporation. 3Com est une marque déposée de 3Com Corporation. Trinitron est une marque déposée de Sony Corporation. Toutes les autres marques de commerce et marques déposées appartiennent aux sociétés qui en sont respectivement propriétaires. *Pour obtenir une copie du Guide des garanties et du guide SelectCare Services de Dell, veuillez écrire à Dell Canada, 155, chemin Gordon Baker, bureau 501, North York (Ontario) M2H 3N5. © 1999 Dell Computer Corporation. Tous droits réservés.

AD CODE LA01LR

www.dell.ca
DELL
C'EST DIRECT

Commandes téléphoniques

1 800 544-5075

Lun-ven de 8 h à 20 h HNE. Sam de 10 h à 16 h HNE. Soutien technique: Lun - ven de 8 h à 20 h

Commandes Internet

www.dell.ca/fr



Vigilance Internet

Des sites pour choisir de meilleurs fonds communs

Internet a secoué le monde de l'investissement en donnant à l'investisseur individuel les moyens de gérer activement son portefeuille et d'en réduire les coûts de gestion. Les sites Internet informant sur les fonds communs de placement se prêtent bien à de tels objectifs.

Plusieurs sites - *GlobeFund* (www.globefund.com), *Fund Library* (www.fundlibrary.com), *Morningstar Canada* (www.pal.com), *imoney* (www.imoney.com) - identifient l'offre existante et proposent des filtres aptes à repérer des fonds correspondant à ses propres critères. Ils permettent une recherche selon le nom, le type et le rendement, décrivent les fonds, leurs performances et affichent l'ordre de grandeur des frais de gestion.

Ces sites fouillent parmi plus de 2 200 fonds. Certains ne sont toutefois pas vendus au Québec, peuvent être réservés à des groupes professionnels ou exiger une mise de fonds initiale supérieure à 5 000 \$.

Les prospectus, au site de **SEDAR**, indiquent les limites de chacun (www.sedar.com).

Des palmarès de fonds, par exemple ceux du site *Canoe* (www.canoe.ca) ou ceux de *BellCharts* (www.bellcharts.com), qui dressent une liste des rendements obtenus au cours des 10 dernières années, aident à raffiner un choix.

On peut suivre l'évolution de ses fonds à l'aide d'un courriel mensuel chez *iMoney*.

Mais attention : les rendements passés ne sont pas garants de l'avenir. Même les gourous des fonds communs ont peine à en prévoir l'évolution.

Un journaliste, ayant passé en revue les livres de recommandations d'experts canadiens publiés depuis 1995 (**Gordon Pape, Jonathan Chevreau, Riley Moynes, Ranga Chand**) conclut qu'on pourrait aussi bien jouer aux fléchettes sur une liste de fonds et choisir ceux qui auraient été désignés par le hasard

(www.moneysense.ca). Une recherche du site *Directions* fait ressortir que les années 1990 ont rendu l'exercice de prévision plus périlleux que jamais (www.ndir.com).

Ces sites permettent aussi de connaître les ratios de frais de gestion, élément important d'un choix éclairé si l'on considère, à l'instar de **Glorianne Stromberg**, ex-commissaire de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario**, que chaque point en pourcentage peut réduire le rendement de 20 %.

L'information n'est cependant pas complète, excluant, par exemple, les honoraires versés aux courtiers lors des transactions.

TECHNOLOGIES : les tendances 2000

Des connaisseurs de la revue en ligne *CNet* y sont allés de leurs prédictions pour l'an 2000 (www.home.cnet.com). Ainsi, croient-ils, *Linux* restera un succès d'estime auprès des spécialistes et ne franchira pas le seuil des utilisateurs d'ordinateurs personnels.

En outre, selon eux, le Web entreposera des données à distance, la convergence PC-médias se concrétisera par le téléchargement à grande échelle de musique et de vidéo et la technologie *xDSL* distancera le câble modem en tant que protocole de communications haute vitesse dans le transport des données.

L'ENTREPRENEUR : hors du Web...

Hors du Web, point de salut ? Marchands traditionnels et manufacturiers ont plus d'un tour dans leur sac et l'année 2000 devrait

favoriser ceux qui combinent leurs connaissances du marché avec une présence sur le Web. Comment évaluer le site d'un détaillant ? Quels sont les critères d'un bon site de vente au détail ? Qui sont les détaillants canadiens qui attirent l'attention ?

Dans ce domaine, les choses vont vite et les nouveaux venus sur le Web, les **Germain Larivière** et cie, sont trop récents pour figurer à ce répertoire de *Strategis*.

Les entrepreneurs y glaneront toutefois de bonnes idées pour la mise en place d'un nouveau site ou l'amélioration de celui qui existe déjà (www.strategis.gc.ca).

CURIOSITÉ : compatibilité astrologique

Les astres favorisent-ils votre prochaine réunion avec le patron ? Serait-il préférable d'attendre un peu, le temps que Saturne, Mars ou Vénus soit en meilleure position par rapport à vos projets ?

Inscrivez date, heure et lieu de naissance, faites-en de même pour votre patron et *YourAstrology* (www.yourastrologysite.com) effectuera ses prévisions.

CARRIÈRES : formation et succès

La formation ne serait pas toujours rentable pour l'entreprise, selon une recherche de **Watson Wyatt**, qui indique une corrélation négative entre formation et valeur de l'entreprise (www.watsonwyatt.com). Un bon moyen de la rentabiliser consiste à la mouler au poste occupé... ou de favoriser l'interactivité, écrit le magazine *Benefits and Compensation Solutions* (www.BCSolutionsMag.com).

DIVERTISSEMENTS : les jeux vidéo du millénaire

Donkey Kong, *Flight Simulator* et *Star Wars* font partie des 40 meilleurs jeux du millénaire. Joués par ordinateur, vidéo ou dans les arcades, ces jeux sont ceux qui ont le plus marqué une génération de joueurs invétérés. Aucun jeu à saveur financière ne figure sur la liste, mais un jeu est basé sur un roman de **Tom Clancy** (*Rainbow Six*). Les jeux vidéos peuvent être joués sur PC au moyen d'émulateurs (www.gamecenter.com).

MON ARGENT : la GRC et les enchères

Bien que la vague des enchères dans Internet n'ait pas encore atteint le Québec, de nombreux sites de cet ordre veulent vos dollars. La **Gendarmerie royale du Canada** (GRC) propose quelques conseils de prudence (www.rcmp-grc.gc.ca).

LECTURES : Microsoft, une secte ?

Les employés de **Microsoft** et de nouvelles .com ressembleraient au tristement célèbres *Davidiens*, sectateurs dont la vie pivotait autour du culte du chef et de la secte. Pour ces employés, l'entreprise serait à la fois famille et terreur d'amis. La pensée de groupe étendrait les étincelles de débats d'où jaillissent les idées novatrices.

C'est ce dont vous entretient **Dave Arnott**, professeur de gestion à la **Dallas Baptist University**, auteur de *Corporate Cults, The Insidious Lure of the All-Consuming Organization* (**Amacom**, 1999) (www.pathfinder.com/fortunesb).

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

POSITRON



Alain Savard

M. Réginald Weiser, président et directeur général de Positron Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Alain Savard au poste de **Président et Chef de la direction de Systèmes de Sécurité publique Positron Inc.**

M. Savard assumera l'entière responsabilité de la croissance, des opérations et de la profitabilité de la compagnie. Outre une approche novatrice, M. Savard possède de solides aptitudes opérationnelles et d'importantes compétences en matière de leadership, de constitution d'équipes, de gestion de la croissance et de gestion financière.

M. Savard est titulaire d'un baccalauréat en génie de l'École Polytechnique de Montréal et d'un MBA en finance et gestion internationale de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC). Il se joint à Positron après une carrière couronnée de succès chez Bell Canada.

Quand chaque seconde compte, les systèmes d'appels d'urgence évolués E9-1-1 de Systèmes de Sécurité publique Positron Inc. sont en action pour sauver des vies dans plus de 3 000 points de service à travers l'Amérique du Nord et dans le monde entier. « Power 911 », un produit vedette de Positron, est une station de travail spécialisée à haute fiabilité, dotée d'une architecture ouverte utilisant une interface usager graphique sophistiquée. Grâce à ses caractéristiques extraordinaires, « Power 911 » favorise actuellement une importante expansion de la clientèle de Positron.

NOUVEAU

Faire affaires aux États-Unis

23, 24 et 25 février 2000 - 9 h à 17 h

Il s'agit d'un programme unique axé sur les réalités concrètes de faire affaires chez notre principal partenaire commercial.

Il présente les principaux aspects juridiques, financiers et fiscaux à considérer par une entreprise désireuse de faire affaires aux États-Unis. Réunissant une équipe d'animateurs multidisciplinaire, composée de professionnels d'expérience canadiens et américains, il couvre des notions pratiques concernant entre autres le financement d'activités commerciales aux États-Unis, les subventions offertes par les États américains, les principales règles fiscales américaines, le droit du travail américain et les douanes.

Ce programme offre une option à la carte. Le participant peut suivre les trois jours de formation. Il peut également suivre uniquement le volet financier (23 et 24 février) ou le volet affectation des ressources humaines (25 février).

Aucune formation académique n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

<http://www.hec.ca/cphec/faeu.htm>

(514) 340-6001

SUR MESURE

Ce programme peut être adapté et offert dans votre organisation. Prenez contact avec nous!

Centre de perfectionnement

HEC



Animateur-coordonnateur
James M. Meadow

Animateurs

Kenneth R. Appleby, Marc Desrosiers, Maribeth Dunajski, Tommaso Ferrazzo, B. Michael Frye, Leyla Gédéon, Robert J. Grenier, Elizabeth J. Grant, Daniel Guérard, Gail E. Haefner, Robert Lanthier, Manon Limoges, Benoît Mandeville, James M. Meadow, Mark Neville, Steve Nurney, Diane Nyisztor, Caroline Rhéaume, Benoît Simard, George Tobj.

PLUS QUE DES
FONDS MON-
DIAUX : UN
SAVOIR-FAIRE
MONDIAL

IL SEMBLE QUE TOUTES LES SOCIÉTÉS DE FONDS communs de placement proposent des fonds mondiaux pour la présente saison des RER. Chez Templeton, le placement mondial n'est pas une mode, c'est un métier que nous exerçons avec succès depuis plus de 45 ans.

Les Fonds RER mondiaux Templeton sont 100 % admissibles au RER, 100 % mondiaux et soutenus par les résultats passés et l'expertise mondiale de Templeton.

À présent, faites profiter votre RER d'un potentiel accru en dépassant la limite du 20 % de contenu étranger.

Pour plus de renseignements, veuillez prendre contact avec votre conseiller en placement ou avec un représentant de Service au 1-800-897-7281.



Templeton

Pionnier du placement mondial

La Wallonie et le Québec, même plan de match

La région mise sur les grappes industrielles, particulièrement en aérospatiale, biotech et informatique

Yan

Barcelo

Souvent, des pays et régions d'Europe sont cités en exemple lorsque vient le temps de trouver des modèles économiques inspirants. Ce ne sera pas le cas avec la région de la Wallonie.

Au contraire, elle prend la même voie que le Québec en misant sur la biotechnologie,

l'aérospatiale et l'informatique.

La Wallonie mise sur les rejets (*spin-off*) de la recherche universitaire financés avec du capital de risque et regroupés en grappes industrielles. Voilà une approche qui n'est pas étrangère au monde des affaires québécois.

C'est ainsi qu'en informatique, par exemple, la Wallonie s'enorgueillit de la présence

de deux fabricants de logiciels, **Star Informatique** et **IRIS**, chacun logé dans un parc technologique où l'opulente végétation belge côtoie l'architecture moderne. Cette grappe informatique est toutefois encore jeune.

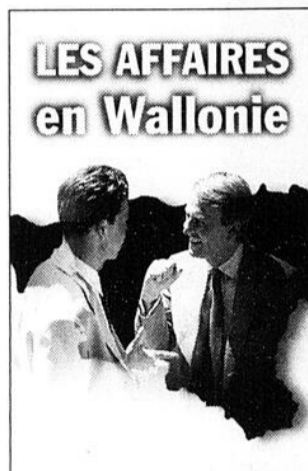
Après Star et IRIS, les autres firmes qu'on y trouve sont de petits acteurs qui ne font guère le poids à l'échelle internationale.

La mise en place de grappes en aérospatiale et en biotechnologie a été plus heureuse jusqu'ici.

Cette initiative des grappes s'inscrit dans une offensive d'exportation dont les répercussions sont sensibles au Canada et au Québec.

Les sommes en cause sont encore modestes, mais la croissance est très marquée. Ainsi, en 1997, les exportations vers le Canada étaient en hausse de 28 % par rapport à l'année précédente, le Québec accaparant environ 17 % du total.

Il faut dire que la Wallonie doit remonter une pente abrupte. Maîtresse de la Bel-



LES AFFAIRES
en Wallonie

aux 4,5 M de francophones) mais par leur poids économique aussi. Même les touristes affluent maintenant au nord, à Bruges et dans les trois places publiques d'Anvers bordées d'immeubles de la Renaissance qui entourent la cathédrale.

Perte de propriété

L'économie, autrefois riche de grands groupes, est maintenant le fait de PME dont le tissu est très disparate. Comme le dit **Bernard Hanin**, directeur de l'*Office for Foreign Investors*, bureau de recherche d'investisseurs pour la Wallonie, la région manque de grands donneurs d'ordre.

Le milieu industriel est riche d'une foule de sous-traitants, mais ils ne forment pas des sous-ensembles industriels substantiels.

On trouve des PME extrêmement intéressantes dans de nombreux secteurs, comme **Opticable** en fabrication de fibre optique, **Vigan** en matériel de transbordement portuaire, ou **IBA** en appareils d'irradiation nucléaire. Mais

ces entreprises ne fournissent pas les masses critiques significatives.

Un autre problème de taille afflige tout particulièrement la Wallonie, comme d'ailleurs toute la Belgique et nombre d'autres petits pays en cette ère de mondialisation.

« On n'a presque plus de centres de décision ici », précise **Bernard Hanin**, qui estime que la propriété étrangère des entreprises s'élève à plus de 80 %.

Par exemple, la grande société de génie-conseil **Tractebel** est passée sous le contrôle de la société française **Suez Lyonnaise des Eaux**.

A la fin de 1998, **Petrofina** se faisait avaler par la française **Total**.

Cette mainmise étrangère laisse à la Wallonie un goût amer face à la mondialisation.

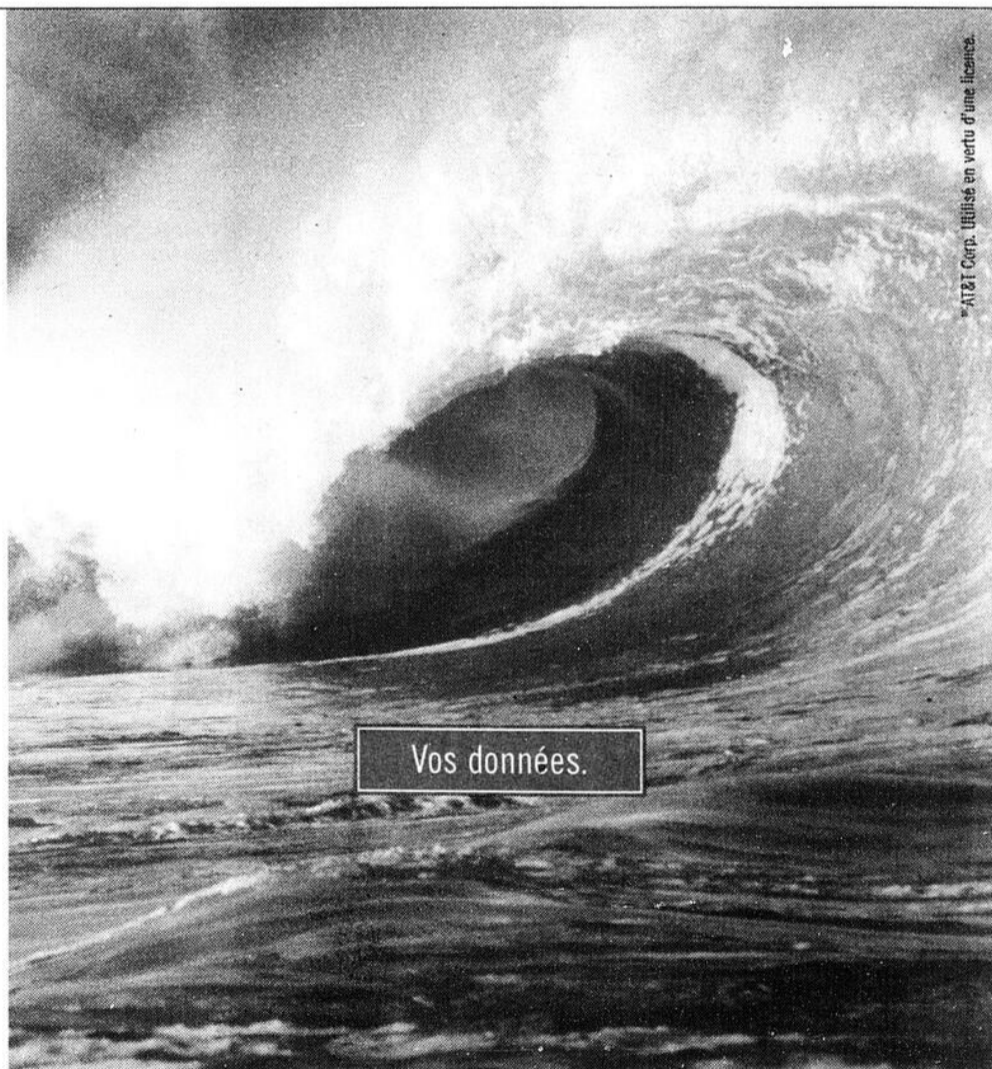
Récemment encore, même après avoir bénéficié de substantiels subsides de l'État belge pour moderniser ses chaînes de montage, **Renault** fermait sans crier gare une usine pour la déménager à Moscou. ■

Restaurant Le Bordelais
Un emplacement idéal pour les gens d'affaires.
Service attentionné et discret, cuisine raffinée, vaste stationnement.

1000 ouest, boulevard Gouin, Montréal
Tél. : (514) 337-3540 • Fermé le lundi



Votre réseau.



Vos données.

De nos jours, les données représentent seulement 10 % du trafic mondial des communications. Mais dans trois ans, elles en constitueront 90 %. Alors, posez-vous la question : votre réseau possède-t-il la largeur de bande nécessaire pour traiter une telle augmentation de volume ? Le réseau d'AT&T, oui. Plus important réseau de télécommunications du Canada, il achemine à l'échelle planétaire 250 millions de communications chaque jour ouvrable. C'est le réseau qui relie le monde.

 **AT&T Canada**

Le réseau qui relie le monde

www.attcanada.com

De grands atouts... malgré le choc des cultures

Les paliers de gouvernement sont déroutants

Yan

Barcelo

La Wallonie possède plusieurs points en commun avec le Québec : petit pays, économie de PME, langue française. Or, les similarités ne doivent pas masquer des différences sensibles, qu'il est bon de venir observer sur place.

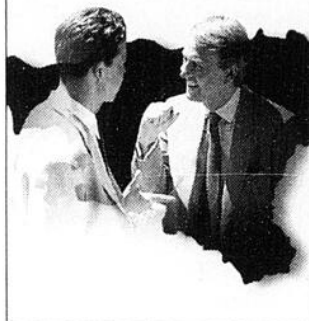
De son bureau sur la prestigieuse avenue Louise, **Marc Capelle**, directeur général du bureau de **SNC-Lavalin** à Bruxelles, conseille aux gens « de venir vivre quelque temps en Wallonie et de solliciter les personnes qui s'affairent dans les structures d'accueil ». Surtout les structures gouvernementales !

De nombreux bureaucrates

Un premier phénomène qui risque de bouleverser l'entrepreneur québécois : les paliers de gouvernement dont l'enchevêtrement dérouté même les Belges.

Ces paliers (fédéral, régio-

LES AFFAIRES en Wallonie



nal et communautaire) chaquent des compétences très diverses qui se recoupent souvent.

Comme on peut le soupçonner, le pays compte un bon nombre de bureaucrates, soit 200 000 sur 800 000 salariés de l'État. Les charges sociales sont très élevées, représentant environ 35 % du salaire, et la législation du travail peut peser lourd. Le congédiement d'un employé peut exiger deux à trois ans d'efforts, note M. Capelle.

Or, quiconque prend le temps de se familiariser avec la faune gouvernementale peut l'appivoiser et même apprendre à s'en servir à son avantage. Car la Wallonie n'est pas dépourvue de vertus, loin de là. Elle compte

une main-d'oeuvre de première classe et s'appuie sur un solide réseau universitaire. L'**Université catholique de Louvain** figure parmi les plus grandes universités d'Europe. Le secteur financier prend une saveur nord-américaine

avec l'émergence d'un réseau de capital de risque et des banques qui deviennent plus attentives aux besoins des PME.

Un des plus grands avantages de la Wallonie tient tout simplement à sa situation

géographique, à la croisée de cinq marchés, dont quatre majeurs : Allemagne, France, Angleterre, Hollande et Luxembourg. Grâce au TGV, Paris n'est qu'à 1 heure 25, Londres est à 2 heures et Amsterdam à 2 heures 30. ■

L'attrait de Canadair se mesure en Wallonie

Pour tirer son économie de la léthargie, la Wallonie a notamment ciblé l'aéronautique. C'est certainement le secteur à haute technicité le plus évolué qu'on trouve en terre wallonne. Le tissu industriel y est constitué d'une vingtaine d'entreprises qui emploient environ 6 500 personnes.

C'est peu si on compare aux 377 500 employés de l'industrie aéronautique dans l'ensemble de l'Europe, d'autant plus que les quelque 800 M\$ de ventes de l'industrie wallonne ne représentent qu'environ 1 % du total européen. Mais le secteur wallon constitue un tissu cohérent d'entreprises qui regroupe autant un fabricant de parties de fuselage qu'un fabricant de pièces de moteurs, ainsi que des concepteurs d'équipement électronique ou de radio et même des analystes de structures.

Les deux plus grands acteurs sont sans

conteste **Sonaca** et **Techspace Aero**, dont les 2 700 employés représentent près de la moitié du contingent wallon.

Sonaca est un fabricant de cellules avancées et de structures pour le modèle 145 d'**Embraer** et divers modèles d'**Airbus**. De la façon la plus candide du monde, **Michel Milecan**, directeur du développement stratégique, affirme : « J'aimerais bien être sous-traitant de **Canadair**. »

Son voeu n'est qu'en partie réalisé puisque son entreprise effectue quelques travaux de structure pour **Short**, filiale de **Canadair** en Irlande.

Le pari de **Sonaca** est celui de la productivité, étant donné que ses coûts horaires de main-d'oeuvre sont plus élevés qu'en France et en Angleterre, par exemple, quoiqu'ils soient inférieurs à ceux de l'Allemagne. C'est pourquoi l'entreprise a mis au point un atelier

flexible, dont elle a d'ailleurs breveté des parties.

Techspace Aero joue la même carte de la productivité pour fabriquer des pièces de moteur pour **General Electric** et **Allied Signal**, dont le modèle **AS-900** est appelé à propulser certains **Regional** et **Business Jet** de **Canadair**.

Comme **Sonaca**, **Techspace** ne se contente pas de fabriquer, un secteur où elle excelle avec ses vastes ateliers où tournent quelque 350 machines à contrôle numérique. La firme se fait aussi partenaire financier à risque dans la majorité des projets qu'elle mène, tout comme **Sonaca** d'ailleurs. De plus, **Techspace** compte 200 ingénieurs concepteurs sur 1 300 employés, qui ont contribué considérablement au développement du moteur **CFM 56** de **Pratt & Whitney**, vendu à plus de 10 000 exemplaires. (YB) ■

Glissez-vous derrière le volant de l'Acura TL au puissant moteur de 225 chevaux. Il ne vous reste plus qu'à actionner la boîte séquentielle SportShift à cinq rapports pour exercer un contrôle total. Et grâce à la maniabilité prodigieuse

de la TL, vous abordez les virages en épingle avec confiance. Purement passionnant ! Pour obtenir des renseignements supplémentaires, passez chez le concessionnaire Acura le plus près ou composez le 1 888 9-ACURA-9.

Vous contrôlerez tout... sauf votre euphorie.



L'Acura TL 2000 à 36 000 \$*

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA



*P.D.S.F. de la 3.2TL.2000. Transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente du concessionnaire peut être inférieur. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura.

L'innovation pour combattre la pollution agricole

Quatre entreprises québécoises à l'honneur au Salon de l'agriculteur 2000

Suzanne
Dansereau

Grâce à une nouvelle technologie qui résout définitivement le problème de la pollution causée par les eaux de laiterie, la société Premier Tech, de Rivière-du-

Loup, a remporté un prix au concours d'innovation du Salon de l'agriculteur 2000, qui se tenait à Saint-Hyacinthe, la semaine dernière.

Développé en collaboration avec l'Université de Guelph, en Ontario, le système de traitement de Premier Tech

consiste à recueillir l'eau usée dans un flocculateur, c'est-à-dire un réservoir où seront séparés les polluants par un procédé physicochimique.

Le flocculateur de Premier Tech est présentement en phase précommerciale aux États-Unis, en Ontario et au

Québec, où une cinquantaine d'appareils ont été installés. Line Roy-Arcand, chef de produit de l'entreprise, estime que le produit pourrait être commercialisé en l'an 2001 et elle lui voit un bel avenir. « Notre produit concurrence la fosse septique et les champs d'épuration, mais contrairement à ces deux solutions qui ne sont que temporaires, il règle le problème de façon permanente », déclare-t-elle.

Le concours d'innovation du Salon de l'agriculteur a

décerné trois autres prix, dont un à la firme CSI Environnement, de Sherbrooke. Cette entreprise qui existe depuis 1987 oeuvre dans le traitement de matières résiduelles. Elle a développé un procédé de stabilisation des biosolides qui contrôle les odeurs et les éléments pathogènes, et qui les transforme en fertilisant agricole riche en calcium. Le procédé, appelé Alcamix, est en démonstration à Granby.

Le mâle en voiturette !

Un autre produit à s'être distingué est le Contact-O-Max de Romain développement agro-technologique, de Saint-Bernard de Dorchester. Il s'agit d'une petite voiturette téléguidée dans laquelle on installe un verrat pour le balader devant des truies. Si ces dernières s'immobilisent lorsqu'on leur fait sentir l'haleine du mâle, c'est qu'elles sont en chaleur.

« La voiturette simplifie le contact nez à nez entre le mâle et la femelle et permet une insémination efficace », explique son inventeur, Robert Labrecque, vice-président de l'entreprise.

Contact-O-Max vient d'être

mis en marché. En l'espace de quelques mois, on a vendu une cinquantaine de voiturettes au Québec. Un contrat signé avec la multinationale Minitude ouvre les portes d'une centaine de pays, dont les États-Unis, le Mexique et l'Allemagne.

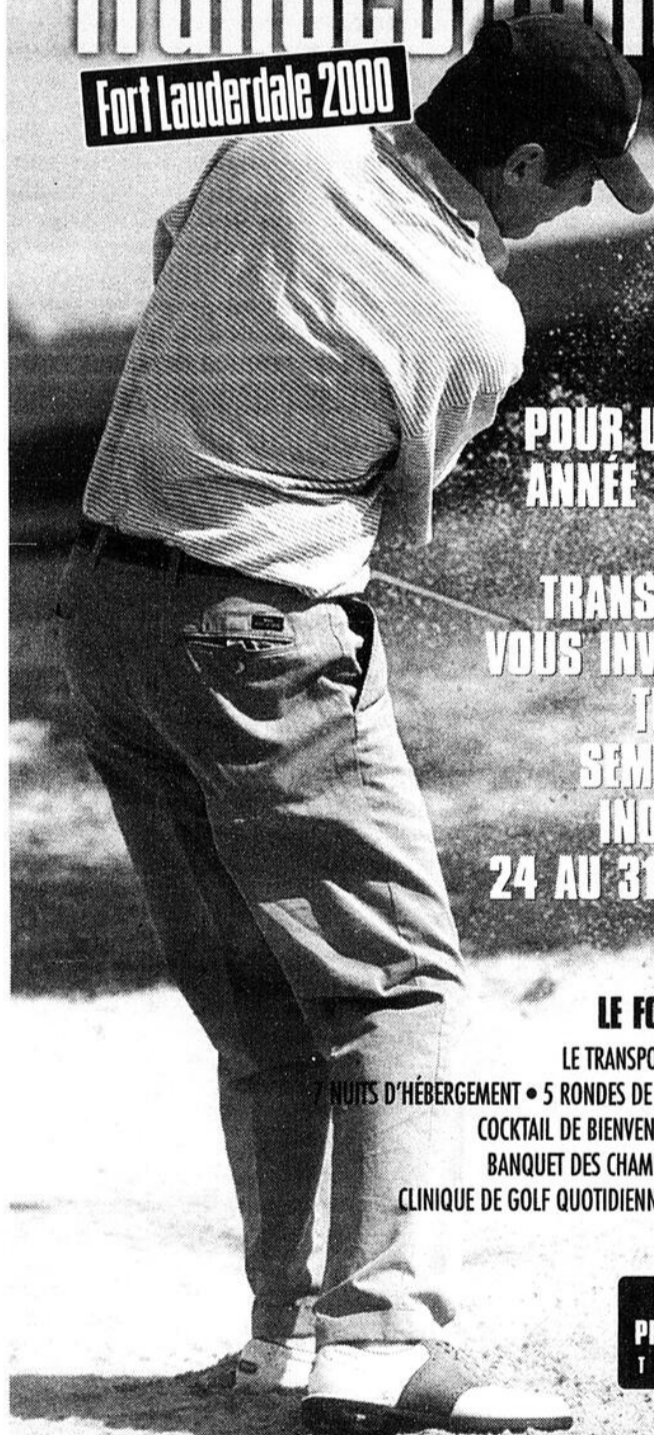
La quatrième entreprise à avoir été honorée est la firme Filtre-Expert, de Lévis. Elle vient de mettre au point un système de détection d'anomalies dans les réseaux électriques. Le système est sophistiqué au point de détecter un défaut dans un moteur avant même qu'il ne tombe en panne. « Non seulement il réduit le risque d'incendie et de panne, il contribue aussi à réduire les coûts d'énergie », explique le président de l'entreprise, Jacques Dion.

Comme la moitié des incendies dans les fermes sont dus à une défaillance dans les réseaux électriques, le produit est voué au succès, croit M. Dion. Le système pourrait aussi être installé dans d'autres types de bâtiments, comme les églises, poursuit-il.

Filtre-expert est en pourparlers avec des compagnies d'assurance pour qu'elles offrent des rabais aux fermiers qui se doteront du système. ■

La Classique Transcontinental

Fort Lauderdale 2000



POUR UNE SEPTIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE LES HEBDOS TRANSCONTINENTAL VOUS INVITENT À PARTICIPER À UNE SEMAINE DE GOLF INOUBLIABLE DU 24 AU 31 MARS 2000

LE FORFAIT COMPREND:

LE TRANSPORT ALLER-RETOUR PAR AVION
7 NUITS D'HÉBERGEMENT • 5 RONDES DE GOLF • VOITURE (OCC. QUA.)
COCKTAIL DE BIENVENUE • VOITURETTE ÉLECTRIQUE
BANQUET DES CHAMPIONS • CADEAUX DE DÉPART
CLINIQUE DE GOLF QUOTIDIENNE AVEC JEAN-LOUIS LAMARRE
GOLFEUR PROFESSIONNEL

PRIX 1475\$ /PERS
TAXES INCLUSES

EN COLLABORATION AVEC

Reebok

GREG NORMAN

GOLF

LA CLASSIQUE Transcontinental

Réservez dès maintenant. Les places sont limitées. Date limite d'inscription: le 15 février 2000.

POUR PLUS D'INFORMATIONS:

CLAUDE ROBILLARD • RÉGION DE MTL 450-585-2854

EXTÉRIEUR 1-877-997-GOLF

SLF



Alain Mamane, CA, EEE

Brian Mozessohn, CA, EEE, ASA, président de Schwartz Levitsky Feldman Valuations Inc. et les associés de Schwartz Levitsky Feldman (SLF) sont heureux d'annoncer la nomination d'Alain Mamane, CA, EEE, au poste de vice-président de Schwartz Levitsky Feldman Valuations Inc.

M. Mamane, comptable agréé et expert en évaluation d'entreprises, fournit des services d'évaluation d'entreprises et de consultation en matière de litige au milieu juridique et aux entreprises des secteurs privé et public dans les cas de fiscalité, d'acquisition, de dessaisissement, de financement, de conflits entre actionnaires, de divorce et d'évaluation quantitative des dommages-intérêts.

Schwartz Levitsky Feldman Valuations Inc. fournit des services d'évaluation impartiale et de consultation en matière de litige à une vaste clientèle ayant des objectifs divers et fait partie de SLF, l'un des plus grands cabinets de comptables agréés au Canada, qui répond aux besoins du monde des affaires au Canada depuis 1935. Elle dessert également ses clients sur la scène internationale en tant que membre de HLB International.

Schwartz Levitsky Feldman
Comptables agréés, SRL
Montréal, Toronto, Ottawa

Galerie du Gouverneur : la SAQ s'explique

Ce n'est pas un simple musée que la Société des alcools du Québec (SAQ) veut établir au sous-sol de son siège social, dans l'est de Montréal, mais plutôt une Galerie du Gouverneur comportant plusieurs volets distincts.

Estimant que son projet est mal connu et mal interprété par les médias, le président de la SAQ, Gaëtan Frigon, apporte une série de précisions.

Voici les principaux éléments de ce projet multidisciplinaire de 8 M\$:

- Ajout d'une salle de réception. La Maison du Gouverneur a déjà des salles de réception, mais elles sont insuffisantes. La SAQ en tire des bénéfices par les vins qui y sont consommés.

- Construction de nouveaux celliers pour location à des particuliers et à des restaurateurs. La Maison du Gouverneur a une liste d'attente de 75 noms de personnes désireuses louer un tel espace. La SAQ en retire des revenus de location.

- Agrandissement de la cave de garde pour faire vieillir les

grands vins. Sa capacité passerait de 25 000 à 75 000 bouteilles.

- Agrandissement de la section succursale de la Maison du Gouverneur. Cette succursale, auparavant accessible sur rendez-vous à un nombre limité de personnes, deviendrait accessible à tous ceux qui voudront y acheter des vins rares.

- Mise en valeur de l'histoire du site de la Maison du Gouverneur (Le Pied-du-courant), où les Patriotes de 1837 ont été emprisonnés et pendus.

Après avoir fait l'annonce de ce projet, la SAQ a temporairement retardé sa réalisation en raison d'une offre d'achat qu'elle a déposée pour un terrain situé au coin nord-est du boulevard René-Lévesque et de l'avenue de Lorimier.

Si le terrain est effectivement acheté, la SAQ décontaminera ce lieu d'exploitation d'une ancienne usine de peinture et y installera une mégasuccursale, qui pourrait être reliée par tunnel à la Maison du Gouverneur. (JPG) ■

Management

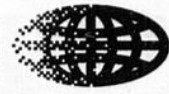
● Les affirmations malveillantes peuvent coûter cher

La Cour supérieure a récemment confirmé l'application en droit québécois du concept de *plaideur téméraire* en condamnant un ex-employé à verser près de 30 000 \$ p. 33

● Les Québécois aiment leur travail et les défis qu'il propose

Les employés à temps plein et en particulier ceux qui gagnent de 60 000 à 79 000 \$ par année sont plus heureux que les employés à temps partiel p. 36

NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN
MANAGEMENT
LGS



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

Les patrons ne donnent pas assez de *feed-back*, disent les employés

Les cadres ne savent pas comment canaliser les forces de leurs employés

Kathy
Noël

Les employés ne sont pas toujours tendres avec les cadres quand on leur donne la chance de s'exprimer. Ils jugent qu'en plus de manquer de leadership, leurs patrons ne donnent pas assez de rétroaction et ne savent pas utiliser et développer leurs forces.

Voilà ce qu'ont constaté les consultants en ressources humaines Patrick Rivard, du Groupe conseil FRP, et Samir Kodsî, de Samir Kodsî et associés.

Ils ont scruté les pensées les plus intimes de 688 employés des secteurs public et privé au sujet de leurs 138 dirigeants. Résultat : en général, les employés donnent une bonne note à leurs patrons, mais soulignent aussi leurs grandes faiblesses.

D'abord, ils ne savent pas comment donner de la rétroaction. « C'est une des plus grandes faiblesses des *managers*. Ils n'aiment pas donner l'heure juste parce qu'ils ne savent pas comment le faire et ils ont peur des réactions de la personne », dit Samir Kodsî.

En fait, les employés reprochent à leurs patrons de pas donner de rétroaction régulièrement et de ne pas être capables de donner des commentaires constructifs. Ils aimeraient également avoir plus de rétroaction concernant leurs attitudes, comportements et habiletés. Ils réclament plus d'honnêteté de la part des gestionnaires.

Les forces et les faiblesses des patrons, selon leurs employés

Forces

- Ils savent développer une relation de confiance
- Ils favorisent la communication
- Ils sont efficaces pour résoudre les problèmes

Faiblesses

- Ils n'aident pas suffisamment les employés à se développer
- Ils ne donnent pas assez de rétroaction
- Ils manquent de leadership

Tableau : LES AFFAIRES

Bref, si le concept est à la mode, il n'est pas encore entré dans les moeurs. Les employés ne veulent pas que recevoir des fleurs, note Patrick Rivard, ils veulent de véritables *coachs* !

« *Coach*, c'est avoir un dialogue pour maintenir une relation de travail continue et c'est aussi confronter les problèmes aussitôt qu'ils se présentent. C'est de dire à son employé : tu n'as pas fait ce que je t'ai demandé, pourquoi ? As-tu besoin d'aide ? »

Ce problème est souvent typique des gestionnaires de premier niveau, souvent d'excellents techniciens, mais de bien piètres communicateurs. À ceux qui se plaignent de manquer de temps pour donner de la rétroaction, les employés ne demandent pas la lune, selon les deux consultants.

« Les patrons voient ça plus compliqué que ça ne l'est. Ils croient qu'il faut absolument amener l'employé dans son bureau et fermer la porte, alors qu'une petite tape dans le dos

et dire *t'as pas l'air en forme aujourd'hui, ça ne prend qu'une minute* », dit M. Kodsî.

Les patrons manquent de leadership...

Les employés donnent également une mauvaise note aux gestionnaires au chapitre du leadership. Un véritable leader fait ce qu'il prêche, mérite le respect, sait valoriser et influencer ses employés. Il n'a pas peur aussi de confronter ses employés sur son style de gestion, ce qui n'est pas le cas de la majorité.

« Les patrons ont peur de savoir comment ils gèrent. Jamais ils ne vont demander à leurs employés comment ils trouvent leur façon de gérer. Nous sommes forcés d'utiliser des questionnaires anonymes, alors que les cadres devraient demander carrément : *êtes vous satisfaits de ma gestion ?* »

Marie Langlois, vice-présidente, stratégies *corporatives*, Compensation Banque Na-

tionale, expérimentait déjà ce sain brassage de linge sale en famille avant de se prêter au jeu de l'évaluation. « En réunion, les choses ne sortent pas toujours aussi clairement. Le sondage anonyme donne des éléments précis sur lesquels les employés peuvent s'exprimer et cela permet d'ouvrir la communication », dit-elle.

L'autre faiblesse décelée chez les commandants : leur capacité d'aider les employés à se développer. Ils ne savent pas utiliser les forces de chacun et ne répondent pas suffisamment à leurs besoins de formation.

...mais ils tiennent parole

Les patrons se sont pas recalés sur toute la ligne. Parmi les grandes forces des gestionnaires, selon leurs employés, il y a la capacité à développer une relation de confiance. On apprécie leur discrétion, leur respect de la confidentialité et le fait qu'ils tiennent parole.

Et contrairement à la croyance qui veut que les entreprises souffrent d'un manque de communication, les travailleurs trouvent que leur patrons sont en général de bons communicateurs. Ils sont attentifs, à l'écoute et ouverts aux suggestions.

Il semble que les problèmes de communication en entre-

■ Parmi les grandes forces des gestionnaires, selon leurs employés, il y a la capacité à développer une relation de confiance.

prise ne concernent pas les employés et leurs patrons, mais, surtout, les patrons entre eux. Les employés ont parfois l'impression de faire les frais d'un manque d'échange entre les membres de la direction.

D'autres bonnes notes dans le cahier de notes des cadres ? Oui, en marge des résolutions de problèmes. Les employés reconnaissent l'habileté de leur patron à résoudre les conflits en s'attardant à la solution plutôt qu'à trouver un coupable.

Enfin, là où les patrons n'échouent pas, mais ont encore du travail à faire, c'est dans leur capacité de diriger avec vision, d'encadrer, de maintenir l'engagement et d'expliquer ce qu'ils attendent du personnel.

Ils devraient aussi donner plus d'autonomie, d'avantage de ressources et de temps pour aider l'employé à faire son travail.

Les employés implorant aussi leur patron d'avoir des attentes réalistes et de tenir compte du contexte et de la lourdeur de leur tâche lorsqu'ils élaborent des objectifs.

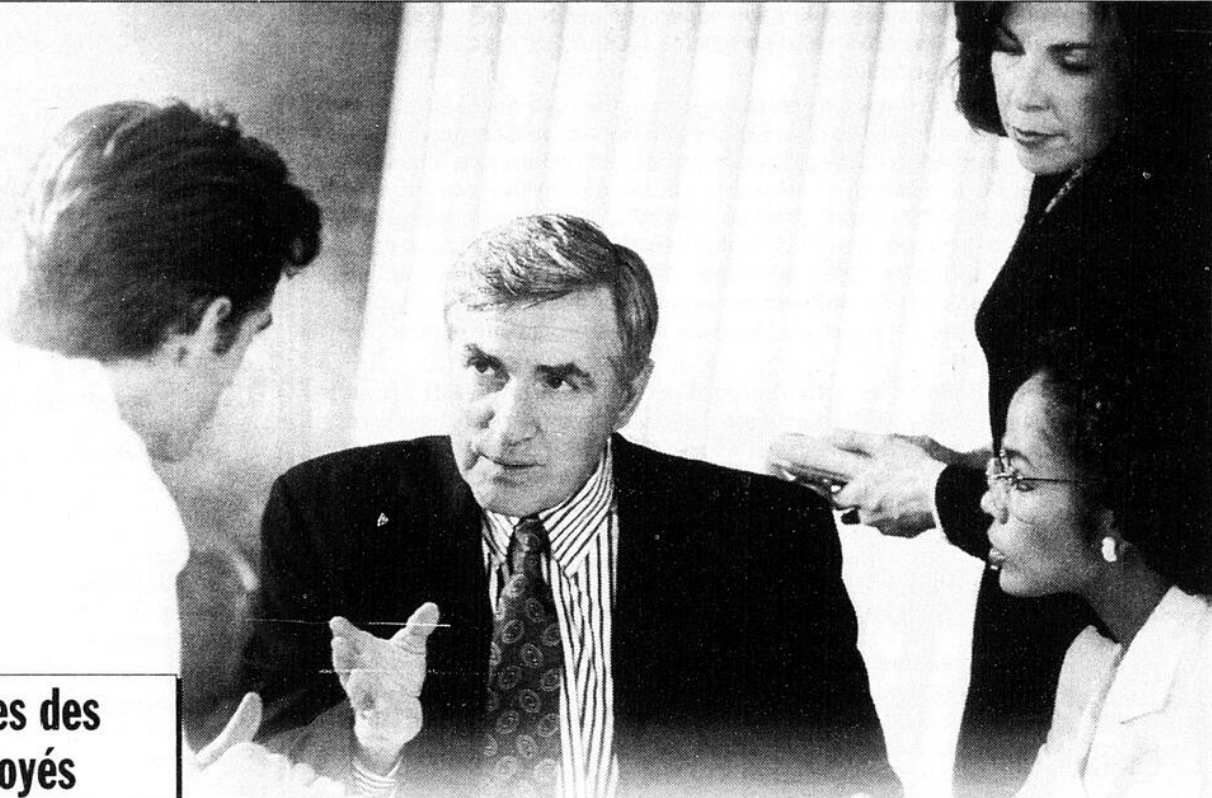
Les évaluations par les employés se répandent dans les entreprises, note Danièle Gilbert, vice-présidente des ressources humaines de Finan-

cière Banque Nationale. « Les évaluations à 360 degrés, c'est-à-dire lorsque les cadres sont évalués par leurs patrons, leurs clients, leurs collègues et leurs employés sont de plus en plus populaires. L'opinion des employés donne un autre éclairage sur la gestion et devient un outil de plus parmi un ensemble de moyens pour mesurer la performance », dit-elle.

Et ce n'est pas dans le but de punir, tiennent à mentionner les consultants de FRP et Kodsî, bien qu'ils aient déjà vu un congédiement effectué à la lumière des résultats.

« Cela rend explicites des choses qui se disent à gauche et à droite dans l'entreprise. C'est une façon organisée d'avoir du *feed-back* de ses employés, mais c'est avant tout un moyen pour les gestionnaires de se développer et de se comparer. »

Dans le cadre de cet exercice, les patrons sont invités à s'autoévaluer à partir du même questionnaire. Ils peuvent comparer leurs résultats avec ceux de leurs employés et savoir également où ils se situent par rapport aux autres gestionnaires de l'organisation. L'entreprise au complet peut ensuite comparer ses forces et faiblesses en management avec les autres entreprises. ■



Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com



ROBERT HALF®

Spécialiste du Recrutement Financier

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

Division de
Robert Half Canada Inc.

DIRECTEUR DU MARKETING ET DÉVELOPPEMENT DU SERVICE AÉRIEN, FRET AÉRIEN ET VOYAGEURS

L'Administration de l'Aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa est un organisme qui répond aux besoins du public voyageur de la région de la capitale nationale. Elle a pour objectifs de gérer l'aéroport, d'entreprendre et de favoriser le développement des terrains aéroportuaires dont elle est responsable, d'élargir les facilités de transport et de créer une activité économique.

Relevant du Vice-Président, Développement commercial et marketing, le Directeur du Marketing et développement du service aérien, fret aérien et voyageurs sera responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de programmes de marketing et développement du service aérien, fret aérien et voyageurs. Le candidat retenu concevra et mettra en œuvre des études de marché qualitatives et quantitatives pour appuyer le marketing passagers, fret aérien et lignes aériennes et établir et garder à jour un réseau de contacts professionnels au sein des industries de l'aviation commerciale, du fret aérien et du tourisme et des organismes gouvernementaux pertinents.

Les candidats doivent être titulaires d'un diplôme universitaire et posséder au moins 10 ans d'expérience dans l'industrie aéroportuaire, de l'aviation ou du voyage, dont cinq à un poste de direction en rapport avec le marketing et le développement des marchés. Ils doivent être extrêmement doués en relations interpersonnelles et en communications dans les deux langues officielles, posséder de solides compétences en planification stratégique et en conception de programmes et des compétences marquées en marketing.

Veillez faire parvenir votre c.v. en toute confidentialité à :



Administration de l'Aéroport international
Macdonald-Cartier d'Ottawa
a/s Gestionnaire, Ressources humaines et administration
50, chemin de l'Aéroport, salle 2362
Gloucester (Ontario) K1V 9B4

Notre client est une importante société immobilière dont les activités sont réparties en Amérique du Nord et en Europe.

DIRECTEUR, RECHERCHE ET ANALYSE

Le mandat du titulaire consiste à entreprendre des études et des recherches sectorielles, ainsi que des analyses de divers projets, qui serviront à orienter le développement de la Société. Il fournit les recommandations d'ordre stratégique qui permettront une gestion optimale du portefeuille immobilier. Il coordonne le processus de planification stratégique et développe les outils qui serviront à mesurer la performance du portefeuille.

La personne recherchée possède une solide formation académique, de préférence de second cycle (MBA, M.Sc.), soit en finances, en économie ou en administration. Elle possède de 12 à 15 ans d'expérience et connaît bien le secteur de l'immobilier. Enfin, elle apporte à ce poste de solides compétences de gestionnaire et, surtout, les habiletés requises pour travailler à un niveau stratégique et collaborer à la croissance de la Société.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae à Mme Sylvie Malo au 1555, rue Peel, bureau 1200, Montréal (Québec) H3A 3L8. Téléphone : (514) 844-0469. Télécopieur : (514) 844-0539. Courriel : malos@bidi.com



Belle Isle, Djandji, Brunet

Recherche de cadres

Membre de Fenly International

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Professionnels des ressources humaines et recruteurs, nos pages Carrières représentent le meilleur véhicule publicitaire pour recruter des cadres supérieurs.

Informez-vous au
(514) 392-9000



GameLoft.com

PLATE-FORME MONDIALE DE DIVERTISSEMENT ONLINE

Ubi Soft® Entertainment et Guillemot Corporation s'allient dans le domaine d'Internet et créent GAMELOFT.COM S.A., une société de jeu online qui bénéficiera des savoir-faire Software et Hardware des deux groupes.

GAMELOFT.COM™ est un centre de services et contenu pour joueurs passionnés. Il sera accessible gratuitement par les joueurs du monde entier à partir d'avril 2000. Il mettra à disposition du public plus de 300 jeux, dont les jeux Ubi Soft, les jeux compatibles Direct Play et les Quake-like. Il apportera également un ensemble de services à forte valeur ajoutée.

GAMELOFT.COM™ est un partenaire privilégié pour les fournisseurs d'accès Internet et les générateurs de trafic sur le net désirant offrir à leurs clients une plate-forme de jeux des plus performantes et complètes.

Grâce à une technologie novatrice et performante, GAMELOFT.COM™ est notamment conçu pour tirer parti des réseaux et des plates-formes haut-débit. Son architecture délocalisée, à proximité de tous les utilisateurs, offre la meilleure connexion possible aux joueurs.

ASSISTANT AU DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES

En collaboration avec le VP du développement des affaires, vous serez appelé à participer au développement de notre réseau de partenaires en Amérique du Nord. Vous préparerez le matériel de présentation, effectuerez différentes analyses de marché, proposerez de nouvelles opportunités d'affaires et de partenariats, participerez aux présentations et négociations ainsi qu'au suivi des différents dossiers relatifs à nos partenaires existants et futurs.

Détenteur d'un baccalauréat en administration des affaires, vous possédez de l'expérience en vente, de bonnes qualités de négociateur, un sens de l'analyse ainsi qu'un intérêt marqué pour les industries du jeu vidéo et de l'Internet. Bilingue (anglais-français), vous maîtrisez parfaitement les logiciels PowerPoint, Word, Excel et vous avez une excellente connaissance des outils du domaine de l'Internet.

Si ce poste vous intéresse, veuillez nous faire parvenir votre candidature, une lettre de motivation à l'adresse électronique suivante : recrut_ca@gameloft.com, par fax au (514) 490-0882 ou par courrier au 5500, boul. St-Laurent, suite 5000, Montréal, Qué., H2T 1S6 à l'attention de Gameloft.com.

L'AVENIR, C'EST CHEZ NOUS

Systèmes SCI (Canada) Inc., membre d'une entreprise internationale de premier plan dans le domaine des services en électronique et comptant 37 usines réparties dans une dizaine de pays, recherche plusieurs professionnels dynamiques pour son usine de Pointe-Claire.

PLANIFICATEURS-ACHETEURS

Au sein de l'équipe responsable de l'approvisionnement technique pour nos activités canadiennes et de la gestion stratégique des matériaux à l'échelle mondiale, vous vous assurez que les besoins en composantes sont comblés à temps. Vous contrôlez également le niveau des stocks du portfolio et participerez à l'introduction des nouveaux produits. De plus, vous négocierez des ententes avec les fournisseurs concernant les délais de livraison et les prix, ce qui implique la détermination de nouvelles sources d'approvisionnement et d'occasions de réduction des coûts en matière d'achat. Enfin, vous validerez auprès du personnel de l'usine notre capacité de production et participerez aux réunions de production.

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires, option gestion des opérations, vous êtes bilingue et possédez une bonne connaissance du système MRP et des logiciels Windows. Comptant de deux à cinq années à un poste similaire, vous vous démarquez par votre autonomie, votre souci du détail et votre sens de l'organisation, ainsi que par votre habileté à négocier et à communiquer, tant en français qu'en anglais. La connaissance des produits électroniques constitue un atout.

Nous vous offrons un excellent milieu de travail. Si le poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae le plus rapidement possible au Service des ressources humaines, Systèmes SCI (Canada) Inc., 2001, boul. des Sources, Pointe-Claire (Québec) H9R 5Z4. Télécopieur : (514) 684-1833

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

Carrières

LES AFFAIRES

La section Carrières du journal LES AFFAIRES ; l'endroit idéal pour recruter dans le secteur des hautes technologies. Informez-vous au (514) 392-9000

**SPÉCIALISTE
CONTRÔLE QUALITÉ**

Compagnie manufacturière en alimentation située à Ville D'Anjou recherche un ou une spécialiste-assurance qualité avec 3-5 ans d'expérience. Responsabilités : horaire de production, analyse d'échantillons, vérification de production, rapports... Salaire compétitif !

**SUPERVISEUR
DE PRODUCTION**

Recherche un superviseur à la production avec expérience dans le domaine alimentaire de préférence. Le candidat devra être bilingue, autonome avec d'excellentes habilités en gestion... Salaire compétitif !

S.V.P. Faxer votre curriculum vitae au
(514) 354-4235.



Les **300**
plus importantes
PME au Québec

- édition 2000

en kiosque le 28 janvier

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

Les détails de chaque poste sur le site www.lesaffaires.com

« Repères-Emplois propose une sélection parmi les meilleures offres d'emploi disponibles cette semaine dans toutes les régions du Québec. Pour plus de détails sur chaque poste, et pour une liste complète des offres disponibles, consultez notre site [lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com). Vous pourrez y trouver rapidement le poste choisi en cliquant sur recherche avancée et en utilisant le numéro de référence publié dans chacune des annonces. Vous pourrez aussi élargir votre recherche personnalisée en choisissant parmi des critères tels que la catégorie de poste, l'industrie, la région, la formation exigée, et bien d'autres. Chances d'emploi égales à tous. »

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. »

Michel Hamel
9729, Côte-de-Liesse
Dorval, Qc. H9P 1A3
(514) 636-1394 Téléc.: (514) 636-9862

Commerces/Distribution

DIRECTEUR COMMERCIAL Réf:6261
La Péraide Ford Inc.
perade@globetrotter.net
a/s Claude Portelance
directeur des ventes
727, Principale
Ste-Anne-de-la-Pérade, Qc. G0X 2J0
Téléc.: (418) 325-3064

OPTOMÉTRISTE Réf:6147
Richard Giguère Opticien
Édifice Delta 1
2875, boul. Laurier, bur. 101
Ste-Foy, Qc. G1V 2M2
(418) 651-6686

Communications et médias

RECHERCHEUR Réf:6005
Publications Transcontinental
Service des ressources humaines
1100 boul René-Lévesque O. 24e
Montréal, Qc. H3B 4X9

PROGRAMMEUR HTML Réf:6238
Publisac.ca
info@publisac.ca

Internet/Multimédia
550 rue Sherbrooke O, Suite 100
Montréal, Qc. H3A 1B9
(514) 840-1279 Téléc.: (514) 840-1280

Comptabilité

VÉRIFICATEUR
Malenfant Dallaire, CA SENC
Tél.: (418) 654-0636
Téléc.: (418) 654-0639
dencote@malenfantdallaire.com

COMPTABLE AGRÉÉ Réf:6165
Danielle Masson, c.a.
progel@clic.net
4600, rue Fossambault, bur 100
Ste-Catherine-de-la-J.-C., Qc. G0A 3M0

FISCALISTE Réf:6268
Robitaille, St-Onge, CGA
a/s M. Jacques Robitaille, CGA
ou M. Yvan St-Onge
391, rue Principale, bur. 108
Granby, Qc. J2G 2W7
Téléc.: (450) 378-8714

Construction et matériaux

TECHNICIEN EN RH Réf:6174
Entreprises David Lauzon ltée
a/s Service des RH
2101, Côte des Cascades
Papineauville, Qc. J0V 1R0
Téléc.: (819) 427-5056

GÉRANT DE PROJETS Réf:6059
L.A. Hébert Ltée
Direction des RH
260, rue St-Pierre
St-Constant, Qc. J5A 2N9
Téléc.: (450) 632-4483
#confidentiel

Développement économique

AGENT DE DÉV. TOURISTIQUE Réf:6149
CLD de La Nouvelle-Beauce
Comité de sélection
270, Marguerite-Bourgeoys, CP 386
Ste-Marie, Qc. G6E 3B6
Téléc.: (418) 387-3199

COMMISSAIRE DÉV TECHNOLOGIQUE Réf:6270
Soc. dev. économique rég. Sherbr
Pierre Dagenais, dir. général
1308, boul. Portland, CP 1355
Sherbrooke, Qc. J1H 5L9

Droit

AVOCAT Réf:3797
Cain Lamarre Casgrain Wells
Me Jean Côté, C.M., c.r.
580, Grande-Allée Est, bur. 440
Québec, Qc. G1R 2K2
(418) 522-4580 Téléc.: (418) 529-9590

TECHNICIEN JURIDIQUE Réf:6153
Desjardins Ducharme Stein Monast
doyjul@ddsm.ca
Me Julie-Suzanne Doyon
1150, de Claire-Fontaine, bur300
Québec, Qc. G1R 5G4

Éducation

DIRECTEUR DES ÉTUDES Réf:6106
Cégep de Limoilou
Directeur général
1300, 8e avenue
Québec, Qc. G1J 5L5

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6065
Centre François-Michelle
10095, Meunier
Montréal, Qc. H3L 2Z1
#Direction générale

DIR. GÉNÉRAL & PÉDAGOGIQUE Réf:6108
Collège de Champigny
1400, route de l'Aéroport
Ste-Foy, Qc. G2G 1G6
#DG-DP-2000

Électronique

L'offre de la semaine

PLANIFICATEURS-ACHETEURS Réf:6246P
Systèmes SCI (Canada) Inc
Services des ressources humaines
2001, boul. des Sources
Pointe-Claire, Qc. H9R 5Z4
Téléc.: (514) 684-1833

RESPONSABLE DES ACHATS Réf:6163
Dectronique Informatique
Jean-Marc Ferland
1000, boul. Parc-Technologique
Québec, Qc. G1P 4S3

Aérospatiale/aéronautique

PROPELLANT CHEMIST Réf:6012
Bristol Aerospace Ltd
balhr@bristol.ca
PO Box 874
Winnipeg, MB, R3C 2S4
Téléc.: (204) 774-0195

Agroalimentaire

CONTREMAÎTRE DE PRODUCTION Réf:6286
Agropur, Coop. agro-alimentaire
Service des RH
510, rue Principale
Granby, Qc. J2G 7G2
Téléc.: (450) 375-0240

SPÉCIALISTE CONTRÔLE QUALITÉ Réf:6249P
Cie manufacturière alimentation
Téléc.: (514) 354-4235

SUPERVISEUR DE PRODUCTION Réf:6250P
Cie manufacturière alimentation
Téléc.: (514) 354-4235

Associations/syndicats

DIRECTEUR EXÉCUTIF Réf:6020
Association Musées Saskatchewan
Sheila Kelly, Présidente
2205, Ave Victoria
Régina, Sa, S4P 0S4

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6232
Association Qc Schizophrénie
Comité de sélection
7401, rue Hochelaga
Montréal, Qc. H1N 3M5

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6221
Leucan
Comité de sélection
3045, chemin Côte Ste-Catherine
Montréal, Qc. H3T 1C4

Assurances

ANALYSTE EN INFORMATIQUE Réf:6141
La Capitale, cie d'ass. générale
Direction des RH
525, René-Lévesque E., CP 17100
Québec, Qc. G1K 9E2
Téléc.: (418) 646-5960

CONSEILLER EN PRÉVENTION Réf:6269
Promutuel Frontenac
Pierre Bélair, dir. général
5240, boul. des Vétérans
Lac-Mégantic, Qc. G6B 2G5

Banques/Financement

DIR., SERVICES FINANCIERS Réf:5979P
Banque de Montréal
josechristine.boillard@ift.bmo.ca
Service des ressources humaines
129 rue St-Jacques, 6e étage
Montréal, Qc. H2Y 1L6
#DSF-7664-01

DIR. REL. TRAVAIL SERV. ENTR Réf:5980P
Banque de Montréal
josechristine.boillard@ift.bmo.ca
Ressources humaines
#DRA-1199
129 rue St-Jacques, 6e étage
Montréal, Qc. H2Y 1L6
#DRA-1199

DIRECTEUR COMPTES AGRICOLES Réf:6004P
Fédération des C. P. D du Saguenay
Madame Christine Gagnon
Direction soutien opér. - impla
50, rue des Roses
Métabetchouan, Qc. G0W 2A0

Chimie

PROFESSIONNEL DES VENTES Réf:1821
Cantol ltée

« 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**

Communiquez avec Annie Brisebois
briseboisa@transcontinental.ca • (514) 392-2084

Fabrication

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6022
A.W. Fraser & Associates
vancouver@awfraser.com
James W. West, CMC
555, Burrard Street, suite 455
Vancouver, CB, V7X 1M8
Télé.: (604) 685-7999

INGÉNIEURS EN ÉLECTRONIQUE Réf:6078
Delta Vision Inc.
deltavision@videotron.net
François Cournoyer
170, boul. Taschereau, suite 203
LaPrairie, Qc, J5R 5H6

INGÉNIEUR, GÉNIE INDUSTRIEL Réf:6090
Société Viasystems Canada Inc.
Service des RH
379, rue Brignon
Granby, Qc, J2G 8N5
Télé.: (450) 378-0194

Génie

INGÉNIEUR CIVIL AFFILIÉ Réf:6279
Groupe STEICA
Directeur des RH
316, 12e Avenue Sud
Sherbrooke, Qc, J1G 2V6

DIRECTEUR D'USINE Réf:6198
ORM Cogénération Inc.
1155, Boul. René-Lévesque O.
Montréal, Qué, H3B 3Z7
#DIRGENERAL

ING. DE PROJETS EN MÉCANIQUE Réf:6248
Techmec Inc.
techmecinc@qc.aira.com
221, rue Tétrault
Cap-de-la-Madeleine, Qc, G8T 4V3
Télé.: (819) 373-3707

Gestion

DIRECTEUR DE COMPTES Réf:6097
Beltron, Services-conseils
m.tougas@beltron.ca
Marjolaine Tougas
Place Iberville Deux
1175, rue Lavergne, bur 470
Ste-Foy, Qc, G1V 4P1
(418) 570-1151 Télé.: (418) 650-0022

FISCALISTE Réf:6281
Malette Maheu/Arthur Andersen
Mme Denyse Pelletier
2727, rue King O., bur 300
Sherbrooke, Qc, J1L 1C2
Télé.: (819) 564-8078

Gouvernement/Municipal

AGENT, TRADUCTION JURIDIQUE Réf:5994
Assemblée nationale du Québec
Direction des RH
835, boul. René-Lévesque Est,
2e étage, bur. 2.10, Québec, Qc, G1A 1A3
#RO-1252000

DIRECTEUR Réf:6040
Conseil arts Nouveau-Brunswick
artsnb@gov.nb.ca
CP 6000
Fredericton, N-B, E3B 5H1
(506) 453-2643

Immobilier

V.-P., VENTES&SERV. CLIENTÈLE Réf:6023
41 HomeNet Inc.
jobs@41home.net

DIRECTEUR ADJOINT Réf:6181

Les Immeubles E-Tassé
Centre d'Achats Riviera
22, Des Flandres, suite 101
Gatineau, Qc, J8T 4R7

ADJ. DIR.-AVOCAT CONTENTIEUX Réf:6167
Perspective Travail Inc.
perspective.travail@videotron.ca
Gynet F. Hamel
850, av. Ernest-Gagnon
Bur. 162, Le Samuel-Holland
Québec, Qc, G1S 4S2
(418) 681-4700 Télé.: (418) 681-4190

Informatique/technologies

SPÉCIALISTE/DIRECTEUR - MISE EN MARCHÉ, PRODUITS TÉLÉCOM
St-Laurent (Québec)
3 à 5 ans d'expérience
Esprit d'équipe
Bilingue (français/anglais, écrit et oral)
site web : Info@fonex.ca
rosa@fonex.ca Réf: 6247P

DIR. DÉV. INFORMATIQUE Réf:5958P
Le Groupe P.C.A. inc.
cv@groupe-pca.com
6850, rue Sherbrooke E. bur. 300
Montréal, Qc, H1N 1E1
Télé.: (514) 256-8007
#3726

ANALYSTE D'AFFAIRES Réf:5959P
Le Groupe P.C.A. inc.
cv@groupe-pca.com
6850, rue Sherbrooke E. bur. 300
Montréal, Qc, H1N 1E1
Télé.: (514) 256-8007
#3828, 3836

SPÉC. INTERNET ET COMM. ÉLECT Réf:5960P
Le Groupe P.C.A. inc.
cv@groupe-pca.com
6850, rue Sherbrooke E. bur. 300
Montréal, Qc, H1N 1E1
Télé.: (514) 256-8007
#3807, 3826

REPRÉSENTANT(E) Réf:5967P
Normax Informatique Inc.
rtrepanier@normax.com
2436 boul. Industriel
Laval, Qc, H7S 2G7
Télé.: (450) 668-3321

Machinerie et équipement

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:6263
Equipements NORDEER Inc.
a/s Louis Roy
420, rue Vachon
Cap-de-la-Madeleine, Qc, G8T 8Y2
#concours repr. ventes

REPRÉSENTANT INDUSTRIEL Réf:6258
Marc Gauthier & associés
Marc Gauthier
3700, rue du Campanile, bur. 111
Ste-Foy, Qc, G1X 4G6
(418) 650-4900 Télé.: (418) 650-4905

Matériel de transport

DIRECTEUR BILINGUE Réf:6064
OK Tire Stores Inc.
oktire@uniserve.com
M. Nelson Gray
V.-P., achats et logistique
9430-198 Street
Langley, CB, V1M 3C8
Télé.: (604) 888-4511

INGÉNIEUR, QUALITÉ DE PRODUITS Réf:6125
Waterville TG Inc.
Service des RH
10, rue Dépôt, CP 450
Waterville, Qc, J0B 3H0
Télé.: (819) 837-0132

ANALYSTE GESTION DES MATIÈRES Réf:6273
Waterville TG Inc.
Service des RH
10, rue Dépôt, CP 450
Waterville, Qc, J0B 3H0
Télé.: (819) 837-0132

Métallurgie

INGÉNIEUR PROCÉDÉ Réf:6161
Aluminerie Lauralco Inc.
Ressources humaines
1, boul. des Sources
Deschambault, Qc, G0A 1S0
#L-500

INGÉNIEUR MÉTALLURGISTE Réf:6112
Galvano
Directeur d'usine
2620, rue Bernard-Pilon
Beloil, Qc, J3G 4S5

REPRÉSENTANT TECHNIQUE Réf:6042
Industries Lyster Inc.
Yolande Gervais
Conseillère en recrutement
1965, Sherbrooke Est
Montréal, Qc, H2K 1B8

Meuble

DESSINATEUR Réf:6138
Plessi
progesco@ivic.qc.ca
Groupe Conseil PROGESCO
1097, Notre-Dame O., bur. 200
Victoriaville, Qc, G6P 7L1
Télé.: (819) 752-6022

CONTREMAÎTRE DE PRODUCTION Réf:6139
Plessi
progesco@ivic.qc.ca
Groupe Conseil PROGESCO
1097, Notre-Dame O., bur. 200
Victoriaville, Qc, G6P 7L1
Télé.: (819) 752-6022

Papiers et produits forestiers

CHARGÉ PROJET INSTRUMENTATION Réf:6259
Cascades Inc. Ingénierie&projets
mnolette@cascades.com
461, rue Marie-Victorin, CP 269
Kingsley Falls, Qc, J0A 1B0
Télé.: (819) 363-5555

TECHN. DÉP. ENTRETIEN MÉCAN. Réf:6169
J. Ford ltée
Service des RH
200, rue du Moulin
Portneuf, Qc, G0A 2Y0
Télé.: (418) 286-2264

REP. SECTEUR DE L'IMPRIMERIE Réf:6069
Le Groupe FM
Directeur des ventes
8145, boul. Industriel
Chambly, Qc, J3L 5G8
Télé.: (450) 447-1718

Pharma/biotechnologie

ASSOCIÉS, RECHERCHE CLINIQUE Réf:6017
Moncoa Medical Research Inc.
RH
1033, Davie Street, suite 520
Vancouver, CB, V6E 1M7
Télé.: (604) 689-5630

CHEF SERVICE INSTRUMENTATION Réf:6047
Phoenix International Inc.
emp_recruit@pils.com
Dotation RH
2350, rue Cohen
Saint-Laurent, Qc, H4R 2N6
Télé.: (514) 355-8340

RÉDACTEUR MÉDICAL Réf:6200
Quintiles Canada Inc.
Service des RH
100, boul. Alexis-Nihon, bur. 800
Saint-Laurent, Qc, H4M 2P4
Télé.: (514) 855-9531
#234

Ressources humaines

PAIEMÀITRE Réf:6034
André Pelletier Inc.
pelletie@microtec.net
Consultant en RH
Télé.: (819) 868-4004

DESIGNER - LOGICIELS Réf:6244
IMI Ward Associés
montreal@imaward.com
Recrutement
Montréal, Qué, H3A 2W5
(514) 848-9361 Télé.: (514) 848-6376
#SD01

Santé

CHIMISTE ANALYTIQUE Réf:6018
Caduceon Inc.
RH, IDS Intelligent Detection
Systems Inc.
100, King Street West, suite 7070
Toronto, On, M5X 1B1
Télé.: (416) 214-6730

« 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**

Communiquez avec Annie Brisebois
briseboisa@transcontinental.ca • (514) 392-2084

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6074
Cre hospitalier Robert-Giffard
Président du comité de sélection
2601, chemin de la Canardière
bur. K-1145, Beauport, Qc, G1J 2G3
#poste de DG

CHEF D'UNITÉ CHIRURGIE Réf:6075
Hôpital Sainte-Croix
Direction des RH
570, rue Heriot
Drummondville, Qc, J2B 1C1
(819) 478-6427 Télé.: (819) 478-6424

Services (Divers)

CONSEILLERS CLINIQUES Réf:6255
Intermedso
recrutement@intermedso.com
130, Rue Albert, pièce 514
Ottawa, Ont, K1P 5G4
Télé.: (613) 232-2465
#990824

TECHN. VALORISATION AGRICOLE Réf:6129
Les Composts du Québec Inc.
composts@composts.com
Service des RH
415, ch. Plaisance, CP 448
St-Henri-de-Lévis, Qc, G0R 3E0

ADJOINT EXÉCUTIF Réf:6177
NAV Canada
emplois@navcanada.ca
Section du recrutement
Direction des RH
CP 3411, succ. D
Ottawa, ON, K1P 5L6

Services aux entreprises

RESPONSABLE, SERV. CLIENTÈLES Réf:6235
Blaenderie Centrale de Mtl Inc.
M. Roland Dion
Directeur général
7250, rue Josep-Daoust
Montréal, Qc, H1N 3N9

REPRÉSENTANTS SENIORS VENTES Réf:6044
Gazette Officielle des Affaires
Alain Dierckx
19, rue Le Royer O. # 301
Montréal, Qc, H2Y 1W4
Télé.: (514) 845-7799

Services communautaires

DIRECTEUR DIVISIONNAIRE Réf:6175
Centraide/United Way Ottawa-Carl
parker@unitedwayoc.on.ca
Valerie Parker
Coord. RH et Gestion bénévoles
106, chemin Colonnade, suite 100
Nepean, ON, K2E 7P4

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6095
Cité Historia
Denis Vézina
Parcs-Nature
2580, boul. St-Joseph E., 3e ét.
Montréal, Qc, H1Y 2A2

ANALYSTE, SYST. ADMINISTRATION Réf:6172
Musée Canadien des Civilisations
Conseiller en RH
100, Laurier, CP 3100, succ. B
Hull, Qc, J8X 4H2
Télé.: (819) 776-7110
#9552

Services publics

CONSEILLER TECHNIQUE Réf:6179
Postes Canada
Sylvie Sarault, Div. RH
2701, ch. Riverside, bur. N0030
Ottawa, ON, K1A 0B1
#2002531

CONSULTANT - COÛT DE REVIENT Réf:6013
RHI Management Resources
montreal@rhim.com
Projets financiers
1 Place Ville-Marie bur. 2838
Montréal, Qc, H3B 4R4
(514) 875-2928 Télé.: (514) 875-8066

Télécommunications

SPÉC./DIR - MISE EN MARCHÉ Réf:6247P
Fonex Data Systems Inc.
rosa@fonex.ca

DÉVELOPPEURS C++ Réf:6016
Sigma Systems Group.
resumes@sigma-systems.com
151, Front Street West, suite 51
Toronto, On, M5J 2N1
Télé.: (416) 365-9227

Textile/mode

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6220
CSM Habillement
9310, boul. Saint-Laurent,
bur. 1011, Montréal, Qc, H2N 1N4
#101

INGÉNIEUR D'USINE Réf:5981
J.L. de Ball Canada Inc.
835 boulevard Industriel
Granby, Qc, J2J 1A5
(450) 378-7978 Télé.: (450) 378-7165

DIRECTEUR DE PRODUCTION Réf:6267
L.P. Royer Inc.
lproyer@minfo.net
712, rue Principale, CP 160
Lac-Drolet, Qc, G0Y 1C0
Télé.: (819) 549-2584

Tourisme/hôtellerie

CONTRÔLEUR Réf:6038
Hôtel l'Estérel
info@esterel.com
CP 38
Ville d'Estérel, Qc, J0T 1E0
Télé.: (450) 228-8659

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:6119
Village historique Val-Jalbert
Guy Moreau
Président Cons. administration
901, boul. St-Joseph, bur. 101
Roberval, Qc, G8H 2I8
#DG (sous pli confidentiel)

Transports

DIRECTEUR DE TRAFIC Réf:6254
Transports Gervais ltée
René Gervais
CP 123
Saint-Narcisse, Qc, G0X 2Y0
Télé.: (418) 328-3821

Valeurs mobilières

COMMIS EN FINANCE

Poste urgent à combler
12,27 \$ / heure

- Connaissance intermédiaire des valeurs mobilières et des produits financiers
- Notions en comptabilité
- Poste au Centre-Ville

Pour ne pas manquer votre chance, appelez-moi !

CAROLINE DIGNARD
cdignard@quantum.ca
TEL: 842-5555 /
FAX : 849-8846

QUANTUM

COMPTABLE Réf:6203
Casgrain & Compagnie Limitée
Stéphane Crevier, CA
500, boul. René-Lévesque O.
bur. 1625, Montréal, Qc, H2Z 1W7

Les affirmations malveillantes peuvent coûter cher

La Cour supérieure a récemment confirmé l'application en droit québécois du concept de *plaideur téméraire* en condamnant un ex-employé à verser près de 30 000 \$ en dommages-intérêts à son ex-employeur.

Le demandeur a été embauché par une entreprise de vente de matériel informatique le 1^{er} octobre 1990 pour une durée indéterminée. Son mandat était d'aider les autres vendeurs à améliorer leurs techniques de vente à l'égard des consommateurs ordinaires. Par la suite, il a occupé le poste de responsable de la division des ventes d'un produit prestigieux vendu par l'employeur, de 1992 à 1993. À la suite de la rupture d'un contrat à l'été 1993, l'employeur a cessé de vendre ce produit et le demandeur s'est retrouvé sans travail. L'employeur a donc décidé de lui confier à nouveau son poste d'animateur auprès des vendeurs. Certaines insatisfactions naissent à l'égard du rendement du demandeur. En mars 1994, il est remercié.

Le demandeur a donc intenté une action dans laquelle il réclamait à l'employeur, de même qu'au président de l'entreprise personnellement, la somme de 745 083,32 \$ à titre d'arrangements de salaire et de commissions, de délai-congé raisonnable et de dommages moraux. Selon les allégations du demandeur, le président de l'entreprise lui aurait ordonné d'accomplir certaines tâches tellement odieuses et arbitraires (fabrication de preuve, espionnage, évasion fiscale) que cela aurait provoqué chez lui, à l'automne 1993, une dépression nerveuse entraînant son congédiement ultérieur de même que son incapacité à travailler depuis cinq ans.

L'employeur en défense soutenait qu'il avait une cause juste de congédiement car le demandeur aurait incité certains de ses employés à se joindre à une nouvelle entreprise concurrente qu'il avait l'intention de former. De plus, l'employeur et le président de l'entreprise ont formulé une demande reconventionnelle et réclamé 63 192 \$ en remboursement des frais d'avocat engagés inutilement à la suite de l'action mal fondée, abusive et vexatoire du demandeur, et 25 000 \$ à titre de dommages moraux et exemplaires à la suite des allégations malicieuses et diffamatoires.

La décision

En premier lieu, la cour a écarté la réclamation du demandeur visant les arrangements de salaires et de commissions en raison que le demandeur n'a offert aucune preuve à ce sujet. Quant à la question du

délai-congé raisonnable, elle s'est dite d'avis que le demandeur y avait droit puisque les défendeurs n'ont offert aucune preuve que le demandeur aurait incité certains employés à quitter leur poste chez l'employeur pour se joindre à une entreprise concurrente qu'il entendait mettre sur pied. Après avoir analysé la jurisprudence, la cour estime qu'un délai-congé de huit mois aurait dû être donné vu les circonstances.

La cour rejette cependant la réclamation du demandeur concernant les dommages moraux, ce dernier n'ayant pas soumis d'éléments de preuve autres que la répétition des allégations de sa déclaration lors de son témoignage. De plus, elle juge que rien ne permet de conclure que le congédiement du demandeur a été fait de manière abusive ou humiliante.

Quant à la demande reconventionnelle des défendeurs, la cour souligne de prime abord que les cours de justice québécoises reconnaissent le concept de *plaideur téméraire* et qu'elles n'hésitent pas à le sanctionner par la condamnation à des dommages-intérêts. La cour énonce que le critère

à appliquer est la connaissance par le demandeur du fait que son recours n'a aucune chance raisonnable de réussite. Appliquant ce principe en l'espèce, la cour qualifie le demandeur de *plaideur téméraire* puisque la déclaration de ce dernier contient plus de 100 allégations et que les quatre jours d'audition ont pour la plupart été consacrés à l'examen de ces allégations que le demandeur savait ou aurait dû savoir ne pas être en mesure de prouver. Le demandeur n'a apporté aucune preuve au soutien de ses allégations concernant les arrangements de salaire et commissions, les accusations téméraires et diffamatoires à l'encontre du président de l'entreprise ou encore les souffrances morales qu'il prétend avoir subies.

Le demandeur ne peut, selon l'avis de la cour, s'excuser de son comportement en invoquant qu'il a consulté des avocats. Les allégations étaient si malicieuses que le demandeur aurait dû comprendre les conséquences graves que cela causait en n'étant pas en mesure d'en faire la preuve.

Puisque les défendeurs ne sont pas sans blâme dans cet-

te affaire (ayant offert une indemnité de départ inférieure à celle à laquelle le demandeur avait droit) la cour n'accorde aux défendeurs que le remboursement du tiers des frais d'avocats engagés, soit un montant de 21 064 \$. Elle condamne également le demandeur à payer la somme de 4 000 \$ à chaque défendeur à titre de dommages moraux et exemplaires. En effet, la cour

considère les allégations de la déclaration diffamatoires puisque ces dernières ont été faites par vengeance ou comme moyen de pression pour forcer les défendeurs à se conformer aux demandes du demandeur. Le comportement du demandeur ayant été téméraire et malicieux, la cour se considère justifiée d'octroyer aux défendeurs de tels dommages. ■

1 : Barrou c. Micro-boutique éducative inc., (1999) D.T.E. 99T-916 (C.S.) l'honorable juge William Fraiberg.



Carl

Panet-Raymond

Carl Panet-Raymond est avocat chez Loranger Marcoux.

LES GRANDS PRIX QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

Édition 2000

APPEL PUBLIC DE CANDIDATURES

Les Grands Prix québécois de la qualité constituent la plus haute distinction remise par le premier ministre du Québec aux entreprises privées et organismes publics les plus performants.

Objectifs

Les Grands Prix québécois de la qualité visent à reconnaître publiquement les entreprises privées et organismes publics du Québec qui ont réussi à appliquer les principes de la qualité totale à tous les aspects de leurs activités et qui ont obtenu des résultats remarquables.

Critères d'admissibilité

Toute organisation, qu'elle soit manufacturière, de services, commerciale, publique ou privée, à but lucratif ou non, et qui a un établissement au Québec, est admissible à un des Grands Prix. La seule exigence est que les principes de la qualité, concernant la gestion de la qualité ou l'application de la stratégie émanant du siège social, résultent directement de l'organisation (unité de production ou de services autonomes).

Mise en candidature

Les entreprises privées et les organismes publics intéressés à poser leur candidature peuvent obtenir les documents de mise en candidature auprès du Mouvement québécois de la qualité ou du ministère de l'Industrie et du Commerce ainsi que sur les sites web suivants : www.mic.gouv.qc.ca ou www.qualite.qc.ca.

Période d'inscription

Les organisations intéressées à poser leur candidature aux Grands Prix québécois de la qualité édition 2000 ont jusqu'au 10 mai inclusivement pour nous faire parvenir leur dossier complet.

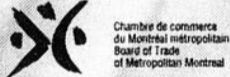
Renseignements :

Madame Isabelle Tremblay
Mouvement québécois de la qualité
455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933/
poste 223
Télécopieur : (514) 866-4600

Monsieur Jacques La Rue
Direction de la gestion d'entreprises
Ministère de l'Industrie et du Commerce
380, rue Saint-Antoine Ouest
5^e étage
Montréal (Québec) H2Y 3X7
Téléphone : (514) 499-6531
Télécopieur : (514) 873-9912





Québec
Industrie et
Commerce

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal

B

à la carte


Les déjeuners-causeries 1999-2000

	<p style="text-align: center;">Mardi 1^{er} février (Delta centre-ville)</p> <p>M. Alain Cousineau Associé et président du conseil Secor Président du conseil Tourisme Montréal</p>
	<p style="text-align: center;">Judi 3 février (Hôtel Wyndham)</p> <p>M. Jeffrey Loria Président du conseil et chef de la direction Expos de Montréal, s.e.c.</p>

Réservations :
Line Leblond
Téléphone : (514) 871-4000,
poste 4001
Télécopieur : (514) 871-5971

Billet :
49 \$ membre
71 \$ non-membre

Série de 10 billets :
445 \$ (membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus



Forcée de changer son nom par son concurrent

Une compagnie peut se voir obligée, par le biais d'une injonction demandée par un compétiteur, de changer son nom et ses raisons sociales et de payer des dommages lorsque ce nom porte à confusion avec celui du concurrent.

C'est ce qui nous est montré par le jugement rendu le 31 mars dernier par l'honorable **Herbert Marx**, Juge à la Cour supérieure, dans l'affaire opposant **I.T. Logistics Inc.** à **Jitlogistic Inc.**, **Jitlogistic (Brampton) Inc.**, **Max-24 LTL (Canada) Inc.**, **Jitlogistic (Montréal) Inc.**, **Dicom Express Inc.**, ainsi qu'à leurs propriétaires, **mm. Poliquin et Overing**.

Faits

La demanderesse, **I.T. Logistics Inc.**, demandait une injonction permanente enjoignant aux défenderesses de cesser d'utiliser les dénominations sociales ou noms « Jitlogistic », « Jitlogistique », « Max-Jit Logistics Inc. » et « Max-Jit Logistique Inc. » et de payer la somme de 150 000 \$ à titre de dommages-intérêts.

De leur côté, les défendeurs

demandaient que l'action soit rejetée et, par leur demande reconventionnelle, réclamaient 500 000 \$ à titre de dommages moraux et pour atteinte à leur réputation et 600 000 \$ à titre de dommages exemplaires.

La demanderesse et les défenderesses dans cette affaire oeuvraient dans le domaine du transport routier au Québec et en Ontario. Leur publicité paraissait dans les mêmes publications, elles servaient la même clientèle et leurs dirigeants faisaient partie des mêmes associations.

Les défendeurs **Overing et Poliquin** faisaient affaire dans le domaine du transport depuis quelques années sous le nom **Max-24 LTL Inc.** En 1995, ils décident d'utiliser un nouveau nom afin de refléter le fait que beaucoup de livraisons étaient effectuées dans un délai supérieur à 24 heures. Ils retiennent l'acronyme **JIT (Just in time)** afin de créer la raison sociale **Jitlogistic**.

Or, de l'autre côté, la demanderesse, **I.T. Logistics**, commercialisait depuis 1989 le service **J.I.T. - Just-in-Time** et, plus tard, le service **JIT Solutions**.

Selon le témoignage du propriétaire de la demanderesse **I.T. Logistics**, aucun cas de confusion n'était survenu entre les noms **I.T. Logistics** et **Max-24 LTL** jusqu'à ce que cette dernière change son nom pour **Jitlogistic**. En fait, 28 cas de confusion étaient relatés aux termes de l'injonction et 17 autres cas avaient été exposés lors de témoignages.

Le juge **Marx** devait déterminer si les dénominations sociales des défendeurs prétaient à confusion avec celles de la demanderesse. Pour ce faire, il applique l'article 6 (5) de la *Loi sur les marques de commerce*, lequel prévoit qu'en décidant si des noms commerciaux créent de la confusion, le tribunal doit tenir compte des circonstances de l'espèce, incluant 5 critères :

- Caractère distinctif : le juge note que, bien que la dénomination sociale **Jitlogistic** puisse être qualifiée de distinctive puisqu'elle est un mot inventé, les défendeurs ont affaibli ce caractère distinctif de par leur commercialisation (papeterie, vidéos et publicité) en séparant le mot **JIT** (distinctif) et le mot **Logistic** (descriptif), la dénomination devenant ainsi

principalement constituée d'un mot descriptif;

- Période d'usage : La demanderesse **I.T. Logistics** a été constituée en 1988 et la défenderesse **Jitlogistic** en 1995;

- Genre de services ou d'entreprises et nature du commerce : les parties sont dans le même domaine, se trouvant souvent en concurrence;

- Degré de ressemblance : le tribunal est d'avis qu'il y a un haut degré de ressemblance entre **I.T. Logistics** et **Jitlogistic**, ces noms étant identiques à une lettre près et leur consonance étant très proche.

Enfin, le juge applique le test du « souvenir imparfait » développé par la jurisprudence. Selon ce test, pour procéder à l'évaluation de la confusion, il ne s'agit pas de placer deux mots côte à côte afin d'en analyser les différences tel que le ferait une personne avertie. Il faut plutôt se mettre à la place du consommateur qui n'est pas sur ses gardes.

En appliquant ce critère en l'espèce, le juge détermine que les noms mènent à la confusion. Toutefois, le juge est d'avis que la demanderesse n'a pas prouvé qu'il y avait confusion entre son nom et

les noms des défendeurs **Max-Jit Logistique Inc.** et **Max-Jit Logistics Inc.**

Les dommages

La demanderesse réclamaient 150 000 \$, soit 70 000 \$ pour troubles, inconvénients et préjudice, 75 000 \$ pour dommages exemplaires et punitifs et 5 000 \$ pour perte d'achalandage et atteinte à son image. Le tribunal relate que rien ne lui permet de conclure que la demanderesse ait subi des pertes en raison d'une diminution de clientèle. Constatant que plusieurs erreurs de facturation et autres erreurs à caractère administratif ont dû être corrigées par la demanderesse, occasionnant des retards et un surplus de travail, le Juge accorde une somme de 15 000 \$ à titre de dommages et intérêts à ce chapitre. Quant aux dommages exemplaires et punitifs, le Juge estime qu'un montant de 35 000 \$ est indiqué.

De leur côté, les défendeurs réclamaient la somme de 500 000 \$ pour dommages moraux non pécuniaires et atteinte à leur réputation et la somme additionnelle de

600 000 \$ à titre de dommages exemplaires invoquant que les termes de l'action de la demanderesse proféraient des accusations et/ou allégués de façon téméraire et négligente.

Le juge rejette la demande reconventionnelle en raison du fait que les défendeurs n'ont prouvé aucun dommage et qu'ils n'ont pas établi les éléments décrits par la Cour d'appel relativement à la diffamation.

Le tribunal enjoint aux défendeurs de cesser d'utiliser les noms **Jitlogistic** ou **Jitlogistique** de quelque façon que ce soit et ordonne aussi aux défendeurs conjoints et solidaires de verser à la demanderesse la somme de 50 000 \$ avec intérêts depuis l'assignation, plus l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 du *Code civil du Québec* avec dépens. ■



Caroline Lemoine

Caroline Lemoine est avocate au sein du cabinet Pouliot Mercure, S.E.N.C.

Professionnels Services

Design

Gabriel Paiement
designer / s.d.i.q., a.d.i.q.
président, directeur général

sode
designers-conseils

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
Omni-gestion 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

Publicité • Promotion • Marketing

XYCOM CORPORATION

VOTRE PARTENAIRE POUR TOUTS VOS
BESOINS DE MARKETING, DE PUBLICITÉ
ET D'ARTICLES PROMOTIONNELS

999, boul. de Maisonneuve O., bureau 555, Montréal (Québec) H3A 3L4
Tél.: 514.842.9996 • 1 888 30-XYCOM • Téléc.: 514.842.0075

Rédaction de curriculum vitae

ConseilPro (514) 499-9414

• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

Rémunération et avantages sociaux

AON

Groupe-conseil Aon

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

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

Voyages



VOYAGE RÉGENCE INC.

« Le client, notre priorité »

1410, rue Stanley, bur. 409, Mt (Qc) H3A 1P8
tél.: (514) 284-3366 fax: (514) 284-6643

OFFREZ VOS PRODUITS

à nos 233 000 lecteurs dont 31% influencent les
achats d'équipement de bureau, d'ameublement et
autres fournitures de bureau pour leur entreprise

DANS NOTRE RUBRIQUE
PROFESSIONNELS SERVICES

int@gration

Avoir tant investi dans des ressources informatiques pour qu'elles tombent en désuétude maintenant que le cybercommerce vient tout bouleverser ? Surtout pas ! DMR sait comment augmenter le potentiel de vos systèmes existants pour les rendre en tous points cybereffices.

Pour dominer la concurrence sur Internet, toute entreprise doit capitaliser sur ses systèmes existants et ses procédés d'affaires habituels en les agaçant à ceux de ses clients, de ses partenaires et de ses fournisseurs. Il ne s'agit donc pas de changer vos ressources actuelles, mais bien d'en augmenter la valeur !

DMR : un seul fournisseur pour intégrer vos cybersolutions, vos cyberstratégies, votre infrastructure particulière, un seul hôte pour la croissance de vos affaires électroniques. Après des milliers de clients et 26 ans d'expérience, nous savons discipliner le temps réel, cet intervalle critique où tout projet doit livrer des résultats.

Chez DMR, le cybercommerce est d'abord commerce.



Une société Amdahl

www.dmr.com

Des gens de résultats

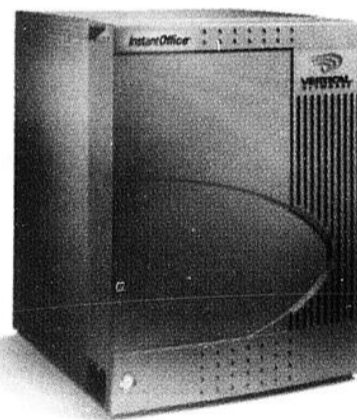
Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: camerond@transcontinental.ca

Pour des communications
intégrées de petite entreprise,
une seule boîte suffit.



InstantOffice™

Examinez notre boîte. Elle renferme toutes les fonctions voix et données évoluées dont vous avez besoin. Dans une seule unité fiable et sûre: le système InstantOffice de Vertical Networks, première solution voix et données intégrées pour les clients de Bell. Elle offre des fonctions PBX, de messagerie vocale, d'accès Internet et d'interréseautage RL et RLD, des outils de télégestion et plus encore...dans une seule boîte. En outre, elle est dépourvue d'un tas de choses dont vous ne voulez pas. Comme d'autres boîtes, des câbles et des interfaces additionnels et ce fouillis qui caractérise les solutions pêle-mêle actuellement offertes aux entreprises de 5 à 100 employés. InstantOffice offre également un coût de propriété et d'exploitation inférieur à celui des systèmes de communications à multiples composantes. Tout cela dans une seule unité facile à déployer et à utiliser. Ça vous intéresse?



Pour en apprendre davantage, appelez-nous sans frais au 1 888 297 0288 ou visitez notre site Web: www.bell.ca/interréseautage.



Toutes les marques et tous les noms de produit sont des marques de commerce ou des marques déposées des sociétés qui en sont respectivement propriétaires.



Les Québécois aiment leur travail et les défis qu'il propose

Kathy
Noël

Insatisfaits et grincheux le lundi matin ? Peut-être. Mais les travailleurs québécois, blasés en apparence, sont au contraire heureux au travail, selon un sondage Ad hoc recherche fait pour le compte du journal LES AFFAIRES. À

la question *Êtes-vous très, assez, peu ou pas du tout satisfait de votre emploi actuel?*, 91 % des répondants ont dit dans des proportions semblables qu'ils étaient très (45 %) ou assez (46 %) satisfaits de leur boulot.

Les employés à temps plein et en particulier ceux qui gagnent de 60 000 à 79 000 \$

AD HOC
RECHERCHE

par année sont plus heureux que les employés à temps partiel, dont un sur cinq se dit peu satisfait. Les femmes

sont également légèrement plus satisfaites que les hommes.

Ce bien-être au travail peut expliquer pourquoi les Québécois n'ont pas la bougeotte ces temps-ci. En fait, seulement 5 % d'entre eux disent chercher activement un autre emploi. Les autres ne cherchent pas, mais gardent les

portes ouvertes (42 %), tandis que 54 % ne sont pas du tout à la recherche d'un autre emploi.

Qu'est-ce qui garde les employés à leur poste pour le meilleur et pour le pire ? Ce n'est pas le salaire, mais bien le fait que leur travail soit stimulant et intéressant. En effet, ce critère recueille le plus

Quel est le principal avantage de votre emploi actuel ?

Travail stimulant	21,3 %
Contact avec des gens intéressants	9,0 %
Liberté, flexibilité	8,9 %
Sécurité d'emploi/travail régulier	8,7 %
Avantages sociaux	4,0 %
Autonomie/liberté d'action	4,4 %
Conditions de travail	3,7 %
Salaire	2,8 %
Environnement de travail	2,4 %
Proximité du lieu de travail	2,3 %
Défi, tâches diversifiées	2,2 %
Autres facteurs	23,0 %
Ne sait pas/ne répond pas	7,3 %

Source : Ad hoc recherche
Tableau : LES AFFAIRES

grand nombre de répondants à qui on demande quel avantage ils voient à leur emploi actuel. Le salaire, qui ne rallie que 3 % des répondants, arrive en septième position derrière le contact avec des gens intéressants, la flexibilité des horaires, la sécurité d'emploi, la liberté d'action, les avantages sociaux et la possibilité d'apprendre. Ces avantages rassemblent la majorité des gens sensiblement dans les mêmes proportions.

Parmi les autres avantages mis en évidence, il y a l'environnement de travail, les possibilités de voyager, la valorisation au travail, les défis, la proximité du lieu de travail et le fait, pour certains, de ne pas avoir de patron.

S'il y a un reproche à faire aux employeurs, c'est en ce qui concerne les heures supplémentaires que les Québécois sont les plus insatisfaits. Un travailleur sur dix (10) au Québec dit que le principal inconvénient de son emploi est le nombre élevé d'heures supplémentaires.

Le salaire insuffisant, l'instabilité, la distance, la surcharge de travail, l'atmosphère de travail, les rotations d'horaire et le stress provoquent aussi le mécontentement.

Fait étonnant, si le salaire est peu important dans le fait d'apprécier son emploi actuel, il le devient devant la possibilité d'un changement de carrière. Quand on demande à ces mêmes travailleurs quel serait le critère le plus important à leurs yeux devant une autre offre d'emploi, le salaire grimpe au premier rang, avec 33 % de la faveur populaire. Suivent les conditions de travail (16 %), l'intérêt pour le poste (10 %) et la sécurité d'emploi (6 %).

Parmi les autres critères les plus importants, on mentionne les horaires de travail, les possibilités d'avancement, la proximité, l'autonomie, le niveau de responsabilité et les collègues de travail. ■

C'EST EN COULEURS **EPSON** QU'IL FAUT VOIR.



Ce sont nos 1 440 ppp qui révèlent l'amazone avec tant de précision. Ainsi, lorsque les fabricants de l'incroyable costume qu'elle revêt ont voulu préparer leur relevé de ventes – et ce, à toute vitesse – ils ont choisi la nouvelle imprimante EPSON Stylus® Color 900. En plus de capter les fins détails que vous voyez ici, elle produit le texte noir avec précision et à une vitesse allant jusqu'à 12 ppm. Les pages en couleurs s'impriment jusqu'à deux fois plus rapidement que sur d'autres imprimantes de même catégorie. Une performance hors pair démontrant bien que notre imprimante à des années-lumière d'avance sur le troupeau.

VOICI L'IMPRIMANTE EPSON STYLUS COLOR 900 POUR BUREAU À 1 400 PPP.

Seules les imprimantes couleur à jet d'encre Epson sont dotées du système d'imagerie PerfectPicture® offrant : 1 440 X 720 ppp • Un point de 3 picolitres – le plus petit de l'industrie pour les détails les plus précis • Des vitesses d'impression rapides – une cadence de 12 ppm en noir/10 ppm en couleur • Autorise Ethernet rapide et LocalTalk en option • Compatible PC/Mac/USB • Pour plus d'informations, composez le 1 800 442-1977 ou visitez notre site www.epson.com.



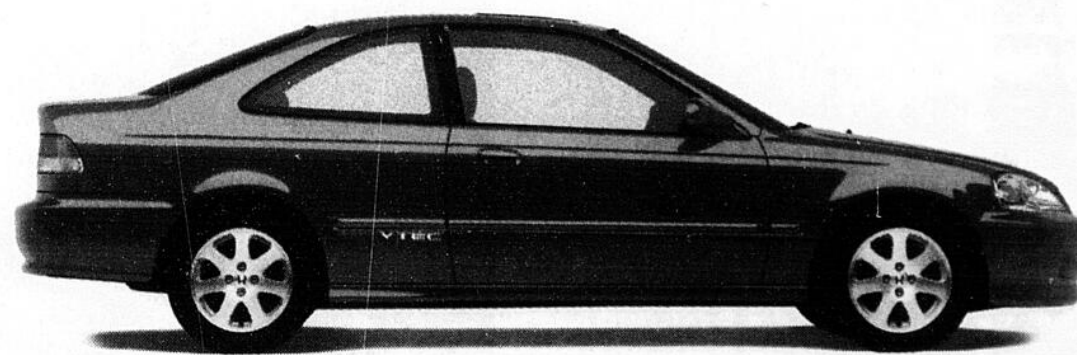
L'EPSON Stylus Color 900.
L'imprimante ultrarapide pour le bureau.

769 \$
Prix de détail suggéré.

Les imprimantes peuvent varier à moindre prix. Le National Software Testing Laboratory Inc. (NSTL) a trouvé que l'EPSON Stylus Color 900 dépasse les vitesses d'impression moyennes des imprimantes concurrentes – produisant des impressions couleur jusqu'à 2 fois plus rapidement. Le rapport du NSTL est disponible en contactant le 1 800 442-1977. Les épreuves du NSTL se déroulent avec des logiciels et dans des conditions typiques. Les résultats peuvent varier selon les logiciels, les paramètres d'impression et la configuration des ordinateurs. Epson et EPSON Stylus sont des marques déposées de Seiko Epson Corp. PerfectPicture est une marque déposée d'Epson America, Inc. © 1999 Epson America, Inc.



L'une
n'attend
pas l'autre



Merci d'avoir fait de la Civic la voiture
la plus vendue au Canada, pour une 2^e année consécutive.

HONDA

Une pénalité peut être déductible, dit la Cour suprême

Le jugement de la Cour suprême du Canada dans l'affaire **65302 Canada inc.** contre Sa Majesté rendu le 25 novembre 1999 vient affirmer la déductibilité d'une pénalité payable par une société et ce, dans certaines circonstances.

La société, qui exploitait une entreprise avicole en

Colombie-Britannique, a dépassé, au cours de la période s'étalant de 1984 à 1988, son quota de production, étant donné la demande d'oeufs provenant du marché local.

Les faits

En 1988, un inspecteur a découvert la surproduction et

a imposé à la société au cours de cette année une taxe de 270 000 \$ sur le dépassement de quota.

La société a toujours inclus dans ses déclarations de revenus, au cours des années concernées, les revenus provenant de la production excédentaire d'oeufs.

En 1988, la société a déduit

cette pénalité dans le calcul de son revenu d'entreprise.

La position de Revenu Canada

Revenu Canada a refusé la déductibilité de la taxe sur le dépassement en 1988.

La redevance est-elle déductible ? La Cour suprême

est d'avis, dans un jugement majoritaire, que la décision de la société d'outrepasser les quotas en est une de nature commerciale prise dans le but de réaliser des revenus.

La cour a réitéré le principe général selon lequel une dépense faite en vue de tirer un revenu d'entreprise est déductible à moins qu'une dis-

position expresse indique qu'un type de dépenses n'est pas déductible, ce qui n'est pas le cas pour les pénalités et les amendes.

Ainsi, la déductibilité d'une redevance, pénalité ou amende ne devrait pas être refusée par le fait qu'il était possible de l'éviter, pour des raisons d'ordre public ou parce que faire ainsi diluerait l'effet de la mesure.

La cour a une fois de plus rappelé aux représentants du Parlement qu'il était de leur ressort de déterminer les dépenses qui sont déductibles et celles qui ne le sont pas. La Cour suprême s'est pour sa part limitée à l'application de la règle générale déjà existante, c'est-à-dire que si une dépense est engagée dans le but de gagner un revenu, elle est déductible.

Deux juges dissidents ont dit être d'accord avec la déductibilité de la redevance imposée dans cette cause, mais en précisant que la déductibilité est liée au fait que la redevance a un caractère compensatoire plutôt que punitif.

Ils ont indiqué que ce serait frustrer les objectifs d'une loi pénalisante que d'autoriser un contrevenant à déduire au titre de dépenses d'entreprise des amendes imposées pour des infractions au *Code criminel* ou à des lois connexes.

Cette référence au caractère punitif plutôt que compensatoire constituait le principe établi par la jurisprudence antérieure, lequel était appliqué par les autorités fiscales pour refuser la déductibilité de certaines amendes et pénalités.

Par ce jugement, la Cour suprême ouvre une porte en ce qui concerne la déductibilité de certaines pénalités et amendes lorsque le contribuable peut démontrer qu'elles sont encourues dans le but de gagner un revenu. Le principe ainsi établi pourrait même laisser supposer que des amendes telles que les billets de stationnement ou les billets pour excès de vitesse découlant d'actes entrepris pour gagner un revenu seraient déductibles.

Il sera intéressant au cours des prochains mois et des prochaines années de voir comment le législateur réagira envers cette affaire ou de voir comment des causes similaires seront traitées par les tribunaux. ■

JOHN RIVIERE
PRESIDENT
METAFIX INC.
CLIENT DE LA BDC DEPUIS 1989

Pour ceux qui développent de nouvelles approches

Recycler, réduire et réutiliser : voilà la formule gagnante de Metafix depuis 1988. Aujourd'hui, Metafix aide l'industrie de la photo-image à réduire ses frais d'exploitation et à augmenter ses marges de profit en réduisant et en recyclant les produits chimiques utilisés dans ses opérations. Metafix réduit aussi le temps nécessaire à l'obtention de financement et de conseils d'experts en utilisant le service en ligne BDC Connex.

Vous cherchez à développer votre entreprise ? Voyez la banque qui offre du financement non conventionnel, du capital de risque et des conseils en gestion. Composez le 1888 INFO-BDC ou visitez notre site Web à l'adresse: www.bdc.ca

Banque de développement du Canada
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME



Canada



John

Pankert

John Pankert est associé au bureau de Trois-Rivières de Samson Bélaire/Deloitte & Touche. Ce texte a été rédigé avec la collaboration de Chantal Dufort.

Accédez à la tranquillité d'esprit

Faire affaire avec un FICVM (Fellow de l'Institut canadien des valeurs mobilières), c'est se donner les moyens de prendre des décisions financières en toute confiance. Le titre de FICVM est accordé aux diplômés les plus compétents de l'Institut canadien des valeurs mobilières (ICVM). Chef de file au Canada dans la formation en placement, l'ICVM est fier de conférer le titre convoité de FICVM aux professionnels des services financiers qui ont répondu aux critères les plus

Si vous cherchez un conseiller financier, demandez un FICVM

exigeants en matière de formation et d'expérience.

Vous êtes assuré que le FICVM avec qui vous traitez a reçu une formation supérieure dans de nombreuses disciplines, notamment la

planification financière, les techniques de gestion des placements, la gestion de portefeuille et autres champs de compétence nécessitant des connaissances spécialisées. Le monde des services financiers étant

en évolution constante, la formation continue représente un aspect important de la carrière de tout FICVM, qui ne doit jamais cesser de mettre ses connaissances à jour.

Par dessus tout, le FICVM est à votre service. Il prendra le temps de comprendre vos besoins particuliers, de vous donner des conseils avisés et de vous servir au mieux de vos intérêts. Exigez les titres de compétences qui vous permettront d'atteindre vos objectifs financiers : demandez un FICVM.

Toutes nos félicitations à ceux qui ont obtenu le titre de FICVM en 1999.

Alberta Charlie L.K. Cha (403) 234-3675 James Chrenek (780) 538-6593 Brent G. Edington (403) 221-5515 Christian D. Farstad (403) 540-3102 George P. Galbraith (403) 265-3537 Susyn Maller (403) 260-0587 Karen Ohno (403) 317-4328 Bruce Palmer (403) 299-7050 Nigel G. Richardson (403) 750-7026 Bo Alex Wang (403) 813-8333 Debra A. Wooding (403) 436-7585 Colombie-Britannique Christy G. Aruliah David Bars (250) 356-4840	Gary M. Blake (250) 356-3832 Jeremy M. Bright (604) 533-5333 Trevor S. Bromley (604) 981-6615 Christopher L. Carter (604) 981-7618 Jennifer L. Carver-Wells (604) 541-2082 Randy E. Clowes Gary M. Davies (604) 541-2078 Philip M.W. Francis (604) 661-2315 Cameron C. Hutt (604) 270-6457 Rhonda Hymers (250) 712-2148 Russell J. Illingworth (604) 668-2931 David H. Jaeger (604) 927-5654 David J. Kelly (604) 665-5661	Lenora F. Kenny (604) 541-4508 Robert H. Kuhl (604) 321-0709 Vivien L.Y. Lai (604) 257-7488 Kevin Lockwood (250) 356-4814 Brenda I. Lowden (604) 731-6554 Lauren A. Notar (888) 667-9977 Gregory P. Obertas (604) 665-0143 Greg W. Scott (604) 403-5950 Sam Shamash (604) 257-7357 Cindy C. Siu (604) 903-7070 Coreen Teresa Sol (604) 257-7459 Karen E. Thompson (604) 844-5397 S. Bruce Thompson (604) 602-6942	Konstantinos Tsirigotis (604) 668-1606 Darren R. Voyer (250) 762-4261 Robert H.W. Wells (604) 541-2080 Gary Y. Wu (604) 535-3880 Manitoba David G. Bowman (204) 958-4670 Scott D. Buck (807) 624-3826 Joel B. Cogan (204) 949-2659 Deborah J. Metcalfe (204) 946-2097 Terre-Neuve Dean M. Mackey (709) 726-2136 Nouvelle-Écosse Nicholas P. Childs (902) 496-1181 Hans F. Himmelman (902) 420-1620	Darrell W. Smith (902) 422-1466 Ontario Catherine A. Adlington (613) 345-7307 Ransford O. Ampaw (613) 267-1645 Jennifer C. Barr (416) 842-3052 Stephen C. Bevington (613) 226-4252 Gerald Blackstock (416) 359-4158 Michelle Yuk Yee Chan Edna M. Chua (416) 869-5852 Dan O. Cleveland (905) 629-8000 Melanie M. Czeban (905) 896-6483 Jocelyn M. Dance (416) 983-0588 Amber A. Dinda (416) 359-7733	Romeo B. Falasca (905) 387-5029 Jennifer L. Jackson Fevens (613) 566-3560 May M.Y. Fung (416) 594-8873 Judy Y.O. Ha (416) 974-6269 Amin Haddad Scott A. Hamilton (613) 566-7546 Walter J. Harmidarow (905) 521-2475 John V. Hickey (416) 359-7629 J. Todd Kennedy (416) 682-6355 Warren A. Kimmett (416) 861-5858 Raymond W. La Force (905) 450-5054 Raymond K. Lau (416) 359-7070 Pawel M. Leciak (519) 640-6171	Rita Lo (416) 868-8098 Mark S.L. Ma (416) 594-8888 Robert Andrew Mackie (416) 863-7699 Linda Louise Malaugh (905) 897-8337 Christopher D. Manning (905) 815-8353 Bernhard H. Mattern (905) 680-1261 William S. Mitchell (905) 619-3065 Beverly J. Moir (416) 862-3911 James P. Murphy (416) 842-7213 John J. Norman (416) 601-2063 Mark F. Orr (905) 631-1230 Brian J. Pearson (416) 842-2290	Louis (Aloysius) Pivar (905) 896-6440 Catherine M. Rennie (905) 726-2122 Martina Adriana Ries (416) 928-1954 Frank P. Sakellariou (416) 289-2992 Rosemary Skiba (416) 814-4057 David P. Sollars (613) 566-7660 Norman Sproule (519) 434-1993 Louis Tam (416) 512-4646 Enzo Tatangelo (416) 594-7079 B. Scott Totten (519) 421-3133 Eva Y.F. Tsang (905) 836-9868 Sandy S.F. Wan Geoff Wilson (613) 566-3525 Kathy L. Wood (905) 560-2000	Kenneth M. Wood (613) 562-6442 Île-du-Prince-Édouard Ian Gordon Saunders (416) 629-7020 Québec Frank Bernard (514) 874-6035 Yannick Boulanger (819) 751-6158 Hugues Constantineau (514) 874-1303 Winnie K.Y. Fok (514) 878-7432 Daniel Pilon (450) 649-5666 M. Pierre Potvin (514) 874-6018 Nathalie Racine (514) 874-6141 Diane Rioux (514) 285-2932 Minnesota Agnes K. Lai International Louis F. Roberts Sri Lanka
---	---	--	--	---	--	---	--	--

Conseil national 2000 de l'Académie des Fellows

Alain Bouchard Nesbitt Burns Inc. Chicoutimi, QC (418) 545-6509	John Guinan CIBC World Markets Truro, NS (902) 893-0300	Daniel Pilon Mouvement Desjardins Sainte-Julie, QC (450) 649-5666 ext 310	D. Scott Spence Balanced Planning Winnipeg, MB (204) 943-3109	Thane Stenner Merrill Lynch Canada Inc. White Rock, BC (604) 531-8888	Gerry Williams Yorkton Securities Inc. Calgary, AB (403) 260-3837
Richard C. Dickinson Goepel McDermid Securities Edmonton, AB (780) 414-2508	Joyce Marbach RBC Dominion Securities Inc. Regina, SK (306) 777-0517	David Ritcey ScotiaMcLeod Kentville, NS (902) 678-0777	John Stairs RBC Dominion Securities Inc. Burlington, ON (905) 639-5948	Bruce Templeton RBC Dominion Securities Inc. St. John's, NF (709) 576-4278	Anne Wortmann RBC Dominion Securities Inc. Victoria, BC (250) 356-4834



Institut canadien des valeurs mobilières

1, Place Ville-Marie, bureau 2840, Montréal (Québec) H3B 4R4 Tél. : (514) 878-3591 Téléc. : (514) 878-2607

www.esi.ca

Consultez le répertoire des FICVM sur notre site Web www.esi.ca pour obtenir la liste complète des membres de l'Académie des Fellows de l'ICVM.



Le Canada évalué en sciences et technologies

Un groupe d'experts évaluera le rôle du Canada sur la scène mondiale de la science et des technologies.

Mandaté par le **Conseil consultatif des sciences et de la technologie**, le groupe de 10 membres tentera de trouver de quelle manière le Canada peut le mieux tirer profit de sa participation aux activités scientifiques et technologiques qui se déroulent sur la scène internationale.

« Il est temps de trouver de

meilleurs moyens de maximiser les avantages issus de la collaboration internationale en sciences et technologies et de promouvoir le Canada comme étant un des champions mondiaux de l'innovation », a fait savoir **René Simard**, ex-recteur de l'**Université de Montréal** et ex-président du **Conseil de recherches médicales du Canada**.

Il dirige maintenant ce nouveau groupe d'experts, qui se

compose de neuf Canadiens et d'un Américain.

D'ici un an, le groupe devra recommander au gouvernement fédéral des moyens pour cerner les besoins des chercheurs canadiens et évaluer leur participation à des recherches de qualité internationale.

Il devra trouver comment le

gouvernement peut aider les entreprises à accéder aux technologies étrangères.

Le groupe mènera dans les prochains mois diverses enquêtes, études et entrevues auprès des universités et des organismes privés et publics concernés par le développement des sciences et des technologies. (KN) ■

La filiale chilienne de SR Telecom obtient 50 M\$ US de la SEE

La **Société pour l'expansion des exportations (SEE)** et la **Banque interaméricaine de développement (BID)** prêteront 50 M\$ US à une filiale de **SR Telecom**, au Chili.

Cette société, **Comunicacion y telefonía rural (CTR)**, fournit des services de télécommunications à des abonnés résidentiels, commerciaux et à des usagers de publiphones. Elle possède des droits d'exploitation dans neuf régions de la partie centrale méridionale du Chili, qui compte plus de 1,2 M d'habitants.

Le prêt, garanti par SR Tele-

com, sera accordé d'ici la fin janvier. La SEE et la BID prêtent chacune à parts égales (25 M\$).

L'argent servira à financer la construction du réseau de télécommunications de CTR, qui fournira des services de transmission de la voix, de données et Internet à 22 500 abonnés.

SR Telecom, de Saint-Laurent, fabrique des composantes pour les réseaux de télécommunications publics, privés et industriels et développe des solutions Internet.

L'entreprise compte 1 000 employés et a des revenus annuels de 180 M\$. (KN) ■

Les restaurateurs sont nerveux

Un restaurateur sur deux (48 %) craint que l'obligation de réserver 60 % des places assises aux non-fumeurs ait un effet négatif sur son achalandage. C'est ce que révèle un sondage réalisé en novembre par l'**Association des restaurateurs du Québec** auprès de 94 de ses membres. Cinquante-sept pour cent (57 %) des répondants avaient déjà une section réservée aux non-fumeurs depuis cinq ans en moyenne. (DF) ■

Nuances, le meilleur au Canada

Le restaurant **Nuances**, du **Casino de Montréal**, est le seul établissement du genre au Canada à recevoir cette année la mention cinq étoiles du prestigieux magazine américain **Mobil Travel Guide**. Seulement 19 restaurants aux États-Unis ont obtenu la même cote. C'est la cinquième année consécutive que **Nuances** récolte cinq étoiles du **Mobil Guide**. (DF) ■

Nouvelle coop de développement

La région de la Montérégie vient de se doter d'une **Coopérative de développement régional**. Cet organisme a pour but de soutenir le démarrage et la croissance de coopératives. Plus de 25 coopératives ont participé à la création de la 11^e Coop de développement régional au Québec. (DF) ■

Lancement d'Inforoute Brossard

Brossard Location de camions lance **Inforoute Brossard**, un site intranet qui permet à ses clients d'accéder à leur dossier 168 heures par semaine. Avec un chiffre d'affaires de 30 M\$, Brossard Location sert environ 1 500 entreprises et son parc comprend 3 500 véhicules. (DF) ■

Moët & Chandon choisit encore Corby

La société **Moët & Chandon**, qui produit le fameux champagne **Dom Pérignon**, a renouvelé pour une période de trois ans son entente de représentation au Canada avec **Corby**, qui dure depuis 1961. (DF) ■

Eurocopter choisit Marconi Canada pour la Marine allemande

Marconi Canada vient d'obtenir un contrat de 4,9 M\$ d'**Eurocopter**, d'Allemagne, pour la fourniture de systèmes de navigation **Doppler** destinés au programme de modernisation d'une flotte d'hélicoptères de la Marine allemande.

La livraison des systèmes de navigation **Doppler CMA-806B** de Marconi commencera au début de 2000 et s'étalera sur une période de 18 mois.

Les systèmes seront installés sur 23 hélicoptères de recherche et sauvetage **Mk41 Sea King** à l'usine d'Eurocopter à Dahnauworth, en Allemagne.

Ce contrat fait suite à une commande similaire reçue en 1996 pour la fourniture de ce système de navigation **Doppler** à bord des hélicoptères **Huey UH-1** des Forces d'aviation allemandes.

Des systèmes similaires sont en service dans les Forces d'aviation américaines et dans la Marine canadienne ainsi que dans les forces armées de plusieurs pays asiatiques, européens et sud-américains. (MJ) ■

Séminaire
Gratuit

Les perspectives pour l'an 2000
vous intéressent ?



Découvrir les

implications

d'une

économie

mondiale.

Montrusco Bolton, société de gestion de placement depuis 1946 et gestionnaire du Fonds Croissance Québec Inc., vous présente sa nouvelle famille de fonds communs sans frais d'acquisition.

De plus, venez découvrir le nouveau paradigme de l'économie mondiale et entendre les perspectives économiques pour l'an 2000.

17 janvier 19H00 : Québec

Conférenciers invités :
Philippe Terninck, Vice-Président Marketing et Jean-Luc Landry, Président.
Holiday Inn, 3125 boul. Hochelaga, Ste. Foy.
RSVP : 418 654-0700 ou 1 800 363-1531

18 janvier 19H00 : Sherbrooke

Conférenciers invités :
Philippe Terninck, Vice-Président Marketing et André Marcotte, Gestionnaire Fonds Actions Canadiennes, Croiss Québec.
Delta Sherbrooke, 2685 King Ouest
RSVP : 514 289-8439 ou 1 800 361-2684

24 janvier 19H00 : Montréal

Conférenciers invités :
Philippe Terninck, Vice-Président Marketing et Jean-Luc Landry, Président.
Amphithéâtre de la Bourse de Montréal,
800 Square Victoria
RSVP : 514 289-8439 ou 1 800 361-2684

26 janvier 19H00 : Laval

Conférenciers invités :
Philippe Terninck, Vice-Président Marketing et André Marsan, Président du conseil.
3080 boul. le Carrefour, Suite 150
RSVP : 450 973-5414 ou 1 800 451-1647

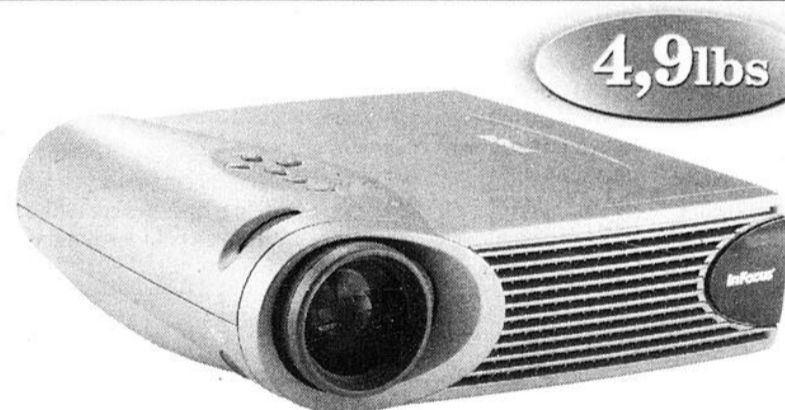


TD WATERHOUSE*

www.tdwaterhouse.ca

*Selon une étude publiée dans le magazine *Canadian Business*, le 24 septembre 1999. Services d'investissement TD Waterhouse (Canada) inc. (* TD Waterhouse *) est une filiale de TD Waterhouse Group, Inc., lui-même filiale de la Banque TD. *Marque de commerce de la Banque TD. TD Waterhouse est un usager inscrit. TD Waterhouse - Membre FCPE.

UN POIDS PLUME
AVEC DU STYLE



4,9lbs

Un projecteur bloc-notes léger de 4,9 livres qui a du style. Chef de file dans le domaine des projecteurs, InFocus® a créé le nouveau LP 330 «Dragonfly» de

résolution XGA qui projette des images d'une clarté sans pareil en plus d'avoir une allure exceptionnelle. Projetez une image parfaite de vous-même.



Appelez dès aujourd'hui pour une démonstration

888-338-6266
www.duocom.ca

duocom

Pour des présentations réussies

Appelez-nous pour recevoir de l'information sur nos produits et services

VENTE • LOCATION • SERVICE

InFocus®
projetez vous-même

Dossier
spécialLES
AFFAIRES

La recherche marketing

Une discipline qui n'est pas réservée qu'aux grandes entreprises

Elle doit être vue comme un outil de gestion

Danielle
Turgeon

Il existe plusieurs raisons de faire des sondages et de la recherche et, au Québec, les outils de mesure des résultats sont de plus en plus sophistiqués.

Les firmes de recherche ont su au fil des ans se spécialiser dans certains créneaux et développer des outils précis. Elles font également un effort pour faciliter la compréhension des résultats par les clients. Leur contexte de travail a évolué car la compéti-

tion est plus féroce et les clients veulent des résultats rapides. Précision et clarté sont devenues le mot d'ordre.

« De nos jours, les gens ne peuvent plus se contenter de dire : *Pourquoi dépenser de l'argent en recherche ? Nous connaissons notre entreprise et notre marché, nous sommes en affaires depuis longtemps* », explique **Robert D. Gauthier**, de **Crop**.

De leur côté, les firmes de recherche se sont adaptées aux besoins des clients et proposent des forfaits. On ne par-

le plus uniquement de recherche de manière générale, on propose le *build-up* de **Léger Léger**, pour le lancement d'un nouveau produit; le *Satisfomètre* de **Crop**, pour l'appréciation du service à la clientèle; le sondage *Dominance-convergence* d'**Impact Recherche**, pour mesurer le bruit généré par une entreprise; l'*Indice D* de **Descarie & Complices** qui évalue l'appréciation et la notoriété d'un porte-parole.

Ces produits ont une méthodologie éprouvée et fournissent

des résultats aux clients dans des délais qui tiennent compte de leurs réalités d'affaires.

« Chaque fois qu'une entreprise se pose une question stratégique, elle peut aller du côté de la recherche pour trouver une réponse, dit **Alain Ferron**, président de **Solumar**. La recherche est avant tout une cueillette de données pour mieux comprendre une réalité. Les sondages grand public, qui ont le plus de visibilité, ne sont que la pointe de l'iceberg. Il existe une foule d'autres démarches adaptées aux besoins d'affaires. »

Voici, en bref, les principales activités de recherche proposées aux entreprises d'ici.

Les sondages politiques ou d'actualité. Les firmes obtiennent l'opinion du public sur un sujet donné.

Les Omnibus. Pour une PME, les *Omnibus* sont une excellente façon d'entrer en

contact avec l'univers des sondages. La plupart des firmes les offrent. Un *Omnibus* regroupe plusieurs entreprises qui proposent chacune un nombre limité de questions pour bâtir un questionnaire. Les frais sont établis en fonction du nombre de questions désirées. La firme de sondage mène le sondage et remet un rapport à chaque partenaire. Les *Omnibus* se font auprès du grand public.

Les analyses de marché. Vaut-il mieux changer de marchés, ouvrir de nouvelles niches, se repositionner par rapport à ses concurrents ou diminuer ses lignes de produits ?

Les lancements de produits. On peut tester le concept, l'emballage, le goût.

Les usages et les attentes à l'égard de certains produits. Tout ce qui se rapporte aux comportements des consommateurs peut faire l'objet

d'une recherche. Leur motivation d'achat, leur profil, leurs intentions.

Les sondages de satisfaction de la clientèle. Très populaires par les temps qui courent dans un contexte où la concurrence évolue rapidement.

Les analyses de l'identité d'une marque ou d'une image. Selon **Jean-Marc Léger**, président de **Léger Léger**, une marque ne fait pas vendre, mais sa connaissance prédispose à l'achat. Lorsque les gens choisissent un produit ou un service, deux ou trois marques leur viennent à l'esprit, c'est tout. Pour conclure la vente, c'est peut-être le prix qui fera la différence ou leur attachement à ce qu'ils connaissent déjà.

Les évaluations de campagne marketing ou publicitaire. Pour mesurer l'efficacité de toute opération. ■

Questionnez vous-même votre firme !

L'Association de l'industrie de la recherche marketing et sociale (AIRMS) a publié un guide des normes qui expose les règles de l'art. On y donne des explications sur des notions élémentaires d'une méthodologie de sondage tels la représentativité de l'échantillon, le taux de réponse, la marge d'erreur par rapport à la taille de l'échantillon et la pondération des résultats.

Le guide présente également 13 points qui devraient être publiés sur la méthodologie des sondages que l'on voit dans les médias écrits. Ce sont autant de points à considérer lors de l'embauche d'une firme.

- Nom de la firme et des sous-traitants qui pourraient avoir à effectuer la cueillette terrain.
- Nom du directeur de sondage et son statut.

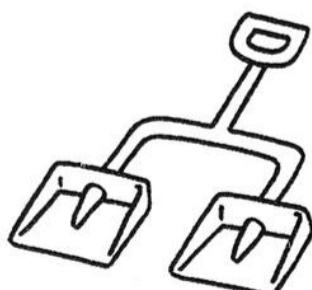
- Nom du commanditaire du sondage.
- La population étudiée.
- Les méthodes d'échantillonnage (mode de sélection des ménages et des individus, nombre de rappels effectués pour les joindre, etc.).
- Le taux de réponse.
- Un contrôle de la représentativité de l'échantillon.
- Les procédures de pondération.
- La cueillette des données (nombre de postes téléphoniques, assistance par ordinateur, etc.).
- La période de cueillette.
- La durée moyenne des entrevues.
- La marge d'erreur.
- Certaines notes d'avertissement, si nécessaire. (DT) ■



Ce que la direction souhaitait



Ce que la R & D a développé



Ce qui a été produit



Ce que le client désirait

L'appel de la recherche



Zins Beuchesne et associés

ANALYSE ET PLANIFICATION MARKETING
Société membre du Groupe SECOR

(514) 861-0809

Plans marketing et plans stratégiques

Grandes recherches stratégiques

Sondages auprès des clientèles

Groupes de discussion

LA RÉUSSITE EST LÀ, QUELQUE PART.

Lorsque les problèmes sont complexes et les enjeux majeurs, le leader fait souvent la différence. En combinant parfaitement recherche et stratégie, Saine Marketing vous guide vers des solutions parfois inattendues, souvent créatives et toujours très concrètes.

Voilà sans doute pourquoi autant de petites, de moyennes et de grandes entreprises nous font confiance depuis plus de dix-sept ans.



saine
MARKETING

la réussite sur mesure

5 1 1 9 3 1 - 8 2 3 6

La recherche marketing

Dossier
spécial

Dans l'ombre... mais sur le terrain

Trois firmes spécialisées ne font que des sondages

Danielle
Turgeon

Plutôt que d'offrir des services-conseils et de planifier des stratégies avec les clients, le **Bureau d'intervieweurs professionnels (BIP)**, **Opinion du consommateur** et **Les consultants intervieweurs L.B.** ont décidé de n'offrir que du terrain.

Cette expression, du jargon de la recherche, regroupe toutes les activités qui consistent à recueillir l'information auprès des gens échantillonnés, soit par sondages téléphoniques, écrits, ou rencontres en face à face à domicile, dans les centres d'achats et dans les groupes de discussion.

Le terrain constitue l'étape cruciale de tout processus de recherche. À partir des données brutes, on codifie, on analyse et on arrive à des résultats. Les clients de ces firmes sont les grandes entreprises qui peuvent analyser leurs recherches mais n'ont pas de terrain, les chercheurs indépendants et les grandes firmes de recherche qui ont besoin d'un coup de pouce dans certains mandats.

En toute occasion

Récemment, BIP a effectué l'enquête *Origine-Destination* pour les organismes de transport de la région montréalaise. « Nous avons rejoint 164 000 personnes dans 65 000 ménages de la région métropolitaine pour obtenir des informations sur leurs habitudes de déplacement », dit **Lucie Leclerc**, présidente.

Du mois d'août jusqu'en décembre, une centaine d'employés, sachant parler plusieurs langues, ont posé une quinzaine de questions aux répondants, des entrevues de



■ Lucie Leclerc

10 minutes environ. Il fallait trouver les perles rares capables de s'attaquer à cet imposant défi.

« Nous devons poser des questions très intimes sur les déplacements familiaux, indique M^{me} Leclerc. Les intervieweurs devaient être convaincants, sans être agressifs. Tout est dans la voix, l'approche et la rigueur avec laquelle ils posent les questions. Un intervieweur qui devient trop familier avec le répondant risque de biaiser les résultats. »

Avant d'entreprendre l'enquête, les intervieweurs feront des pré-tests pour valider la clarté des questions, la logique du questionnaire et le temps de réponse.

L'interview est donc un art qui diffère de l'approche de télémarketing de plus en plus utilisée pour la vente de produits et services. Qui le possède ? « Ce sont souvent des jeunes, des travailleurs qui veulent un revenu d'appoint ou des personnes d'un certain âge

qui aiment bien le contact avec les gens », explique **Marie Lévesque**, présidente de la firme **Opinion du consommateur**.

Les employés sont en poste de 16 h 30 à 21 h 30 afin de joindre les gens qui travaillent le jour. Si ce n'était pas le cas, l'échantillon des sondages ne serait pas vraiment représentatif de la population. Ils peuvent aller jusqu'à rappeler à plusieurs reprises certains répondants qui correspondent exactement au profil recherché.

« Si une personne refuse de répondre à un premier intervieweur, nous allons la référer à des gens plus expérimentés qui arrivent à les convaincre », dit M^{me} Lévesque.

Rejoindre la foule

Louise Beauregard, présidente des **Consultants intervieweurs L.B.**, a des locaux dans deux centres commerciaux de Montréal et un de Québec. Ses employés sont sur place et interceptent des répondants.

« Au début de ma carrière, nous faisons les sondages *Gallup* sur la plupart des événements d'actualité, se souvient-elle. Maintenant, nos clients sont souvent des Américains ou des gens de Toronto qui veulent avoir l'opinion des Québécois. »

M^{me} Beauregard fait souvent des évaluations pour de nouveaux aliments. Les gens goûtent et sentent de la nourriture et commentent. « Trop de produits naissent et meurent parce qu'ils n'ont pas été testés au préalable », indique M^{me} Beauregard.

Les évaluations sensorielles sont de plus en plus sophistiquées et les petites et moyennes entreprises y font souvent appel. ■

Concurrence effrénée
Globalisation des marchés
Rationalisations
Déréglementation
Innovations technologiques
Hyper segmentation des marchés

CROP

vous offre produits et services qui serviront de repères dans vos prises de décisions



CROP
Recherche marketing
Sondages d'opinion

500, place d'Armes, bureau 1935
Montréal (Québec)
Canada H2Y 2W2
Téléphone: (514) 849-8086
Télécopieur: (514) 849-0728
Courriel: info@crop.ca

www.crop.ca

Pour mieux connaître ses concurrents

Danielle Turgeon

Vous avez probablement déjà vu, sur les ondes des réseaux de télévision, des publicités qui invitent les personnes âgées à se procurer des polices d'assurance vie sans visite d'un représentant

et approuvées sans examen médical. Cette approche semblait curieuse aux assureurs; l'un d'eux a fait faire une recherche pour en savoir plus.

La firme **Multi-Réso** a été mandatée pour la recherche. Le client voulait valider l'approche d'une publicité télévisée et connaître la perception

des éventuels acheteurs d'assurance vie. Il se demandait bien comment ces entreprises pouvaient dépenser tant d'argent dans ce type de promotion. « Nous sommes partis de l'hypothèse qu'une telle offre répondait à un besoin chez les consommateurs entre 50 et 75 ans puisque l'assureur fait la promotion de sa police année après année », explique **François Gohier**, l'un des six associés et copropriétaire de Multi-Réso, une firme-conseil en recherche.

Dans un dépistage aléatoire, pour lequel on a joint une cinquantaine de personnes de 50 ans et plus, on a demandé aux répondants s'ils avaient déjà vu la publicité, s'ils étaient réceptifs à cette approche et quelle impression ils en gardaient. Ce type de promotion les incitait-il à acheter ?

« La plupart des gens interviewés connaissaient l'entreprise, mais peu d'entre eux avaient pris la peine de composer le numéro de téléphone pour en savoir plus et très peu de gens avaient finalement acheté une police de cette firme », dit M. Gohier.

Multi-Réso a tenté de vérifier une autre hypothèse. Ce n'était pas sur un nombre éle-

vé d'acheteurs que l'entreprise semblait avoir ce succès apparent. Il fallait donc que ce soit sur la rentabilité des polices vendues aux individus. Dans une deuxième étape, des groupes de discussion avec des acheteurs ont été tenus à Montréal et à Québec. Ils ont permis de mieux cerner les motivations d'achat. En analysant mieux la situation, le client qui avait commandé l'étude en est venu à certaines conclusions.

La plupart de ces personnes étaient en bonne santé et avaient acquis une police à un prix relativement élevé, très peu avantageuse compte tenu du risque qu'ils pouvaient représenter pour l'assureur. De plus, une clause du contrat stipulait que l'acheteur n'était pas couvert durant les deux premières années du contrat. C'est elle qui permettait à l'entreprise d'affirmer qu'elle acceptait tous les candidats.

En y regardant bien, le client a pu mettre en place plusieurs morceaux d'un casse-tête et en savoir un peu plus sur ces concurrents qui ne demandent aucune évaluation de la situation réelle des clients en matière de santé avant de leur vendre une police. ■

Comprendre et explorer

L'Association professionnelle de recherche en marketing veut attirer l'attention des gens d'affaires sur les techniques de recherche qualitative, dont les groupes de discussion en sont la forme la plus répandue. Il existe certaines conditions de base pour qu'elles soient un succès.

1. Planifiez les objectifs du projet. Il y a plusieurs méthodes de recherche qualitative : entrevues individuelles, dyades ou triades, mettant en présence deux ou trois répondants, des groupes de 8 personnes réunies autour d'une table ou 24 répondants dans une salle. Déterminez la meilleure approche pour vous.

2. Choisissez un animateur neutre. Le niveau d'implication d'une entreprise dans un

projet l'empêche souvent de faire preuve d'objectivité. Un animateur professionnel permet d'obtenir des résultats impartiaux si le client travaille en étroite collaboration avec lui.

3. Recrutez bien les participants. Les invités feront la différence entre le succès ou l'échec d'un projet. Ils doivent correspondre à des caractéristiques sociodémographiques, avoir certaines connaissances, utiliser certains produits, etc.

4. Scrutez le rapport. N'oubliez pas que ces méthodes sont conçues pour explorer et comprendre une problématique. Elles ne doivent jamais servir à appuyer d'importantes décisions stratégiques si rien d'autre n'a été fait pour comprendre la situation dans son ensemble. (DT) ■


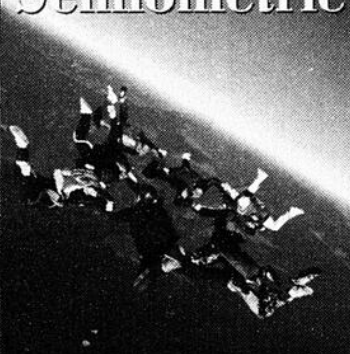
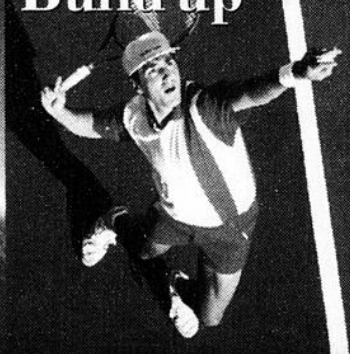
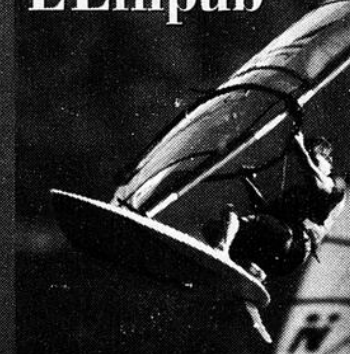



COMPUSEARCH
Micromarketing, Données et Systèmes

PLUS DE 25 ANNÉES D'EXPÉRIENCE
DES RÉPONSES À VOS BESOINS
MARKETING
ACQUISITION ET FIDÉLISATION
DE CLIENTÈLE
GESTION DE BASES DE DONNÉES
LOGICIEL DE MICROMARKETING
APPLICATIONS CLIENT SERVEUR
SEGMENTATION DE CLIENTÈLE
FICHER DE RUES NATIONAL

COMPUSEARCH
Micromarketing, données et systèmes
Téléphone : (514) 879-1912

De nouveaux outils de mesure

Le Position Optimizer	La Sémiométrie	Le Build up	L'Effipub	Le Must
				
Positionnement sur le marché	Segmentation du marché	Optimisation du mix-produit	Efficacité de la communication	Satisfaction de la clientèle

LÉGER LÉGER
RECHERCHE ET STRATÉGIE MARKETING

Montréal 1-514-982-2464
info@leger-leger.qc.ca

Québec 1-418-522-7467
quebec@leger-leger.qc.ca

Une nouvelle approche de recherche et de stratégie marketing exclusive basée sur des modèles de recherche et des outils de simulation :

- conception originale développée et validée par les chercheurs de Léger & Léger et de Sofres marketing;
- approche méthodologique rigoureuse, nouvelle et flexible qui s'adapte aux stratégies marketing;
- outils de diagnostic et de stratégie par des logiciels de simulation;
- analyse comparative établie sur des normes de mesure sectorielle.

Partenaire canadien de **Taylor Nelson Sofres**, le 4^e plus important groupe mondial de recherche marketing

Les outils technologiques facilitent le quotidien des chercheurs

Danielle
Turgeon

Selon **Fernand Campbell**, président de **Campbell Expertise marketing**, nous sommes à l'ère des PME multinationales. Dans ce contexte, il n'est plus question pour certaines entreprises de se contenter de la recherche marketing traditionnelle. Il parle plutôt d'intelligence de marchés.

« Les dirigeants doivent aller plus loin dans la connaissance qu'ils ont des marchés et déterminer des données très pointues,

constamment mises à jour, qui tiennent compte des préoccupations, des besoins, des désirs, de la satisfaction, de la fidélité et des comportements d'achat de leur clientèle », dit le spécialiste.

Pour y arriver, il faut dépasser les connaissances de base fournies par les logiciels de comptabilité et d'analyse des ventes, qui limitent l'évaluation aux ventes effectuées à court terme, dans le dernier trimestre ou la dernière année par exemple.

« Il devient nécessaire d'obtenir rapidement les informa-

tions plus générales pour extraire des tendances de l'offre et de la demande et s'y adapter en établissant clairement ses priorités, dit M. Campbell. Les systèmes fondés sur les nouvelles technologies permettent désormais d'accéder à cette connaissance fondamentale. »

La méthodologie de recherche explose et les outils de recherche sont de plus en plus sophistiqués. La multitude de bases de données qui existe aujourd'hui n'était pas accessible il y a à peine cinq ans. Analyser et faire la synthèse de

tout ce volume d'informations exigent des compétences que les entreprises québécoises doivent développer si elles veulent diminuer leurs risques d'affaires. En plus d'élargir les zones de recherche de données brutes, les outils technologiques facilitent le quotidien des consultants en recherche. Avec la panoplie de logiciels disponibles sur le marché, il est possible de raffiner davantage chaque étape du processus.

« De nombreux modèles d'analyse mathématique existaient déjà, mais ils étaient plutôt coûteux, dit **Jean Jolicoeur**, président de **Jolicoeur et associés**. Ils sont maintenant plus accessibles et plus faciles à utiliser. »



■ **Fernand Campbell**

coeur, président de **Jolicoeur et associés**. Ils sont maintenant plus accessibles et plus faciles à utiliser. »

Ces logiciels peuvent servir à la segmentation du marché ou tout simplement à la présentation des données d'une manière très claire pour les clients.

La démocratisation des technologies, en plus d'entraîner une baisse des prix, a aussi conduit à des nouvelles manières de recruter des données brutes.

SOM, par exemple, a formé des panels d'internautes questionnés sur les sujets qui les touchent plus particulièrement. Les personnes sondées sont parfois jointes au téléphone et invitées par la suite à répondre à un questionnaire en ligne. ■

Tracking coûteux
Qui vous laissent
sur votre appétit ?

MarketMind a la solution !

MarketMind™, le système de suivi le plus perfectionné au monde vous offre :

- une technologie révolutionnaire qui permet un accès direct à une base de données complète sur votre marque : des mesures de sondages continus combinées aux données portant sur vos dépenses en publicité, campagnes, promotions, politique de prix, etc. ;
- une consultation offerte par des spécialistes expérimentés qui vous diront exactement comment traiter les problèmes de marketing les plus importants ;
- les plus récentes techniques de modélisation, pour prévoir l'activité du marché.

MarketMind™ offert par le Groupe CF Inc. est un outil révolutionnaire qui vous permet d'effectuer un tracking continu des marques et qui vous donne des réponses immédiates à vos questions de marketing les plus urgentes.

LE
GROUPE
CF
INC.

Une entreprise de **NFO Worldwide**

Réalités Canadiennes / Canadian Facts

Téléphone : (514) 935-7666 • Télécopieur : (514) 935-6770 • Courriel : cfmont@cfgroup.ca

Qu'est-ce qui
se trame
derrière le sourire
des consommateurs?



Pour en faire le tableau complet,
mettez **CRÉATEC+** à l'oeuvre.

ÉTUDE D'IMAGE DE MARQUE • ÉTUDE D'IMAGE CORPORATIVE • ÉTUDE DE MOTIVATIONS • ÉTUDE DE SEGMENTATION DU MARCHÉ • TEST DE GOÛT • TEST DE CONCEPT • TEST DE NOUVEAUX PRODUITS • ÉVALUATION PUBLICITAIRE • ÉTUDE DE LOCALISATION • TRACKING

206, avenue des Pins Est, Montréal (Québec) H2W 1P1
Tél. : (514) 844-1127 Fax : (514) 288-3194
createc@total.net

Investir

Logiciels Xceed Inc.

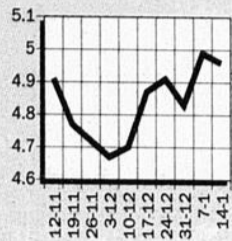
Experts en programmation
et réseautique

1-800-865-2626



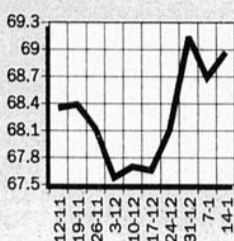
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,96 %
Précédent: 4,99 %
Variation: -0,03
52 semaines: H/5,01 % B/4,27 %



Le dollar (\$ canadien en \$ US)

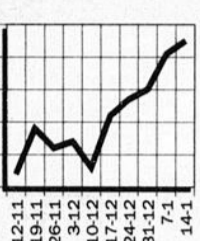
Fermeture: 68,97 \$ US
Précédent: 68,69 \$ US
Variation: + 0,28 \$ US
52 semaines: H/69,15 \$ US B/65,18 \$ US



Les obligations

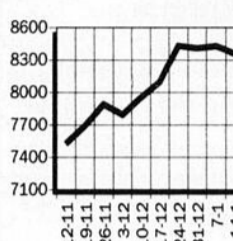
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 6,45 %
Précédent: 6,41 %
Variation: + 0,04 %
52 semaines: H/6,49 % B/5,19 %



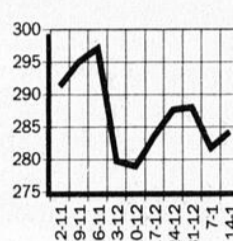
La Bourse (TSE 300)

Fermeture: 8357,46
Précédent: 8429,42
Variation: - 71,96
52 semaines: H/8602,50 B/6180,34



L'or à New York (\$ US l'once)

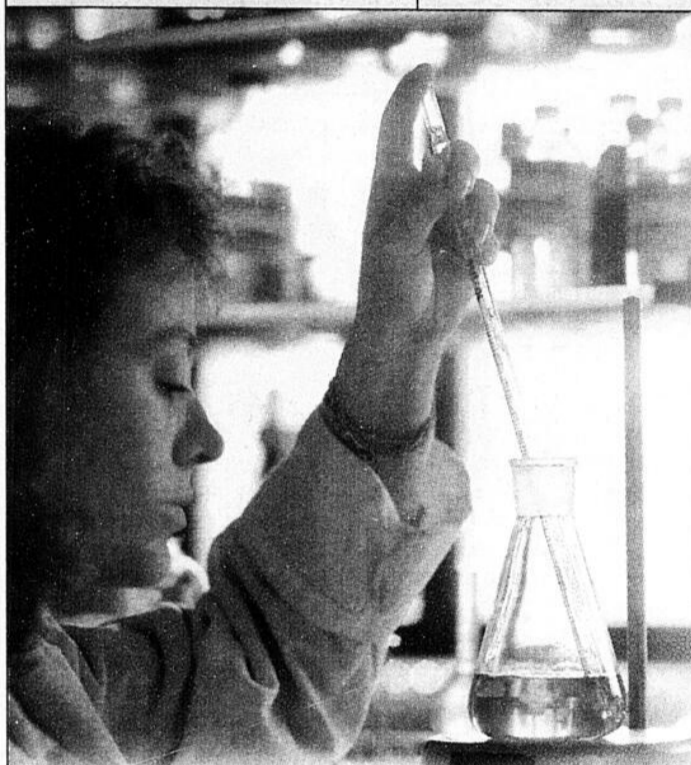
Fermeture: 284,20 \$ US
Précédent: 281,75 \$ US
Variation: + 3,45 \$ US
52 semaines: H/325,50 \$ US B/252,55 \$ US



Source : Addenda Capital

Biotechnologies : le sursaut boursier n'est pas passager

Les multiples américains traversent enfin notre frontière



Guy Paquin

La résurgence des titres canadiens de biotechnologie depuis le début de décembre 1999 est si spectaculaire et si subite que les analystes financiers doivent revoir les multiples et les cibles qu'ils appliquent à ces actions.

Sans commander les mêmes multiples que les grandes sociétés américaines, les entreprises canadiennes se voient maintenant attribuer des multiples moins timides que ceux dont ils ont souffert pendant la plus grande partie de 1999. Et, selon les experts, ce n'est pas un sursaut passager.

Dans la semaine du 3 au 10 janvier 2000, l'indice Yorkton Healthcare Index (YHI) de Yorkton Valeurs mobilières a gagné 7,4 %, alors qu'il n'avait augmenté que de 10,8 % pendant tout 1999, dont 7,6 % pendant le dernier trimestre de l'année.

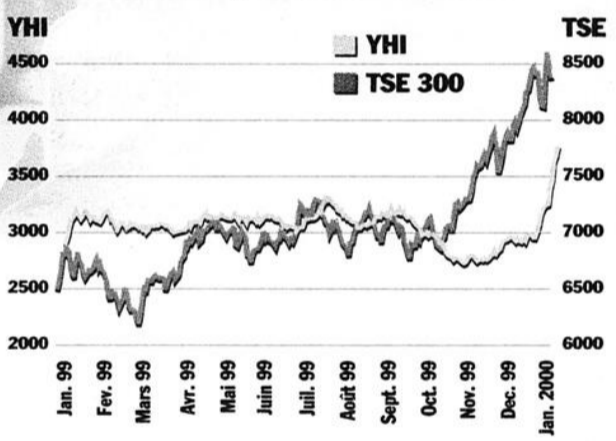
Il faut dire que 1999 fut une

année proprement désastreuse pour la biotechnologie canadienne, en Bourse du moins. On y a connu un gain annuel de 10,8 %, enregistré presque entièrement pendant décembre. Pour les 11 autres mois, il y a eu alternance de stagnation et de dépression. Si QLT Photo Therapeutics (Tor., QLT, 95,50 \$) n'avait pas été là pour peser de ses 380 % de gain, on se demande si la pâte aurait levé.

L'année fut particulièrement frustrante pour des entreprises bien capitalisées qui, somme toute, ont exécuté leur stratégie convenablement et qui ont quand même souffert de rendements négatifs. On pense à BioChem Pharma (Tor., BCH, 39,45 \$), qui a perdu 29 % en 1999, Axcan Pharma (Tor., AXP, 6,95 \$), qui a reculé de 38,6 %, Synsorb Biotech (Tor., SYB, 3,69 \$), en baisse de 37,2 %, et Haemacure (Tor., HAE, 2,50 \$), qui a perdu 63,5 %.

Comme le rapporte Ezra

Rétablies en décembre, les biotechs surpassent le TSE 300



Sources : Reuter, Yorkton

Graphique : Les Affaires

Lwowski, analyste de Yorkton, un gain sectoriel annuel de 10,8 % est très honorable, mais commence à pâlir sérieusement en comparaison avec la performance du TSE 300 qui, lui, a gagné 31,7 % en 1999. Pendant le dernier trimestre, le YHI montait de 7,6 % comparativement à 20,9 % pour le TSE 300.

Le plus frustrant, c'est la comparaison avec les indices américains. La performance du secteur biotechnologique américain se compare honorablement avec celle des secteurs de haute technologie, moteur des rendements boursiers en 1999. Le Nasdaq Biotech Index a crû de 101,8 %

en 1999, presque 10 fois plus que la croissance du secteur canadien des biotechnologies.

Reprise durable

Le vigoureux mouvement à la hausse est dû à un faisceau de causes agissant de concert. Daniel Bagi, analyste financier de Dominick & Dominick, mentionne tout d'abord l'annonce simultanée de nouvelles favorables, financières (facilité retrouvée de se financer), sur le plan des revenus (versements de redevances sur réalisations d'étapes importantes) et sur le plan de l'approbation de nouveaux médicaments par les autorités

réglementaires, surtout américaines.

Daniel Bagi note aussi un changement dans le modèle d'affaires des sociétés canadiennes. « Alors que, dans le passé, on ne comptait que sur son propre groupe de chercheurs pour nourrir son pipeline, aujourd'hui, des sociétés de taille petite et moyenne n'hésitent pas à acquérir de la technologie prometteuse de sociétés en démarrage ou de chercheurs universitaires. Les grands investisseurs entrent alors dans la danse. »

Claude Camiré, de Groom Capital, assure que le financement en 2000 sera mieux réparti que pendant 1999, ce qui soutient à son tour l'idée d'une croissance soutenue du secteur. « En 1999, quatre entreprises ouvertes canadiennes du secteur de la santé (sur un total de 110) sont allées chercher 1,176 milliard de dollars (G\$) de financement dont a bénéficié la totalité du secteur. C'est 58,8 % du total. »

Des substituts boursiers aux pharmaceutiques

Si les élus seront plus nombreux en 2000, c'est que de très bonnes nouvelles annoncées depuis des mois, voire des années, se réaliseront cette

année. Quelques mauvaises nouvelles touchant d'autres secteurs favoriseront aussi la migration des investisseurs vers les biotechs de faible ou moyenne capitalisation.

Claude Camiré rappelle que le gouvernement américain veut revoir les prix des médicaments des grandes compagnies pharmaceutiques. Leurs titres attirent moins et les moyennes et petites biotechs reprennent donc de la vigueur. C'est au point où les grands investisseurs institutionnels américains traversent la frontière pour placer leurs sous dans des entreprises canadiennes de petite taille. Lorus Therapeutics (Tor., LOR, 2,15 \$) a ainsi 6 M\$ d'actions entre les mains d'une banque d'affaires new-yorkaise.

Il n'y a pas que les investisseurs qui montent au nord. Les multiples aussi. Carl Martel, des Valeurs mobilières Desjardins, note que le courtier Merrill Lynch a haussé son multiple sur BioChem Pharma de 28 fois à 38 fois les bénéfices 2000. « Ce n'est pas encore les 65 fois accordés aux comparables américaines, mais c'est certes un pas dans la bonne direction », note-t-il. ■

AUTRE TEXTE SUR LES BIOTECHNOLOGIES EN PAGE 46

Trouvez la solution et découvrez les avantages de la Vision à 360°

1 NOUVELLE



Spectrum United lance trois nouveaux fonds admissibles à 100 % au REER.

Fonds REER Titres de croissance américains
Fonds REER Télécommunications mondiales
Fonds REER Titres de croissance internationaux

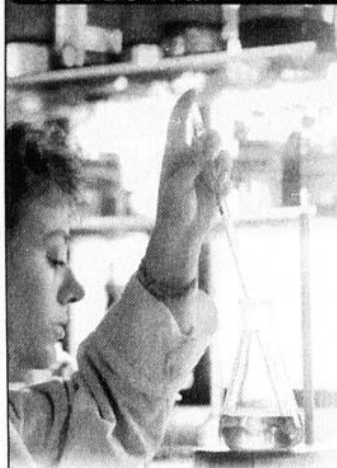
Pour obtenir toutes les bonnes réponses, composez le 1-87-SPECTRUM, communiquez avec votre conseiller financier ou visitez notre site web au www.spectrumunited.ca

FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED
Vision à 360°

Les Fonds REER Spectrum United sont de nouveaux fonds sans historique de rendements. On s'attend à ce que les rendements des Fonds REER soient inférieurs à ceux des fonds existants. Les rendements historiques ne sont pas nécessairement une indication des rendements futurs des fonds existants ou des Fonds REER. Des renseignements importants sur les Fonds REER sont contenus dans le prospectus simplifié de décembre 1999 et sur les fonds existants dans celui d'août 1999. Veuillez en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller financier et lisez-le attentivement avant d'investir. Les valeurs des parts et les rendements des placements sont appelés à fluctuer.

Les experts révèlent leurs favorites pour 2000

Lorus, Hemosol, Aeterna, Axcan et BioChem récoltent des votes



Guy

Paquin

Les titres de haute technologie sont devenus trop chers dans beaucoup de cas. Où se tourneront donc les investisseurs qui cherchent rendement, potentiel élevé, forte croissance des bénéfices ? Des experts estiment que le prochain secteur répondant à ces critères est celui de la biotechnologie.

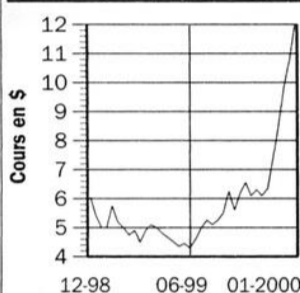
Il reste de bons choix dans ce secteur et LES AFFAIRES a colligé les favoris des analystes financiers : **Lorus Therapeutics** (Tor., LOR, 2,14 \$), **Hemosol** (Tor., HML, 10,45 \$), **Laboratoires Aeterna** (Tor., AEL, 11,95 \$), **Axcan Pharma** (Tor., AXP, 7,95 \$) et **BioChem Pharma** (Tor., BCH, 38,90 \$).

Nouvelle Lorus

Le cas de Lorus est le plus spectaculaire. N'allant nulle part il y a quelques années, la société achève un retourne-

Aeterna (Toronto, AEL, hebdo.)

Du 18 déc. 98 au 14 jan. 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

ment entier de situation qui a culminé en décembre dernier avec l'acquisition de **Genesens** et de ses deux médicaments cibles contre diverses formes de cancer. Simultanément, la **Food and Drug Administration** (FDA) approuvait le lancement de deux études cliniques (phases I et II ensemble) sur l'un des médicaments de Genesens. Les résultats préliminaires seront connus à l'été.

Les financiers ont perçu ce retournement et Lorus, à qui il ne restait que 740 000 \$ à la fin d'août 1999, dispose maintenant de 16 M\$, de quoi maintenir le rythme pour

deux ans environ. **Claude Camiré**, de **Groome Capital**, révisé sa cible à la hausse et **Laurence Rulleau** de **BLC Valeurs mobilières** en fait autant. M^{me} Rulleau croit que ses calculs aboutiront à un prix de 5 à 6 \$ d'ici six mois.

En plus du lancement des deux phases cliniques, le financement récent de Lorus rassure. Parmi les nouveaux porteurs d'actions, on trouve, selon **Philippe Lacaille**, président et directeur général de Lorus, un grand investisseur institutionnel new-yorkais qui souhaite rester discret ainsi que la **Royal Bank Capital Corp.**

Hemosol sous-évaluée

À deux doigts d'une approbation par la FDA, Hemosol apparaît sous-évaluée aux yeux des analystes. C'est, entre autres, l'opinion d'**Ezra Lwowski** de **Yorkton Valeurs mobilières**. Il note que les cousins américains d'Hemosol, **Alliance**, **Biopure** et **Northfield**, commandent de meilleurs multiples.

L'entreprise a terminé son étude clinique finale sur l'utilisation d'un substitut sanguin, **Hemolink**, pour le pontage coronarien. L'approbation de la

FDA devrait suivre pendant l'année. **Laurence Rulleau** compare Hemosol aujourd'hui à **QLT PhotoTherapeutics** (Tor., QLT, 97,65 \$) à la fin de l'étude de phase III qui menait à l'approbation réglementaire de son dispositif de traitement de la dégénérescence maculaire. **Claude Camiré** approuve et place sa cible à 14 \$ d'ici un an.

Aeterna : Confondre les sceptiques

La montée subite d'Aeterna fait contraste avec le scepticisme des investisseurs concernant « l'extrait de requin », qui constitue le produit vedette de la compagnie. Quand le **National Cancer Institute** a décidé de diriger et de financer une étude décisive sur le **Neovastat**, les opinions ont commencé à changer.

C'est à ce point que le volume sur le titre a explosé. Avant novembre 1998, c'est à peine quelques centaines d'actions qui changeaient de mains chaque jour, les bons jours. En décembre, le volume quotidien montait à plusieurs dizaines de milliers et en 2000, il s'échange plus de 100 000 actions tous les jours.

Là encore, l'imminence du succès attire les investisseurs.

L'étude sur le cancer du poumon semble prometteuse, mais ce n'est pas la seule application envisagée pour le **Neovastat**. « Aeterna vise le traitement de la dégénérescence maculaire, tout comme QLT, mais personne ne la récompense en Bourse pour cela », s'étonne **Carl Martel**, analyste de **Valeurs Mobilières Desjardins**.

M. Martel peaufine un nouveau prix cible. **Ezra Lwowski** revise le sien aussi puisque le titre a franchi sa cible précédente de 12 \$. « Je vais la hausser d'au moins 50 %. Les multiples que les investisseurs américains accordent au secteur sont en train d'exploser. Je ne vois pas pourquoi il en irait autrement ici. »

Axcan, enfin

Carl Martel résume assez bien un des attraits d'**Axcan** pour les investisseurs : « C'est vraiment pas cher ». L'entreprise a dégagé un bénéfice de 0,14 \$ l'action en 1999 et M. Lwowski prévoit un bénéfice de 0,31 \$ l'action en 2001. Même avec un modeste multiple de 9 fois le bénéfice avant impôts et amortissement pour 2001, l'analyste obtient une cible de 9 \$: un rendement

potentiel de 12 %.

Il souligne que l'acquisition de **Scandipharm** aux États-Unis fait d'**Axcan** une nouvelle compagnie. Le 13 janvier, **Léon Gosselin**, président d'**Axcan**, annonçait que ses revenus pour le premier trimestre de 2000 seraient de 25 M\$ US comparativement à 7 M\$ US en 1999.

BioChem, bien sûr

Carl Martel tient le raisonnement suivant : si les comparables américaines de **BioChem** valent 65 fois les bénéfices de 2000, et qu'on applique un modeste multiple de 30 fois les bénéfices à **BioChem**, on obtient une cible de 43,25 \$, dégageant un rendement de 11,6 %.

M^{me} Rulleau note que l'alliée de **BioChem**, **Glaxo Wellcome**, a soumis une demande pour lancer le **3TC**, produit vedette de **BioChem**, dans une nouvelle combinaison avec deux autres produits contre le sida. Elle remarque aussi que la direction de l'entreprise assure qu'elle peut la faire croître de 20 % cette année, en regard de 10 % en 1999. M^{me} Rulleau en conclut qu'une cible de 50 \$ est parfaitement raisonnable. ■

Suivez l'exemple.

La I30, nommée meilleure berline de luxe.



ASSOCIATION DES JOURNALISTES
AUTOMOBILE DU CANADA



www.infiniticanada.com
1 800 361-4792

Serait-ce le moteur de 227 chevaux, le plus puissant de sa catégorie, qui a pesé dans la balance des juges ? Ou peut-être le vaste habitacle intérieur, avec des garnitures similibois et des sièges recouverts de cuir ? Ou encore la longue liste de caractéristiques de série, incluant

même un pare-soleil perforé électrique ? Pourquoi ne pas venir juger par vous-même chez un concessionnaire Infiniti et découvrir ou même redécouvrir « la meilleure berline de luxe ».

Version de luxe: 39 700 \$*. Version tourisme: 41 500 \$*. Ça ne s'explique pas. Ça se vit.

LES AFFAIRES

Dossier spécial

Investissements
PDJ

Gestion de fortunes
Approche traditionnelle
à l'investissement

Marchés excessifs
requièrent
PRUDENCE EXTRÊME

Min. 250 000 \$
Paul Dontigny Jr
(450) 449-7332 pdj@videotron.ca

Fonds mutuels

Renversement de fortune pour les familles de fonds en 1999

Levi Folk
Richard Webb

Notre enquête annuelle sur la performance des familles de fonds donne lieu à quelques surprises.

Cette enquête permet de répertorier les fonds de chaque famille dont le rendement a été supérieur à la moyenne de leur catégorie.

Nous avons mesuré la performance de 45 grandes familles de fonds pour les 12 mois se terminant le 31 décembre 1999.

On trouvera également dans le tableau les résultats des deux dernières années pour fins de comparaison.

Les résultats de 1999 ont permis de constater la performance totalement opposée des deux sociétés de fonds les plus connues du Canada.

En effet, AIC a chuté presque au bas du classement, tandis que Trimark est sortie de l'obscurité.

En outre, HSBC, une famille de fonds moins connue gérée par une grande banque mondiale, s'est hissée en tête du classement.

AIC occupait le premier rang en 1998 et figurait parmi les premiers en 1997. En 1999 toutefois, elle a chuté considérablement et se situe maintenant à deux places du dernier.

À peine deux de ses fonds sur 10 affichent une performance supérieure à la moyenne par rapport à des proportions de 88 % en 1998 et de 83 % en 1997.

Tout à fait à l'opposé du classement, d'autres familles font un retour en force. L'an-

Les meilleures familles de fonds

Famille	Nombre de fonds	Proportion des fonds supérieurs à la moyenne	Proportion en 1998	Proportion en 1997
HSBC	14	93 %	81 %	50 %
Clarington	13	85 %	55 %	63 %
McLean Budden	6	83 %	80 %	100 %
Synergy	8	75 %	67 %	s.o.
Banque de Montréal	40	73 %	49 %	43 %
CI & BPI	117	72 %	70 %	33 %
Scotia	27	70 %	56 %	43 %
Banque Nationale	30	70 %	65 %	41 %
AIM	26	69 %	58 %	69 %
Altamira	55	69 %	44 %	44 %
Elliott & Page	16	69 %	64 %	36 %
Phillips, Hager & North	16	69 %	67 %	75 %
Scudder Maxxum	19	68 %	78 %	69 %
Banque TD	43	63 %	56 %	54 %
CIBC	62	61 %	57 %	61 %
Dynamique	32	59 %	17 %	25 %
Spectrum United	33	58 %	67 %	26 %
Trimark	30	57 %	13 %	50 %
Desjardins	18	56 %	56 %	-
Fidelity	45	56 %	58 %	70 %
Talvest	28	54 %	61 %	-
Sagitt	15	53 %	20 %	26 %
SVC O'Donnell	27	52 %	41 %	32 %
AGF	40	50 %	63 %	65 %
Global Strategy	18	50 %	47 %	52 %
Mawer	10	50 %	50 %	90 %
Mackenzie	88	48 %	50 %	50 %
Banque Royale	74	46 %	65 %	44 %
Beutel Goodman	7	43 %	43 %	57 %
Navigator	7	43 %	25 %	50 %
Guardian	36	39 %	17 %	24 %
Canada	27	37 %	44 %	55 %
Atlas	26	35 %	50 %	56 %
Bissett	12	33 %	73 %	80 %
Optimum Placements	6	33 %	-	-
Orbit	3	33 %	-	-
Investors Group	52	33 %	27 %	55 %
IRIS	13	31 %	33 %	-
Sceptre	7	29 %	33 %	50 %
Templeton	20	25 %	14 %	42 %
AIC	10	20 %	88 %	83 %
Ethical	8	13 %	50 %	75 %
Saxon	5	0 %	40 %	50 %
COTE 100 Inc.	6	0 %	-	-

Source : Fundcounsel

Tableau : LES AFFAIRES

née a été excellente pour Trimark, car 17 de ses 30 fonds ont affiché un rendement su-

périeur à la moyenne, soit 57 % par rapport à 13 % l'année précédente. La stratégie

de Trimark axée sur la valeur intrinsèque des entreprises s'est avérée rentable, particu-

lièrement dans les fonds canadiens.

Les Fonds Dynamique, une société qui affichait des résultats médiocres antérieurement, a amélioré considérablement sa performance : plus de la moitié de ses fonds figurent parmi les gagnants.

Le classement de Dynamique s'améliore depuis deux ans et cette société affiche le redressement le plus spectaculaire pour les trois dernières années. Les fonds HSBC et Elliott & Page progressent aussi de façon notable.

Les gagnantes de 1999

En 1998, nous avons constaté que les sociétés de fonds de plus petite taille n'exigeant pas de frais d'acquisition affichaient une meilleure performance. En 1999, la tendance s'est poursuivie car 9 des 15 meilleures familles n'exigent pas de frais d'acquisition. Les quatre familles les plus performantes offrent moins de 15 fonds et gèrent moins de 2 milliards.

Selon l'enquête de 1999, HSBC arrive au premier rang, car 13 de ses 14 fonds affichent une performance supérieure à la moyenne. Viennent ensuite Clarington avec 11 gagnants sur 13, McLean Budden avec 5 sur 6 et Synergy avec 6 sur 8. La Banque de Montréal figure au

premier rang de la liste des familles de fonds importantes (25 fonds ou plus), car 29 de ses 41 fonds ont affiché une performance supérieure à la moyenne. Les fonds C.I., Scotia et Banque Nationale ont 70 % ou plus de fonds affichant une performance supérieure à la moyenne.

Méconnus, les fonds HSBC se hissent en tête du classement.

Si l'on examine les familles de fonds sous l'angle de l'importance de l'actif

en gestion, C.I. a la plus forte proportion de gagnants, à savoir 72 %. Signalons également dans la même catégorie PH&N, AIM et Altamira qui ont 69 % de leurs fonds dans la liste des gagnants. Sur deux ans, McLean Budden, HSBC, Scudder Maxxum, PH&N et Synergy offrent une certaine constance.

Parmi les grandes banques, la Banque Nationale (21 fonds sur 30), la Banque de Montréal (29 fonds sur 40) et la Banque TD (27 fonds sur 43) se classent aux meilleurs rangs. Ces trois banques ont amélioré leur performance au cours des trois dernières enquêtes.

La leçon : il faut plus d'un an de mauvaises performances pour en tirer une tendance. Toutefois, les investisseurs devraient toujours examiner la constance des résultats. ■

Les auteurs sont les rédacteurs en chef de la revue des fonds mutuels (www.fundcounsel.com).

Trouvez la solution et découvrez les avantages de la Vision à 360°

1 NOUVELLE



Spectrum United lance trois nouveaux fonds admissibles à 100 % au REER.

- Fonds REER Titres de croissance américains
- Fonds REER Télécommunications mondiales
- Fonds REER Titres de croissance internationaux

Pour obtenir toutes les bonnes réponses, composez le 1-87-SPECTRUM, communiquez avec votre conseiller financier ou visitez notre site web au www.spectrumunited.ca



FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED
Vision à 360°

Les Fonds REER Spectrum United sont de nouveaux fonds sans historique de rendements. On s'attend à ce que les rendements des Fonds REER soient inférieurs à ceux des fonds existants. Les rendements historiques ne sont pas nécessairement une indication des rendements futurs des fonds existants ou des Fonds REER. Des renseignements importants sur les Fonds REER sont contenus dans le prospectus simplifié de décembre 1999 et sur les fonds existants dans celui d'août 1999. Veuillez en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller financier et lisez-le attentivement avant d'investir. Les valeurs des parts et les rendements des placements sont appelés à fluctuer.

« À moi de me diversifier avec les nouveaux Fonds Desjardins Éthique. »

Vous visez un bon potentiel de rendement tout en respectant les valeurs auxquelles vous tenez? **Les nouveaux Fonds Desjardins Éthique** sont la solution tout indiquée pour concilier vos intérêts personnels et financiers.

Il s'agit de fonds spécialement conçus pour ceux qui désirent diversifier leurs placements tout en investissant dans des entreprises qui démontrent un véritable sens des responsabilités sociales.

En s'associant à *Ethical Funds*, le plus grand producteur de fonds éthiques au Canada, Desjardins vous permet **d'avoir accès à une gamme de fonds réputée, reconnue pour la qualité de ses rendements**, et d'allier critères éthiques à rentabilité.

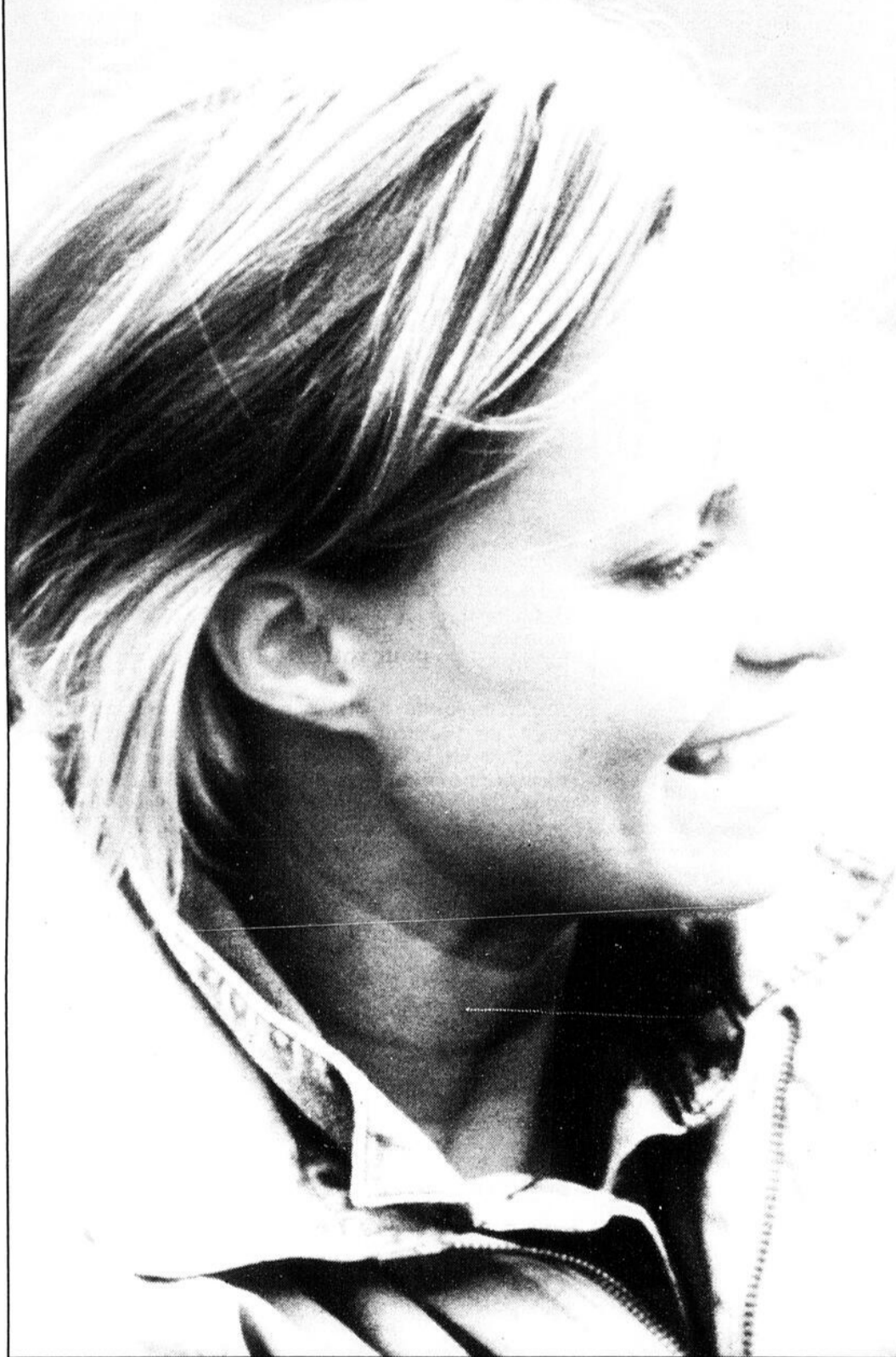
Comme tous les fonds Desjardins, les Fonds Desjardins Éthique présentent de multiples avantages :

- ◆ ils vous sont offerts sans frais d'acquisition, de rachat ou de virement ;
- ◆ ils procurent une diversification des styles de gestion avec un seul et même placement ;
- ◆ ils sont admissibles aux régimes enregistrés ;
- ◆ ils requièrent une mise de fonds initiale de 1 000 \$ ou des versements périodiques d'aussi peu que 50 \$.

Alors, que ce soit pour bâtir, consolider ou diversifier votre portefeuille tout en respectant vos valeurs, exigez les Fonds Desjardins Éthique.

Pour en savoir davantage sur ces fonds exclusifs à Desjardins, prenez rendez-vous avec votre conseiller Desjardins ou composez le 1 800 CAISSES.

Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen d'un prospectus simplifié disponible dans les succursales de la Fiducie Desjardins et dans les caisses Desjardins seulement là où l'autorité compétente a accordé son visa. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur liquidative par part et le rendement du capital investi fluctuent.



LA PLUS GRANDE FORCE CONSEIL



Desjardins

Les cinq étoiles montantes de l'univers canadien sont élues

Les choix d'un comité d'experts au Gala annuel des fonds communs

Stéphanie Grammond

Cinq fonds communs à contenu canadien qui se sont illustrés au cours des dernières années ont été primés à la cinquième édition du *Gala des fonds communs canadiens*, tenu à Toronto à la fin de 1999.

Cette sélection peut inspirer les épargnants qui doivent faire leur contribution annuelle et insérer au moins 80 % de placements canadiens à l'intérieur de leur REER.

Il faut toutefois rappeler que les rendements passés ne sont pas garants du futur. Mais rappelons que les fonds n'ont pas été choisis qu'en fonction de leur performance. On a aussi évalué la qualité des gestionnaires, le niveau de risque par rapport au rendement, les frais de gestion et le respect des objectifs de placement. Seuls les fonds gérés à l'aide de la même politique de placement depuis au moins trois ans ont été retenus.

Le comité qui a sélectionné les fonds était formé de représentants de firmes de cour-

Palmarès des meilleurs fonds communs canadiens

Fonds	Catégorie	Frais annuels	Rend. 1 an	2 ans	3 ans
Fonds Fidelity répartition d'actifs canadien	Portefeuille équilibré	2,41 %	9,04 %	12,22 %	n.d.
Fonds d'obligations canadiennes Ligne Verte	Revenus fixes	0,94 %	0,18 %	5,29 %	10,30 %
Fonds de dividendes de la Première Canadienne	Actions à dividende	1,66 %	4,30 %	11,68 %	16,47 %
Fonds d'excellence canadien AIM	Actions	2,69 %	48,51 %	17,84 %	17,94 %
Fonds Fidelity expansion Canada	Actions de petites et moyennes entreprises	2,45 %	14,20 %	13,79 %	18,81 %

NB : Rendements annuels composés pour les périodes de 1 an, 2 ans et 3 ans, terminées le 30 novembre 1999.

Sources : Canadian Mutual Fund Awards Gala et globefund.com

Tableau : LES AFFAIRES

tage, de compagnies de fonds et d'analystes indépendants comme **Gordon Pape** ou **Eric Kirzner**.

Deux fonds de la famille de **Fidelity** ont remporté les honneurs. Premièrement, le **Fonds Fidelity expansion Canada** investit dans les plus petites entreprises comme le producteur de séries télévisées pour enfants **Cinar Corp.** ou l'intégrateur de systèmes informatiques **Groupe CGI**. Sa participation dans le spécialiste de la fibre optique **JDS Uniphase** a contribué à ses excellents rendements.

Le fonds est géré par **Alan Radlo**, qui est à l'emploi de Fidelity depuis 14 ans. Il a obtenu un rendement annuel

composé de 17,94 % depuis sa création en 1994, malgré la faiblesse des actions de petites et moyennes entreprises par rapport aux actions des grandes compagnies.

Deuxièmement, le **Fonds Fidelity répartition d'actifs canadien** s'est classé en tête des portefeuilles équilibrés. Avec 60 % de ses actifs en actions, 32 % en obligations et 8 % en titres du marché monétaire, le fonds offre la diversification aux investisseurs qui recherchent aussi une forte croissance à long terme.

Parmi les actions qui ont pulsé ses rendements, on compte **Bell Canada Entreprises** et les **Chemins de fer Canadien National**. Ses autres

placements importants sont **Power Corp.**, **Banque Nationale** et **Imasco**. Depuis trois ans, le Fonds a rapporté 12,22 % par an, soit deux fois plus que l'indice de référence et que les autres fonds comparables.

Dans les fonds d'actions, c'est **AIM** qui a remporté la palme. Le **Fonds AIM Canadien Premier** a profité de l'envolée des actions des compagnies de télécommunications.

Parmi ses plus importants investissements, on trouve des compagnies qui ont explosé à la Bourse en 1999, comme **Nortel Networks**, en hausse de 219 %, **Industries C-MAC**, en hausse de 169 %, et **Research in Motion**, en

hausse de 639 % ! Ceci explique le bond de 48,5 % du fonds au cours des 12 derniers mois.

Côté revenus fixes, la **Banque T-D** s'est illustrée avec le **Fonds d'obligations canadiennes Ligne Verte**. À noter : comme tous les fonds des banques, aucuns frais de transaction ne sont prélevés à l'achat ou à la vente.

Ce fonds comprend des obligations et des débentures du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux, des municipalités et de certaines sociétés canadiennes.

Son unité, qui vaut 12,43 \$, a versé un revenu de 0,84 \$ au cours des 12 derniers mois, soit un rendement d'environ

6,8 %. La valeur du fonds a été mise en échec dernièrement par les hausses consécutives des taux. Lorsque les taux d'intérêt montent, la valeur marchande des obligations recule, et vice versa.

La **Banque de Montréal** a aussi eu droit à sa part d'éloges. Son **Fonds de dividendes de la Première Canadienne** permet aux investisseurs de profiter d'un traitement fiscal avantageux puisque les dividendes sont moins imposés que d'autres formes de revenus. Ce fonds convient à l'extérieur du REER.

Le fonds intéressera les investisseurs qui recherchent des versements trimestriels et un potentiel d'appréciation de leur capital modéré. Il investit principalement dans des actions ordinaires et privilégiées de compagnies canadiennes solides qui sont en mesure d'augmenter régulièrement leurs profits et leurs dividendes. Plus de la moitié du portefeuille est composé de titres du secteur financier, comme les **Banque Scotia** et **CIBC**. ■

VOIR AUTRE TEXTE EN PAGE 50

Vous pourriez interroger les gestionnaires de plus de 1 600 fonds communs de placement...

Faites confiance aux recherches exhaustives de Nesbitt Burns.

Vous pourriez passer des années à faire vos propres recherches. Vous pourriez choisir des fonds en fonction des résultats de l'an dernier. Ou encore, pour la saison REER de cette année, vous pourriez profiter du travail d'analyse du Groupe de recherche sur les fonds communs de placement de Nesbitt Burns. Au-delà des résultats de l'année précédente, nous examinons tous les aspects des fonds. Nous étudions les ratios risque/rendement, effectuons des visites sur place auprès des gestionnaires de portefeuille, analysons le style et les méthodes de placement de chaque gestionnaire de fonds... et plus encore.

...OU nous appeler.

Des recommandations éclairées et pertinentes pour votre REER.

Grâce à nos recherches exhaustives, nous avons compilé une liste de fonds communs de placement recommandés très populaire sur laquelle nos conseillers en placement s'appuient pour vous aider à personnaliser votre REER en fonction de vos objectifs.



Appelez dès aujourd'hui pour commander votre exemplaire gratuit de notre *liste de fonds communs de placement recommandés*, publiée dans le dernier numéro de *L'Observateur*.

Appelez le **1 800 575-0104**

NB NESBITT BURNS
Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal

Membre **FICPI**

Une demi-douzaine de fonds à retenir pour investir à l'étranger

Stéphanie Grammond

Il est vrai que le marché boursier canadien a procuré un excellent rendement de 29,7 % en 1999, surpassant même la performance de 19,5 % des États-Unis.

Mais les investisseurs ne doivent pas pour autant minimiser l'importance de la di-

versification géographique de leurs placements.

Comme source d'inspiration, voici donc une série de fonds communs à contenu étranger qui ont été mis à l'avant-scène lors du *Gala des fonds communs canadiens*.

À noter : ce sont surtout des fonds qui ont misé sur la technologie et les télécommu-

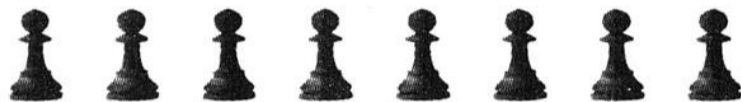
Palmarès des meilleurs fonds communs à contenu étranger

Fonds	Catégorie	Frais annuels	Rend. 1 an	3 ans	5 ans
Fonds de croissance européen AIM	Actions, région spécialisée	2,93 %	27,30 %	32,89 %	23,49 %
Fonds américain valeur réelle BPI	Actions américaines	2,51 %	55,04 %	38,63 %	31,26 %
Fonds Science et Technologie Altamira	Actions, secteur spécialisé	2,36 %	149,28 %	60,45 %	n.d.
Fonds valeur International AGF	Actions	2,73 %	12,17 %	19,80 %	18,12 %
Fonds Fidelity Répartition mondiale	Portefeuille équilibré	2,59 %	14,42 %	17,33 %	15,42 %
Fonds d'obligations mondiales C.I.	Revenus fixes	2,08 %	2,84 %	3,27 %	6,86 %

Note : Rendements annuels composés pour les périodes de 1 an, 2 ans et 3 ans, terminées le 30 novembre 1999.

Sources : Canadian Mutual Fund Awards Gaia et globefund.com

Tableau : LES AFFAIRES



Assez parlé de placements.



Parlons maintenant de vos placements.

Plus que des conseillers, les stratèges en placements de BLC Valeurs Mobilières vous aident à faire un choix judicieux parmi une vaste gamme de placements incluant une sélection importante de fonds communs de placements.

Nous vous proposons une gamme complète de services de haute qualité et une sélection de fonds communs de placement qui vous permettront d'atteindre vos objectifs.

Prenez sans tarder rendez-vous avec l'un de nos stratèges pour parler de vos placements.



Votre stratège en placements

Succursale de Montréal, 1981, avenue McGill Collège, bureau 100, Montréal (Québec) • (514) 350-2800 • sans frais 1 888 350-8577
Succursale de Québec, Place de la Cité, 2600, boul. Laurier, bureau 2280, Sainte-Foy (Québec) • (418) 577-2070 • 1 877 577-2070

Commandité par



nications qui se sont démarqués.

Le Fonds Fidelity répartition mondiale se démarque

Parmi les fonds équilibrés, le **Fonds Fidelity répartition mondiale** est ressorti du lot. Le fonds vise une croissance supérieure à long terme, mais réduit les risques en répartissant ses placements dans différentes catégories d'actif. En 1999, les trois quarts du fonds étaient investis dans des actions.

Son excellent rendement au cours de la dernière année s'explique par des positions importantes dans des sociétés de technologie, comme **Microsoft** et **Lucent**, et de télécommunications, comme **Mannesmann** et

DATA/BLITZ
MAINTENANT SUR
CÉDÉROM MAC/PC

RÉPERTOIRE DES
MÉDIAS DU CANADA
plus de 15 000
inscriptions/contacts
TÉLÉCHARGEMENT
DÉMO GRATUIT !
www.datablitz.com
ou appelez-nous !

**CLUB DE
PRESSE BLITZ**
(514) 722-5128
1-888-819-3282

Vodafone Airtouch.

Le portefeuille du **Fonds de croissance européen AIM** est rempli, lui aussi, de titres à saveur technologique qui lui ont valu des rendements très supérieurs à son indice de référence.

Ce fonds investit dans les pays aux économies plus développées de l'Europe de l'Ouest qui sont stimulées par un vent de fusions et acquisitions. Le fonds fait aussi des placements dans des marchés émergents en Europe de l'Est et en Afrique.

Le Fonds américain valeur réelle BPI

Quant au **Fonds américain valeur réelle BPI**, il recherche à la fois une croissance raisonnable et la préservation du capital investi.

Fortement pondéré en actions de sociétés de la nouvelle économie, le portefeuille contient aussi 30 % de titres du secteur financier qui a été



plus malmené à la Bourse américaine en 1999.

Spécialisé uniquement dans les actions de sociétés de haute technologie, le **Fonds Science et Technologie Altamira** a fait ses choux gras de la frénésie des investisseurs pour ce secteur.

Son rendement a été de 150 % au cours de la dernière année !

Le Fonds valeur international AGF

Le **Fonds valeur international AGF** est parvenu à tirer son épingle du jeu même si son style de gestion, basé sur la recherche de sociétés dont le titre est sous-évalué, ne s'est pas avéré l'approche la plus rentable au cours des dernières années.

Plus de 40 % du portefeuille est investi aux États-Unis. Le reste est réparti au Royaume-Uni (14 %), au Japon (9 %), au Brésil (7 %), en France (5 %), etc.

Finalement, les investisseurs qui préfèrent investir dans des titres garantis et désirent des versements mensuels peuvent se tourner vers le **Fonds d'obligations mondiales C.I.**

Dans un contexte de hausse de taux d'intérêt, le fonds a réussi à accroître sa valeur de 2,8 % depuis 12 mois, alors que les autres fonds de la même catégorie ont perdu 7,8 %.

VOIR AUTRE TEXTE EN PAGE 49

Notre savoir-faire...

Fonds distincts Standard Life



Tirez profit de notre savoir-faire

www.standardlife.ca

Le fonds d'actions Idéal de Standard Life.
Gagnant du prix du meilleur fonds distinct canadien d'actions.
Une valeur sûre et performante !
Parlez-en à votre conseiller dès aujourd'hui.

	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
Fonds d'actions Idéal	20,7	12,7	17,4	11,0
Rendement moyen de l'industrie*	13,7	4,8	10,9	9,8

Performance au 30 novembre 1999

*Le rendement moyen de l'industrie correspond au rendement moyen de l'ensemble des fonds d'actions canadiennes, selon l'échantillon de BellCharts Plus.

Les rendements affichés reflètent les résultats enregistrés par le passé. Ils ne constituent pas une garantie de rendement ou de valeur pour l'avenir.

NE RÊVEZ PLUS À L'ARGENT. FAITES-EN.

Fonds science et technologie[§]

1 an	3 ans	5 ans
89,1%	44,6%	38,8%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1999.

Fonds international sélect[§]

1 an	3 ans	5 ans
25,8%	19,6%	17,2%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1999.

Fonds d'actions internationales[§]

1 an	3 ans	5 ans
20,5%	14,0%	10,1%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1999.

Fonds d'actions canadiennes

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
37,1%	16,1%	16,5%	10,2%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1999.

Fonds de croissance de moyennes sociétés américaines[§]

1 an	3 ans	5 ans
14,6%	21,6%	23,6%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1999.

Fonds communications et divertissement^{†§}

1 an	2 ans
82,2%	59,3%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1999.

Composez le 1 800 363-1167 • Montréal: 289-0700 ou utilisez FondsWeb® : www.greenlinefunds.com

TD FONDS MUTUELS LIGNE VERTE®

Pour faire de vous un investisseur prospère®.

LA GAMME DE FONDS MUTUELS LIGNE VERTE* EST DISPONIBLE DANS TOUTES LES SUCCURSALES TD ET ÉGALEMENT AUPRÈS DE CES IMPORTANTS DISTRIBUTEURS :
COURTIERS EXÉCUTANTS :
SERVICES D'INVESTISSEMENT TD WATERHOUSE (CANADA) INC.
ACTIONS EN DIRECT® DE LA BANQUE ROYALE

PRO-INVESTISSEUR CIBC®
COURTAGE RÉDUIT SCOTIA INC.
HSBC INVESTIDIRECT CANADA INC.
LIGNE D' ACTIONS® DE LA BANQUE DE MONTRÉAL
CT SECURITIES INC.
COURTIERS TRADITIONNELS :
SERVICES D'INVESTISSEMENTS TD EVERGREEN®

NESBITT BURNS INC.
RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC.
MERRILL LYNCH CANADA INC.
SCOTIA MCLEOD
SOCIÉTÉS DE PLANIFICATION FINANCIÈRE :
ROSS DIXON FINANCIAL SERVICES LIMITED
RICE FINANCIAL GROUP INC.

REGAL CAPITAL PLANNERS LTD.
PLANVEST PACIFIC FINANCIAL CORPORATION
PRIVATE INVESTORS MANAGEMENT INC.
MONEY CONCEPTS CANADA LTD.
GREAT PACIFIC MANAGEMENT CO. LTD.
MANULIFE SECURITIES INTERNATIONAL LTD.
PRACTITIONERS MUTUAL PLANNING INC.

*La Gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte et Accès TD FondsWeb sont offerts par Gestion de Placements TD Inc. (« GPTD »), une filiale en propriété exclusive de la Banque TD. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants au sujet de ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les valeurs unitaires et les revenus de placement vont fluctuer. Les taux de rendement cités pour les fonds sont les rendements composés annuels historiques au 31 décembre 1999 et comprennent les variations de la valeur unitaire ainsi que le réinvestissement de toutes les distributions. Les frais et les honoraires ont été soustraits sans quoi ils auraient réduit les rendements. Toutes les données relatives aux rendements constituent des rendements antérieurs et ne sont pas garanties des rendements futurs. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par la Banque TD. § Des frais de 2 %, payables au Fonds, sont prélevés en cas de rachat dans les 90 jours. ® Marque de commerce de la Banque TD; GPTD est un usager inscrit. † Dates de création : Fonds communications et divertissen. - 28 novembre 1997; ® Marques de commerce utilisées avec la permission de leur détenteur respectif.

La frénésie pour la technologie n'inquiète pas John Rohr

Ses deux fonds Universal parmi les plus performants de 1999

Stéphanie
Grammond

Les investisseurs s'arrachent les titres de secteurs d'avenir. Le sous-indice des technologies du **Standard & Poor's 500** a explosé de 74,8 % en 1999, tandis que le S&P 500, le baromètre du marché boursier américain,

gagnait 19,5 %. Pourtant, le vétérinaire des technologies **John Rohr**, vice-président de la **Corporation financière Mackenzie**, ne s'inquiète pas outre mesure des prix astronomiques des actions dans son secteur.

« La Bourse n'est pas une aubaine d'un point de vue historique, affirme celui qui

grave dans l'univers de la finance depuis 24 ans. Mais l'évaluation des titres est le reflet d'une décennie hors du commun : taux d'intérêt stables, inflation sous contrôle, investissements importants en technologie. »

Il prévoit que la croissance de l'Europe, de l'Asie et de l'Amérique latine alimentera

encore plus la prospérité mondiale. En fait, le gestionnaire se soucie davantage de dénicher des entreprises canadiennes dans les secteurs de pointe.

« C'est une préoccupation. Quand une société de haute technologie viable émerge au Canada, les Américains vont très rapidement tenter de

Des tendances-clés et des sociétés phares

1- Internet et la révolution des télécoms

Motorola : Modems et téléphonie sans fil
JDS Uniphase : Fibre optique
Nortel Networks : Équipement de télécommunication, fibre optique
Globalstar : Télédistribution via satellite

2- L'impartition commerciale

Celestica : Fabricant de pièces électroniques
Magna International : Sous-traitant de pièces d'automobile
Veritas : Fabricant de matériel électronique

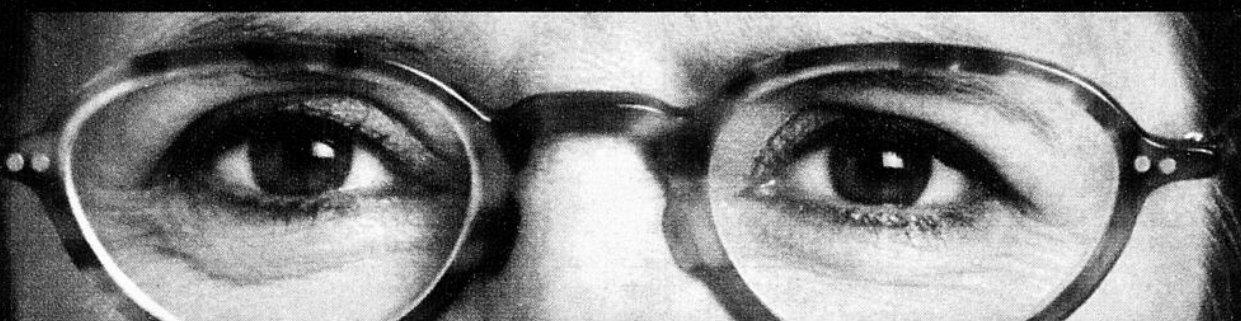
3- Les semi-conducteurs

KLA-Tencor : Équipement de vérification des puces
Intel : Microprocesseurs
ATI Technologies : Accélérateurs de cartes graphiques
Texas Instruments : Puces de signalisation numérique

Source : Mackenzie

Tableau : LES AFFAIRES

Ce regard peut vous aider à prévoir les nouvelles tendances en placement.



Lorsque vous choisissez les fonds d'entreprises Trimark, vous pouvez compter sur la vision créative, le dynamisme et la perspicacité de Kiki Delaney, pour vous aider à bénéficier des occasions de placement les plus prometteuses.

1 800 200-5376 www.trimark.com/francais

De l'initiative dans
votre portefeuille

FONDS D'ENTREPRISES



FONDS DE PETITES
ENTREPRISES



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

l'acheter. Cela tue ensuite l'effet multiplicateur pour les autres entreprises au Canada », affirme M. Rohr.

Lacunes canadiennes

Déjà, le marché canadien présente certaines lacunes dans des créneaux d'avenir comme les sociétés pharmaceutiques ou les fabricants d'équipement médical.

Voilà pourquoi dans son **Fonds Avenir Universal**, qui se consacre surtout aux sociétés canadiennes, M. Rohr a investi aux États-Unis la totalité du 20 % de contenu étranger permis dans le régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Plus de la moitié de son autre portefeuille à contenu étranger, le **Fonds mondial science et technologie Universal**, est investi aux États-Unis. L'Europe et le Japon représentent un autre 28 % de ce portefeuille et le Canada, 8 % seulement.

Au cours de la dernière année, le Fonds Avenir a obtenu un rendement de 33 %, et le Fonds mondial, de 71 %.

Débusquer les aubaines

Malgré le contexte de cherté, M. Rohr recherche des titres qui s'échangent à des cours relatifs raisonnables... sans sacrifier la qualité et les perspectives de croissance supérieure.

Sa technique consiste à attendre patiemment un ressac boursier temporaire. Les titres de technologie qui se négocient à des ratios très élevés sont aussi très volatils. L'action culbutera si la croissance des bénéfices ne comble pas les attentes au cours d'un trimestre ou si la firme accuse des délais dans le développement d'un produit.

Ces titres offrent alors des occasions d'achat. Par exemple, dans la foulée de la crise asiatique, des vedettes boursières comme **Nortel Networks** (Tor., *NT*, 138,90 \$) et **JDS Uniphase** (Tor., *JDU*,

270,50 \$) ont connu ce genre de repli.

Une autre tactique : identifier les tendances-clés, dès leur phase embryonnaire (voir tableau).

Selon M. Rohr, le phénomène Internet ne fait que commencer. La véritable croissance viendra du commerce d'entreprise à entreprise, plutôt que du commerce de détail.

Il faut rebâtir le réseau de télécommunications. C'est pourquoi le gestionnaire mise sur les fournisseurs d'équipement comme **JDS** ou **Cisco Systems** (Nasdaq, *CSCO*, 106,13 \$ US), bien plus que sur les fournisseurs de services, comme **BCE** (Tor., *BCE*, 123,70 \$).

Toujours dans cette tendance, de plus petits fournisseurs se démarquent, comme **Architel Systems** (Tor., 18,25 \$) dans les logiciels pour la téléphonie, ou encore **PMC-Sierra** (Nasdaq, *PMCS*, 153,05 \$ US) et **Tundra Semiconductors** (Tor., *TUN*, 25,50 \$) dans les composants de semi-conducteurs.

D'autre part, l'incessante quête d'efficacité incite les grandes entreprises à se départir de leurs activités non stratégiques. Des multinationales de la sous-traitance émergent.

Économies d'échelle, développement de technologie de production à la fine pointe et spécialisation sont autant d'atouts qui favorisent l'impartition commerciale.

Entre autres, **Magna International** (Tor., *MGA*, 67 \$) profite de cette tendance dans l'industrie de l'automobile. Son titre est justement sous-évalué.

M. Rohr prédit enfin un bel avenir au secteur du divertissement.

Il surveille les développements des cinémas **IMAX** (Tor., *IMX*, 31,80 \$), qui deviendront intéressants au fur et à mesure que le contenu se développera. Il jette aussi un coup d'oeil sur les initiatives de **Seagram** (Tor., *VO*, 76,80 \$) dans la musique sur Internet. ■

Les cotes de fonds, un outil indispensable pour choisir

Une mine de renseignements dans deux tableaux complémentaires

**Dominique
Beauchamp**

Afin d'aider les investisseurs à choisir leurs fonds, LES AFFAIRES publie cette semaine une panoplie des plus complètes de renseignements historiques sur les fonds.

En effet, beaucoup d'investisseurs attendent les rendements de fin d'année avant de sélectionner des fonds pour la nouvelle année, que cela soit dans le cadre d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) ou non.

La plupart des experts recommandent la prudence avant de se ruer sur les fonds vedettes de l'année précédente. Ce sont les fonds plus spéculatifs ou spécialisés qui obtiennent les rendements spectaculaires en tête du palmarès, surtout à court terme. En outre, plusieurs études démontrent que les fonds les plus performants d'une année trébuchent souvent dans l'année qui suit en raison du phénomène naturel de rotation du leadership boursier, au fil des cycles économiques.

Les experts recommandent plutôt de bâtir un portefeuille en fonction de ses objectifs personnels de placement, de sa tolérance au risque et de son horizon de placement, à l'aide de fonds affichant des rendements au dessus de la moyenne des fonds comparables de façon constante et qui offrent des styles de gestion complémentaires.

Le tableau mensuel publié en pages 55 à 59 affiche les rendements d'un mois à 10 ans, en date du 31 décembre 1999. Il présente les rendements composés sur 3, 5 et 10 ans, utiles à l'évaluation de la performance d'un fonds à long terme par rapport à d'autres outils de placement, tels les certificats de dépôt. Il est important de comparer les fonds similaires entre eux.

Il faut porter attention aux rendements car un rendement composé élevé à long terme peut parfois camoufler de mauvaises performances passées ou masquer des rendements très inégaux. Pour l'investisseur, il est pertinent de savoir comment ce rendement annuel composé a été atteint. Dans un exemple extrême, un rendement annuel composé de 15 % peut être constitué de rendements annuels de 15 % ou de rendements annuels de 0 %, -30 %, -0 %.

Le tableau des rendements simples sur 12 ans est très utile à ce chapitre. Combinés aux indices de variabilité des fonds apparaissant dans le tableau des rendements composés, les rendements annuels simples sur 12 ans (p. 64 à

67) offrent un meilleur portrait quant à la stabilité du rendement d'un fonds dans le temps et à son degré de risque.

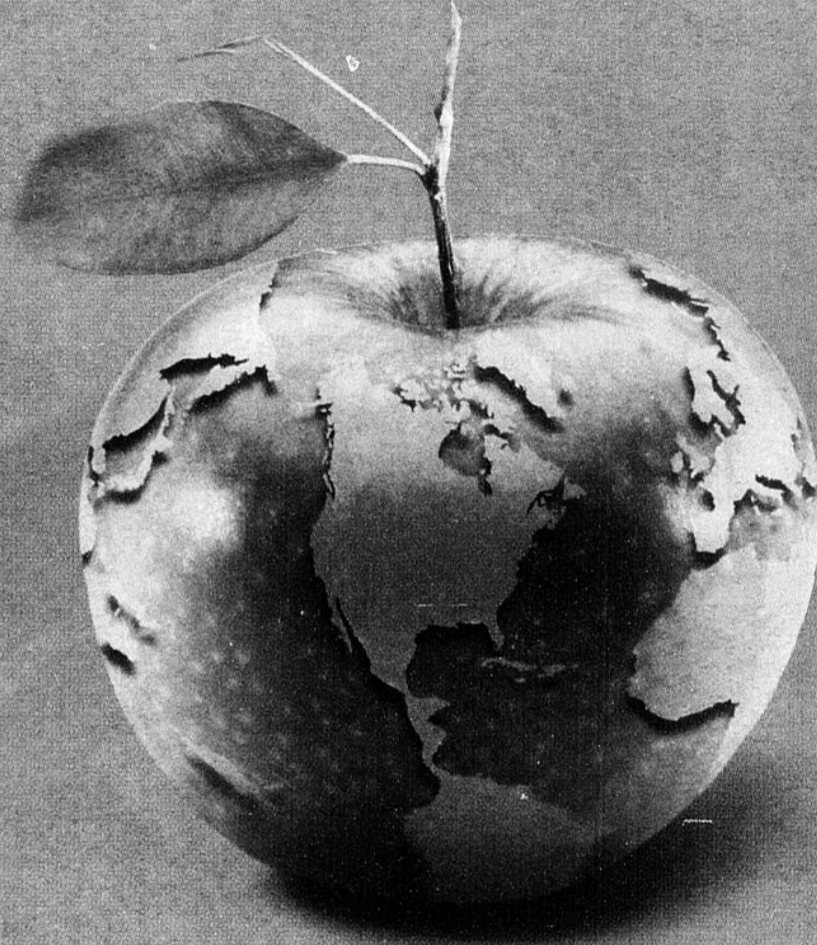
Les rendements annuels simples peuvent aussi servir à évaluer la capacité défensive des gestionnaires dans des marchés baissiers. Ainsi, en

1990, en 1992, en 1994, la **Bourse de Toronto** a décliné. L'an dernier a été particulièrement difficile pour les obligations qui ont perdu 1,1 %.

En comparant les fonds à leur indice, l'investisseur doit se rappeler que les rendements des fonds affichés incluent des frais de gestion

annuels qui peuvent parfois atteindre 3,5 %. ■

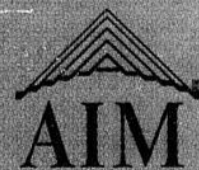
**AUTRE TEXTE SUR LES
COTES EN PAGE 54**



AU CŒUR DU MONDE FINANCIER : LES FONDS RER MONDIAUX AIM

Les Fonds RER mondiaux AIM présentent des possibilités de placement exceptionnelles et offrent aux investisseurs canadiens une combinaison idéale pour leur RER : des placements étrangers admissibles à 100 % aux RER. Renseignez-vous auprès de votre conseiller financier au sujet des Fonds RER mondiaux AIM, ou appelez AIM^{MD} au 1 800 588.5689.

Des renseignements importants sur les fonds de placement AIM, notamment les commissions, frais et risques associés au placement, sont contenus dans le prospectus simplifié que vous pouvez obtenir auprès d'AIM en composant le 1 800 588.5689. Lisez le prospectus attentivement avant d'investir. La valeur liquidative des parts et le rendement des placements sont appelés à fluctuer. ^{MD} marque déposée et marque de commerce de AIM Management Group Inc.



Une marche à suivre pour bâtir une liste de magasinage de fonds

- ✓ Pour la catégorie qui vous intéresse, cochez les fonds plus performants à l'aide des rendements moyens fournis à la fin de chaque catégorie de fonds et des indices du marché pertinents au bas du tableau.
- ✓ Répétez l'exercice pour des périodes de 3 mois, 1 an, 3 ans, 5 ans et 10 ans.
- ✓ Cochez les fonds présentant les plus faibles indices de variabilité. Si un fonds affiche plusieurs crochets au chapitre du rendement et un faible indice de variabilité, il mérite plus d'analyse.
- ✓ Cochez les fonds affichant les plus faibles ratios de dépenses. Chaque dollar dépensé par le fonds diminue l'accumulation de la richesse du fonds.
- ✓ Soulignez les fonds affichant le plus de crochets. Cet exercice devrait avoir réduit la masse de 1 800 fonds du tableau à une liste de magasinage plus adéquate.
- ✓ Il ne vous reste plus qu'à vous informer davantage sur ces fonds. Le gestionnaire est-il en place depuis longtemps ? Le fonds a-t-il changé d'objectif récemment ? Quel est son quartile de rendement ? Quelle est sa performance annuelle ? Quelle est sa performance dans les marchés baissiers ?

Tableau : LES AFFAIRES

Voyager ouvre l'esprit. Et bien d'autres horizons.



	1 AN*	3 ANS*	5 ANS*	10 ANS*
Fonds japonais	56,77 %	7,30 %	-0,36 %	S.o.
Fonds mondial de science et de technologie	37,65 %	S.o.	S.o.	S.o.
Fonds américain spécial d'actions	37,46 %	S.o.	S.o.	S.o.

Les Fonds mondiaux de la Première Canadienne. Votre portefeuille les appréciera, votre porte-monnaie aussi. Ils vous feront profiter du potentiel de croissance intéressant des marchés internationaux et ils sont disponibles ici, à la Banque de Montréal.

1 888 636-6376 www.bmo.com/fondsm/

FONDS



MD Marque déposée de la Banque de Montréal. * Les taux de rendement correspondent à la période terminée le 31 octobre 1999. Les Fonds M sont offerts par Fonds de la Première Canadienne Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Les taux de rendement indiqués sont les taux de rendement composés annuels historiques et tiennent compte de l'évolution de la valeur des parts et du réinvestissement de tous les montants distribués, mais non des ventes, des rachats, des distributions, des frais facultatifs ou de l'impôt payable par le porteur de parts, lesquels auraient réduit le rendement. Les parts de fonds d'investissement ne sont pas garanties; leur valeur fluctue fréquemment, et le rendement passé n'est pas garant du rendement futur. Les fonds d'investissement peuvent comporter des frais de courtage, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais.

Fouiller les cotes pour gérer ses propres attentes

Dominique
Beauchamp

Voici, à titre d'exemples, des cas de fonds communs où un regard plus critique sur les cotes donne un meilleur portrait de leur performance.

Ainsi, le populaire **Fonds Avantage AIC**, à qui les investisseurs ont confié 2,27 milliards de dollars (G\$), se classe parmi les 10 fonds les plus performants sur 10 ans, avec un rendement annuel composé de 17,87 % : 10 % de plus que l'indice *TSE 300*. Ce fonds a profité à plein de l'effet dopant de la baisse des taux d'intérêt sur son principal secteur de placement : les titres financiers. Or, un investisseur devrait savoir que ce rendement annuel composé éclatant masque une chute de 18,6 % en 1990, de 12,9 % en 1994 et de 13,4 % l'an dernier, sensiblement pire que le marché.

Autre exemple : Le **Fonds de croissance active 20\20 AGF** est le deuxième meilleur fonds sur cinq ans avec un rendement annuel composé de 45,1 %, comparativement à un gain de 14,8 % pour le *TSE 300*. Or, ce fonds a perdu 8,8 % en 1998, 2,1 % en 1997 et 14,1 % en 1994.

Ces données sont pertinentes parce les investisseurs sont émotifs et sont plus sensibles au risque à la baisse qu'à tout autre risque de placement. Gérer les attentes est le meilleur moyen de protéger l'investisseur contre lui-même, croit **Duff Young**, président de **FundMonitor.com**. Des attentes trop élevées mènent parfois l'investisseur à vendre son fonds au moindre recul. Ainsi, un investisseur qui salive à la vue du rendement de 31,3 % sur trois ans du fonds indicel **ING Fonds Can-Daq 100**, qui calque le *Nasdaq 100*, devrait accepter le fait qu'un tel fonds peut chuter de 27,7 % en un seul mois comme il l'a fait en décembre 1999.

Les fluctuations de rendements sont importantes, car l'investisseur ne sait pas toujours quand il aura besoin d'encaisser son argent. Avec un fonds volatil ou imprévisible, un investisseur court le risque de demander le rachat de ses unités à un moment où le fonds a perdu de la valeur.

À l'inverse, le fonds audacieux **Spectrum United American Growth** (meilleur sur 10 ans avec un rendement annuel composé de 24,26 %, comparativement à 19,8 % pour le *S&P 500*) n'a connu qu'une seule année déficitaire en 12 ans (-6,6 % en 1990, comparativement à -6,9 % pour le *S&P 500*) et ses rendements annuels varient de 6,7 % à 65,3 %. Le fonds géré par **MFS Institutional Advisors** se classe dans le premier quartile de sa catégorie tous les ans depuis 1990, à l'exception de 1997, malgré son créneau de titres à moyenne et faible capitalisation. ■

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 31 décembre 1999

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Etranger %	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Variation en %					Rendement annuel composé %
									1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	
								ABC Fundamental Value	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Etranger %	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Variation en %					Rendement annuel composé %
									1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Etranger %	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Variation en %					Rendement annuel composé %
									1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								ABC 20 titres actifs RER	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	

Explication du tableau des fonds mutuels

Variabilité (REER): indice du degré de risque d'un fonds ; un indice de 1 démontre la plus faible variabilité ; un indice de 10 démontre la plus forte variabilité. L'admissibilité à un REER : Y pour oui, N pour non, F pour le contenu étranger d'un REER (20%).

Ratio de dépenses en %: les dépenses d'exploitation du fonds (gestion, frais administratifs, fiduciaires, de distribution et de marketing, etc.), divisées par l'actif du fonds.

Frais maximums à l'achat en %: le pourcentage le plus élevé de commissions payables à l'agent vendeur, lors de l'achat ou de la revente d'unités. Les frais à la sortie sont dégressifs.

Codes: NL : sans frais à l'achat ou à la sortie ; R : des frais s'appliquent à la revente des unités ; X : fonds restreints à des membres d'organismes ou à distribution limitée ; P : caisse en gestion commune ; U : en \$ US.

Actif total en M\$: la valeur marchande du fonds à la fin du mois.

Etranger en %: le pourcentage de titres étrangers composant l'actif. Pour être admissible au REER, un fonds doit avoir 20 %

ou moins de son actif à l'étranger.

Dividendes versés en \$: distribution de revenus, gain en capital ou intérêts pendant le mois.

VANPA en \$: la valeur liquidative nette par action, soit l'actif total du fonds divisé par le nombre d'unités à la fin du mois. On a déduit de cette valeur les dividendes versés pendant le mois.

Rendement total en %: variation de la valeur d'actif net incluant le réinvestissement des dividendes ; les frais de gestion et les autres dépenses du fonds sont déduits.

Rendement annuel composé en %: taux de rendement annuel composé moyen incluant le réinvestissement des dividendes. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais de gestion et les autres dépenses du fonds.

Southam, de Toronto, a compilé les données qui ont servi à produire les tableaux. Les renseignements proviennent des fonds eux-mêmes ou de leurs agents. Bien que Southam ait déposé tous les efforts pour s'assurer de l'exactitude des données, elle ne peut être tenue responsable d'erreurs ou d'omissions. Ces tableaux sont publiés chaque mois dans le journal LES AFFAIRES.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction en tout ou en partie est interdite sans le consentement écrit de Southam et du journal LES AFFAIRES.

© copyright Southam, 1995

À ne pas manquer!

LES GRANDES CONFÉRENCES SUR LES FONDS MUTUELS 2000

Conférencier : **Michel Marcoux**
auteur du guide *Les 100 Meilleurs Fonds 2000*

25 janvier → Québec
1 février → Drummondville
9 février → Trois-Rivières

Réservez votre place immédiatement!
Pour réservation : 1-888-805-7322



Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Etranger %	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Variation en %					Rendement annuel composé %
									1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Etranger %	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Variation en %					Rendement annuel composé %
									1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	
								Fonds Gestion avois	1.7	1.5	16.3	24.0	17.6	

Table of mutual fund performance for the first section, including columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. %, Actif total, and Rendement annuel composé %.

Table of mutual fund performance for the second section, including columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. %, Actif total, and Rendement annuel composé %.

Table of mutual fund performance for the third section, including columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. %, Actif total, and Rendement annuel composé %.

ACTIONS AMÉRICAINES

Table of American Action Funds performance, including columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. %, Actif total, and Rendement annuel composé %.

Table of American Action Funds performance (continued), including columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. %, Actif total, and Rendement annuel composé %.

ACTIONS INTERNATIONALES

Table of International Action Funds performance, including columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. %, Actif total, and Rendement annuel composé %.

Advertisement for O'Donnell American Funds, featuring a globe logo and text: 'Fonds américain à capitalisation moyenne O'Donnell. Les titres bon marché ne le restent pas longtemps!'

Table of mutual fund returns for the first section, including columns for fund name, ratio of expenses, and annual returns for 1, 3, 5, and 10 years.

Table of mutual fund returns for the second section, including columns for fund name, ratio of expenses, and annual returns for 1, 3, 5, and 10 years.

Table of mutual fund returns for the third section, including columns for fund name, ratio of expenses, and annual returns for 1, 3, 5, and 10 years.

Advertisement for 'Les 100 meilleurs fonds 2000' by Michel Marcoux, featuring a book cover image and promotional text.

FONDS SPÉCIALISÉS

Table of specialized mutual funds with columns for fund name, ratio of expenses, and annual returns.

ACTIONS RESSOURCES NATURELLES

Table of natural resource action funds with columns for fund name, ratio of expenses, and annual returns.

Tableau des rendements

Table of mutual fund performance data for the 'FONDS ÉQUILIBRÉS' section. Columns include Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (MS), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en % (1 mois, 3 mois, 1 an, 3 ans, 5 ans, 10 ans), and Rendement annuel composé %.

Table of mutual fund performance data for the 'FONDS ÉQUILIBRÉS' section (continued). Columns include Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (MS), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en % (1 mois, 3 mois, 1 an, 3 ans, 5 ans, 10 ans), and Rendement annuel composé %.

Table of mutual fund performance data for the 'DIVIDENDES' and 'HYPOTHÈQUES' sections. Columns include Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (MS), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en % (1 mois, 3 mois, 1 an, 3 ans, 5 ans, 10 ans), and Rendement annuel composé %.

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 31 décembre 1999

Variabilité (REER)		Ratio de dépenses %		Frais max. % à l'achat		Codes		Actif total (M\$)		Dividendes versés \$		VANPA		Titre du fonds		Variation en %		Rendement annuel composé %						
1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
1,69	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	5,00	2,00	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124
1,69	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	5,00	2,00	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124

Variabilité (REER)		Ratio de dépenses %		Frais max. % à l'achat		Codes		Actif total (M\$)		Dividendes versés \$		VANPA		Titre du fonds		Variation en %		Rendement annuel composé %						
1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
1,69	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	5,00	2,00	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124

Variabilité (REER)		Ratio de dépenses %		Frais max. % à l'achat		Codes		Actif total (M\$)		Dividendes versés \$		VANPA		Titre du fonds		Variation en %		Rendement annuel composé %						
1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
1,69	1,58	1,58	1,58	1,58	1,58	5,00	2,00	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124	1124

IMMOBILIER

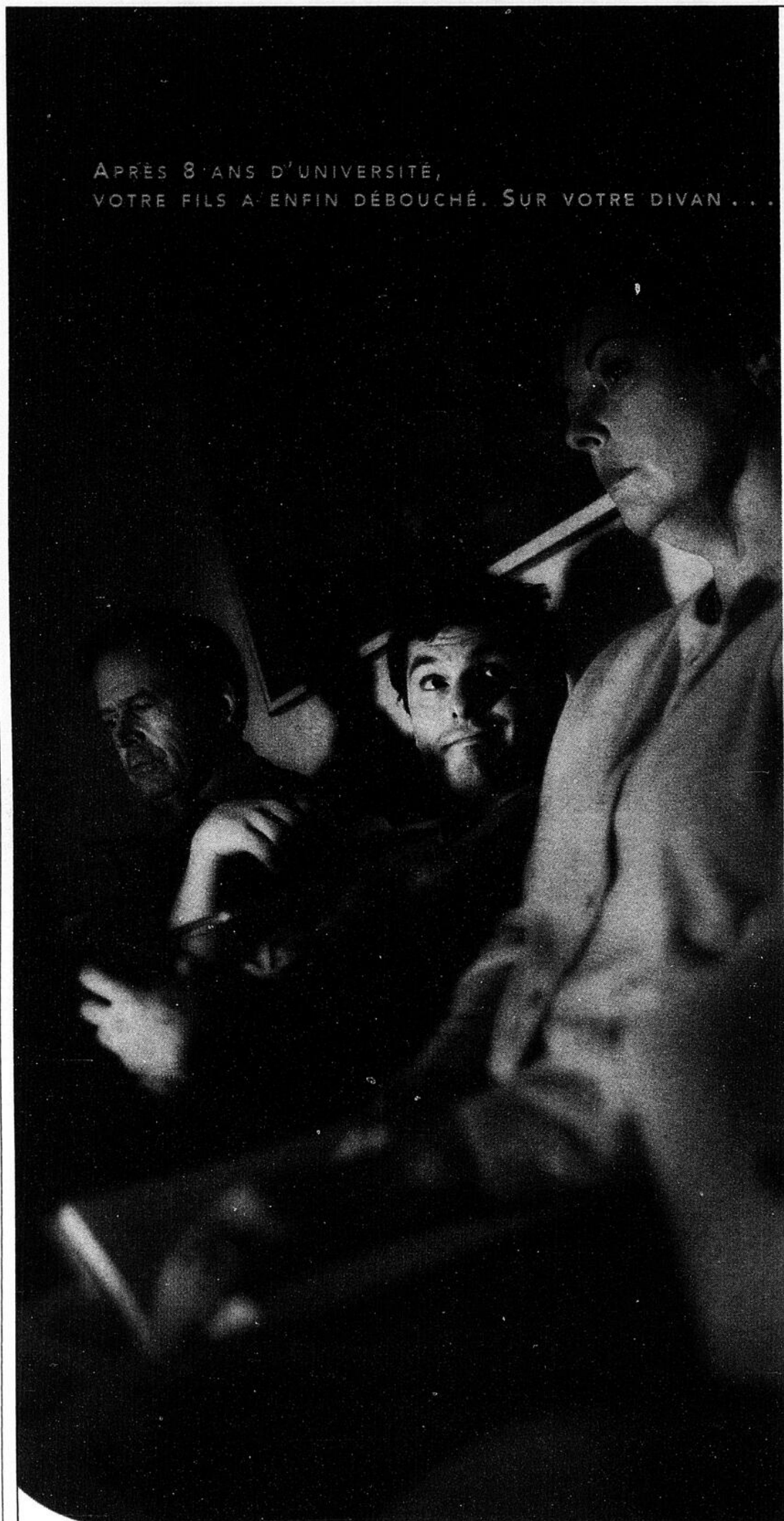
OBLIGATIONS CANADIENNES

OBLIGATIONS ÉTRANGÈRES

MARCHÉ MONÉTAIRE ÉTRANGER

INDICES DU MARCHÉ

MARCHÉ MONÉTAIRE CANADIEN



APRÈS 8 ANS D'UNIVERSITÉ,
VOTRE FILS A ENFIN DÉBOUCHÉ. SUR VOTRE DIVAN.....

Vous :

.....
.....
.....
.....
.....

A

lui dites qu'on cherche justement
quelqu'un avec un doctorat en
philosophie au dépanneur du coin.

B

envisagez l'achat d'un nouveau condo
où il n'y aurait malheureusement
qu'une seule chambre, la vôtre.

C

lui exprimez votre amour
inconditionnel, tout en déposant
ses valises sur le pas de la porte.

.....
.....
.....
.....

**DANS LA VIE, IL Y A DES DÉCISIONS
DIFFICILES À PRENDRE. AVEC
FIDELITY INVESTMENTS, LE CHOIX
D'UNE SOCIÉTÉ DE FONDS DE
PLACEMENT N'A PAS À EN ÊTRE UNE.**

Pourquoi? Au cours des 50 dernières années, Fidelity Investments a enregistré une croissance soutenue pour devenir la plus grande société de fonds de placement au monde, à la tête d'un actif dépassant 925 milliards de dollars*. Nous avons mérité la confiance de millions d'investisseurs comme vous, en les aidant à prendre l'une des décisions les plus importantes de leur vie.

Que vous n'ayez plus d'enfants à charge ou que vous espériez ne plus en avoir bientôt, communiquez avec un spécialiste en placements, visitez notre site web (www.fidelity.ca) ou composez le 1 800 263-4077.

Fidelity  Investments

15 MILLIONS D'INVESTISSEURS
NOUS FONT CONFIANCE.™

Lisez attentivement le prospectus d'un Fonds et consultez votre conseiller en placements avant d'investir. *Actif au 31 octobre 1999.

De nouveaux fonds de revenus fixes pour investir au Québec

Stéphanie
Grammond

Une toute nouvelle famille québécoise lance deux nouveaux fonds communs de revenus fixes pour les investisseurs qui veulent investir dans la province.

La firme montréalaise **Fonds d'investissements spécialisés du Québec (FISQ)** distribuera le **Fonds Zéro Coupon - Profil Québec** et le **Fonds Municipal - Profil Québec**.

Le Fonds Zéro Coupon investira dans les obligations à coupons détachés garanties par l'État. Il visera des rendements supérieurs en misant sur une gestion dynamique de la durée en fonction des fluctuations des taux d'intérêt. Le fonds versera des distributions annuelles.

Le Fonds Municipal se concentrera sur les obligations de municipalités québécoises, des titres qui ont procuré des rendements historiques supérieurs à l'indice de référence obligataire.

Le fonds versera des distributions mensuelles.

Gestion confiée à Gestion Sodagep

La firme **Gestion Sodagep** supervisera les deux portefeuilles. Sodagep a été fondée en 1989 par **Guy Liébart** qui a déjà occupé le poste de sous-directeur du service des obligations à la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

Il est intéressant de souligner que la rémunération des gestionnaires dépendra de la performance du fonds.

Des frais fixes de 1 % seront perçus annuellement. En outre, si le rendement du fonds dépasse son indice de référence, les gestionnaires obtiendront une prime de 25 % du rendement excédentaire.

Les investisseurs pourront se procurer les fonds directement auprès de FISQ ou des courtiers en valeurs mobilières. L'investissement minimal est de 1 000 \$.

Créée en 1998, FISQ est dirigée par **Camille Chouinard** qui oeuvre depuis 40 ans dans l'industrie, entre autres à titre de vice-président de la firme de courtage **McNeil Mantha**, avalée il y a plusieurs années par **RBC Dominion Valeurs mobilières**. ■

Dossier
spécial

Fonds mutuels

Les Fonds R de La Laurentienne misent sur la réputation des Rothschild

Stéphanie
Grammond

Crée en septembre, la société **BLC-Edmond de Rothschild Gestion d'actifs** vient de lancer une famille complète de fonds internationaux, dont la moitié sera admissible à 100 % au régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Les **Fonds R** seront tous gérés sous un même toit par l'équipe parisienne de la **Compagnie Financière Ed-**

mond de Rothschild Banque et seront disponibles dans les succursales de la **Banque Laurentienne** et chez les courtiers en valeurs mobilières, moyennant une commission à l'achat ou à la vente.

La famille compte le **Fonds R Américain**, le **Fonds R Europe**, le **Fonds R Asie**, le **Fonds R d'Entreprises Dominantes**, qui cible les chefs de file mondiaux de différents secteurs, le **Fonds R Vie et Santé**, qui se penche sur l'ac-

croissement et le vieillissement de la population et investit dans l'alimentation et le pharmaceutique, et le **Fonds R Techno-Média**, qui investit dans différents secteurs technologiques comme les communications, le câble, Internet, etc.

Tous ces fonds étrangers, qui ne peuvent excéder 20 % d'un portefeuille REER, sont aussi disponibles en version 100 % admissible au contenu d'un REER, à l'aide d'un mécanisme qui combine les bons

du Trésor et les contrats à terme sur mesure qui reproduisent le fonds étranger.

Mais le ratio de frais de gestion annuel des fonds clones est un peu plus élevé, soit d'environ 2,70-2,80 % par rapport à 2,50 % pour les fonds originaux reproduits.

Les fonds étrangers admissibles aux REER permettent aux investisseurs d'augmenter la diversification internationale de leurs placements. Il faut dire que le marché boursier canadien ne représente

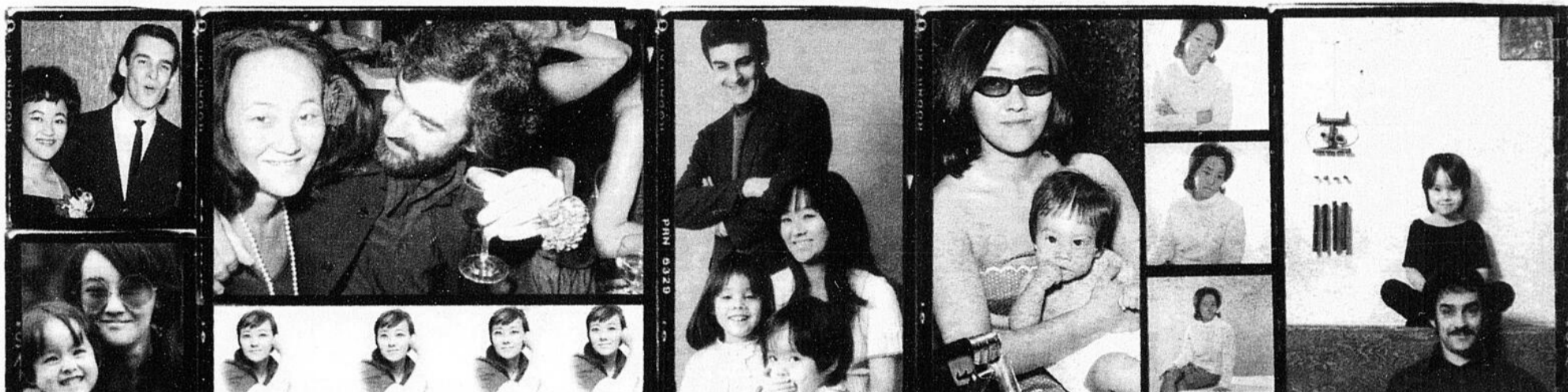
que 2 % de la valeur boursière mondiale, par rapport à 50 % pour les États-Unis, 33 % pour l'Europe et 13 % pour le Japon.

La nouvelle famille inclut aussi le **Fonds R Marché Monétaire**, pour les investisseurs qui désirent placer des liquidités à court terme.

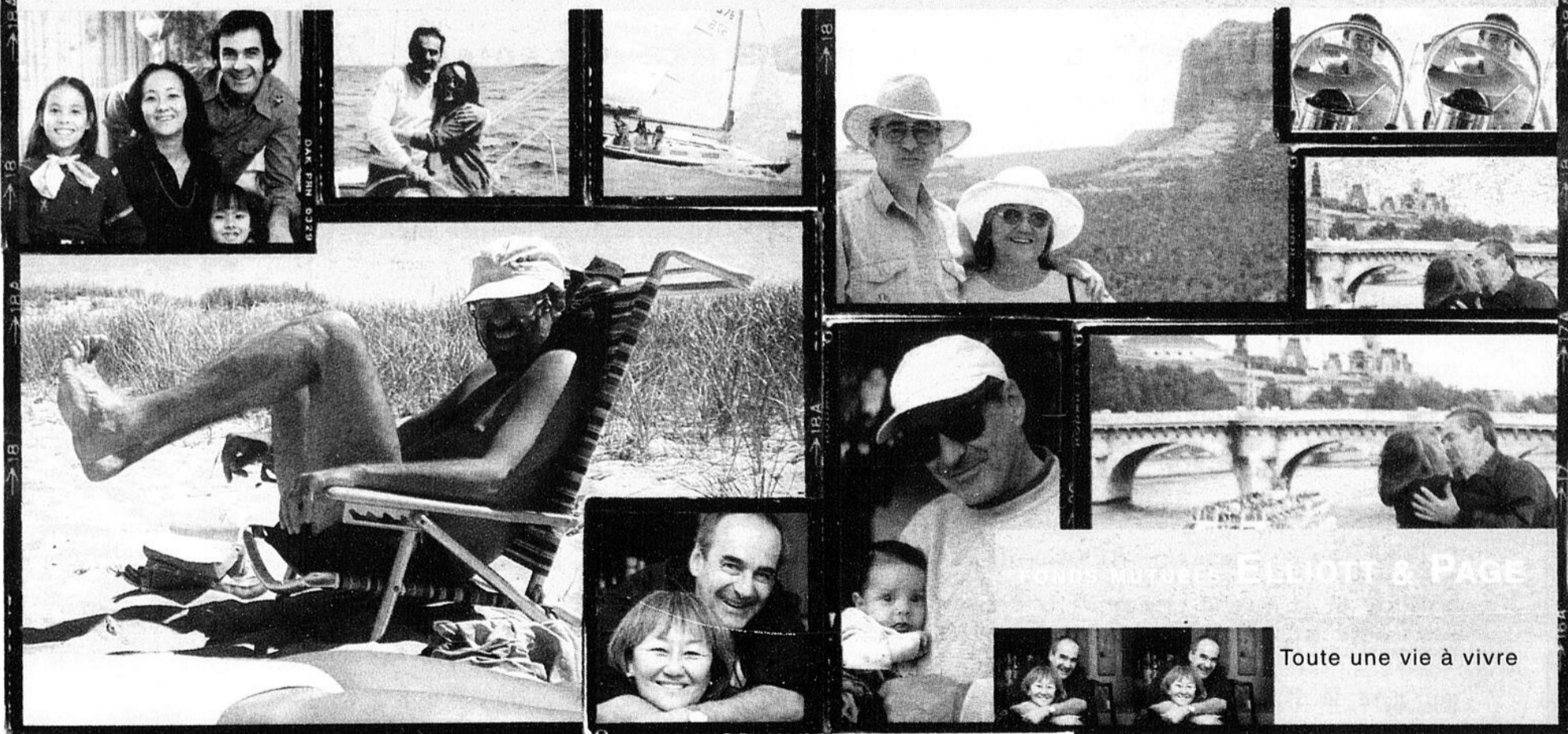
« Nous allons sûrement ajouter d'autres fonds portant sur d'autres régions du monde ou sur des secteurs plus spécialisés », a affirmé **André Bolduc**, président de la

firme **BLC-Edmond de Rothschild**.

La **Compagnie Financière Edmond de Rothschild Banque** n'a pas de lien d'affaires avec la société bicentenaire **N.M. Rothschild & Sons**, de Londres, qui possède 26 % du groupe de fonds **Stratégie globale**, à Toronto. Sa filiale **Rothschild Asset Management** gère 12 des fonds internationaux de **Stratégie globale**. Toutefois, les dirigeants des firmes sont cousins. ■



Faites des **PLACEMENTS** judicieux et profitez des **années dorées** avant la retraite.



Toute une vie à vivre

Forte de ses 50 années d'expérience en placements, Elliott & Page peut vous aider à faire de chaque étape de votre vie la meilleure. Qu'il s'agisse d'une résidence secondaire, de vacances exotiques ou des études de vos enfants, nos 18 fonds communs de placement peuvent offrir bien plus qu'une retraite dorée. Appelez-nous au 1-877-426-9991, visitez notre site à l'adresse www.elliottandpage.com ou parlez-en à votre conseiller financier.

ELLIOTT & PAGE FONDS MUTUELS

Deux guides de recommandations en français

Dominique
Beauchamp

Cette année encore, les Canadiens ont accès à une dizaine de guides annuels sérieux qui démythifient les fonds et présentent des outils de sélection. Nous avons choisi de nous attarder sur les deux guides en français.

Michel Marcoux, président du courtier exécutant en fonds **Avantages Services financiers**, est l'auteur cette année des *100 meilleurs fonds 2000* (Éditions Transconti-

mental, 268 pages, 24,95 \$). Fondée en 1995, Avantages a été la première firme au Québec à offrir des fonds sans frais à l'entrée ou à la sortie.

L'ouvrage se compose de deux parties. La première se consacre aux notions de base sur les fonds communs de placement et présente différentes formules de calcul de prix et de rendement. Elle comporte notamment un chapitre fort instructif sur le risque. Les chapitres sur le contexte économique et un portrait de l'industrie québé-

coise des fonds complètent cette première section.

La deuxième partie présente l'analyse et les recommandations sur les 100 meilleurs fonds disponibles au Québec, dans 18 catégories. La sélection ne met pas nécessairement en relief les fonds affichant les rendements les plus époustouflants, mais plutôt ceux qui offrent un bon rapport risque-rendement.

Les lecteurs apprécieront les fiches témoins sur chacun des fonds, qui contiennent des données pertinentes tels les rangs

quartiles annuels et les frais de gestion. Pour chacun, l'auteur tente d'établir le type d'investisseur auquel le fonds se destine (prudent, téméraire, etc).

La *cuvée 2000* présente 54 nouveaux fonds, en plus de 28 qui en font partie depuis la première édition, il y a trois ans. De cette liste, on constate que trois familles de fonds remportent la palme : les **Fonds CIBC**, avec 11 fonds bien classés, **Fidelity** avec 10 fonds et **Talvest** avec 7 fonds.

Cette année, le guide présente un nouveau chapitre sur la

répartition de l'actif et un autre sur l'importance de la fiscalité.

Les données prennent fin au 30 septembre 1999, ce qui est beaucoup plus récent que les autres guides disponibles.

Par ailleurs, le planificateur financier **Pierre Yves Caron**, du **Groupe Courvie**, récidive cette année avec un bouquin intitulé *Maîtriser votre horizon financier* (Éditions **Multimondes**, 189 pages, 24,95 \$). Cherchant avant tout à donner aux lecteurs les outils pour qu'ils se bâtissent des portefeuilles bien équilibrés et di-

versifiés à long terme, le livre propose des cas types d'investisseurs et leur suggère une répartition d'actif appropriée.

Il comporte aussi un chapitre décrivant les aspects de base sur les fonds ainsi qu'un autre détaillant des notions financières très utiles comme les corrélations, les styles des gestionnaires et la frontière efficace.

Les fonds recommandés pour l'an 2000 sont au nombre de 68 et englobent neuf catégories. M. Caron suggère aussi neuf fonds d'avenir, choisis davantage pour les secteurs porteurs dans lesquels ils investissent que pour leur bilan historique.

Les fiches qui présentent les données au 30 juin, ne donnent pas les rangs quartiles et ne comparent pas les fonds à leur catégorie ou à leur indice de référence. Elles présentent toutefois les rendements annuels simples.

Le livre se termine par un chapitre sur la composition de portefeuille d'un particulier. ■

L'ARGENT NE POUSSE PAS SUR LES ARBRES. IL POUSSE AUX ÉTATS-UNIS.

VOICI

LE FONDS D' ACTIONS AMÉRICAINES RER GUARDIAN

Le nouveau Fonds d'actions américaines RER Guardian va, de par sa conception, non seulement égaler notre excellent Fonds d'actions américaines, mais aussi être admissible à 100 % aux RER. Autrement dit, vous profiterez de la vigueur de l'économie américaine et de l'admissibilité à 100 % RER. Le Fonds d'actions américaines RER Guardian bénéficie de la gestion experte de la firme new-yorkaise Lazard Asset Management qui gère le Fonds d'actions Américaines

GUARDIAN
GROUPE DE FONDS

Guardian. Cette dernière pratique depuis plus de 150 ans, un style de gestion axé sur la valeur. Présentement, elle gère un portefeuille de plus de 100 milliards de \$ canadiens. Voilà ce qui peut vous servir aujourd'hui : un fonds admissible à 100 % aux RER qui va profiter de la vigueur de l'économie américaine. Si vous désirez de plus amples informations sur l'un ou l'autre des Fonds Guardian, composez le 1-800-668-7327 ou visitez notre site web.

www.guardianfunds.com

Un prospectus simplifié contenant des informations importantes sur le Fonds d'actions américaines limitée est à votre disposition. Demandez-en une copie auprès de Guardian ou d'un distributeur autorisé. Lisez-la attentivement avant d'investir. Les valeurs unitaires et les rendements peuvent fluctuer.

Michel Perreault offrira un fonds multimédia grand public

Les Conseillers en média M.G.P., de Montréal, pourraient bientôt offrir au public investisseur deux fonds communs spécialisés dans l'industrie effervescente des communications : multimédia, Internet, commerce électronique, télécommunications et câblodistribution.

En effet, la firme d'analyse et de gestion dirigée par **Michel Perreault** a amorcé les démarches auprès des autorités réglementaires pour créer deux fonds communs, un canadien et l'autre international, qui partageront en quelque sorte les mêmes objectifs que le club d'investissement déjà en place depuis deux ans. Les fonds exigent un investissement minimum de 10 000 \$.

Ce club, dont le portefeuille porte le nom de **Fonds Multimédia MGP**, a procuré un rendement de 52 % en 1998 et de 65,58 % en 1999, à la quinzaine de ses investisseurs qui lui ont confié 150 000 \$ chacun. Cela se compare à un rendement de 31,7 % pour le *TSE 300* en 1999, incluant le rendement de dividende.

Les fonds de 300 % du fournisseur de téléphonie sans fil **Cleartnet Communications** (Tor., *NET*, 52,05 \$) et de 460 % du fournisseur de solutions informatiques pour le commerce électronique **BCE Emergis** (Tor., *IFM*, 93,10 \$) ont notamment contribué à cette performance l'an dernier. (DB) ■

Succès mitigé pour les guides canadiens

Dominique
Beauchamp

Quoique truffés d'informations très utiles, les guides annuels de fonds ont un taux de succès fort mitigé quand vient le temps de mesurer leurs recommandations. C'est un rappel fort éloquent du danger de ne se fier qu'aux seuls rendements passés pour choisir ses fonds.

Dans l'édition de septembre du magazine de finances personnelles *MoneySense* (www.moneysense.ca), une consultante de Toronto, Kelly Rodgers, s'est pliée à la lourde tâche d'examiner comment un investisseur se serait débrouillé s'il avait acheté les trois fonds les plus prisés

dans trois catégories importantes, depuis quatre ans, par chacun des quatre auteurs anglophones à succès Gordon Pape, Jonathan Chevreau, Riley Moynes et Ranga Chand, entre 1996 et 1999. L'analyse consistait à mesurer comment un fonds s'était comporté pendant les trois années avant sa recommandation et les trois ans après.

« Le classement des experts est fortement lié aux fonds les plus performants des dernières années. Les experts sont incapables de prédire quels fonds continueront à bien faire », écrit M^{me} Rodgers, présidente de la firme Rodgers Investment Consulting qui sert les individus fortunés.

Aucun des experts n'a réussi à faire mieux qu'un taux de succès de 53 %, c'est-à-dire qu'aucun d'entre eux n'a sélectionné des fonds qui faisaient mieux que la médiane (premier et deuxième quartiles de performance) de leur catégorie respective dans chacune des trois années subséquentes. « C'est à peine mieux qu'un choix lié au hasard », tranche l'auteur.

« Bien qu'aucune preuve n'indique qu'un guide peut vous aider à choisir les futurs fonds gagnants, leur attrait réside dans l'information précieuse qu'ils procurent sur différents aspects du placement et sur les fonds. » ■

Le Fonds de capital de risque de Gestion Financière Talvest fait des petits

Le Fonds de croissance canadienne de la Science et de la technologie (FCCST) commence à récolter les fruits de ses investissements dans des sociétés de technologie à leur stade de développement.

Émises à 10 \$ chacune il y a deux ans, les unités valaient 10,32 \$ le 31 décembre 1999. Mais depuis, la réévaluation comptable de 2 de ses 18 placements a déclenché un ajustement à la hausse de 5,8 % de sa valeur d'actif net. Elle s'établissait à 10,94 \$ l'unité le 12 janvier.

Gestion financière Tal-

vest assure l'administration et le soutien marketing pour ce fonds.

Ce fonds de capital de risque ne veut évaluer quotidiennement que ses placements dans les sociétés ouvertes.

La valeur de ses placements dans les sociétés privées s'établit lors de la vérification annuelle ou lorsqu'un événement modifie la valeur de la société privée.

Le cas Xplore Technologies

Or, justement, Xplore Technologies Corp. (CD-NX, XPL 1,65 \$), une socié-

té d'ordinateurs renforcés de Mississauga, a récemment réussi un financement de 9,68 M\$. Le FCCST a échangé ses débentures et ses billets à ordre dans Xplore en actions ordinaires, pour un gain comptable de 1,4 M\$.

De plus, en raison d'une restructuration, le FCCST possède maintenant 408 250 actions de SIGEM, une entreprise d'Ottawa oeuvrant dans la technologie des systèmes de positionnement global bidirectionnels.

La valeur comptable de cet investissement a augmenté de 306 500 \$. (DB) ■

DE PLUS EN PLUS DE CANADIENS INVESTISSENT DANS LES FONDS INDICIELS CIBC

LE CHEF DE FILE EN MATIÈRE DE FONDS INDICIELS POUR LES REER

Davantage de choix

- Grâce à nos 12 fonds indiciaires uniques, nous vous offrons plus que les autres sociétés de fonds mutuels au Canada.

Davantage de fonds étrangers pleinement admissibles aux REER, y compris :

- Fonds REER indice NASDAQ* CIBC
- Fonds REER indice boursier US CIBC
- Fonds REER indice boursier international CIBC
- Fonds REER indice boursier européen CIBC
- Fonds REER indice boursier japonais CIBC
- Fonds indice obligataire international CIBC

Davantage d'avoirs

- Nous gérons, au nom de nos clients personnels, plus d'avoirs en fonds indiciaires que toute autre société de fonds mutuels au Canada.

Davantage de conseils et de planification

- Votre spécialiste en services financiers CIBC peut vous aider à planifier votre retraite. Laissez-nous vous montrer comment les Fonds indiciaires CIBC, ou nos autres fonds mutuels de pointe, peuvent convenir à votre plan de placement.

Davantage de rendement†

	1 an (%)	3 ans (%)
Fonds indice boursier canadien CIBC	30,4	13,1
Fonds REER indice boursier US CIBC	13,4	28,0
Fonds REER indice boursier international CIBC	21,8	17,4

Des conseils judicieux spécialement pour vous

Rendez-vous à votre centre bancaire CIBC, composez le 1 800 465-3863 ou visitez le site www.cibc.com/francais

* NASDAQ® est une marque de commerce de The NASDAQ Stock Market Inc. (qui représente, avec ses sociétés affiliées, les « Sociétés ») et Placements CIBC Inc. est autorisée à l'utiliser. Les Sociétés ne sont pas prononcées sur la légalité et la pertinence du Fonds REER indice NASDAQ CIBC qui n'est pas émis, appuyé ou vendu par elles et dont elles ne font pas non plus la promotion. Les Sociétés ne donnent aucune garantie et n'assument aucune responsabilité à l'égard du fonds.

† Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. Les placements dans les fonds mutuels peuvent comporter des commissions, commissions de suivi, frais de gestion et dépenses. Veuillez lire le prospectus des Fonds mutuels CIBC avant d'investir. Pour en obtenir un exemplaire, communiquez avec Placements CIBC Inc. au 1 800 465-3863 ou adressez-vous à un représentant en fonds mutuels à tout centre bancaire CIBC où sont vendus les Fonds mutuels CIBC. Les taux de rendement indiqués sont arrêtés au 31 décembre 1999 et ils correspondent aux rendements historiques annuels composés totaux, y compris les modifications de la valeur par part et le réinvestissement de toutes les distributions, mais sans tenir compte des frais de ventes, de rachat, de distribution et autres frais optionnels payables par un porteur de parts qui auraient pour effet de réduire le rendement. Les Fonds mutuels CIBC ne sont ni couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada ou tout autre assureur gouvernemental, ni garantis par la Banque CIBC. La valeur des fonds mutuels change souvent et il est possible que le rendement antérieur ne soit pas reproduit.

Rendements annuels des fonds mutuels depuis 12 ans

Le tableau qui suit est un complément précieux au tableau de rendement des fonds communs que publient LES AFFAIRES chaque mois (voir p. 55 à 59). Ce tableau présente le rendement des fonds communs de placement pour chacune des 12 dernières années, soit depuis 1988, par périodes de 12 mois se terminant le 31 décembre.

Il est recommandé d'utiliser ce tableau de concert avec nos tableaux mensuels afin de mieux dresser le profil historique des fonds qui vous intéressent. Combinés, ces deux tableaux présentent une multitude de renseignements utiles à l'évaluation des fonds.

En effet, nos données mensuelles renseignent l'investisseur sur le type ou la catégorie de fonds, sur leur admissibilité au régime enregistré d'épargne-retraite (REER), sur leurs frais et

leurs commissions, sur leur actif en gestion, sur la portion du portefeuille investi à l'étranger, sur les dividendes versés, sur la variabilité du rendement et sur leur rendement de périodes d'un mois à 10 ans.

Les rendements présentés ne tiennent pas compte des commissions qui sont versées au courtier ou à un autre intermédiaire. Les structures de commissions sont souvent dégressives, selon le montant investi, et négociables.

Cependant, le rendement apparaît net des frais de gestion et d'administration prélevés à même l'actif du fonds, chaque année. Vous pouvez également comparer un fonds qui vous intéresse ou que vous détenez à la moyenne du rendement de sa catégorie apparaissant sous chacune des sections dans les deux tableaux.

Il est utile de comparer le rendement des fonds aux indices du marché à la fin du tableau pour des années équivalentes.

Enfin, la notion de rendement après l'inflation est très importante. Elle détermine si, en tant qu'investisseur, vous maintenez ou non votre pouvoir d'achat. Afin de calculer le rendement après inflation d'un fonds, soustrayez simplement l'indice des prix à la consommation apparaissant à la fin du tableau pour l'année étudiée.

Ce tableau est protégé par des droits d'auteurs. Toute reproduction en tout ou en partie est interdite sans le consentement écrit de Southam et du journal LES AFFAIRES. @ copyright Southam, 2000

ACTIONS CANADIENNES

Table of Canadian Equity Funds with columns for years 1999-1988 and fund names like ABC Fund, AGF 20/20 RSP, etc.

ACTIONS AMÉRICAINES

Table of American Equity Funds with columns for years 1999-1988 and fund names like ABC American Value Fund, AGF 20/20 Aggressive Growth Fund, etc.

ACTIONS AMÉRICAINES

Table of American Equity Funds with columns for years 1999-1988 and fund names like ABC American Value Fund, AGF 20/20 Aggressive Growth Fund, etc.

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 31 décembre 1999

	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988
CIAC U.S. Small Companies Fund	12.1	5.5	14.8	10.0	—	—	—	—	—	—	—	—
COTE 100 U.S. Fund	22.3	-2.1	12.9	31.1	33.1	-14.7	23.8	—	—	—	—	—
Caldwell American Equity Fund	32.2	21.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cambridge American Growth Fund	11.1	114.9	44.0	-144	1.3	-16.9	126	—	—	—	—	—
Canada Life Gen Growth America (P)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canada Life Gen U.S. Equity (Scudder)	2.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canada Life Gen U.S. Value (AIC)	-12.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canada Life Gen ed US Equity (TDQ)	8.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canada Trust AmerGrowth Fund	11.0	26.1	278	195	36.6	0.1	—	—	—	—	—	—
Canada Trust U.S. Cap Index Fund	13.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Canada Trust U.S. Equity Fund	8.1	18.1	254	13.2	22.1	-1.0	104	127	134	—	—	—
Chou Associates Fund	-9.6	23.2	40.3	22.7	31.0	-2.6	16.2	20.0	23.2	-10.7	18.7	14.3
Clarica MFP Fidelity Small Cap Amer	6.1	23.1	33.3	22.6	21.9	0.4	9.8	127	23.6	-14.3	134	11.8
Clarica MFP U.S. Equity	11.6	45.9	33.0	20.2	25.5	-1.0	—	—	—	—	—	—
Clarica Premier American Fund	5.3	18.1	32.6	21.7	21.0	0.3	—	—	—	—	—	—
Clarington U.S. Equity Fund	-11.2	18.8	40.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Clarington U.S. Smaller Company Gro	6.2	1.2	20.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Co-Operative Life U.S. Equity Fund	12.3	28.7	28.6	278	53.1	—	—	—	—	—	—	—
Desjardins American Market Fund	12.3	28.7	28.6	278	53.1	—	—	—	—	—	—	—
Dynamic American Fund	9.2	10.1	40.6	26.9	19.0	-4.0	128	78	125	-5.1	16.5	6.6
Dynamic Power American Fund	52.3	23.6	29.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Elliott & Page American Growth Fund	73.1	-3.0	36.1	193	22.1	3.5	4.8	15.6	14.8	-1.9	25.2	-3.5
Elliott & Page U.S. Mid-Cap Fund	15.9	21.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Empire US Equity Index Fund	16.0	22.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ethical North American Equity Fund	9.0	22.2	41.8	21.2	29.8	-4.2	26.5	5.8	11.9	-14.0	125	7.3
Fidelity Growth America Fund	7.8	24	31.9	120	18.6	—	—	—	—	—	—	—
First Canadian U.S. Equity	17.1	26.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First Canadian U.S. Special Equity	32.5	27.7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First Canadian U.S. Value Fund	-7.6	20.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First Canadian U.S. Growth Fund	7.9	33.0	36.6	13.0	14.8	3.4	—	—	—	—	—	—
First Trust DJIA Target 10 Trust 19	-13.2	6.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First Trust N.A. Technology 1997 Se	96.7	60.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First Trust Target 10 Trust 1997 Se	13.6	6.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
First Trust Target 10 Trust 1998 Se	-11.3	20.0	25.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Franklin U.S. Small Cap Growth Fund	85.6	8.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
GBC North American Growth Fund Inc.	56.5	4.5	24.5	10.8	22.2	-4.0	2.0	26.0	38.7	23.5	29.2	2.9
GS American Equity Fund	0.2	20.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Great-West American Growth (A)	20.0	27.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Great-West Life American Growth (A)	8.1	27.1	34.7	14.1	17.2	—	—	—	—	—	—	—
Great-West Life U.S. Equity (G) DS	7.8	26.9	34.2	13.8	17.0	—	—	—	—	—	—	—
Global Strategy U.S. Equity Fund	18.2	17.9	32.7	17.7	26.9	—	—	—	—	—	—	—
Green Line D.A. American Fund	-0.6	30.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Green Line Health Sciences Fund	13.2	25.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Green Line U.S. Index Fund A CS	18.4	30.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Green Line U.S. RSP Index Fund A	11.4	31.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Green Line U.S. Mid-Cap Growth Fund	14.6	28.9	21.7	23.6	30.1	4.4	—	—	—	—	—	—
Green Line U.S. Small-Cap Equity	20	1.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Guardian American Equity Fund Ltd.	27.2	19.9	11.5	12.4	26.1	5.0	18.2	22.3	35.1	-8.1	19.0	4.8
Guardian American Equity Ltd. B	24.4	18.9	10.8	11.9	—	—	—	—	—	—	—	—
Guardian American Large Cap Fund	-5.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
HSBC U.S. Equity Fund	20.7	32.5	33.0	23.4	13.6	—	—	—	—	—	—	—
Hightstreet U.S. Equity Fund Pooled	9.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Midwest US American Growth Fund	-14.0	16.2	19.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—
IDM U.S. Small Cap Equity Fund	1.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
IDM U.S. Value Growth Fund	21.1	26.5	18.2	34.9	0.2	7.6	—	—	—	—	—	—
ING Can-Am Fund	16.3	24.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
IRIS U.S. Equity Fund	12.2	34.3	36.1	19.0	24.9	5.6	6.3	13.7	16.8	-0.3	23.5	-2.1
Imperial Growth N.A. Equity	13.0	10.7	27.7	11.1	22.1	7.7	13.4	11.1	21.6	20.7	8.9	10.6
Industrial Alliance Ecoflex U.S. St	20.8	58.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Industrial Alliance Ecoflex U.S. Ad	21.2	59.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Industrial Alliance U.S. Stock S	9.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Industrial Alliance U.S. Advantage U	10.0	15.1	23.3	14.0	16.3	2.6	23.4	14.6	16.9	-11.0	16.9	9.5
Industrial Alliance U.S. Growth	2.3	2.7	13.9	1.9	16.7	4.8	18.0	7.5	31.1	-6.3	30.4	9.3
Investors U.S. Opportunities Fund	9.6	7.7	4.1	—	—	—	22.3	7.6	40.0	7.7	28.7	7.7
Investors U.S. Growth Fund Ltd.	-10.2	0.8	4.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Jones Wheeler American Fund	25.8	43.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Leith Wheeler U.S. Equity Fund	-13.1	12.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Knowledge Industrial Fund	20.7	29.9	23.6	35.1	45.2	-11.9	—	—	—	—	—	—
London Life American Equity (MAXXUM)	76.0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Life American Growth (AGF)	18.9	27.6	36.1	26.8	17.0	2.4	9.4	12.2	29.3	-15.2	19.4	—
London Life U.S. Equity Fund (LLIM)	6.3	62.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
MAXXUM American Equity Ser	76.9	67.8	19.1	23.9	—	—	—	—	—	—	—	—
MAXXUM American Equity Fund	17.8	36.3	42.4	20.5	31.6	2.0	21.7	—	—	—	—	—
Merrill Lynch U.S. Basic Value Fund	2.1	58.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
M.F. American Growth Class GIF	12.2	26.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
M.F. Fidelity Growth America GIF	12.2	26.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
M.F. Hyperion Value US Equity GIF	11.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
M.F. U.S. Equity Index GIF	11.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Marathon Performer Large Cap F.	30.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Maritime Life Discovery Fund (ASC)	52.5	20.1	12.7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Maritime Life American Growth & Inc	2.1	21.0	35.5	15.9	22.6	—	—	—	—	—	—	—
Maritime Life American Growth - B	16.3	25.2	26.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Maritime Life S&P 500 Fund (ASC)	16.4	25.3	26.6	18.8	35.5	—	—	—	—	—	—	—
Mawer U.S. Equity Fund	4.5	25.8	29.3	24.0	24.4	3.8	8.6	—	—	—	—	—
McDonald New America Fund	29.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
McLean Budden American Growth Fund	11.9	26.3	22.9	26.6	4.5	2.8	10.6	25.8	20	31.5	—	—
Milenna III American Equity Ser.	12.0	21.6	24.5	8.2	—	—	—	—	—	—	—	—
Milenna III American Equity Ser.	12.0	21.6	24.5	8.2	—	—	—	—	—	—	—	—
Milenna III American Equity Ser.	12.0	21.6	24.5	8.2	—	—	—	—	—	—	—	—
Montrose Select Non-Taxable U.S. E	20.2	24.3	33.9	22.7	25.7	-6.0	18.3	8.0	25.6	-6.5	31.6	15.3
Montrose Select Taxable U.S. Equi	20.2	14.9	30.7	18.6	26.5	-4.1	12.3	7.7	25.9	-6.1	31.5	14.3
Mutual Beacon Fund CS	2.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mutual Beacon Guaranteed Investment	11.3	28.5	34.5	19.4	22.0	—	—	—	—	—	—	—
Nat Bank American Index Plus Fund	9.3	41.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Navigator American Value Investment	32.9	31.8	19.5	19.0	—	—	—	—	—	—	—	—
North West Life Ecoflex U.S. Stock	21.3	58.5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
O'Donnell American Sector Growth	5.6	24.7	21.7	3.3	—	—	—	—	—	—	—	—
O'Donnell U.S. Mid-Cap Fund	35.2	11.1	43.1	5.4	—	—	—	—	—	—	—	—
O'Shaughnessy U.S. Growth Fund	36.5	1.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
O'Shaughnessy U.S. Value Fund	13.2	36.5	36.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—
O.I.O. FERIQUE International Fund	164	33.9	40.0	27.0	38.6	—	24.2	32.1	-3.3	31.8	5.8	7.3
Optima Strategy Funds: U.S. Equity	4.3	21.3	29.6	25.6	25.9	2.4	15.4	20.7	31.1	-3.3	31.8	5.8
PH&N U.S. Pooled Pension Fund	5.6											

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 31 décembre 1999

Table of mutual fund returns for 1999-1988, including funds like Altamira e-business Fund, Astra Tendances démographiques, and various global and domestic equity funds.

Rendement le plus élevé

Moyenne

ACTIONS RESSOURCES NATURELLES

Table of mutual fund returns for 1999-1988, focusing on natural resources and energy funds like AGF 20/20 Canadian Resources Ltd, AIM Global Natural Resources Class, and various energy and resource funds.

Rendement le plus élevé

Moyenne

FONDS ÉQUILIBRÉS

Table of mutual fund returns for 1999-1988, covering balanced and conservative funds like ARD Équilibre, ABC Fully Managed Fund, and various income and balanced funds.

Table of mutual fund returns for 1999-1988, including a wide range of equity, international, and specialty funds like Cambridge Balanced Fund, Canada Life Gen Asset Allocation, and various international equity funds.

Table of mutual fund returns for 1999-1988, featuring dividend-paying funds and high-yield equity funds like Nat Bank Moderate Diversified Fund, Nat Bank Protected Growth Balanced, and various dividend and income funds.

Rendement le plus élevé

Moyenne

DIVIDENDES

Table of mutual fund returns for 1999-1988, focusing on dividend and income funds like AGF Dividend Fund, AIM Canada Income Class, and various dividend and income funds.

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 31 décembre 1999

Table of mutual fund returns for 1999-1988, including categories like YMG Income Fund, Hypothèques, and Immobilier.

IMMOBILIER

Table of real estate mutual fund returns for 1999-1988.

OBLIGATIONS CANADIENNES

Table of Canadian bond mutual fund returns for 1999-1988.

Table of international mutual fund returns for 1999-1988.

OBLIGATIONS ÉTRANGÈRES

Table of international bond mutual fund returns for 1999-1988.

MARCHÉ MONÉTAIRE CANADIEN

Table of Canadian money market returns for 1999-1988.

Table of international money market returns for 1999-1988.

MARCHÉ MONÉTAIRE ÉTRANGER

Table of foreign money market returns for 1999-1988.

INDICES DU MARCHÉ

Table of market indices for 1999-1988.

La barre du Fonds d'investissement REA change de main

Stéphanie
Grammond

Robert Beaugard prend le relais du gestionnaire Benoît Durand à la barre du Fonds d'investissement REA, le plus important fonds admissible au Régime d'épargne-actions du Québec.

Les porteurs d'unités n'auront pas de surprises car la recrue de l'équipe de Gestion de portefeuille Natcan partage la même philosophie.

M. Beaugard était auparavant cogestionnaire d'un fonds d'actions canadiennes

de petite capitalisation de 450 M\$ à la Caisse de dépôt et placement du Québec et gestionnaire d'un fonds de technologie de 300 M\$.

Avant de devenir gestionnaire de fonds, il a travaillé 10 ans au sein d'entreprises, comme IBM Canada et Alcan Aluminium, où il a acquis une expérience en évaluation d'entreprises en participant à la vente de 41 compagnies d'une valeur totale de 2 milliards \$ US.

Il faut rappeler que malgré un univers de placement très réduit, le Fonds d'investisse-

ment REA s'est illustré avec un rendement annuel composé de 12,9 % sur trois ans et de 11,8 % sur cinq ans.

En 1999, le fonds a terminé l'année en hausse de 1,9 %. L'an dernier, le fonds, qui investit la majeure partie de son portefeuille dans des PME québécoises admissibles au REA, a permis une déduction d'impôt de 88 %. Les investisseurs doivent conserver leur placement trois ans, après son achat.

M. Beaugard ne s'inquiète pas de la rareté des émissions publiques de titres REA. Il

envisage la possibilité de participer à des investissements privés en collaboration avec d'autres investisseurs institutionnels. Le Fonds REA Dynamique a réalisé une douzaine de placements privés en fin d'année. Mais le montant total de l'émission n'a atteint que 9 M\$, au lieu des 25 à 75 M\$ espérés.

Depuis son arrivée au début de novembre, M. Beaugard a investi dans quatre compagnies : le sous-traitant de pièces électroniques Prime-tech Electronics (Tor., PME, 20,15 \$; 3 M\$), la compagnie

Les 10 principaux placements du Fonds Croissance Québec Banque Nationale

BCE	7,6 %
Canadien National	5,9 %
Bombardier	4,6 %
Corporation Financière Power	4,0 %
Alcan Aluminium	3,9 %
Canadien Pacifique	3,7 %
Canadian Satellite Communications	3,3 %
Téléystème Mobiles International	3,2 %
Tembec	3,1 %
Molson Co.	2,9 %

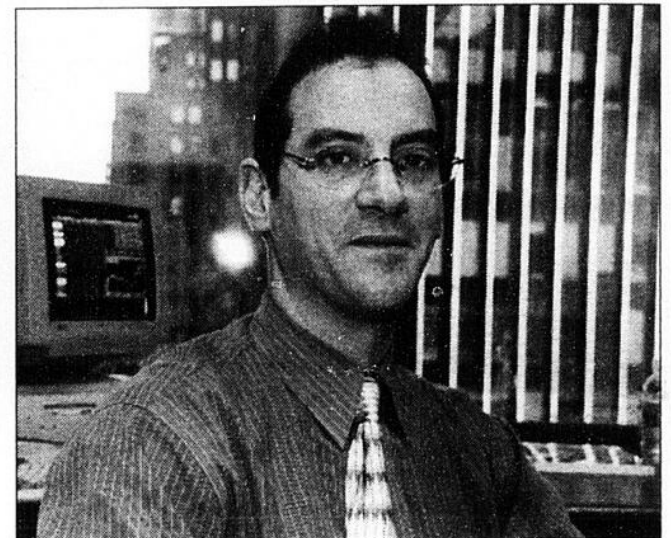
Source : Globefund, au 31 décembre 1999
Tableau : LES AFFAIRES



LES JEUNES SE CROIENT PROPRIÉTAIRES DU MONDE.

LEURS AÎNÉS SAVENT QU'ILS N'EN SONT QUE LOCATAIRES.

NOUS AVONS DES FONDS MONDIAUX POUR LES DEUX.



■ Robert Beaugard : « Les secteurs que je privilégie le plus cette année sont les communications et les médias ».

FONDS MONDIAL SCIENCE ET TECHNOLOGIE RÉR UNIVERSAL
Différents gestionnaires pour différents marchés. Différents styles de gestion pour différentes dynamiques de marché.

FONDS INTERNATIONAL D' ACTIONS RÉR UNIVERSAL
Aucun contenu nord-américain. Réduit la surdépendance de l'économie nord-américaine.

FONDS EUROPÉEN D'OCCASIONS D' INVESTISSEMENT RÉR UNIVERSAL
Accès à une équipe prédominante de gestionnaires européens grâce à Henderson Investors. Tire profit des possibilités de croissance émergentes en Europe.

FONDS DE GESTIONNAIRES SÉLECTS RÉR UNIVERSAL
Cinq gestionnaires spécialisés appliquant leurs propres styles de gestion dans un fonds global.

FONDS D' ACTIONS ÉTRANGÈRES RÉR IVY
Choix de placements supérieurs grâce à une recherche spécifique des entreprises. Style de gestion IVY associant une faible volatilité avec de bons rendements absolus.

FONDS DE VALEUR RÉR CUNDILL
Acquisition de titres délaissés à une fraction de leur valeur. Peter Cundill et son équipe sont des pionniers canadiens du style de gestion des placements axé sur la « valeur ».

Des commissions de vente, des commissions de service, des frais de gestion et des charges peuvent être imputés aux placements en fonds communs. Veuillez lire le prospectus des fonds avant de prendre votre décision. Les placements en fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur varie fréquemment et le rendement passé pourrait ne pas se répéter.

Les investisseurs en quête de placements étrangers admissibles à 100% aux REÉR font face à un choix d'une complexité troublante. Toutefois, Mackenzie leur simplifie la tâche avec sa gamme de fonds qui offre le choix entre des fonds d'actions concentrés constituant le fondement des placements étrangers d'un REÉR, des fonds spécialisés capables de renforcer la diversification et le potentiel de croissance et un fonds global qui réunit les meilleures idées de cinq gestionnaires ayant chacun son domaine de spécialisation. Mackenzie facilite la recherche des fonds étrangers admissibles à 100% aux REÉR en offrant une source unique pour toutes ces possibilités de placement. Parlez-en à votre conseiller financier, ou rendez-nous visite à www.mackenziefinancial.com

Mackenzie
Vers l'indépendance financière

pharmaceutique Axcan Pharma (Tor., AXP, 7,20 \$; 2,5 M\$), le distributeur de logiciels Saturn Solutions (Tor., SDQ, 8,75 \$; 500 000 \$), et le producteur de télévision et de cinéma Groupe Films Telescene (Tor., TFG, 6,85 \$; 500 000 \$).

Le gestionnaire se frotte les mains : en décembre, le fonds a progressé de 4,6 %.

Les entreprises qui pèsent le plus lourd dans le portefeuille REA sont A.L. Van Houtte, Uni-Select, Sico, Spectra Premium, Alimentation Couche-tard, Cossette Communications, Primetech et Boutiques San Francisco.

D'autres responsabilités

Robert Beaugard aura aussi la responsabilité du Fonds Croissance Québec Banque Nationale lancé en juillet 1999. Ce portefeuille s'élève à 4,2 M\$. Et il dirigera le Fonds petite capitalisation Banque Nationale qui a un actif de 23,8 M\$. Ce fonds a obtenu un rendement de 17,3 % l'an dernier. Et depuis 10 ans, il a dégagé un rendement annuel composé de 9,7 %, malgré les ratés en Bourse des plus petites compagnies.

Ces deux fonds étaient aussi dirigés par Benoît Durand. « Benoît et moi sommes deux gestionnaires qui privilégient l'analyse fondamentale. C'est le choix de titres qui influen-

ce la répartition sectorielle du fonds et non le contraire », explique M. Beaugard qui utilise tout de même une approche macroéconomique pour le choix des secteurs cycliques. Le gestionnaire détermine aussi des thèmes qui lui permettent de baliser ses décisions de placement.

Il recherche des sociétés qui peuvent transformer ou même créer leur industrie. C'est le cas d'A.L. Van Houtte qui révolutionne le secteur des machines de pause-café. Il sélectionne des entreprises qui peuvent améliorer la qualité de vie du public (Axcan Pharma, BioChem Pharma). Il recherche aussi des compagnies qui possèdent un avantage qui constitue une barrière à l'entrée pour la concurrence (Bombardier, Alcan Aluminium). Enfin, il repère les compagnies qui sont moins sensibles aux cycles économiques (Saputo).

Dans le Fonds Croissance Québec, il a fait le plein de Canadian Satellite Communications dans la télévision à la carte. En plus de Téléystème Mobiles International, il a ajouté du Bell Canada International, un autre exploitant de réseaux de téléphonie à l'étranger. De plus, le fonds regroupe plusieurs câblodistributeurs, imprimeurs et télédiffuseurs, comme Cogeco Câble, GTC Transcontinental et Groupe TVA. ■

La stratégie du Fonds associés Dynamique modifiée

Stéphanie
Grammond

La firme torontoise **Dynamics Mutual Funds** modifie la stratégie de placement du **Fonds associés Dynamique** afin de relancer la performance de ce fonds de 1,3 milliard \$.

Ce fonds canadien équilibré lancé en 1988 a offert un rendement annuel composé de 8,1 %, inférieur à la moyenne de 11,4 % enregistrée par les fonds comparables depuis cinq ans. Auparavant, la portion en actions qui représente 55 % du fonds était gérée selon l'approche valeur qui a fait la réputation de Dynamique : la recherche de compagnies dont le titre est sous-évalué. Mais cette méthode a connu des ratés au cours des dernières années à cause de l'appétit insatiable des investisseurs pour les titres de croissance en premier lieu et pour les compagnies de technologie poussant leurs cours à des prix exorbitants.

Par exemple, le fonds a misé sur les titres de compagnies de services financiers qui comportaient de belles aubaines. Mais le secteur a reculé de 12 % à la **Bourse de Toronto** en 1999, ce qui a certainement entravé son rendement. Le fonds n'a progressé que de 7,02 % l'an dernier, par rapport à 8,85 % pour l'ensemble des fonds équilibrés.

La portion actions du fonds sera désormais gérée selon trois styles différents : le style valeur, le style croissance qui cible les compagnies capables d'améliorer rapidement leur performance, et la recherche de titres ciblés. Et le fonds maximisera la portion étrangère de 20 % permise dans un régime d'épargne retraite.

Le fonds sera donc totalement diversifié, selon les classes d'actif (actions, obligations, etc.), les secteurs géographiques, les secteurs industriels et les styles de gestion.

Un nouveau spécialiste prêterait main-forte. **Rohit Sehgal** a été nommé vice-président de **Goodman & Company**, la firme qui gère une série de fonds Dynamique. À titre de stratège principal, il surveillera la répartition d'actif du Fonds associés avec le président **David Goodman**.



Fonds mutuels Dynamique détient un actif de 6,5 milliards \$ répartis entre plus de 40 fonds communs de placement. ■

Je vise les choix.

Toutes les options dont vous avez besoin, sous un même toit.

Grâce à un grand choix de 100 fonds, les Fonds Mutuels C.I. vous offrent des placements performants adaptés à tous vos besoins.

En voici quelques-uns...

Rendements pour la période se terminant le 31 décembre 1999	1 an	2 ans	3 ans	5 ans	10 ans	Depuis sa création
Fonds de croissance canadien C.I.	32,6%	17,5%	13,5%	13,5%	s.o.	14,5%
Fonds américain C.I. 	15,7%	16,6%	20,0%	20,6%	s.o.	21,9%
Fonds mondial C.I. 	37,1%	31,5%	28,0%	20,3%	15,6%	12,7%

 Offert également dans une version admissible à 100 % au REER.

Les Fonds Mutuels C.I. Votre meilleur choix.

Pour en savoir davantage, consultez votre conseiller financier ou communiquez avec les Fonds Mutuels C.I. au 1-800-563-5181. Vous pouvez également visiter notre site Web à l'adresse www.cifunds.com.

FONDS MUTUELS



Les placements dans des fonds communs peuvent mettre en cause des commissions, des honoraires de service, des frais de gestion et des dépenses. Veuillez lire le prospectus attentivement avant d'investir. Vous pouvez vous procurer un exemplaire du prospectus auprès de votre conseiller financier ou de C.I. au 1-800-563-5181. Les taux de rendement indiqués correspondent au total des rendements composés annuels historiques, y compris les variations de la valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions. Ces taux de rendement ne tiennent pas compte des frais de vente, de rachat et de distribution ni des frais facultatifs et des impôts payables par les porteurs de parts, lesquels auraient réduit les rendements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis. Leurs valeurs fluctuent fréquemment et il est possible que les rendements antérieurs ne se répètent pas dans l'avenir. 01/00

Réunions d'affaires dans un cadre champêtre

Située à 5 minutes du Mont Sutton, en Estrie, l'Auberge West Brome vous offre un hébergement et un service de très grande classe, ainsi que sa fine cuisine gastronomique.

L'Auberge dispose de toutes les facilités pour des réunions d'affaires productives, dans un cadre enchanteur.

**AUBERGE
WEST BROME**



West Brome, Qc 1-888-902-7663 www.aubergewestbrome.ca

Le poids de Nortel change les règles du jeu

**Dominique
Beauchamp**

Un gestionnaire aurait-il mieux servi les porteurs de fonds s'il avait consacré 26 % de son fonds à Nortel Networks (Tor., NT, 135,25 \$) et à BCE (Tor., BCE, 124 \$), ou en refusant de se coller à l'indice ? C'est la question fondamentale à la-

quelle doivent répondre les investisseurs au moment où un débat sur la concentration de la performance fait rage.

Nortel et BCE s'approprient respectivement 15,2 % et 10,67 % du TSE 300 qui s'est apprécié de 31,7 % en 1999. Les 298 autres titres ont gagné 9 %. L'an dernier, le gestionnaire moyen a accusé un retard de 11,4 % sur le TSE 300, mais a fait sensiblement mieux (11,3 %) que la majorité des titres.

La démesure de Nortel et de BCE dans l'indice agace les gestionnaires de fonds. Incapables de calquer le poids de Nortel et de BCE dans leur portefeuille en raison d'une limite réglementaire, ces gestionnaires font pression sur les autorités pour modifier la règle qui empêche un fonds de consacrer plus de 10 % de son actif à un seul titre au moment de son achat.

La décision, en décembre, par les commissions des valeurs mobilières des provinces, de permettre aux fonds indiciels de consacrer 15 % de leur portefeuille à un seul titre a relancé le débat sur les effets pernicieux de la concentration de la performance à Toronto.

Pressé par ses membres John Mountain, vice-président, de l'Institut des fonds d'investissement du Canada, a envoyé une lettre de 19 pages à l'organisme qui chapeaute les commissions de valeurs mobilières, l'enjoignant de retirer cette règle « archaïque qui empêche les gestionnaires de rencontrer leurs obligations fiduciaires envers leurs porteurs de fonds ». Même les gestionnaires dont l'approche les tient à l'écart de Nortel sont d'accord avec le principe de donner aux fonds gérés activement la même marge de manoeuvre que les fonds indiciels.

« Si ton indice peut aller jusqu'à 18-20 % dans un titre et qu'un fonds n'a pas la même flexibilité, cela n'a pas de bon sens. Nortel représente indirectement 26 % du marché, il faut vivre avec », affirme Jacques Chartrand, de Gestion de portefeuille Natcan.

Bien que les gestionnaires se disent handicapés par la règle de 10 %, force est d'admettre que le débat sonne, en partie, faux. Au cours des six dernières années, les fonds d'actions canadiennes n'ont battu le TSE que deux fois et ce, de façon marginale, mais surtout bien avant que le poids de Nortel ne franchisse le seuil critique de 10 %, en octobre 1999.

En outre, bien qu'un grand nombre de fonds possèdent

des actions de Nortel (494) et BCE (597), bien peu dans les faits leur consacrent plus de 3 % ou 4 % de leur portefeuille. « C'est bien plus leur décision d'alléger Nortel et BCE dans leur portefeuille qui les menotte par rapport à l'indice », lance Ted Cadsby, vice-président, de la Banque CIBC, fervent pourfendeur des fonds indiciels.

Selon lui, le risque pour l'investisseur n'est pas le manque de diversification de la performance, mais le risque de sous-performer chronique par rapport au marché. « Avoir 15 % dans un seul titre est encore une diversification raisonnable. De toute façon, les investisseurs contrôlent leur risque en gérant la proportion des actions dans l'ensemble de leur portefeuille », poursuit-il.

D'autres ne partagent pas cet avis. « Notre mandat est de procurer des rendements optimaux en fonction d'un risque raisonnable, affirme Denis Ouellet, de TAL Gestion d'actifs globaux. Détenir 10 % et plus dans un seul titre n'est pas approprié. En ne se collant pas à l'indice, les gestionnaires démontrent qu'ils font preuve de jugement. »

Le débat gagne des adeptes puisque les gestionnaires s'attendent à ce que Nortel et BCE prennent encore plus de place dans le TSE 300. « Si Nortel conserve son multiple et croît au rythme annuel prévu de 20-25 %, elle pèsera davantage dans l'indice », fait valoir André Chabot, des Fonds Argentum.

À court terme, l'acquisition de Clarify et de Qtera par Nortel exigera l'émission de 70 M nouvelles actions, ce qui gonflera encore le nombre d'actions de Nortel en circulation libre, le calcul qui sert justement à déterminer la valeur boursière du titre dans l'indice. De plus, Nortel est aussi recherchée par les investisseurs américains car elle représente aussi 1 % du S&P 500.

L'autre scénario appréhendé est celui de la distribution potentielle par BCE à ses actionnaires de son intérêt de 39 % dans Nortel. Si ce geste libère la valeur camouflée de BCE tout en rendant public un important bloc de Nortel, le poids dans l'indice de ces titres ne pourra qu'enfler. L'influence de Nortel et de BCE sur le TSE crée une demande artificielle pour ces titres de la part des gestionnaires qui ne veulent pas risquer de prendre trop de retard sur l'indice. Ce phénomène de rattrapage nourrit davantage les cours de ces titres et leur poids dans l'indice. ■

SERVICES FINANCIERS CDPQ

FILIALE DE LA CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT DU QUÉBEC

<http://serfin.lacaisse.com>

et ses partenaires

**COTE 100**
Des fonds qui n'ont rien de commun

Fonds COTE 100
et COTE VTA
www.cote100.com
1-800-454-COTE

**EVOLUTION**

Les fonds
Avis et Azura
www.LesFondsEvolution.com
1-877-878-1118

**FONDS MUTUELS CARTIER INC.**

Premiers en multigestion
info@fonds-cartier.com
(514) 350-5444
1-877-664-1666

**Groupe Nova Bancorp**
Stratégie avant tout

Fonds Navigator
et Nova
www.novabancorp.com
1-800-665-1667

**VALOREM**
Fonds d'investissement

Cap sur le rendement
www.valorem-invest.com
1-888-922-5622

Des gestionnaires québécois
de fonds communs de placement
à votre service

Trois fonds éthiques pour Desjardins

Stéphanie
Grammond

Le Mouvement Desjardins s'allie à Ethical Funds, la plus importante famille canadienne de fonds éthiques, pour mettre en marché trois nouveaux fonds communs éthiques.

Ces fonds s'adressent aux investisseurs soucieux de la portée sociale de leurs placements.

Le Fonds Desjardins Éthique équilibré, le Fonds Desjardins Éthique revenu et le Fonds Desjardins Éthique Nord-américain sont, en fait, des portefeuilles de fonds composés d'une sélection de plusieurs fonds Ethical.

Le Fonds équilibré et le Fonds revenu, admissibles à 100 % au REER, sont composés des mêmes sept fonds Ethical, mais dans des proportions différentes.

Composition des fonds

Le Fonds équilibré vise une composition à 35 % en titres à revenus fixes et à 65 % en titres de croissance.

La répartition du Fonds revenu, un peu moins risqué, sera à 55 % en revenus fixes et à 45 % en titres de croissance. Tous deux verseront des distributions trimestrielles aux porteurs d'unités.

Le Fonds Nord-Américain, qui investit à l'étranger, ne pourra pas représenter plus de 20 % du REER.

Le fonds sera composé à 40 % du Fonds Croissance et à 15 % du Fonds Actions spéciales, deux fonds d'actions canadiennes (voir tableau).

Un autre 40 % sera investi dans le Fonds Ethical Actions nord-américaines qui a obtenu une performance nettement supérieure aux fonds comparables et à l'indice de référence.

Depuis cinq ans, le rendement annuel composé s'est élevé à 33,3 %.

Le dernier 5 % sera aiguillé vers le Fonds Ethical Pays du Pacifique.

Avec 2,3 milliards de dollars (G \$) d'actif sous gestion, les Fonds Ethical se classent en 38^e position parmi les compagnies canadiennes de fonds communs de placement.

Quelques critères d'encadrement

Les objectifs de placement des gestionnaires de ces fonds sont balisés par plusieurs normes éthiques.

Entre autres, les fonds doivent investir dans des compagnies qui font preuve d'un sens des responsabilités sociales, qui encouragent des

relations de travail progressistes, qui se soucient de l'égalité raciale et qui respectent l'environnement.

Ces fonds évitent aussi les secteurs du tabac, de l'armement et de l'énergie nucléaire.

Les rendements des fonds éthiques qui investissent dans

les marchés boursiers canadiens n'arrivent pas en tête de liste.

La dernière année a été particulièrement difficile pour le Fonds Clean Environment dont la valeur a légèrement reculé.

Mais sur cinq ans, ce fonds affiche le meilleur rendement

des fonds éthiques d'actions canadiennes. Les deux fonds d'actions canadiennes Ethical affichent des rendements inférieurs à leurs comparables.

Quant au Fonds Desjardins Environnement, un pionnier dans ce créneau, les rendements sur trois ans et cinq ans se situent dans la moyenne. ■

Les rendements de 4 fonds éthiques d'actions canadiennes

Fonds	Rend. 3 ans
Fonds Croissance Ethical	6,0 %
Fonds Actions spéciales Ethical	2,3 %
Clean Environment Equity	8,0 %
Fonds Desjardins Environnement	9,3 %
TSE 300*	14,2 %
Moyenne fonds d'actions*	9,8 %

* Le Fonds Actions spéciales Ethical qui investit dans les PME ne se compare pas au TSE 300, ni à la moyenne.

Source : Southam

Tableau : LES AFFAIRES

La seule question à laquelle nous ne pouvons pas répondre est

pourquoi iriez-vous ailleurs pour votre REER ?

Préserver un investissement est beaucoup plus facile que vous ne le croyez... Chez Fonds d'Investissement Royal, nous vous aidons dès le départ à faire le bon choix de placement. Que vous choisissiez une de nos solutions clés en main ou un plan sur mesure, vous avez la tranquillité de savoir que votre REER a été conçu pour répondre à vos besoins... Et avec un choix de 39 fonds canadiens, américains et internationaux, nous serons toujours là pour vous aider à investir, comme et quand vous le voudrez. Vous n'avez qu'à passer à n'importe quelle succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal, contacter notre service Télé-Placements Royal au 1 800 ROYAL-63^{MC}, ou encore visiter notre site www.banqueroyale.com/fir.



FONDS
D'INVESTISSEMENT
ROYAL

Membre du Groupe Financier Banque Royale*

VOTRE AVENIR COMMENCE BIEN

Les fonds communs de placement Royal sont offerts par la société Fonds d'investissement Royal Inc., membre du Groupe Financier Banque Royale. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais administratifs et des frais et dépenses de gestion. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les taux de rendement représentent le total des rendements annuels composés antérieurs et tiennent compte des modifications de la valeur des parts ainsi que du réinvestissement des distributions, mais non des frais de vente, rachat et distribution ou des frais facultatifs et de l'impôt sur le revenu exigibles du porteur de parts, qui auraient diminué le rendement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne sont pas nécessairement répétés. *Fonds résultant de la fusion de certains fonds communs du Trust Royal et de fonds RoyFund Banque Royale le 1er juillet 1997. © Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Fonds d'investissement Royal Inc. est titulaire d'une licence d'emploi de cette marque de commerce.

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ROYAL	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
(Taux de rendement au 31 décembre 1999)				
Fonds équilibré Royal	10,1%	8,4%	11,0%	9,4%
Portefeuille de croissance Sélect Royal	13,6	8,8	11,2	8,7
Fonds d'actions canadiennes Royal*	24,0	11,7	14,0	8,5
Fonds d'actions américaines Royal*	14,0	19,9	20,7	15,3
Fonds de croissance européen Royal	25,5	28,5	22,5	14,0
Fonds d'actions japonaises Royal	50,6	16,3	3,4	2,6

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ROYAL	1 AN	3 ANS	5 ANS	DEPUIS LE LANCEMENT
(Taux de rendement au 31 décembre 1999)				
Fonds Indiciel REER Américain Royal (Date de lancement : octobre 1998)	18,2%	-	-	36,6%
Fonds de sciences biologiques et de technologie Royal (Date de lancement : juillet 1995)	56,7	34,2	-	30,0
Fonds d'actions internationales Royal (Date de lancement : janvier 1993)	20,0	13,3	12,3	14,1
Fonds Indiciel REER International Royal (Date de lancement : octobre 1998)	31,5	-	-	41,3

Surprise : les fonds asiatiques raflent les honneurs



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

SÉRIE HAUTE TECHNOLOGIE
à la découverte des nouveaux leaders !

Prochaines conférences



Le jeudi 10 février 2000, de 7 h 30 à 9 h
Monsieur Reginald Weiser
Président et chef de la direction
Positron inc.

Entreprenariat technologique

Lieu : Hôtel Inter-Continental Montréal
360, rue St-Antoine Ouest

Une initiative du comité Innovation
technologique, recherche et développement



Le jeudi 24 février 2000, de 7 h 30 à 9 h
Madame Andrée Beaulieu-Green
Présidente

Institut de création artistique et
de recherche en infographie (ICARI inc.)
Québec Multimédia : une économie si...

Lieu : Hôtel Wyndham Montréal
1255, rue Jeanne-Mance

Une initiative du comité Action femmes
d'affaires

Canada Economic
Development

Canada

Commanditaire principal



Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada



Ministère de la
Recherche, de la Science
et de la Technologie



OGILVY
RENAULT
AVOCATS

Renseignements et réservations :
Line Leblond : tél. : (514) 871-4000, poste 4001
Courriel : lleblond@ccmm.qc.ca
Il est possible de réserver vos billets sur notre site Web (www.ccmm.qc.ca).

Dominique
Beauchamp

Bien que les excès américains et la frénésie Internet fassent les manchettes, ce sont les fonds investis dans la région de l'Asie-Pacifique qui raflent le premier rang au palmarès des rendements en 1999.

En effet, les fonds d'Asie-Pacifique ont procuré à leurs porteurs un rendement moyen de 78,2 % l'an dernier, devançant les vedettes, les fonds de science et de technologie. L'étonnant renversement de fortune des économies des pays asiatiques a déjoué bien des gestionnaires, les incitant à revenir en masse dans une région qu'ils avaient désertée en 1997 et 1998.

Kenneth Courtis, économiste et stratège de **Deutsche Bank Group Asia Pacific**, demeure optimiste face à l'Asie, bien que le Japon demeure sur la corde raide sur le plan économique.

« Les problèmes de surcapacité de production dans les marchés émergents se sont résorbés. Plusieurs pays se sont ajustés en devenant ultra concurrentiels. J'entrevois encore un potentiel à la hausse en Asie du Sud-Est, puisque ces pays fourniront la demande mondiale pour toute sorte de produits. L'économie mondiale pourrait croître de 4,5 % en 2000 », affirme-t-il.

« Si l'économie mondiale croît aussi vigoureusement que je le prévois, ces pays sont un levier sans pareil sur la croissance économique, car ils se sont préparés à saisir l'occasion comme jamais auparavant », ajoute-t-il.

Des points de repère Rendement par catégories, 1999

Asie-Pacifique	78,2 %
Science et techno.	71,2 %
Japon	68,7 %
Marchés émergents	54,0 %
Asie ex-Japon	50,4 %
Amérique latine	50,1 %
États-Unis : petite capitalisation	34,0 %
Actions internationales	31,9 %
Actions mondiales	26,1 %
Canada : grande capitalisation	20,8 %
Canada : actions diversifiées	20,8 %
Capital de risque	19,7 %
Canada : petite capitalisation	17,2 %
Ressources naturelles	16,4 %
Europe	14,4 %
États-Unis : actions diversifiées	12,3 %
Actions nord-américaines	11,9 %
Équilibrés mondiaux	11,8 %
Canada : allocation d'actif tactique	9,6 %
Canada : équilibrés	8,7 %
Canada : monétaire	3,8 %
Oblig. à rendement élevé	3,8 %
Monétaire étranger	3,1 %
Canada : dividendes	2,3 %
Canada : obligations court terme	1,5 %
Canada : revenu élevé équilibré	1,4 %
Canada : hypothèques	1,3 %
Immobilier	2,4 %
Canada : obligations	2,4 %
Métaux précieux	4,5 %
Obligations étrangères	11,2 %

Source : PalTrak

Tableau : LES AFFAIRES

Au second rang, on retrouve, les fonds de science et de technologie, avec un rendement moyen de 71,2 %. Le bond de 85,6 du *Nasdaq* en 1999 se passe de commentaires.

Au troisième rang, les fonds japonais ont profité à plein du bond de 42,4 % du *Nikkei 225* en dollars canadiens, selon *Standard & Poor's*. Les investisseurs sont aussi revenus nombreux dans ce marché dans l'espoir d'un retournement économique durable. Les économistes prévoient une croissance modeste de 1 % en 2000 et de 1,5 % en

2001. Mais ce sont davantage les restructurations d'entreprises, les fusions et acquisitions ainsi que les nouveautés technologiques et le phénomène Internet qui retiennent l'attention des gestionnaires.

Fonds d'actions canadiennes au 10^e rang

Donnant raison aux investisseurs qui se sont rués vers les fonds internationaux en 1999, les fonds canadiens se retrouvent au 10^e rang du palmarès des rendements par ca-

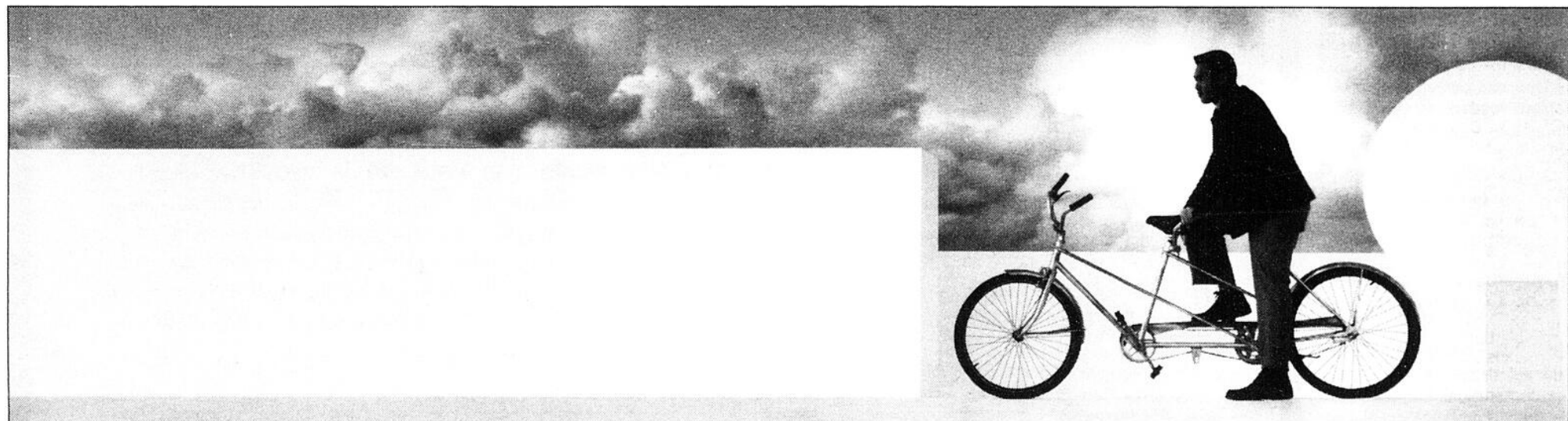
tégories, malgré le retour en force des ressources naturelles (+ 20,1 %) et les généreux gains de ses deux poids lourds **Nortel Networks** (Tor., NT, 135,35 \$; + 281 %) et **BCE** (Tor., BCE, 124 \$; + 126,7 %) (voir texte en page 70).

Pour la quatrième fois en 12 ans, le rendement moyen de 20,8 % des fonds d'actions canadiennes est supérieur à celui de 12,3 % enregistré par les fonds d'actions américaines diversifiées. Il faut dire que le dollar canadien s'est apprécié de 6 % par rapport à la devise américaine, soustrayant autant de points de rendement à la conversion des gains américains en devise canadienne.

Le rendement des fonds d'actions américaines s'apparente davantage à celui des indices *Dow Jones* (+ 19,6 %) et *Standard & Poor's 500* (+ 14,2 %) et même le *Russell 2000* (+ 14,4 %).

Malgré l'effet paralysant habituel des hausses de taux d'intérêt sur les marchés financiers, 27 des 31 principales catégories de fonds ont ré-compensé leurs investisseurs par des rendements positifs en 1999. En effet, 20 catégories ont fait mieux que le rendement de 4,7 % d'un certificat de placement garanti de cinq ans. De telles données pourraient inciter les investisseurs à revenir aux fonds communs en 2000. L'an dernier, les ventes ont chuté de moitié.

Seuls les fonds d'obligations canadiennes et étrangères, les fonds immobiliers et les fonds de métaux précieux accusent des déficits. ■



Peut-être vous manque-t-il un partenaire...

... comme le Partenaire Merrill LynchSM, un tout nouveau service qui vous conduit vers l'atteinte de vos objectifs financiers grâce à l'expertise de nos conseillers financiers, à des recherches à l'échelle

mondiale et aux transactions boursières illimitées sans frais. Et il n'y a aucuns frais ni pour nos comptes REÉR autogérés ni pour notre Compte Multi-Avantages. Tout ça pour des frais annuels

fixes établis en fonction de votre actif. Pour plus de renseignements, composez le 1 800 443-6433, communiquez avec votre succursale Merrill Lynch ou visitez notre site Web à l'adresse www.canada.ml.com

LE PARTENAIRE MERRILL LYNCHSM

Le Partenaire Merrill Lynch n'a pas été conçu pour les spéculateurs quotidiens ou les investisseurs qui effectuent un très grand nombre d'opérations. Certaines conditions peuvent s'appliquer. Merrill Lynch Canada Inc. est membre du FCPE.

SM Marque de commerce de Merrill Lynch & Co., Inc.

Merrill Lynch

Dossier
special

Fonds mutuels

Les fonds de haute voltige dominant tous les classements

Dominique
Beauchamp

La locomotive américaine et l'engouement pour Internet sont tels que les fonds à haute voltige dominent tous les classements des rendements d'un an à 10 ans.

Les meilleurs fonds du tableau dans cette page sont presque tous des fonds sectoriels, friands de titres de technologie et de télécommunications, les vedettes des deux dernières années.

C'est pourquoi ce palmarès annuel sert davantage au choix de fonds destinés à la périphérie du portefeuille de l'investisseur depuis quelques années. Les fonds les plus audacieux se hissent invariablement en tête des classements.

Bien que les bonds technologiques assurent probablement plusieurs années fastes aux titres de technologie, force est d'admettre qu'un rendement historique de 85,6 % pour le Nasdaq sera difficile à répéter. Au début de 1999, les experts faisaient cette même mise en garde après un gain de 39,6 % pour le Nasdaq.

Cet appel à la prudence est

devenu, en quelque sorte, un rituel annuel, car le Nasdaq accélère son avance sur le Dow Jones depuis sept ans. Pour la décennie, l'ascension de 795 % pour le Nasdaq se compare à un gain de 317 % pour l'indice des 30 industrielles Dow Jones.

Les titres de technologie sont aussi responsables de 90 % du gain de 21,51 % du Standard & Poor's 500 (incluant les dividendes) en 1999. Ce sous-indice, qui s'approprie 30 % de l'indice repère, s'est apprécié de 75 % en 1999, après un gain de 72 % en 1998. L'an dernier, le Nasdaq 100, composé des 100 poids lourds de la Bourse électronique, a explosé de 102 %, son indice des titres de télécommunications de 103 % et celui des titres d'ordinateurs de 105 %. L'indice Internet composite du Dow Jones a bondi de 167,3 %.

Plus représentatif de la performance de l'ensemble des actions américaines, l'indice composé du New York Stock Exchange n'a gagné que 9,15 %, l'an dernier.

Ce n'est pas tant la popularité légitime des sociétés de

technologie qui dérange, mais la valeur que le marché est prêt à leur donner : 200 fois les profits pour le Nasdaq.

Les analystes sont appelés à renouveler sans cesse leur méthodologie d'évaluation pour ces titres qui franchissent des cours cible de 12 mois en quelques minutes. Les analystes se voient parfois contraints de donner une valeur à des facteurs aussi intangibles que le « rythme d'innovation » pour justifier les cours. En outre, on leur demande de prévoir un avenir de plus en plus lointain puisque le marché semble disposer à payer pour les profits des 10 prochaines années.

En outre, les entreprises doivent se réinventer constamment, réorientant complètement leur modèle d'affaires ou leur gamme de produits en un temps éclair. Le marché récompense les sociétés capables de se plier à ce rythme exigeant.

Ce phénomène se reflète dans la performance divergente de deux approches de gestion : l'achat de titres sous-évalués et l'achat de titres de croissance. ■

Les meilleurs et les pires fonds en 1999 (au 31 décembre 1999)

Meilleurs 1 an		Pires 1 an	
Talvest China Plus	203,5 %	Marathon Performance NA	- 38,7 %
AIM Global Technology	200,4 %	Friedberg Diversified (\$US)	- 27,1 %
AGF 20\20 Croissance active	195,1 %	Argentum Pooled Market Neutral	- 26,2 %
Excel India	194,7 %	Cambridge Resources	- 25,6 %
Altamira e-business	190,2 %	Cote 100 Amérique	- 22,3 %
ADC Bassin Pacifique	177,6 %	Marathon Perf. L-C Cdn	- 22,2 %
Clarica MVP AP REER	177,2 %	Marathon Perf. Cdn Équil.	- 22,0 %
Altamira Science et Techno.	175,4 %	Caratax LP -1997	- 21,5 %
Talvest Mondial Science et Techno.	171,7 %	Cote 100 REER	- 21,4 %
Atlas Bassin Pacifique Valeur	171,5 %	Marathon Perf. L-C US	- 20,9 %
Meilleurs 3 ans		Pires 3 ans	
C.I. Mondial Telecom. Secteur	78,5 %	Cambridge Ressources	- 41,1 %
AIM Mondial Techno.	77,3 %	Cambridge Métaux précieux	- 34,5 %
Altamira Science et Techno.	74,9 %	Cambridge Croissance	- 30,4 %
Talvest Mondial Science et Techno.	71,9 %	O'Donnell Mondial Métaux précieux	- 29,5 %
AGF 20/20 Croissance active	66,6 %	Stratégie globale Or plus	- 27,7 %
Transamerica GS US 21 Century	63,6 %	Cambridge Équilibré	- 26,6 %
BPI Occasions mondiales	63,2 %	Altamira Métaux précieux	- 26,3 %
CIBC Mondial techno.	62,8 %	Scotia Métaux précieux	- 25,9 %
Clarington Mondial Comm.	56,4 %	Spectrum United Ress. can.	- 25,8 %
C.I. Mondial Techno.	55,0 %	CIBC Métaux précieux	- 25,2 %
Meilleurs 5 ans		Pires 5 ans	
All Points US Geared (\$US)	45,4 %	Cambridge Ressources	- 20,6 %
AGF 20/20 Croissance active	45,1 %	Cambridge Croissance	- 18,1 %
Ligne verte Science et Techno.	38,8 %	All Points US Bear (\$US)	- 17,9 %
Spectrum United Croiss. amér.	36,0 %	Cambridge Équilibré	- 14,5 %
BPI Actions amér. valeur	34,6 %	Goldtrust	- 11,2 %
Ethical actions nord.-amér.	33,3 %	Goldfund	- 10,9 %
Spectrum mondial Télécom.	33,2 %	Cambridge actions spécial	- 10,0 %
MD Actions amér.	33,0 %	Dynamique métaux précieux	- 9,9 %
AIM Mondial Télécom	32,9 %	All-Cdn Ressources	- 9,9 %
Stratégie globale cics mondiales	32,0 %	Cambridge Pacifique	- 9,6 %
Meilleurs 10 ans		Pires 10 ans	
Spectrum United Croiss. amér.	24,3 %	Cambridge Ressources	- 8,0 %
Formula Growth	21,6 %	Cambridge Croissance	- 5,9 %
BPI Actions amér. valeur	21,5 %	Cambridge actions spécial	- 5,9 %
AGF Int. - Croiss. amér.	19,8 %	All-Cdn Ressources	- 3,3 %
BPI Américain S-Comp	19,4 %	Cambridge Équilibré	- 3,1 %
MB Actions amér.	19,1 %	Cambridge Pacifique	- 1,9 %
PH&N US Pooled Pension	18,4 %	Cambridge Mondial	- 1,5 %
Ethical Actions nord.-amér.	17,9 %	Royal LePage immobilier	- 1,4 %
McLean Budden Actions amér.	17,9 %	Industriel Actions	- 1,2 %
AIC Avantage	17,9 %	Goldtrust	1,1 %

Source : Southam

Tableau : LES AFFAIRES



Chemise de flanelle, Abitibi (Québec).

Saveur locale.



Kilt en tartan du clan Stewart (Écosse).

Valeur mondiale.

Forte des traditions d'investissements nord-américaines, notre équipe, appuyée de spécialistes en gestion internationale, sélectionne les placements qui habillent le mieux votre portefeuille.

Monrusco Bolton ajoute à sa collection cinq nouveaux fonds communs de placement, maintenant accessibles au public investisseur.

Trois fonds de répartition de l'actif axés sur l'évolution des objectifs des investisseurs au fil des années, soit Croissance Plus, Équilibré Plus et Valeur Plus, et deux fonds complémentaires en placements internationaux, soit RER Croissance Internationale* et Revenu Mondial.

Pour obtenir plus d'information sur nos cinq nouveaux fonds communs de placement, appelez-nous ou visitez notre site Web.

Aucuns frais de souscription reliés à l'acquisition ou au rachat.



MONTRUSCO BOLTON
Saveur locale. Valeur mondiale.

Gestionnaire de portefeuille depuis 1946.

(514) 842-8822 • 1 877 842-8822 • www.montruscobolton.com/fmb

*Sujet à l'approbation du prospectus définitif par les commissions des valeurs mobilières. Les fonds sont tous admissibles à 100% aux régimes enregistrés. Minimum de 25 000\$ pour un compte régulier et de 10 000\$ pour un compte enregistré chez Monrusco Bolton. Le prospectus contient des renseignements importants sur ces fonds. Procurez-vous un exemplaire auprès de Monrusco Bolton ou de représentants inscrits et lisez-le attentivement avant de procéder à un investissement. La valeur de vos parts et le rendement de vos placements fluctueront.

Francis Fox, de Rogers, empoche 110 000 \$ en un jour

Daniel
Renaud

Le 30 novembre, **Francis R. Fox**, président, Québec et est du Canada, de **Rogers Cantel Mobile Communications** (Tor., *RCM.B*, 61,50 \$) a exercé des options pour acheter 8 000 actions

subalternes de catégorie B, à un prix de 32,75 \$ chacune, rapporte le *Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec* (CVMQ).

Le lendemain, il a vendu ses actions pour un produit total de 373 850 \$, soit un gain de 111 850 \$.

Le 20 décembre, **Laurent Beaudoin**, président du conseil d'administration de **Bombardier** (Tor., *BDD.B*, 31,30 \$), a acquis, par le biais d'options accordées il y a 10 ans, 3 200 000 actions subalternes de catégorie B, à un prix de 1,97 \$ chacune.

Il a conservé ces actions

dans son portefeuille. La même journée, **J.R. André Bombardier**, vice-président du conseil, a exercé des options aux conditions similaires afin d'acquérir 320 000 actions subalternes de catégorie B.

Il a également conservé les actions.

Finalement, **Jean-Yves Le-**

blanc, président et chef de l'exploitation de **Bombardier Transport**, s'est prévalu du même droit pour faire l'achat de 450 000 actions subalternes de catégorie B, le 10 décembre.

Au cours de la période du 1^{er} au 23 décembre, il en a vendu 50 000, à un prix

moyen de 30,20 \$.

Le 23 décembre, **Gilbert Lamphere**, administrateur de la **Compagnie des Chemins de fer nationaux du Canada** (Tor., *CNR*, 37,80 \$), a exercé des options pour acquérir 28 486 actions ordinaires, à un prix de 4,21 \$ US.

Plusieurs transactions pour la Caisse de dépôt

Du 25 au 30 novembre, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a cédé 54 500 actions de catégorie A à droit de vote multiple d'**ADS** (Tor., *AALA*, 2,60 \$), à un prix moyen de 3,03 \$.

Le 29 novembre, dans le cadre de l'offre publique de rachat d'**Air Canada** (Tor., *AC*, 10,20 \$), elle a vendu 5 530 664 actions de catégorie A sans droit de vote, à un prix unitaire de 16 \$.

Du 1^{er} au 25 novembre, la Caisse a aussi vendu 685 000 actions ordinaires de **Domtar** (Tor., *DTC*, 19,70 \$), à un prix moyen de 17,65 \$.

Le 5 novembre, la Caisse a accru son intérêt dans **Groupe SNC-Lavalin** (Tor., *SNC*, 10,60 \$) en mettant la main sur 100 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 11,06 \$.

Grâce à des transactions effectuées les 11 et 16 novembre, l'organisme a acquis 255 000 actions subalternes d'**Imprimeries Quebecor** (Tor., *IQI*, 28,70 \$), à un prix moyen de 33,60 \$.

Finalement, elle s'est départie de 232 900 actions à droit de vote subalterne de **Téléystème Mobiles International** (Tor., *TIW*, 49,50 \$), à un cours moyen de 37,21 \$, lors des séances boursières du 2 et du 24 novembre.

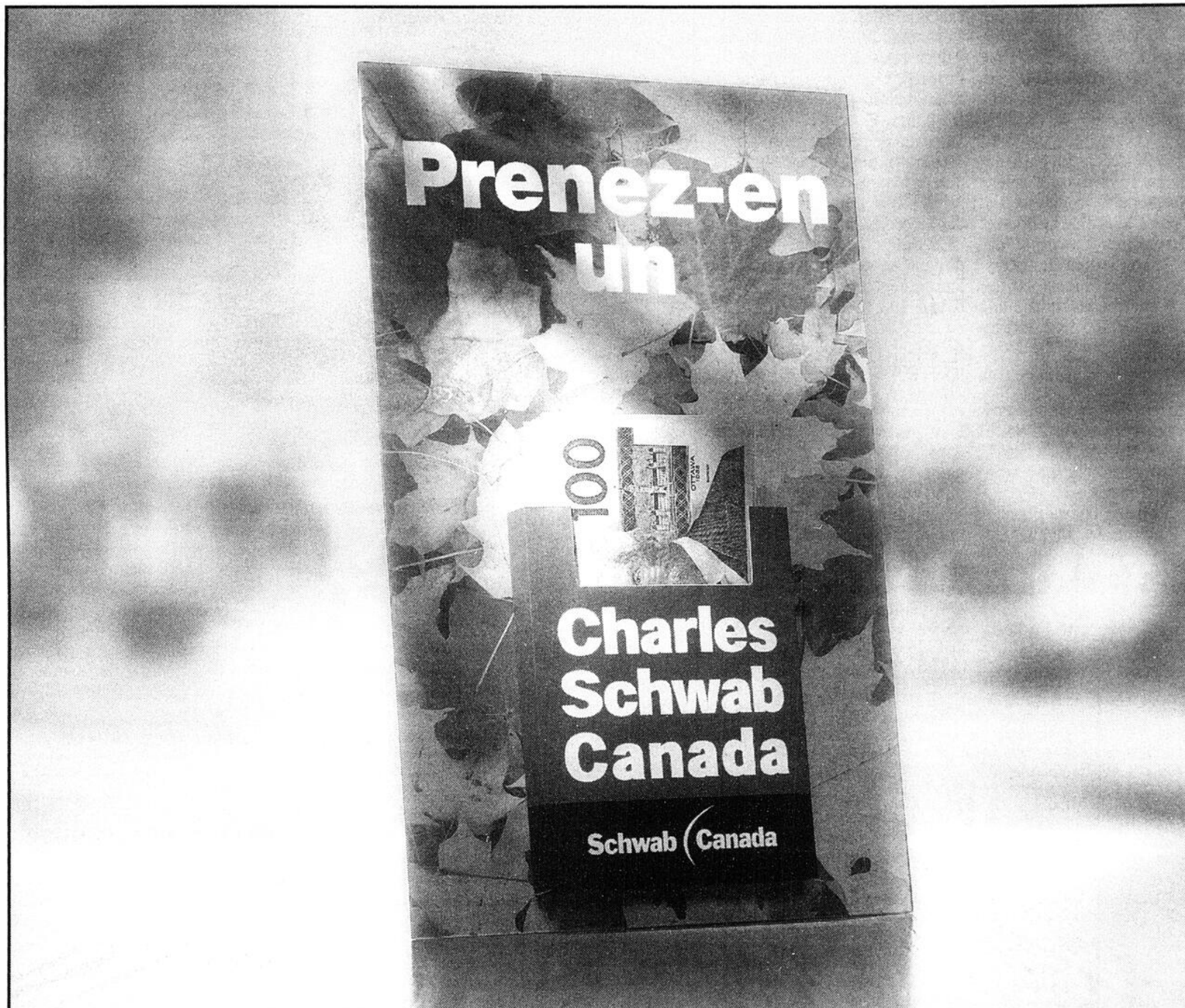
Achats d'actions

Au cours des dernières semaines, **Knight Bain Seath & Holbrook Capital Management** a réduit sa participation dans **Cognicase** (Tor., *COG*, 21,10 \$).

Elle a vendu 1,1 M d'actions ordinaires pour porter sa participation à 9,3 % en ce qui concerne les actions de cette catégorie.

De son côté, **Fidelity Management and Research** détient maintenant 10,16 % des actions ordinaires de **Restaurants Sportsène** (Mtl, *SPS.A*, 7,00 \$). Elle a aussi gonflé sa participation dans **Lions Gate Entertainment** (Tor., *LGF*, 4,25 \$) à 14,62 %.

Finalement, le gestionnaire américain a fait part que ses fonds cumulent un intérêt de 12,4 % des actions ordinaires de **WestJet Airlines** (Tor., *WJA*, 17 \$). ■



Vous ne pourrez trouver un moyen plus rapide et facile d'accumuler encore plus d'argent dans votre compte d'épargne-retraite.

Il vous suffit d'adhérer ou de transférer votre REER ou (FERR) auprès de Charles Schwab Canada et vous ne paierez jamais de frais annuels d'administration pour toute la durée de vie du compte. Cela signifie des économies pouvant totaliser 150 \$ annuellement par

rapport au courtier que vous utilisez présentement et ce, année après année, après année...

Et cela sans compter la magie opérée par le facteur des intérêts composés.

Aussi, nous vous rembourserons les frais de transferts imputés par votre ancien courtier jusqu'à concurrence de 100 \$ par compte REER ou FERR transféré auprès de Charles Schwab Canada.

Composez le : 1 877 660-6633 Télécopieur : 514 284-5282

Courriel : reer_sans_frais@schwabcanada.com Internet : www.schwabcanada.com/reer_sans_frais

Adresse : 1411, rue Peel, bureau 200, Montréal H3A 1S5

Actif minimum requis au compte 20 000 \$. Charles Schwab Canada est une marque de commerce déposée de Charles Schwab Canada, Co. Membre FCPE

Une première au Canada : les services intégrés de courtage en direct et de gestion de portefeuille.

MONTREAL VANCOUVER TORONTO OTTAWA

Charles Schwab

Air Canada obtient son quasi-monopole

Le marché reste de glace face à la victoire du transporteur



Stéphanie
Grammond

Après avoir attendu pendant des années la faillite des Lignes aériennes Canadien International, Air Canada (Tor., AC, 10 \$) sort finalement vainqueur de la restructuration du transport aérien.

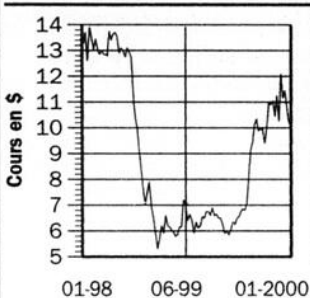
La compagnie devient le 10^e plus important transport aérien au monde. Et même si Canadien et Air Canada resteront séparés, d'ici deux ans, la rationalisation des deux compagnies aériennes pourrait entraîner des économies de coûts annuelles de 600 M\$.

« Les routes internationales constituent le gain le plus spectaculaire d'Air Canada qui devient le seul transporteur international canadien d'envergure. La compagnie occupe une position de monopole pour alimenter les transporteurs étrangers en passagers canadiens et vice versa », dit Jacques Roy, professeur en gestion des transports à l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

« Il sera aussi possible d'accroître de 600 M\$ les revenus découlant des routes étrangères, au delà de ce que ce que Canadien et Air Canada gé-

Air Canada (Toronto, AC, hebdo.)

Du 23 janv. 98 au 14 janv. 2000

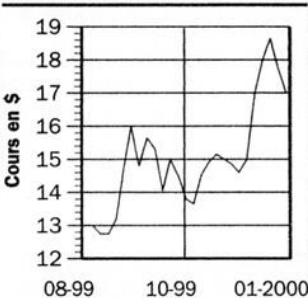


Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

WestJet (Toronto, WJA, hebdo.)

(Toronto, WJA, hebdo.)

Du 16 juillet 99 au 14 janv. 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

raient séparément », croit Jacques Kavafian, analyste financier chez Yorkton Valeurs mobilières.

Nouvelles liaisons Internationales

Entre autres, Air Canada lancera un service quotidien Toronto-Hongkong et Toronto-Tokyo.

Le transporteur cherchera à obtenir des droits sur des liaisons inexploitées, comme Montréal-Rome/Milan, Toronto-Madrid ou Toronto-Amsterdam.

M. Kavafian voit l'action d'Air Canada à 13,20 \$... un niveau que le titre a pratiquement atteint juste avant Noël. En moyenne, les analystes sondés par la firme de Boston First Call sont très positifs

face au titre. Sur une échelle de 1 à 5 (1 correspondant à une forte recommandation d'achat), ils accordent une cote de 1,5 à Air Canada.

Les analystes s'attendent en moyenne à des bénéfices par action de 0,91 \$ cette année et de 1,60 \$ l'an prochain, par rapport à une perte de 0,12 \$ l'an dernier.

Air Canada s'en tire à bon compte

Le chemin vers ce quasi-monopole n'a pas été de tout repos. Air Canada a d'abord dû combattre l'offre hostile d'Onex (Tor., OCX, 45,75 \$). Impact : ses bénéfices par action pour 1999 seront amputés de 0,10 \$ pour s'établir à 0,81 \$, selon M. Kavafian.

Les cinq conditions au monopole du gouvernement fédéral

- 1- Les prix** : Air Canada ne pourra pas manipuler les prix. « Ce sera très difficile à surveiller. Entre le plein tarif de 1 800 \$ et un tarif réduit à 700 \$ ou 800 \$, il existe toute une gamme de tarifs dépendant des restrictions », dit Jacques Roy.
- 2- La concurrence** : Air Canada devra céder des créneaux à l'Aéroport Pearson. « Avec la rationalisation prévue à Toronto, Air Canada aurait eu des surplus de toute façon », estime Jacques Kavafian.
- 3- Le contrôle canadien** : La limite de participation étrangère dans un transporteur aérien reste à 25 %, mais le gouvernement haussera de 10 à 15 % la limite des actions d'Air Canada pouvant être détenues par un seul groupe.
- 4- Le service aux petites collectivités** : Air Canada s'est engagée pour trois ans à maintenir le service de Canadien et d'Air Canada pour toutes les collectivités présentement servies. « C'est la concession la plus importante. Mais la capacité pourra quand même être réduite afin d'atteindre la rentabilité », dit M. Kavafian. Autre point : Air Canada devra mettre en vente Canadian Regional Airlines. Qui l'achètera ? « Je ne sais pas. Elle a perdu son partenaire qui l'alimentait en passagers. Elle sera désavantagée face aux transporteurs régionaux d'Air Canada (Air Nova, Air Alliance, Air BC) », répond M. Roy.
- 5- Le traitement des employés** : D'ici deux ans, Air Canada ne fera pas de mises à pied, mais 2 500 postes disparaîtront par attrition. « C'est une contrainte qui peut devenir difficile. Mais les employés de Canadien sont plus âgés. On pourra les encourager à prendre leur retraite », dit M. Roy. (SG) ■

Ensuite, le coût d'acquisition des actions de Canadien à 2 \$ l'unité se solde par une facture de 92 M\$.

Et puis, Air Canada a dû s'entendre avec AMR Corp. (NY, AMR, 59,88 \$ US), la société mère d'American Airlines, qui possédait 25 % des actions de Canadien. Air Canada lui a versé entre 55 et 60 M\$ pour sa participation.

En plus, des dédommagements d'un maximum de 83 M\$ seront versés si Canadien abandonne le système de réservation Sabre.

Ainsi, le montant s'élèvera tout au plus à 143 M\$, alors

qu'AMR réclamait un milliard de dollars pour céder le contrôle de Canadien à Air Canada. Et il est possible qu'Air Canada choisisse de conserver Sabre... Surtout qu'AMR relâche son contrôle sur son système de réservation en envoyant cette filiale à la Bourse.

Air Canada s'en tire aussi à bon compte avec les conditions imposées par le gouvernement fédéral (voir tableau ci-haut).

« Air Canada aurait pu laisser Canadien faire faillite. Le gouvernement était tellement content de préserver les emplois. Il était prêt à toutes

les concessions », dit Jacques Roy.

La restructuration de Canadien reste la seule ombre au tableau.

La dette et les contrats de location de Canadien s'élèvent à plus de 3 milliards. Mais Air Canada reste en position de force face aux créanciers, car la compagnie s'est réservé le droit de tout laisser tomber si l'opération ne fonctionne pas.

À noter que les avions seront plus faciles à replacer parce que l'ensemble de l'industrie traverse une période de prospérité économique. ■

La menace de l'apparition de nouveaux concurrents

À court terme, l'apparition de nouveaux concurrents pourrait perturber le marché intérieur d'Air Canada.

« Si WestJet Airlines (Tor., WJA, 16,95 \$) dont le succès a contribué aux malheurs de Canadien dans l'Ouest, s'attaque sérieusement à l'Est, ça pourrait faire mal. Le marché Montréal-Toronto est très payant pour Air Canada. Il y a des gens d'affaires sensibles aux prix », soutient Jacques Roy, professeur en gestion des transports à l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

Ce transporteur à prix économique a an-

noncé en décembre qu'il s'attaquerait à l'Est du Canada dès le printemps prochain. Cinq avions s'ajouteront à sa flotte en 2000. Des villes comme Thunder Bay, North Bay, Sault-Ste-Marie et Hamilton pourraient être desservies.

« Plusieurs groupes pensent qu'il y a une fenêtre d'opportunité et pourraient se lancer en affaires. Les compagnies de vols nolisés déjà en place constituent la menace la plus sérieuse. Elles ont une réputation et une flotte établies. Elles peuvent rapidement dénicher des avions et offrir de nouveaux services », croit de son côté Jacques Kava-

fian, chez Valeurs mobilières Yorkton.

À l'international, la politique du gouvernement fédéral est de donner le feu vert à un second transporteur sur les liaisons où y il a plus de 300 000 passagers par année. Par exemple, Transat AT (Tor., TRZ, 7,50 \$) est le second transporteur désigné pour la France.

« Mais je ne crois pas que ça constitue une grande menace pour Air Canada, parce que ces routes sont peu nombreuses et parce que Air Canada est déjà bien établie auprès des voyageurs d'affaires », estime M. Roy. (SG) ■

Attention aux chutes de taux.

• Moteur V6 de 3,3 litres, 24 soupapes • Système 4 roues motrices «tout-mode» • Régulateur automatique de l'air ambiant • Radiocassette AM/FM Bose[®] avec lecteur CD • Sièges avant chauffés en cuir à réglages électriques • Garniture similibois • Coussins gonflables avant et latéraux • Garantie «Expérience globale Infiniti», 4 ans/100 000 km

4,9%

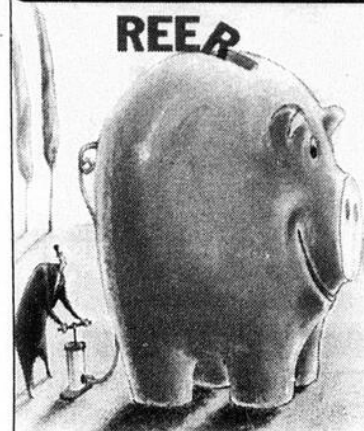
Location 36 mois
469 \$ par mois
Acompte de 6 655 \$*

Ça ne s'explique pas. Ça se vit.



INFINITI

www.infiniticanada.com
1 800 361-4792



Des trucs pour répartir ses portefeuilles REER et hors REER à 60 ans

J'ai 60 ans et je suis retraitée. Mes revenus annuels s'élèvent à près de 40 000 \$, dont 6 000 \$ proviennent de mes placements hors REER. Je n'ai pas eu jusqu'à maintenant à effectuer des retraits périodiques de mon REER.

La valeur de mon REER totalise 367 000 \$ et celle de mon portefeuille hors REER est de 88 462 \$. Près de 336 000 \$ de mon portefeuille global se compose de fonds communs d'actions, le reste de fonds d'obligations. Ma question : devrais-je apporter des corrections à la répartition de mon portefeuille ?

Anonyme, Québec

Le poids des actions dans votre portefeuille global est, à mon avis, trop élevé. Vous devriez le réduire graduellement au cours de la prochaine année et demie pour le baisser de 74 % à près de 40 %. Votre portefeuille global totalise 456 000 \$. Une pondération de 40 % dans les actions et les fonds d'actions équivaut à 182 400 \$ par rapport à une valeur actuelle de

367 000 \$. Vous devez donc envisager de vendre des actions et des fonds d'actions pour une valeur de 154 000 \$ environ. Le produit servira à acheter des obligations négociables de grande qualité, c'est-à-dire des obligations émises par le gouvernement canadien, les provinces et leur services publics ainsi que par les municipalités. Évitez d'acheter les obligations né-

gociables corporatives dont le risque intrinsèque est trop élevé pour le rendement additionnel qu'elles procurent.

Notez que je suggère depuis quelques années de favoriser une gestion défensive de son portefeuille d'obligations. C'est-à-dire acheter des obligations dont la durée est de cinq ans ou moins, question de protéger la valeur marchande de votre portefeuille contre une lente ascension des taux, fort probable dans les prochaines années.

Les obligations à terme à taux progressifs du Québec sont, à mon avis, les titres à revenus fixes protégeant le mieux votre capital contre une tendance à la hausse des taux d'intérêt. Les courtiers et les institutions financières sont très réticentes, à suggérer

ces titres à leurs clients. Aussi, si vous désirez en acheter, vous devrez le faire en ouvrant un compte directement chez **Placements Québec**. Vous pouvez y ouvrir des comptes réguliers comme des comptes REER. Dans ce dernier cas, Placements Québec accorde en ce moment un rendement additionnel de 1 % pour la première année sur ces obligations.

Vous verrez à vendre les unités de fonds n'ayant pas de frais de sortie.

Enfin, les obligations achetées devront être inscrites en priorité dans votre REER. Quant aux actions, elles doivent d'abord meubler votre portefeuille hors REER. ■

Claude Chiasson

Faites le plein de vos économies dans un REER autogéré Disnat!

www.disnat.com

- Comptes
- Cotes boursières en temps réel
- Transactions

Accédez au site transactionnel

www.disnat.com

et bénéficiez de nombreux avantages

- Un accès à vos comptes en tout temps
- Des cotes boursières en temps réel gratuites
- Des informations financières pertinentes
- Des outils performants pour créer et suivre l'évolution de votre portefeuille personnalisé
- Des taux de commission concurrentiels

Le REER autogéré Disnat

Le véhicule idéal pour investir à long terme et pour profiter des différents types de placement :

- Actions • Obligations • Coupons détachés • Options • Bons du trésor • Fonds communs de placements

Desjardins

Disnat

Une division de Valeurs mobilières Desjardins inc.

Disnat, au service de l'investisseur autonome depuis plus de 15 ans.
Également accessible via www.desjardins.com

Membre FCPE

Et son REER lorsqu'on est américaine ?

J'ai quitté le Canada. Je suis maintenant résidente aux États-Unis. J'ai d'ailleurs obtenu ma citoyenneté américaine. Je travaille à temps partiel et je paie mes impôts au gouvernement américain. Le hic : je possède toujours un REER au Canada. Aussi, je m'interroge sur celui-ci : dois-je le conserver ou l'encaisser pour transférer les sommes aux États-Unis ?

Une américaine

Selon mes recherches, dont certaines faites auprès de la section de l'impôt international de **Revenu Canada**, vous pouvez conserver votre REER et, le temps venu, le convertir en FERR ou en rente comme si vous étiez canadienne. Tant et aussi longtemps que les sommes restent dans le REER, elles se composent affranchies de tout impôt canadien. Le gouvernement américain ne reconnaît pas toutefois le REER comme étant un régime fiscal distinct. Vous devez donc probablement ajouter à vos revenus imposables réalisés aux États-Unis, les revenus tirés de vos placements inscrits dans votre REER canadien.

Pour exempter ces revenus, vous devez attacher à votre déclaration une note indiquant votre droit à l'exemption tel que prévu par l'article 29 de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, comme l'a expliqué **Émilio Vettese**, directeur principal, impôt international, de **Samson Bélair Deloitte & Touche**. L'autre avenue est de mettre fin à votre régime. Dans ce cas, le seul impôt à payer correspondra à 25 % de la valeur du REER que retiendra le gouvernement canadien. Vous pouvez également convertir votre REER en FERR et réduire davantage votre taux d'imposition. En effet, pour les versements périodiques, l'impôt exigé par le Canada n'est que de 15 % des montants reçus par une non-résidente. (CC) ■

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque
Ouest 24^e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

En outre, le journal LES AFFAIRES publiera en janvier et février quatre dossiers spéciaux ainsi qu'une série d'articles sur le régime enregistré d'épargne-retraite

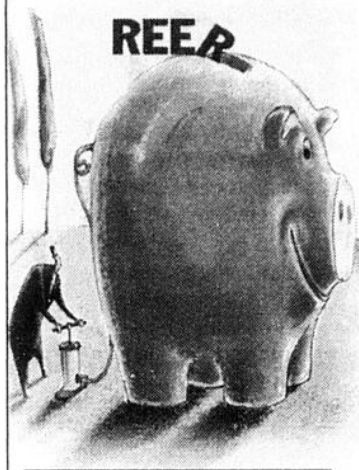
(REER). C'est l'occasion idéale pour répondre à vos interrogations et à vos préoccupations concernant vos REER. Nous vous invitons à nous écrire et à nous soumettre vos questions. Des experts y répondront dans nos pages, au profit de tous nos lecteurs. Faites parvenir vos questions à :

Par courrier régulier :
Questions REER - LES AFFAIRES
1100 boul. René-Lévesque
Ouest, 24^e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

Par télécopieur :
(514) 392-1586
(indiquer *Questions REER* sur la feuille de présentation)

Par courrier électronique :
redaction@lesaffaires.com
(indiquer *Questions REER* comme sujet de l'envoi)

La cuvée 2000 des obligations est plus appétissante



Claude Chiasson

Il s'agit ici du deuxième article d'une série portant sur la stratégie de placement REER et hors REER en 2000 qui a débuté dans notre édition du 15 janvier 2000.

La gestion défensive de son portefeuille d'obligations s'impose une fois de plus pour cette année.

Les obligations *Sécuri +* et les obligations à terme à taux progressifs du Québec méritent encore une place de choix dans votre portefeuille.

Ce même conseil prodigué en 1999 s'est avéré fort rentable.

Ces deux véhicules de placement sont émis par **Place-ments Québec**, l'organisme d'émission de titres d'épargne du gouvernement du Québec. Aucune institution financière ne peut égaler le rendement et la flexibilité de ces placements, particulièrement dans le cas des obligations à terme à taux progressifs.

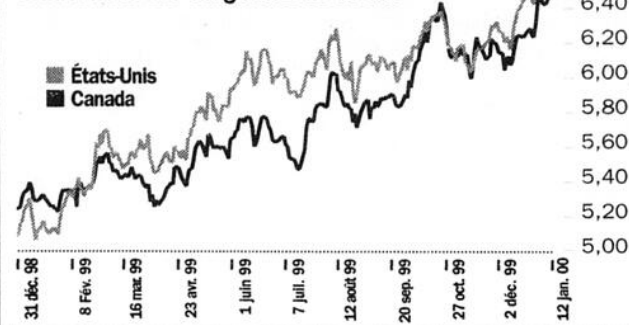
Ces dernières permettent de geler le rendement minimum et croissant de votre capital pour les 10 prochaines années. Mieux : elles peuvent être encaissées une fois l'an à leur date d'anniversaire sans pénalités.

Encaisser vos obligations de l'an passé

Et, à ce propos, disons tout de suite à ceux qui ont acheté ces obligations l'an passé qu'ils doivent les encaisser à leur prochaine date d'anniversaire afin de réinvestir le produit dans les nouvelles séries. La raison : la gamme des taux offerts est au-

La lente remontée des taux a fait flanché les obligations en 1999

Rendements des obligations de 30 ans



Source : Addenda Capital

Graphique : LES AFFAIRES

jour d'hui sensiblement plus alléchante que celle de l'an passé.

Les taux offerts présentement pour les termes de 1 à 10 ans sont : 5 %, 5,50 %, 6 %, 6,10 %, 6,20 %, 6,50 %, 6,75 %, 7 %, 7,50 % et 8 %. À titre de comparaison, la gamme des taux affichés au début de 1999 était pour ces mêmes termes : 4 %, 4,25 %, 4,50 %, 4,75 %, 5 %, 5,25 %, 5,5 %, 5,5 %, 6 % et 6 %. De surcroît, si vous achetez ces obligations dans le régime

enregistré d'épargne-retraite, le gouvernement du Québec vous accorde une prime qui fait passer le taux de la première année de 5 % à 6 %.

Pas de risques de perte

Parce qu'elles sont encaissables une fois l'an, ces obligations à terme à taux progressifs vous permettent de tirer profit d'une tendance à la hausse des taux. L'avantage ne s'arrête pas

là. Les risques de pertes de capital sont inexistantes. Ce n'est pas le cas des obligations négociables émises par le Canada, les provinces et leurs services publics, les municipalités et les corporations.

En effet, la valeur marchande des obligations négociables fluctue inversement au mouvement des taux d'intérêt. Si ceux-ci montent, leur valeur baisse et vice versa.

Conséquence : ceux qui ont acheté ou qui possédaient des obligations négociables en 1999 ont subi un recul de la valeur de leur placement, étant donné que les taux d'intérêt ont monté, et plus l'échéance de leurs obligations est longue, plus le recul aura été important.

Ce n'est pas le cas des obligations à terme à taux progressifs du Québec.

Tout comme pour les certificats de dépôt, leur valeur est fixe et correspond au montant initial investi. C'est ce montant plus les intérêts courus que reçoit le porteur au moment de les encaisser. Il ne peut donc pas faire de gain en capital, ni de perte. Voilà un véhicule d'épargne

qui immunise la valeur de votre portefeuille de titres à revenus fixes contre toute tendance à la hausse des taux. Enfin, soulignons que si vous possédez pour 10 000 \$ et plus d'obligations à terme à taux progressifs, les intérêts peuvent vous être versés mensuellement.

Placement à très court terme

Pour ceux qui désirent investir une partie de leurs liquidités à court terme, les obligations *Sécuri +* du Québec feront très bien l'affaire.

Elles ont une durée d'un an et demi, mais elles sont encaissables sans pénalités aux six mois.

Elles accordent un taux de 4,75 % pour la première année, taux qui passe à 5,75 % si elles sont dans un REER. Quant au reste du portefeuille de titres à revenus fixes, le petit investisseur devrait limiter ses achats aux obligations de grande qualité (c'est-à-dire celles émises par les gouvernements et non par les corporations) dont la durée est de cinq ans ou moins. ■

Sur les prochains formulaires d'impôts

Les comptables pourraient se retrouver avec plusieurs enfants à charge...

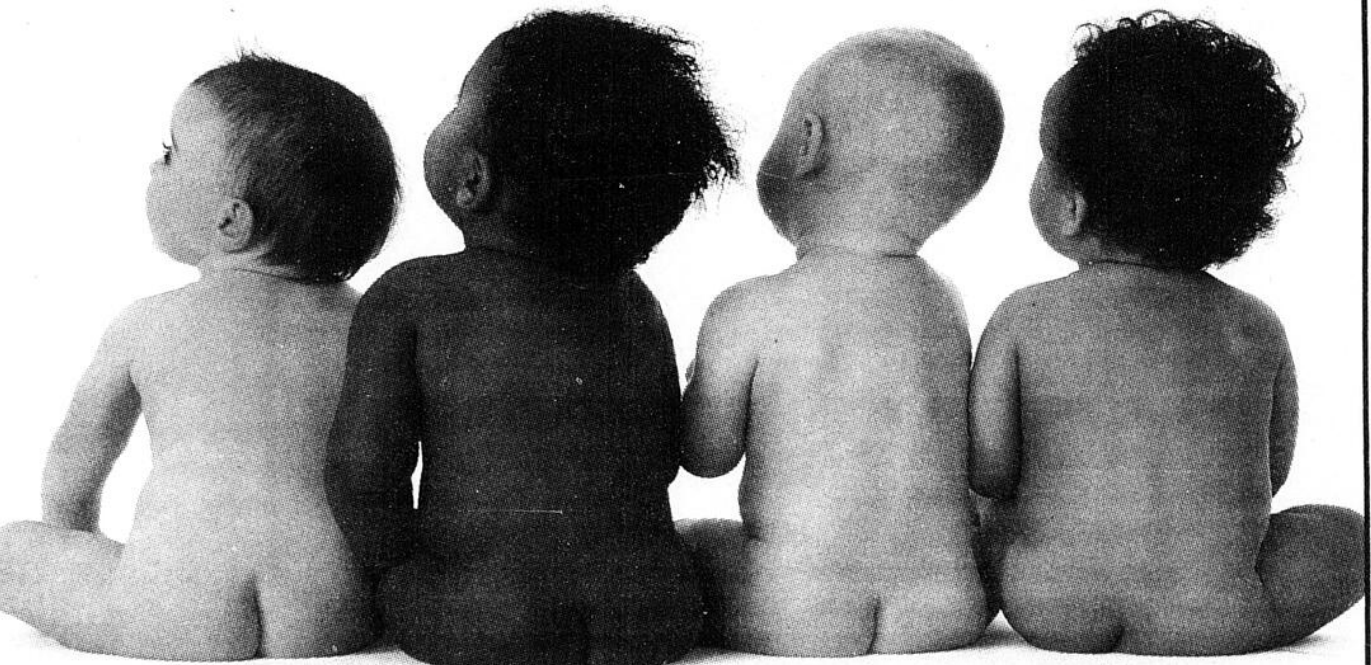
Grâce au logiciel d'impôts PROSERIES, multipliez votre clientèle.

Bien entendu, lorsque nous parlons d'enfants à charge, il ne s'agit pas des vôtres, mais de ceux des futurs nombreux clients que vous serez en mesure de satisfaire grâce au logiciel ProSeries. Que ce soit pour faire les déclarations de revenus provinciales ou fédérales de particuliers, si vous êtes un professionnel de l'impôt, vous apprécierez la convivialité, la précision et la rapidité d'exécution de ProSeries.

- Son système de gestion vous aide à convertir facilement vos fichiers de 1998, incluant ceux des logiciels TaxPrep, L'IMPÔT personnel et ImpôtRapide.
- Soutien technique gratuit offert par des professionnels et séminaires d'information à distance.
- Diagnostics détaillés à l'écran pour les meilleurs résultats possibles.
- Mise à jour du logiciel par Internet (installation automatique).
- Outils professionnels de gestion : modèle de lettre, factures, protection de fichiers.
- Transmission électronique des données (TED) aux gouvernements respectifs pour un traitement plus rapide.
- Satisfaction garantie ou argent remis (30 jours).

- ProSeries T1/TP1 est offert à 199 \$.
- ProSeries avec TED est offert à 349 \$.

- Commandez dès maintenant en composant le 1 888 668-8666, ou par le biais de notre site Internet : www.proseries.ca



Conçu par le fabricant du logiciel de déclarations de revenus pour professionnels le plus vendu en Amérique du Nord.

ProSeries
Logiciel d'impôts pour professionnels

Un bilan mixte pour les recommandations de 1999

Trois candidates de placement pour 2000

La nouvelle année est l'occasion idéale de dresser un portrait des sociétés américaines primées dans cette chronique depuis septembre 1998. Leur rendement moyen de 11 % masque des performances très inégales parmi les 20 recommandations.

Un an est insuffisant pour juger de la qualité des recommandations à long terme mais certaines de ces compagnies ont connu des changements majeurs dans leurs perspectives futures, leurs titres en Bourse ont fluctué en conséquence et elles méritent un suivi.

Cognex : un titre à conserver

Le premier titre qui a fait l'objet de cette chronique a bien fait. **Cognex** (Nasdaq, CGNX, 36 \$ US) a gagné 170 % en 14 mois.

J'avais expliqué alors que la faiblesse du titre était liée au déclin des commandes de l'industrie de l'équipement de fabrication de semi-conducteurs.

Depuis, l'industrie a connu un revirement spectaculaire et les perspectives pour l'an 2000 sont très positives. Au dernier trimestre, Cognex a accru ses revenus de 66 %.

Évaluation du portefeuille

Date	Compagnies	Symbole	Prix au 14-01-00	Recommandé au prix de	Gain
16 Sept. 98	Cognex	CGNX	36,25 \$	13,50 \$	169 %
30 Sept. 98	Gillette	G	42,06 \$	38,25 \$	10 %
14 Oct. 98	Mattel	MAT	13,00 \$	31,90 \$	-59 %
28 Oct. 98	Disney	DIS	36,19 \$	26,44 \$	37 %
11 Nov. 98	Newell	NWL	29,06 \$	44,80 \$	-35 %
25 Nov. 98	American Power Conversion	APCC	24,75 \$	21,65 \$	14 %
27 Jan. 99	M&T Bank	MTB	390,06 \$	502,75 \$	-22 %
17 Fév. 99	Wells-Fargo	WFC	37,25 \$	36,50 \$	2 %
03 Mars 99	Lincare Holdings	LNCR	37,75 \$	34,44 \$	10 %
24 Mars 99	Health Management Ass.	HMA	17,69 \$	12,70 \$	39 %
31 Mars 99	Fastenal	FAST	41,00 \$	37,00 \$	11 %
14 Avril 99	Masco	MAS	23,56 \$	27,50 \$	-14 %
05 Mai 99	Intel Corp.	INTC	90,81 \$	64,00 \$	42 %
02 Juin 99	Fannie Mae	FNM	59,56 \$	67,10 \$	-11 %
07 Juil. 99	Bed Bath & Beyond	BBBY	33,69 \$	29,50 \$	14 %
08 Sept. 99	IMS Health	RX	25,75 \$	26,00 \$	-1 %
29 Sept. 99	Costco	COST	94,13 \$	70,38 \$	34 %
20 Oct. 99	Progressive Corp	PGR	69,19 \$	85,40 \$	-19 %
03 Nov. 99	Shaw Industries	SHX	14,75 \$	16,20 \$	-9 %
17 Nov. 99	Staples	SPLS	26,88 \$	24,25 \$	11 %
Moyenne					11 %

Tableau : LES AFFAIRES

Pour 2000, les analystes s'attendent à un bond de 61 % des profits par action à 1,08 \$ US.

À son cours de 36 \$ US, le titre semble intégrer en partie la forte croissance prévue pour les prochaines années. Néanmoins, Cognex est une des entreprises les mieux

dirigées que je connaisse et ses perspectives à long terme sont toujours solides. Je conserve mes actions.

Mattel : acquisition mal fondée

On ne peut pas dire d'aussi bonnes choses sur la haute

direction de **Mattel** (NY, MAT, 13 \$ US). Quelques semaines après la parution de mon article, Mattel a annoncé l'achat de **The Learning Company**, un concepteur et distributeur de logiciels grand public.

Malgré son cours attrayant de l'époque de 25 \$ US

l'action, j'ai vendu toutes les actions que je possédais.

Selon moi, l'achat de Learning était une erreur stratégique car Mattel n'avait aucune compétence dans le domaine des logiciels.

Moins d'un an plus tard, la compagnie a annoncé qu'elle perdrait 100 M\$ US en 1999 avec cette division. Le titre a chuté à moins de 13 \$ US.

Je continuerais d'éviter les actions de Mattel jusqu'à ce que la compagnie reconnaisse son erreur et se départisse de cette division.

Newell : la patience est de mise

La fusion entre **Newell** (NY, NWL, 29 \$ US) et **Rubbermaid** n'a pas été aussi rentable à court terme que l'espéraient les dirigeants de l'entreprise et les analystes.

Mais rien de vraiment fondamental n'a changé. La patience semble donc de mise.

Trois favorites

En ce début d'année, trois candidates de placement

retiennent mon attention. **American Power Conversion** (Nasdaq, APCC, 24 \$ US), **M&T Bank** (NY, MTB, 390 \$ US) et **Bed Bath & Beyond** (Nasdaq, BBBY, 33 \$ US) stagnent depuis un an.

Certaines des compagnies ont connu des changements majeurs dans leurs perspectives futures.

Pourtant, leurs bénéfices par action ont grimpé de 20 % à 30 % en 1999. Plus important encore, leurs perspectives pour 2000 sont aussi reluisantes.

Les actions d'APC s'échangent à 20 fois les profits prévus en 2000 sur les marchés boursiers.

Le titre M&T s'échange à 9 fois les profits et BBB à 29 fois. Leurs évaluations boursières semblent donc raisonnables. ■



François Rochon

François Rochon est gestionnaire de portefeuille. frochon@givernycapital.com

Associer affaires et plaisirs

Hôtel l'Estérel

Centre de congrès et de villégiature

1-888-ESTEREL
Fax : (450) 228-4977
INTERNET : www.esterel.com • E-MAIL : info@esterel.com

Hôtellerie Champêtre



Le pdg de Fastenal fait encore bande à part

Je m'en voudrais de passer sous silence un geste de **Robert Kierlin**, président de **Fastenal** (NY, FAST, 41 \$ US), qui est un autre titre présenté en 1999.

M. Kierlin a annoncé qu'il émettrait des options d'achat d'actions de la compagnie à ses employés à même ses propres actions.

Il n'y aura donc aucune dilution pour les autres actionnaires. Il s'agit d'une exception car

en général le niveau d'options données aux dirigeants des entreprises en Amérique a carrément atteint des proportions quasi indécentes.

M. Kierlin, fondateur de **Fastenal**, est un homme d'affaires exceptionnel et malgré que la croissance de son entreprise ait ralenti, je n'hésiterais pas à devenir partenaire avec lui. (FR) ■

Placement idéal pour un REER à l'abri des risques. En vente dès maintenant.

OBLIGATION À PRIME DU CANADA Émission 12

5,00% 5,50% 6,00%

An 1 An 2 An 3

Taux annuel composé de 5,49% sur l'obligation C détenue pendant 3 ans.

OBLIGATION D'ÉPARGNE DU CANADA Émission 63

4,40%

An 1



NOUVELLES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA BÂTISSEZ SUR DU SOLIDE

Canada

1 800 575-5151 ou www.oec.gc.ca

L'achat de Tristar par TVA est bien reçu à la Bourse

Un bémol : les résultats financiers de TVA sont en baisse au premier trimestre

Stéphanie
Grammond

L'acquisition de la maison de publications **Tristar** par le **Groupe TVA**, moyennant 46 M\$, a été bien accueillie par les marchés boursiers. Le jour de l'annonce, lundi dernier, le titre de TVA (Tor., TVA.B, 21,50 \$) a terminé la séance en hausse de 1 \$.

« C'est une aubaine pour TVA », estime **Megan Anderson**, analyste à la firme de courtage **Yorkton Valeurs mobilières**. En effet, le prix de la transaction correspond à 5,7 fois les bénéfices avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) de 8 M\$ que Tristar devrait dégager cette année. À titre de comparaison, le titre de TVA se négocie à sept à huit fois son BAIIA.

TVA versera 23 M\$ en argent et émettra 920 000 actions de TVA à 25 \$ l'unité, soit 16 % au-dessus du prix actuel de son action. Le président et fondateur de Tristar, **Claude J. Charron**, demeurera au service de TVA dont il deviendra actionnaire à hauteur de 3 %.

Problème de vente de publicité

La vente de publicité dans les magazines de Tristar se-

rait inférieure à son potentiel. « La direction estime qu'elle pourra gonfler les revenus publicitaires qui sont d'environ 10 M\$ par année, en plus de bâtir une plate-forme de ventes croisées pour ses différents médias », souligne M^{me} Anderson.

Le revenu total de Tristar devrait atteindre 50 M\$ cette année. Avec des publications comme *7 jours*, *Le Lundi*, *Dernière Heure* et *TV Hebdo* (détenue à 50 % avec **Télé-média Communications**), Tristar réalise presque la moitié des ventes de magazines en kiosque et par abonnement au Québec.

L'acquisition de Tristar devrait ajouter 0,09 \$ au bénéfice par action de TVA annuellement. Mais elle ne comptera que pour les deux tiers de l'année en cours. Yorkton s'attend à ce que le bénéfice par action de TVA progresse de 11 % cette année (à 1,18 \$), et de 14 % l'an prochain (à 1,35 \$). La firme de courtage a relevé son cours cible pour le titre de TVA de 23 \$ à 25 \$.

Il faut désormais tenir compte de l'investissement de 16 M\$ réalisé par TVA pour obtenir une participation de 27 % dans la compagnie Internet **Netgraph**.

La valeur du titre de **Netgraph** (Tor., WWW, 15,10 \$) a été multipliée par 10 depuis

octobre dernier. L'intérêt de TVA dans **Netgraph** vaut maintenant 242 M\$, soit 8 \$ par action de TVA.

D'ailleurs, le président et chef de la direction de TVA, **Daniel Lamarre**, mise sur la convergence de la télévision, d'Internet et des magazines... un modèle d'affaires qui a justement défrayé la manchette aux États-Unis avec la récente annonce de la fusion de **Time Warner** (New York,

TWX, 82 \$ US) et **America Online** (New York, AOL, 63,44 \$ US).

Une note discordante

Une seule note discordante : le Groupe TVA a annoncé des résultats financiers au point mort au cours du premier trimestre terminé le 28 novembre 1999.

Le diffuseur a enregistré un

bénéfice net de 12,3 M\$, soit 0,43 \$ par action. C'est un peu moins que les 0,46 \$ par action atteints l'an dernier et que les 0,50 \$ par action auxquels s'attendaient les analystes.

Les revenus ont atteint 71,6 M\$, pratiquement le même niveau (71,5 M\$) qu'à la période correspondante de l'année précédente.

Les revenus de diffusion ont été de 68,1 M\$, en légère

baisse par rapport à 68,9 M\$ au trimestre correspondant de l'an dernier (qui avait été augmenté de 1 M\$ grâce aux élections provinciales).

Par ailleurs, les secteurs émergents de TVA ont affiché des revenus de 3,5 M\$, par rapport à 2,6 M\$ un an plus tôt. Cette hausse de 900 000 \$ est principalement attribuable à l'acquisition du **Club TVAchat** en novembre 1998. ■

PRODUITS DÉRIVÉS



POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

SERVICE DE FORMATION BOURSE DE MONTRÉAL

Tour de la Bourse, C. P. 61
800, square Victoria
Montréal (Québec) H4Z 1A9

Téléphone : (514) 871-3597
1 800 361-5353, poste 597

Télec. : (514) 871-3565

Courriel : cours_derives@me.org

Site Internet : www.bdm.org

PROGRAMME DE PERFECTIONNEMENT

◆ L'ESSENTIEL DES PRODUITS DÉRIVÉS FINANCIERS A1

Prix: 750 \$
24 et 25 février (F)
6 et 7 avril (A)
18 et 19 mai (F)
29 et 30 juin (A)

◆ L'ANALYSE TECHNIQUE POUR NÉGOCIATEURS D'ACTIONS ET DE CONTRATS À TERME B1

Prix: 650 \$
14, 21, 28 février et 6, 13 mars (A)

◆ ATELIER DE NÉGOCIATION SUR LE PARQUET - CONTRATS À TERME ET OPTIONS SUR CONTRATS À TERME B3

Prix: 370 \$
7, 8 et 9 février (A)
27, 28 et 29 mars (F)
15, 16 et 17 mai (A)
20, 21 et 22 juin (A)

◆ ATELIER DE NÉGOCIATION SUR LE PARQUET - OPTIONS SUR ACTIONS, SUR OBLIGATIONS ET SUR INDICE B4

Prix: 370 \$
22 février (F ou A)
21 mars (F ou A)
30 mai (F ou A)
27 juin (F ou A)

◆ LA GESTION DES RISQUES FINANCIERS À L'AIDE DES PRODUITS DÉRIVÉS BOURSIERS C14

Prix: 500 \$
14 mars (F)

◆ SÉMINAIRE «BACK OFFICE» POUR LES PRODUITS DÉRIVÉS D2

Prix: 750 \$
7 et 8 mars (F)

◆ LA COMPTABILISATION DES PRODUITS DÉRIVÉS SUR INSTRUMENTS FINANCIERS D3

Prix: 500 \$
31 mars (F)

(A) Session en anglais • (F) Session en français



Bourse
de Montréal

Bourse canadienne
de produits dérivés

L'union Astral-Radiomutuel est porteuse d'un gain de 23 % en Bourse

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a donné son aval pour le transfert des licences de radio et de télévision de **Radiomutuel** à **Astral Communications** (Tor., ACM.B, 26,75 \$).

En juillet dernier, Astral a acquis la participation de 75 % qu'elle ne détenait pas déjà dans Radiomutuel. La société montréalaise a déjà intégré à ses activités la **Société d'affichage Omni, Télé-annonce**, le service d'annonces classées télévisuelles, et **TVPLUS Média**, la division de vente et marketing spécialisé.

Désormais, Astral pourra intégrer les quatre canaux de télévision spécialisés de Radiomutuel, soit le **Canal Vie** et le nouveau **Z**, ainsi que 50 % de **MusiquePlus** et de **MusiMax** dont l'autre moitié est détenue par **CHUM** (Tor., CHM.B, 38,50 \$).

En outre, Astral prépare le

lancement le 31 janvier prochain de deux autres canaux : **Séries+** et **Historia**.

Astral obtient aussi 13 stations de radio, dont 11 font partie du réseau **Radio Énergie**. Les deux autres sont détenues à 50 % avec **Télé-média Communications**. Il s'agit des stations **AM CKAC** à Montréal et **CHRC** à Québec.

« L'ensemble de l'actif de Radiomutuel permettra à Astral d'augmenter son bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) de 25,1 M\$ en 2000 et de 28 M\$ en 2001 », prévoit **Megan Anderson**, de **Yorkton Valeurs mobilières**.

Au cours de son exercice 1999, Astral a enregistré un BAIIA de 45,3 M\$.

L'analyste recommande chaudement l'achat du titre d'Astral en vue d'un prix cible de 33 \$ d'ici 12 à 18 mois : un gain potentiel de 23 %. (SG) ■

Le prix du pétrole flambe

Le prix du pétrole a franchi à la hausse la barre des 28 \$ US le baril sur le marché à terme du **New York Mercantile Exchange**, soit le niveau le plus élevé depuis novembre 1990, la période de tension internationale qui a précédé la Guerre du Golfe.

Le contrat de pétrole livrable en février a terminé la semaine à 28,02 \$ US le baril, en hausse de 3,35 \$ US le baril sur la semaine.

Un comité de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)** réuni à Vienne la semaine dernière a proposé le prolongement de l'entente de réduction de la production pétrolière du cartel au-delà du mois de mars, date où l'entente actuelle se terminera, jusqu'à la fin de l'an 2000.

Le Venezuela, qui a vivement besoin d'entrées de fonds, voulait que l'entente soit prolongée de seulement six mois. Cependant, les autres ont préféré offrir une aide financière au Venezuela plutôt que de lui permettre de hausser sa production pour accroître ses revenus.

Les analystes sont partagés quant à la direction du prix de l'or noir. Certains pensent que le prix pourrait remonter jusqu'à 38 \$ US le baril, si l'OPEP maintient sa discipline.

Ce niveau de prix pourrait compromettre la reprise mondiale, bien que les experts fassent valoir que le cours actuel du pétrole équivaut à seulement 21 \$ US le baril, en dollars de 1990.

D'autres pensent que les producteurs qui ne font pas partie de l'OPEP vont inonder le marché et faire baisser le prix. De plus, les États-Unis pourraient exercer des pressions politiques sur l'Arabie Saoudite pour éviter une flambée des prix. À défaut d'entente, les Américains pourraient écouler une partie de leurs réserves stratégiques, évaluées à 575 M de barils, pour faire baisser les prix. (FR) ■

Baisse des stocks de pâte des producteurs canadiens

Les stocks des producteurs de pâte chimique commerciale ont diminué de 31 000 tonnes en décembre 1999 par rapport au mois précédent, pour s'élever à 546 000 tonnes métriques.

En décembre, la production a atteint 815 000 tonnes, 9 % de plus qu'un an plus tôt. Les expéditions de pâtes vers les États-Unis ont bondi de 21 % par rapport au même mois de 1998, tandis que les expéditions en Asie sont en hausse de 50 %. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 14-01-00	Fermeture 07-01-00	Variation (%)	
Métaux¹				
Aluminium (\$ US la livre)	0,74	0,74	0	
Argent (\$ US l'once)	5,10	5,15	-0,97	
Cuivre (\$ US la livre)	0,84	0,83	1,20	
Nickel (\$ US la livre)	3,68	3,74	-1,60	
Or (\$ US l'once)	283,30	279,40	1,39	
Platine (\$ US l'once)	427,00	410,00	4,15	
Zinc (\$ US la livre)	0,54	0,54	0	
Indice CRB	208,01	202,70	2,62	
Indice Goldman Sachs	2901,04	2686,83	7,97	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	27,98	24,76	13,00	
Brent (Mer du Nord)	25,49	23,16	10,06	
Bois de sciage²				
Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties				
Bois vert (Montréal) \$ CA	415,00	425,00	-2,35	
Prix composés				
Toronto \$ CA	352,45	355,94	-0,98	
Columbus \$ US	364,29	363,32	0,27	
Marché à terme (Comex)				
	Livraisons	Var. (%)		
Argent (\$ US l'once)	mars	5,15	5,16	-0,19
	mai	5,18	5,19	-0,19
Cuivre (\$ US la livre)	mars	0,86	0,85	1,18
	mai	0,87	0,86	1,16
Or (\$ US l'once)	fév.	284,90	282,40	0,88
	avril	287,30	284,40	1,02
Platine (\$ US l'once)	avril	410,40	394,00	4,16
	juin			
Café C (\$ US la livre)	mars	1,12	1,17	-4,27
	mai	1,15	1,20	-4,17
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,55	0,52	5,77
	mai	0,56	0,53	5,66
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	5,45	5,77	-5,55
	mai	5,69	6,00	-5,17

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Reuters

Inco refuse de dévaluer Voisey's Bay

Malgré le report d'un an de la mise en exploitation du gisement

François
Riverin

Le géant mondial du nickel **Inco** (Tor., N, 32,20 \$) n'a pas l'intention de dévaluer son placement dans le gisement de nickel **Voisey's Bay** situé au Labrador, en dépit du report d'un an de la mise en exploitation du gisement.

Inco a mis fin temporairement aux discussions avec le gouvernement de Terre-Neuve afin d'obtenir les permis d'exploitation nécessaires. La société a fait savoir du même souffle qu'elle ne pourrait commencer la mise en exploitation du gisement en 2000.

Terre-Neuve exigeait la construction d'une fonderie, dont le coût est estimé à 1 milliard de dollars, sur son territoire pour autoriser le démarrage du projet, garantie qu'Inco a dit ne pouvoir fournir.

Inco préconisait plutôt le traitement du minerai de Voisey's Bay à ses installations métallurgiques de Sudbury, en Ontario. Toutefois, la société a proposé de construire

une usine pilote au Labrador pour tester la faisabilité du traitement du minerai par hydrometallurgie, une technologie récente qui fonctionne pour du minerai oxydé, mais qui n'a pas encore été éprouvée pour le minerai sulfuré du genre de celui de Voisey's Bay.

Inco a payé plus de 4,3 milliards de dollars en 1995 pour **Diamond Fields Resources**, la société qui possédait 75 % du gisement Voisey's Bay. Aujourd'hui, le marché évalué **Inco VBN** (Tor., N.V, 8 \$), une société qui a droit à 25 % des fonds qui seront dégagés par une éventuelle

exploitation de Voisey's Bay, à seulement 208 M\$. En multipliant par quatre ce montant, on obtient une valeur actuelle approximative du gisement bien inférieure au prix payé.

C'est pourquoi **Manford Mallory**, analyste de la **Corporation de Recherche Capital**, croit qu'Inco doit radier de ses livres une partie de la valeur dû gisement et que ce geste aurait du être fait il y a deux ou trois ans.

« Une dévaluation est inévitable. Cependant, la seule question est de savoir quand et combien », soutient M. Mallory.

« Nous avons conclu qu'une

dévaluation selon les principes comptables généralement reconnus n'est pas requise à ce moment-ci », a déclaré **Jerry Rogers**, un porte-parole d'Inco.

Voisey's Bay demeure malgré tout l'un des gisements de nickel exploitables à ciel ouvert parmi les plus riches au monde. Le gisement est suffisamment gros pour soutenir de 25 à 30 années d'exploitation à grand débit.

La vente de la production secondaire du cuivre et du cobalt suffirait à elle seule à payer les coûts d'extraction, réduisant le coût d'extraction du nickel à près de zéro. ■

Virginia s'entend avec Billiton pour le projet Gayot

Mines d'or Virginia (Tor., VIA, 0,88 \$) vient de signer une entente avec **Billiton Metals Canada** permettant à Billiton d'acquérir 50 % de la propriété **Gayot**, située dans la région de Caniapiscou, au Québec.

Virginia y a découvert des indices notables de nickel et de métaux du groupe du platine. Des échantillons choisis prélevés en surface ont donné jusqu'à 17,2 grammes de platine-palladium et 9,5 % de nickel.

Dans un placement privé, Billiton injectera

750 000 \$ dans Virginia sur la base de 1 \$ l'action. Ce placement lui confère l'option, valide pendant six mois, d'acquérir une participation de 50 % dans le projet Gayot en investissant jusqu'à 4,5 M\$ en travaux d'exploration sur 3,5 ans, dont 1 M\$ avant le 1^{er} mai 2001.

Virginia s'occupera de la réalisation des travaux d'exploration durant les sept premières années de l'entente. Après, Billiton obtiendra la gérance du projet. (FR) ■



De l'argent vous attend !

Recevez 200 \$* lorsque vous ouvrez un compte REER Ligne d'action™ en composant le 1 800 387-7800 !

Ouvrez un compte REER Ligne d'action autogéré de 20 000 \$¹ ou plus, avant le 29 février 2000, et nous vous remettrons 200 \$. Ligne d'action, le service de courtage à escompte de la Banque de Montréal, c'est une gamme complète de produits et services, dont l'accès à des graphiques interactifs, des nouvelles, des mises à jour du marché, des cotations gratuites, la possibilité de suivre votre portefeuille et les mouvements de votre compte, un calculateur d'épargne-retraite, et plus encore !

L'Explorafonds™ vous permet la recherche et le classement objectifs de plus de 1 200 fonds communs d'investissement. Vous bénéficiez également de l'accès aux séminaires, aux calculateurs de planification de retraite et au service Carlson en Direct™. Ajoutez à cela des commissions escomptées et un service de premier ordre™ et vous avez tout ce qu'il faut pour prendre des décisions avisées en matière de placements. Ne passez pas votre tour !

Visitez-nous au www.lignedaction.com ou appelez-nous au 1 800 387-7800.

Ligne d'action™

COURTAGE À ESCOMPTE

*200 \$ à appliquer à des frais de transfert et de commission avant le 31 juillet 2000. † Les cotisations peuvent provenir d'un transfert, d'une nouvelle cotisation ou d'une combinaison des deux. Les cotisations et la demande de transfert de l'actif doivent nous parvenir au plus tard le 29 février 2000. **Qualité générale cotée numéro un pour l'exercice se terminant le 1^{er} décembre 1999, lors de l'évaluation des services de courtage à escompte. MD Marques déposées de la Banque de Montréal. Le service Ligne d'action est dispensé par les Services d'investissement Banque de Montréal Limitée, filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal. Membre FCPE. MC Marque de commerce des Services Carlson en Direct inc. MONOPOLY™ est une marque déposée de Hasbro, Inc. © 1999, Hasbro, Inc. Tous droits réservés. Utilisée avec autorisation.

Aur a été écartée pour l'achat des actifs de Cambior

Son offre publique d'achat non sollicitée provoque la chute de son titre en Bourse

François
Riverin

La firme **Bunting Warburg** n'a pas retenu les **Ressources Aur** (Tor., *AUR*, 2,333 \$) comme un des acheteurs éventuels pour les éléments d'actif ou la totalité de **Cambior** (Mtl., *CBJ*, 2,36 \$).

C'est ce que le journal **LES AFFAIRES** a appris de sources sûres.

En octobre 1999, le conseil d'administration de Cambior a donné le mandat à Bunting Warburg de lui proposer des solutions, incluant la vente de la totalité ou d'une partie de ses éléments d'actif, pour sortir la société d'un sérieux guépier financier.

Une brusque remontée du prix de l'or à la fin de septembre a laissé Cambior fortement à découvert par rapport à ses engagements de livraison d'or, aggravant du même coup une situation financière déjà précaire.

Après l'entente avec les créanciers obtenue en décembre 1999, Bunting Warburg s'appretait à ouvrir les livres de Cambior à des sociétés minières jugées suffisamment solides pour effectuer une transaction rapide. Et Aur ne faisait pas partie de la liste des invitées.

C'est ce qui explique qu'Aur ait lancé une offre publique d'échange non sollicitée, et que Cambior n'aura d'autre choix maintenant que d'en tenir compte.

Aur offre une de ses actions pour 1,1 action de Cambior, soit une valeur de 2,40 \$ pour chaque action de Cambior et ce, sur la base du cours de 2,65 \$ pour l'action d'Aur avant la publication de l'offre.

Aur possède déjà 3,4 M d'actions de Cambior, dont les principaux actionnaires sont la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (environ 12 % des actions) et **Snyder Capital** (plus de 10 %), un fonds commun diversifié. La valeur totale de la transaction s'élève à 169 M\$, à laquelle il faut ajouter une dette de 308 M\$ appartenant à Cambior. Aur possède un fonds de roulement de 98 M\$ et ses divers engagements financiers totalisent 16 M\$.

Les véritables intentions

Le titre d'Aur a perdu 13 % de sa valeur après l'annonce de l'offre.

Selon un analyste de Toronto, qui préfère garder l'anonymat, le marché n'apprécie pas le fait que la société passe de l'état de producteur de cuivre (à peu près pur) à celui de

Aur et Cambior réunies...

Production pour 2000	<ul style="list-style-type: none"> • 639 000 onces d'or, • 87 M de livres de cuivre • 158 M de livres de zinc • 929 000 onces d'argent • 2,6 M livres de niobium
Revenus en 2000	356 M\$ US
Investissement en capital	44 M\$ US
Fonds autogénérés	53 M\$ US
Bénéfices d'exploitation	97 M\$ US
Réserves minières	<ul style="list-style-type: none"> • 5,1 M onces d'or, • 662 M livres de cuivre • 1,9 G de livres de zinc • 18,2 M d'onces d'argent • 85 M de livres de niobium

Tableau : LES AFFAIRES

producteur mixte d'or et de métaux usuels.

Le marché soupçonne en outre qu'il puisse y avoir d'autres justifications à la transaction que la stricte rentabilité. **James Gill**, président et chef de la direction d'Aur, a dit clairement au cours de la conférence téléphonique que l'un des buts visés était de donner à sa société « la masse critique » pour poursuivre sa croissance.

Avec la mondialisation des marchés et la tendance actuelle au regroupement, les sociétés ont besoin d'une masse critique boursière pour attirer les fonds internationaux, et d'une masse critique opérationnelle pour avoir une certaine influence sur la vente des produits.

Celles qui obtiennent ces masses critiques se voient gratifiées de ratios boursiers plus élevés. Même **Noranda** (Tor., *NOR*, 19 \$), dont la valeur boursière avoisine les 4,5 milliards de dollars (G\$), aurait tout juste joint le camp des sociétés dites vraiment mondiales.

Lovicourt, principale source de revenus

Aur est une société très active au Québec, qui a investi massivement en exploration dans la province, peut-être même plus que Cambior, une créature de la société d'État **Soquem**.

Aur jouit également d'une très bonne réputation pour son engagement dans le mi-

lieu social de l'Abitibi-Témiscamingue.

Elle possède 30 % de la mine de cuivre-zinc-or **Lovicourt**, sa principale source de fonds, qu'elle a découverte elle-même et mise en exploitation. Dans une récente étude sur Aur, **Maison Placements Canada** la décrit comme un bon exploitant minier.

Le coût direct d'exploitation de **Lovicourt** (après soustraction des revenus de la vente de sous-produits) a été abaissé à 0,42 \$ US la livre au cours des neuf premiers mois de 1999, comparativement à 0,48 \$ US la livre pour l'année précé-

dente. Toutefois, la mine dispose de moins de cinq années de réserves au cours actuel des métaux.

Aur possède également 70 % de la mine de cuivre **Andacollo**, au Chili, et en est l'exploitant.

Économie annuelle de 10 M\$

Le minerai est extrait d'une fosse à ciel ouvert et est traité en utilisant une méthode de lixiviation (*SXEW*), une méthode que Cambior songeait à utiliser pour ses gisements de cuivre **Carlotta**, aux États-Unis, et **La Granja**, au Pérou.

Le coût direct d'exploitation d'**Andacollo** tourne autour de 0,51 \$ US la livre.

Les réserves de la mine sont suffisantes pour huit années d'exploitation.

Selon **Maison Placements**, Aur pourrait dégager 33 M\$ (0,44 \$ par action) de fonds autogénérés en 2000, en tenant compte d'un prix du cuivre de 0,80 \$ US la livre et de 75,8 M d'actions émises. La firme visait une cible de 4 \$ pour l'action d'ici un an.

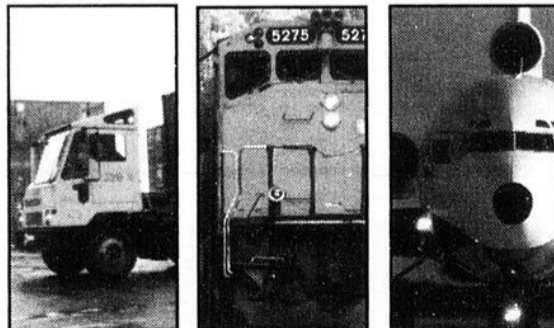
Selon M. Gill, l'acquisition et la combinaison d'Aur et de Cambior permettraient d'économiser 10 M\$ de frais. Bien

■
Aur offre une de ses actions pour 1,1 action de Cambior, soit une valeur de 2,40 \$ pour chaque action de Cambior et ce, sur la base du cours de 2,65 \$ pour l'action d'Aur avant la publication de l'offre.

LES AFFAIRES

dossier spécial

EXPORTER



ANNONCEZ VOS PRODUITS, SERVICES ET VOTRE EXPERTISE AUX GESTIONNAIRES D'ENTREPRISES PARTOUT AU QUÉBEC

date de parution : 12 février 2000

date de tombée : 28 janvier 2000

Pour informations : (514) 392-9000

PASSEZ LE MOT à un chercheur d'emploi handicapé:

AIM CROIT-IAM CARES
Téléphone: (514) 744-2944
Télécopieur: (514) 744-5711
ATS: (514) 744-2613



que M. Gill n'ait pas voulu se compromettre sur la question, il est clair que le siège social de Cambior, le seul au Québec d'un producteur d'or de taille moyenne, est appelé à disparaître.

Fait à noter, c'est du siège social de Cambior que sont

venues les erreurs fatales pour la société.

Du côté de l'exploitation, les deux sociétés ont mis sur pied de très fortes équipes, tant au Canada qu'en Amérique latine. Il y a plus de synergie à tirer de l'une et de l'autre que de dédoublements. ■

**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!

Taux d'intérêt

Taux en vigueur le 18 janvier 2000

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis f Intérêt versé annuellement							Hypothèques résidentielles									
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois ouv.	1 an ouv.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans		
		1 an	5 ans	1 an	5 ans																								
Banques																													
Commerce CIBC	5 000	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	1 000	4,475	5,125	5,375	5,475	5,725	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Commerc. Ital.	5 000 >	3,00	3,00	3,25	3,25	3,80	4,00	1 000	4,25	4,75	5,00	5,10	5,15	1 000	4,50	5,00	5,25	5,35	5,40	4,50	5,40	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Laurentienne	3 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,15	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
HSBC Canada	5 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,55	3,75	1 000	4,10	4,75	5,00	5,10	5,35	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	4,50	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Montréal	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	1 000	3,65	4,20	4,50	4,55	4,80	1 000	4,10	4,75	5,00	5,10	5,35	4,10	5,35	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Nationale	5 000	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	1 000	4,35	5,10	5,50	5,60	6,00	1 000	4,60	5,35	5,75	5,85	6,25	4,60	6,25	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Nationale de Grèce	5 000	3,00	3,00	3,25	3,25	4,05	4,25	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,65	3,75	3,75	4,00	4,00	—	25 000	4,50	5,30	5,50	5,55	5,65	25 000	4,50	5,30	5,50	5,55	5,65	—	—	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Royale	5 000 >	2,75	2,75	2,75	3,00	3,80	4,00	0 500	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	0 500	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Scotia	5 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	0 500	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	0 500	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Toronto-Dominion	5 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,00	3,00	3,25	3,25	4,05	4,25	1 000	4,10	4,75	5,00	5,10	5,35	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Cais. pop. (Mtl) *	5 000 >	3,00	3,00	3,25	3,25	4,05	4,25	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,00	3,00	3,25	3,25	4,05	4,25	1 000	3,00	4,75	5,00	5,10	5,35	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	3,00	3,00	3,25	3,25	4,05	4,25	—	—	—	—	—	—	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Fiducie Desjardins	5 000	3,00	3,00	3,00	3,00	4,05	4,25	—	—	—	—	—	—	1 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Fiducie Standard Life	5 000	3,25	3,25	3,25	3,25	3,625	3,75	—	—	—	—	—	—	5 000	5,125	5,50	5,75	6,00	6,25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiducie Sun Life	25 000	4,00	4,125	4,125	4,25	4,375	4,50	—	—	—	—	—	—	1 000	5,45	6,125	6,30	6,50	6,60	5,45	6,60	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	4,35	5,60	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Montréal Trust	5 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,55	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	4,35	5,60	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Sherbrooke Trust	5 000	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	—	—	—	—	—	—	5 000	4,50	5,35	5,75	5,75	6,00	4,50	6,00	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Clarica (Fid. Mutuelle)	10 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,70	3,85	—	—	—	—	—	—	1 000	4,70	5,25	5,50	5,55	5,75	—	—	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Promutuel Capital	5 000 >	3,15	3,15	3,40	3,40	4,20	4,40	—	—	—	—	—	—	1 000	4,75	5,40	5,65	5,75	6,00	4,75	6,00	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Trust Général	5 000	2,75	2,75	3,00	3,00	3,80	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,60	5,35	5,75	5,75	6,25	4,60	6,25	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Trust La Laurentienne	3 000	3,00	3,00	3,25	3,25	3,80	4,00	—	—	—	—	—	—	0 500	4,85	5,25	5,50	5,75	6,25	4,85	6,25	8,15	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Trust National	5 000 >	2,75	2,75	3,00	3,00	3,55	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,35	5,00	5,25	5,35	5,60	4,35	5,60	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Trust Royal	5 000 >	3,00	3,00	3,25	3,25	4,05	4,25	—	—	—	—	—	—	5 000	4,60	5,25	5,50	5,60	5,85	4,60	5,85	8,00	7,55	8,20	7,60	8,10	8,30	8,45	8,55
Placements Québec**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	5,10	5,65	5,90	6,00	6,25	5,10	6,25	—	—	—	—	—	—	—	—

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ** Obligations à terme à taux fixe. — Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et France Laronde.

Tableau : LES AFFAIRES

De nouveaux produits pour faire des économies

La Banque de Montréal vise les particuliers et la Banque Royale courtise les petites entreprises

Claude Chiasson

Deux de nos grandes banques innovent, l'une en introduisant une nouveauté pour ses prêts hypothécaires, l'autre en lançant un encan dans Internet pour les prêts aux petites entreprises.

Les taux d'intérêt sont à la hausse. Aussi fait-il bon de savoir que dans un environnement plus concurrentiel, les banques introduisent de nouveaux produits permettant d'atténuer la charge des frais d'intérêt plus élevés.

La Banque de Montréal (Tor., BMO, 47,45 \$) lance pour sa part l'option *Accès liquidités hypothécaires*. En gros, cette option permet à l'emprunteur de rembourser plus rapidement le capital de son hypothèque.

Ces remboursements viennent meubler sa réserve de liquidités, à laquelle il peut accéder en tout temps en réempruntant. Il le fait sans devoir reprendre tout le processus d'évaluation et d'enregistrement notarié qui peut coûter près de 700 \$.

Les fonds retirés peuvent servir à rénover, acheter une résidence secondaire, payer des frais d'études, acheter une automobile, etc. L'option *Ac-*

cès liquidités hypothécaires incite donc les personnes à rembourser plus rapidement le solde de leur hypothèque sans pour autant s'étouffer sur le plan financier advenant un coup dur. En remboursant plus rapidement leur solde d'hypothèque, ces personnes diminuent évidemment les frais d'intérêt de leur emprunt.

La Banque Royale du Canada (Tor., RY, 60,50 \$) a, quant à elle, choisi de lancer son service de prêts aux enchères pour la petite entreprise. Elle lance d'abord son service du côté des États-Unis. Celui-ci sera éventuellement disponible au Canada. Les petites entreprises pourront ainsi effectuer une demande de prêt par l'entremise du Web (www.primestreet.com) et

choisir la meilleure offre.

Dès le départ, plusieurs grandes banques américaines participeront à l'encan. **Bank One, Mellon Bank, Enterprise Bank et Security First Network Bank** sont du nombre. D'ici un an, une centaine de banques y prendront part.

Primestreet tirera ses revenus en exigeant une commission d'environ 1 % sur le montant du prêt, dont la limite maximale a été fixée à 100 000 \$ US par entreprise. Éventuellement, *Primestreet* mettra aux enchères d'autres produits, dans les secteurs de l'assurance et de la location notamment.

Par ailleurs, si tout se déroule bien, *Primestreet* prévoit devenir une société ouverte d'ici 12 à 18 mois. La Banque

Royale détient une participation de 45 % dans l'entreprise par l'entremise de sa filiale **Royal Bank Ventures inc.**

Comme on peut le constater, les nouveaux services offerts par la Banque de Montréal et la Banque Royale permettront d'atténuer les effets de la montée des taux d'intérêt, amorcée il y a plus d'un an.

C'est bien car les plus récentes statistiques portent à croire que les taux plus élevés resteront en vigueur un bon bout de temps. Le secteur manufacturier américain se porte très bien, comme l'indiquent les derniers chiffres sur la production industrielle. Celle-ci a grimpé de 0,4 % en décembre.

L'économiste en chef de la **Deutsche Bank, Ed Yardeni,**

fait d'ailleurs remarquer que la production industrielle du secteur de la haute technologie progresse à une allure vertigineuse. En particulier la fabrication d'ordinateurs et de microprocesseurs, dont le rythme annuel de croissance dépasse les 40 %.

Malgré cette avancée, le taux d'utilisation de la capacité de production n'a grimpé que légèrement au cours des derniers mois. En décembre, il se situait à 81,3 %, ce qui demeure très faible au stade actuel du cycle de croissance,

qui en est à sa dixième année. Cet excédent de capacité aide à contenir les pressions inflationnistes. D'ailleurs, les dernières statistiques sont très réconfortantes. L'indice des prix à la consommation aux États-Unis n'a grimpé que de 0,2 % en décembre, ce qui représente 2,7 % sur une base annuelle. Exclusion faite du prix de l'énergie et des aliments, l'indice n'a progressé que de 1,9 % sur une base annuelle en décembre, soit le niveau le plus faible des 34 dernières années. ■

Rendements (1) des obligations au 14 janvier 2000

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	5,80	6,08	6,15	6,31	6,35	6,37	6,44	6,37
Province de l'Ontario	5,90	6,20	6,30	6,49	6,55	6,66	6,76	6,73
Province de Québec	5,97	6,28	6,36	6,54	6,61	6,81	6,96	6,91
Municipales du Québec	6,17	6,38	6,46	6,64	6,71	6,91	7,06	7,01
Entreprises canadiennes (AA)	6,05	6,30	6,40	6,56	6,61	6,76	6,91	6,88
Obligations démunies Canada(2)	5,80	6,08	6,15	6,31	6,36	6,44	6,52	6,46
Obligations démunies Québec (2)	5,90	6,20	6,30	6,48	6,55	6,83	7,06	7,10
Gouvernement des États-Unis	6,00	6,27	6,29	6,29	6,35	6,46	6,48	6,49

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

Source : Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada		Semaine du			
		17-01	10-01	31-12	24-12
1. Taux d'escompte		5,00	5,00	5,00	5,00
2. Taux préférentiel		6,50	6,50	6,50	6,50
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	4,94	4,97	4,84	4,92
	(6 mois) (1)	5,33	5,32	n.d.	5,21
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	5,31			

La barre des 10000 points à la portée du TSE 300 en 2000

Rien ne semble en mesure de casser le marché boursier haussier nord-américain.

Ni la hausse du rendement des obligations de 30 ans des États-Unis, à 6,75 %, le niveau le plus élevé depuis 1997, ni le prix du pétrole à 28 \$ US le baril, du jamais vu depuis la Guerre du Golfe en 1990.

Ni l'alarme de surévaluation du modèle d'Ed Yardeni, économiste en chef de la Deutsche Bank, Alex Brown. Selon ce modèle, le Standard & Poor's 500, présentement à 1465, serait surévalué de 69 % lorsque on compare le multiple des profits au rendement des obligations de 10 ans. Ni même le

vertige que devraient imposer normalement aux investisseurs des indices boursiers constamment en quête de records.

L'indice des 30 industrielles Dow Jones a terminé la semaine du 10 au 14 janvier à 11722,98, le deuxième record en cinq jours. Le mardi 18 janvier, après le congé de Martin Luther King, l'indice a reculé légèrement.

Une fête boursière près de chez nous

Le Nasdaq, présentement à 4137, pourchasse son record du 3 janvier. Même le Russell 2000, l'indice des plus petites valeurs boursières aux États-Unis, s'est joint à la danse des

records depuis le début de l'année, après avoir tiré de l'arrière sur les autres indices américains pendant près de deux ans.

C'est cependant au Canada que la fête boursière fera le plus d'éclat en 2000, s'il n'entient qu'à Clément Gignac, économiste en chef et stratège de la Financière Banque Nationale.

Le financier, réputé pour ses prises de position tranchées, vient en effet de réviser à la hausse ses prévisions pour l'année. M. Gignac fait miroiter l'image des 10 000 points pour le TSE 300 d'ici la fin de 2000. C'est un gain additionnel de 17 % d'ici décembre par rapport au niveau de 8544 atteint le 18 janvier.

Durant la même période, le S&P 500 progressera, selon M. Gignac, d'un peu moins de 10 % pour atteindre 1600 points, après un repli près de 1450 d'ici le mois de juin.

« Pour la première fois depuis cinq ans, l'économie mondiale est en expansion. C'est de bon augure pour le prix des matières premières et pour les profits du TSE 300, qui devraient continuer de croître au cours des prochains mois », soutient M. Gignac.

Selon lui, la conjoncture canadienne n'a jamais été aussi bonne.

L'économie canadienne tourne à plein régime et cette vigueur sera répartie dans à peu près tous les grands secteurs, compte tenu des baisses d'impôt attendues au printemps. Tout cela devrait donner une croissance annuelle de 4 % pour l'économie canadienne en 2000, la plus forte des pays du G7.

26,5 fois les profits de 2000

Selon M. Gignac, les bénéfices du TSE 300 passeront de 265 \$ en 1999 à 380 \$ d'ici la fin de 2000 et à 450 \$ en 2000.

C'est une progression de 43,3 % et de 18,4 % respectivement pour chacune de ces deux années. L'économiste croit que le TSE 300 devrait

se négocier à 26,5 fois ses bénéfices de 2000, d'où sa cible légèrement supérieure à 10000 d'ici la fin de l'année.

Téméraire, M. Gignac pense même que le TSE connaîtra cette performance sans que BCE (Tor., BCE, 123,50 \$) et Nortel Networks (Tor., NT, 135,20 \$), les deux géants boursiers qui forment 25 % de l'indice, connaissent une performance aussi spectaculaire qu'en 1999. De fait, les analystes de la Financière sont optimistes pour les deux titres en 2000.

Étrangement, M. Gignac est d'avis que les taux d'intérêt de 30 ans des États-Unis se replieront près de 6 % d'ici la fin de l'année, soit sensiblement le même niveau que les taux à long terme canadiens. Si ce scénario se réalise, les titres des services financiers, principalement les titres bancaires, devraient se redresser.

M. Gignac rejette donc du revers de la main la possibili-

té qu'Alan Greenspan, président la Réserve fédérale des États-Unis, provoque une crise de liquidité en haussant les taux d'intérêt à court terme, à répétition.

Il estime au plus qu'un resserrement de 50 points de base sera nécessaire pour éviter l'emballement de l'économie.

Dans son discours du jeudi 13 janvier, M. Greenspan a évalué que l'effet de richesse ressenti par les consommateurs américains à la suite de l'extraordinaire performance du marché boursier a ajouté 1 % au taux de croissance annuel de l'économie américaine, lequel aurait été de 4 % en 1999 sans cet effet dopant. ■



François Riverin

Transactions boursières de la semaine se terminant le 14 janvier 2000

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1654	-	3669	-
Titres en hausse	630	38	1734	47
Titres en baisse	827	50	1707	46
Titres inchangés	197	12	228	07
Hauts 52 semaines	174	-	234	-
Bas 52 semaines	282	-	212	-

Tableau: LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
Bourse de Toronto					
TSE 300	8357,46	-71,96	39,83	8498,82	6157,65
TSE 200	470,49	4,41	n.d.	475,95	365,85
TSE 100	513,72	-5,95	32,42	533,42	374,34
S & P / TSE 60	487,93	-9,04	n.d.	506,52	472,29
TSE 35	471,00	-9,27	30,24	490,34	339,47
Mines et métaux	4568,86	-223,29	n.d.	4810,45	2842,45
Or et métaux précieux	4665,03	-126,29	n.d.	7333,82	4621,06
Pétrole et gaz	6046,82	85,95	n.d.	6945,21	3955,33
Pâtes et papiers	5604,54	-161,29	n.d.	5887,89	3448,79
Produits de consommation	16694,69	587,53	34,20	16107,16	12203,16
Prod. industriels	9712,76	-110,37	n.d.	10373,83	4684,69
Immobilier et construction	1982,35	-39,37	13,33	2432,53	1912,42
Transport + Envir.	5074,16	-174,08	n.d.	6625,28	4821,65
Pipelines	3934,64	-258,98	12,72	6247,68	3934,64
Services publics	12039,91	-253,39	22,83	12746,59	7415,53
Comm. & médias	18146,66	1158,87	66,49	19783,03	14345,35
Commerce	4683,77	-238,78	74,75	5702,06	4683,77
Serv. financiers	6973,34	-118,92	12,12	9207,48	6527,26
Conglomérats	8685,76	-167,74	15,88	9765,88	7356,54
Biotechnologie	2879,52	179,27	72,53	2700,25	1882,12
Canadian Venture Exchange					
CDNX	2557,41	137,62	n.d.	2557,70	1997,32
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	11722,98	200,42	25,00	11568,80	9063,26
DJ, transport	2891,63	-73,09	10,90	3797,05	2778,56
DJ, serv. publics	302,24	4,46	16,30	336,03	268,59
DJ, 65 actions	3271,90	29,84	n.d.	3369,20	2817,21
DJ, Internet, composé	391,71	0,95	n.d.	378,11	142,24
NYSE, composé	649,77	7,36	n.d.	663,12	462,69
Amex	869,74	5,98	n.d.	879,47	861,39
S & P 500	1465,15	23,68	33,33	1478,00	1205,46
NASDAQ	4064,27	181,65	n.d.	4192,10	1357,09
Bourses (international)					
Francofort (Dax)	7173,22	5,78	n.d.	6958,14	3896,08
Hong Kong (H.S.)	15542,23	0,89	n.d.	16962,10	6660,42
Londres (F.T.100)	6658,20	2,36	n.d.	6930,20	4648,70
Mexique (IPC)	7381,49	4,75	n.d.	7129,88	2856,10
Paris (CAC)	5787,44	4,47	n.d.	5958,32	2959,97
Tokyo (Nikkei 225)	18956,55	4,19	n.d.	18934,34	12879,97
Europe, Asie, Extrême-Orient	1051,40	0,34	n.d.	1025,40	662,80
Dollar canadien					
	Ferm. 00-01-14	Ferm. 00-01-07	Ferm. 99-12-31	1999-2000	
				Haut	Bas
New York en \$ US	69,00	68,67	69,17	69,17	63,31

Tableau: LES AFFAIRES

L'effet Time Warner-AOL

La mégafusion proposée entre Time Warner (NY, TWX, 83 \$ US) et America Online (NY, AOL, 63 \$ US) a eu un vigoureux effet positif sur le secteur des télécommunications canadiennes.

Le sous-indice des communications et médias du TSE 300 a bondi de 6,82 % au cours de la semaine, portant à 11,52 % son avance depuis le début de l'année.

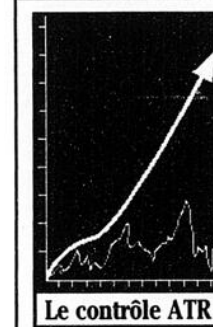
Le Groupe Vidéotron (Tor., VDO, 26 \$) a bondi de 26,25 % au cours de la semaine, tandis que Cogeco Cable (Tor., CCA, 27 \$) s'est appréciée de 12 %. Alliée à AT&T Corp. (NY, T, 53,38 \$ US) et à Microsoft (Nasdaq, MFST, 115,05 \$ US), le leader canadien Rogers Communications (Tor., RCI, 41,60 \$) a gagné également 22 % durant la semaine.

Panier de produits

En outre, Rogers et des câblodistributeurs du Québec discutent depuis un certain temps afin de mettre en commun certains services pour offrir à leurs clients un des paniers de produits de télécommunications les plus complets.

Cogeco a confirmé faire partie de ce groupe.

Parmi les sous-indices perdants de la semaine dernière, il faut noter celui des pipelines qui a reculé de 6,18 %. Les investisseurs raigent que d'autres exploitants de pipelines soient contraints de réduire leur dividende en raison de la forte concurrence qui touche le secteur et de la baisse des rendements réglementés. (FR) ■



Qui a créé l'outil de rendement boursier annualisé de 43 % sur 10 ans, reconnu comme le plus innovateur au monde ?

www.keplersecur.com

Banque de Montréal

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE ET EXTRAORDINAIRE DES DÉTENTEURS D' ACTIONS ORDINAIRES ET AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE EXTRAORDINAIRE DES DÉTENTEURS D' ACTIONS PRIVILÉGIÉES DE CATÉGORIE B

AVIS EST DONNÉ PAR LES PRÉSENTES que l'assemblée annuelle et extraordinaire de l'an 2000 des détenteurs d'actions ordinaires et l'assemblée extraordinaire des détenteurs d'actions privilégiées de catégorie B de la Banque de Montréal (la "Banque") se tiendront à compter de 9 h 30 (heure normale de l'Est) le mardi 29 février 2000, au Hilton London, salle Grand Ballroom, 300 King Street, London, Ontario, aux fins suivantes :

En ce qui a trait aux détenteurs d'actions ordinaires :

- 1) recevoir les états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 1999 et le rapport des vérificateurs y afférent;
- 2) nommer les vérificateurs pour 2000;
- 3) élire le conseil d'administration pour 2000;
- 4) examiner et, s'il est jugé à propos, approuver une résolution visant à modifier le régime d'options d'achat d'actions en augmentant le nombre d'actions ordinaires pouvant être émises dans le cadre du régime;
- 5) examiner et, s'il est jugé à propos, confirmer par résolution spéciale, le règlement administratif spécial "F" visant à autoriser la proposition qui y est formulée de modifier et d'augmenter le capital social autorisé de la Banque et à autoriser la Banque à déposer auprès du Surintendant des institutions financières une demande d'approbation de la proposition;
- 6) étudier les propositions d'actionnaires figurant à l'annexe A de la circulaire de sollicitation de procurations; et
- 7) délibérer sur toute autre question régulièrement soumise à l'assemblée.

En ce qui a trait aux détenteurs d'actions privilégiées de catégorie B :

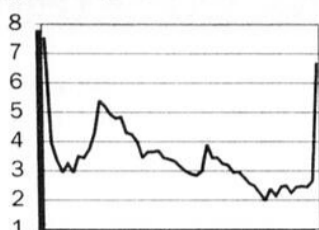
- 1) examiner et, s'il est jugé à propos, approuver une résolution spéciale visant à modifier et à augmenter la contrepartie globale pour laquelle toutes les actions privilégiées de catégorie B de la Banque peuvent être émises; et
- 2) examiner et, s'il est jugé à propos, approuver une résolution spéciale visant à modifier et à augmenter la contrepartie globale pour laquelle toutes les actions privilégiées de catégorie A de la Banque peuvent être émises.

Par ordre du conseil d'administration
VELMA J. JONES
Vice-présidente et secrétaire
Toronto, Canada
Le 10 janvier 2000

INVESTIR

Gagnants & perdants

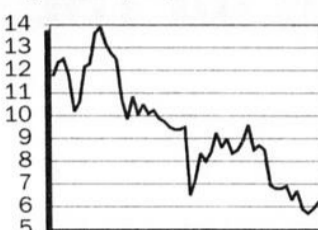
Beamscope Canada, 6,70 \$, gain de 4,05 \$



Du 22-01-99 au 14-01-00

L'onde de choc créée par America Online (NY, AOL, 63,25 \$ US) se répercute toujours. On spéculer sur la première émission d'Ironside Technologies détenue à 16 % par Beamscope Canada (Tor., BSP). Roger Dent, de Valeurs mobilières Yorkton, croit qu'elle gonflerait Beamscope à 15 \$ l'action. NET-graphie (Tor., WWW, 11 \$), Tecsys (Tor., TCS, 16,25 \$) et Informission (Tor., IFN, 36 \$) ont aussi profité de l'euphorie Internet. ■

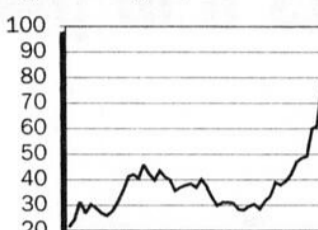
Call-Net Enterprises, 6,20 \$, gain de 1,00 \$



Du 22-01-99 au 14-01-00

Les récents déboires financiers de Call-Net Enterprises (Tor., CN) ont poussé les dirigeants à étudier tous les scénarios visant à accroître la valeur des actions. De nouvelles rumeurs d'une vente imminente de la société ont fait bondir le titre de 19 %. Vidéotron Télécom, BCT-Telus (Tor., BTS, 36,85 \$), BCE (Tor., BCE, 122,25 \$), AT & T Canada (Tor., TEL, 66 \$), GT Group Telecom, Gateway Telecom sont les nombreux prédateurs pressentis. ■

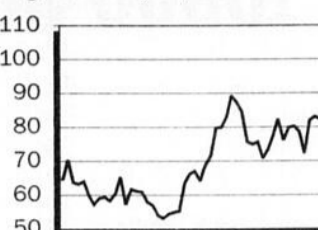
BCE Emergis, 92,50 \$, gain de 13,50 \$



Du 22-01-99 au 14-01-00

La filiale de BCE demeure la coqueluche des analystes de technologie. Mark Pavan, de Valeurs mobilières Yorkton, vient de porter son cours cible de 75 à 140 \$: 15 fois les revenus prévus. Selon lui, le recentrage de BCE Emergis (Tor., IFM) dans le commerce électronique interentreprises devrait porter les revenus à 500 M\$, en 2001. Il s'attend aussi à un financement américain, à une inscription au Nasdaq et à une série d'acquisitions aux États-Unis. ■

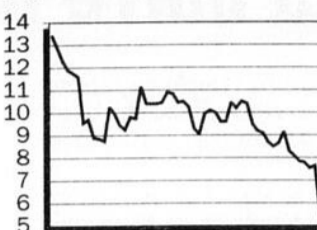
Intel, 103,06 \$ US, gain de 21,06 \$ US



Du 22-01-99 au 14-01-00

Le fabricant de puces électroniques Intel (Nasdaq, INTC) a surpris les investisseurs en surpassant le consensus des analystes du secteur. Au quatrième trimestre, la société a réalisé un bénéfice par action de 0,69 \$ US, 0,06 \$ US de mieux que prévu. Toutefois, certains analystes questionnent la qualité de ce bénéfice qui est gonflé par un gain de 228 M\$ US, ou 0,04 \$ US par action, provenant de son portefeuille de placements technologiques. ■

Laidlaw, 5,40 \$, perte de 2,25 \$



Du 22-01-99 au 14-01-00

Véritable descente aux enfers pour Laidlaw (Tor., LDM). Les investisseurs encaissent mal sa décision de se recentrer dans le transport d'écoliers afin de retrouver sa rentabilité et réduire le poids de sa dette de 3 milliards. En décembre, les administrateurs ont obtenu la démission de James Bullock, président et chef de la direction, et le maintien de cette diversification coûteuse. À l'assemblée, les actionnaires ont accusé les dirigeants d'incompétence. (DR) ■

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 14 janvier 2000

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		\$	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$ /bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$ /bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$ /bén.

A/B	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	%	\$	\$	\$	\$ /bén.
0,95	0,25	ABL Cda	ABL	0,39	0,34	0,36	+0,03	1186			0,16 2,3
5,50	4,75	AD Opt	AOP	5,00	4,90	5,00	+0,10	66			0,13 3,6
9,95	7,50	ADP	DRX	9,30	8,80	9,90	+0,05	810			0,81 11,0
3,60	1,91	AADS	AAL	3,10	2,39	2,90	+0,50	1186			0,10 2,90
9,25	6,00	AEC Pnl	ALB	6,75	6,00	6,00	-0,50	5371	12,7	0,57	10,5
2,70	1,90	AFM Hosp	AFM	1,75	1,75	1,75	-0,15	10			-0,14
22,75	18,05	AGFMgmt	BAGF	23,75	22,50	23,50	+0,75	924	14	144	16,3
9,5	6,20	AGF Master	AFP	6,75	6,20	6,70	+0,10	180			4,7
13,00	8,60	AGRA Inc	AGR	12,50	12,05	12,10	-0,10	2293	42,3	0,93	13,0
25,50	23,25	AIC pf	ADC	24,75	23,25	24,10	+0,85	81	6,2		
25,50	18,95	AIC Div	ADC	23,50	22,25	23,15	+0,15	56			
1,75	0,85	AIT Advd	ATV	1,00	0,86	0,90		2094			0,07 12,9
14,80	3,20	ALTech	ALT	9,25	6,15	7,85	+1,65	3870			0,13 6,0
3,00	1,70	AMR Tech	AMR	3,00	2,65	2,85	-0,05	618			u,01
4,00	0,06	AMT Int	AAI	0,08	0,08	0,08	-0,02	1025			u-0,09
9,70	7,25	APP Eguyn	AY	8,25	7,70	8,00	+0,15	470	1,9	-0,68	
0,32	0,12	AQM Auto	AOV	0,17	0,14	0,16		445			0,03 5,2
1,97	1,10	ARC Egu	AE	1,48	1,27	1,29	-0,16	230			
9,35	6,15	ARC Egu	AE	8,80	8,95	8,50	-0,30	3243	15,9	-0,56	
2,50	0,02	ARC Str	AEF	0,05	0,05	0,05		694			
11,00	6,30	ARC Str	AEF	7,75	7,00	7,25	-0,35	452			
9,35	3,25	AT Pstcs	ATP	3,80	3,50	3,60	+0,10	9586	3,8	0,04	90,0
66,00	23,75	AT&T Cda	TEL	66,00	56,75	64,35	+6,35	5643			
43,75	1,70	HATCO I	ACD	39,00	35,50	38,50	+0,25	928	2,1	3,28	11,7
43,75	32,50	HATCO II	ACD	39,00	38,25	38,50	-0,25	5	2,1	3,28	11,7
2,90	1,30	ATI Tech	ATA	22,05	17,80	18,05	-2,15	108381	u,0	54,23	3,1
26,50	9,50	ATO Auto	ATA	26,50	23,75	24,65	+0,90	9784	0,63	3,91	
2,50	1,00	AZCAR	AZC	1,88	1,68	1,68	-0,02	882			0,10 16,5
16,00	4,80	AastraTch	AAH	16,00	12,90	15,00	+2,75	3866	0,68	31,3	
0,52	0,11	Abacan	ABC	0,15	0,11	0,12	-0,01	8593	u-0,07		
0,90	0,15	AbbeyWd	AWD	0,38	0,25	0,30		nt			0,14 2,1
16,10	7,75	AberRes	ABZ	9,70	8,70	8,85	-0,10	4503			-0,01
20,55	11,05	AbtBCons	ABC	19,80	18,60	18,60	-1,05	33173	2,2	-1,60	
6,75	5,25	Acanthus	ACR	6,60	6,50	6,60	-0,15	76	7,3	0,64	10,3
5,75	4,25	AccordIn	ACD	5,50	5,25	5,50		nt			2,5 0,61 9,0
6,60	1,90	Acetex	ATX	6,25	5,75	6,00		2946			u,10
11,25	11,25	Acktion	ACK	13,25	12,50	13,00	+0,30	299	1,13	11,5	
0,07	0,20	Adrian	ADL	0,30	0,22	0,26	+0,04	913			-0,05
1,05	0,15	Advntex	ADV	0,85	0,67	0,80		16220			-0,04
5,00	0,10	Advocat	AVC	0,25	0,10	0,11		nt			u,2 1,6
12,50	4,00	Aeterna	AEL	12,50	10,75	11,95	+1,20	6618			-0,32
1,20	1,05	Afton	AFI	1,45	1,25	1,30	-0,09	721			0,30-0,19
14,95	6,25	AgricoEag	AGE	10,75	10,50	10,50		2643			1,1 u0,60 17,0
15,75	11,20	AgrumInc	AGU	15,20	13,50	14,75	+0,65	10062			1,19
1,40	0,50	AgroP	API	0,82	0,60	0,70	-0,12	221			-0,26
13,50	5,00	AmGbl	AGT	10,10	9,00	9,00	-0,20	1034			1,10 6,3
12,85	2,90	Amswrth	AGS	8,25	6,85	6,90	-1,20	300			0,95 10,9
13,10	5,70	AirCda	AC	10,95	10,10	10,10	-0,15	24047			0,95 10,9
12,10	4,70	AirCda	AC	9,70	9,30	9,90	-0,15	10169			0,95 10,9
5,50	3,01	Airboss	BOS	4,00	3,81	3,83	+0,03	438			0,33 11,7
11,85	6,10	Alkata	AKT	8,60	8,30	8,50	+0,10	228	3,8	0,51	16,7

10,00	200	Akita B	9,20	9,20	9,20	+0,70	1	3,5	0,51	18,0	
1,18	0,70	AlarmForc	AF	0,95	0,85	0,90	+0,05	220			0,13 7,1
48,90	30,75	AltaErg	AEC	45,20	43,65	44,50	-0,10	19336	0,9	0,89	50,0
In 26,00	24,00	AltaErg	AEC	24,75	24,00	24,65	-0,10	645	8,6		
T 6,25	3,15	Alcan	AL	6,25	6,30	6,05	-1,55	55432	14	u1,57 28,2	
26,10	24,85	AlcanCpf	ALC	25,20	25,00	25,10	-0,05	196	6,3		
1x 24,10	20,00	AlcanErg	ALC	20,50	20,00	20,00	-0,30	127	6,0		
0,65	0,21	Algo A	AO	0,28	0,23	0,25		127			-1,23
...	...	Algo pf 1		3,00	3,00	3,00		228			
55,00	27,00	AlgomCent	ALC	28,75	28,00	28,00	-0,75	10	3,6	3,05	9,2
348	1,66	AlgomSt	ALG	2,91	2,90	2,59	-0,18	8159			2,35
29,00	26,50	AlgomSt	ALG	26,50	26,00	26,00	-0,10	110	0,26	31,5	
545	3,25	AlgomSt	ALG	5,00	4,45	4,65	-0,10	70	8,6	-0,78	
In 11,65	8,10	AlpPwr	APF	8,60	8,10	8,20	-0,40	1514	11,0	1,04	24,0
n 26,00	21,50	Alant	AIT	25,55	24,80	25,00	+0,05	5914	1,8	1,04	24,0
In 26,00	18,75	Alcouche	AATD	20,00	20,00	20,00	+1,00	12	1,09	23,9	
n 23,00	16,75	Alcouche	AATD	20,00	20,00	20,10	-0,30	634	1,09	18,4	
26,25	24,00	Alibanc pf	ABK	25,00	24,60	24,75	-0,10	208	5,8		
38,40	21,00	Alibanc cap	ABK	29,00	25,50	28,95	+1,95	691			
28,00	12,00	AlinAlta	AAC	19,50	19,50	18,00		44	14,7	12,2	
22,75	11,35	AlinAlta	AAC	14,75	12,65	13,90	+1,35	1597	14,7	9,5	
27,60	13,85	AlinAlta	AAC	17,75	17,50	17,50	+0,85	8039	-0,06		
149	0,74	AlpineOil	ASE	0,92	0,80	0,85	-0,06	737	-0,03		
348	1,21	AlpineOil	ASE	2,00	1,90	1,90	-0,20	38	-0,04		
0,60	0,03	Alta	ATI	0,40	0,30	0,38	+0,06	700			0,00
140	0,75	AltaQuest	AQT	0,90	0,30	0,35	+0,05	2610	0,00		
1,38	0,24	AltaQuest	AQT	0,80	0,55	-0,14	13457	-0,79			
In 9,25	6,35	Am Inc LP	AI	7,25	6,35	7,00	-0,10	534	25,7		
3,00	0,75	AmerMv	AMV	1,45	1,10	1,38	+0,32	335	u-0,10		
0,42	0,07	AmerBull	ABP	0,13	0,13	0,13	-0,03	25	-0,03		
4,05											

INVESTIR

Bourse de Toronto

Main table containing stock market data with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics. Includes sub-sections for E/F and G/H.

Advertisement for John Scotti Jaguar featuring a car image and the text 'Cédez à la tentation!'. Includes contact information: 4305, Métropolitain Est • Saint-Léonard (514) 725-2221.

Continuation of stock market data from the main table, listing various stock symbols and their corresponding values.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours										Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours										Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours										Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours															
52s	52s			\$	\$	%	\$/bén.			52s	52s			\$	\$	%	\$/bén.			52s	52s			\$	\$	%	\$/bén.			52s	52s			\$	\$	%	\$/bén.								
11.05	2.80	Highliner	HLF	3.75	3.30	+0.15	173		-0.04	0.10	0.03	Lamoco	LMR	0.04	0.03	0.04	-0.01	959		-0.01	24.00	14.00	Mullen	MTL	21.50	19.05	19.05	-2.05	471		1.05	18.1	n 12.00	3.80	PeaceArc	APAE	5.75	4.95	5.00	+0.25	89		0.60	8.3	
128.00	51.00	HighRdr	db	45.00	52.00		nt			In 540	3.25	LaprvV	LV	5.40	4.10	5.20	+1.10	1422		0.65	8.0	14.50	8.50	MultiFund	MMF	9.10	8.50	8.90	+0.05	474	354			n 11.50	3.75	PeaceArcB	CB	6.00	5.50	6.00	+0.75	17		0.60	10.0
0.98	0.30	HighRdr	HRG	0.54	0.67	-0.01	882		-0.06	In 590	3.50	LaprvV	VB	5.90	4.50	5.20	+0.75	125	2.0	0.65	7.7	7.75	5.00	MultiMrg	MMN	5.10	5.10	5.10		18	40.8			n 3.35	0.85	PeakEngy	PES	1.95	1.70	1.80	+0.15	5445		-0.04	
0.95	0.50	Highwood	HDW	0.65	0.59	-0.01	361		-0.25	In 400.0103.00	LaprvV	db	140.00	118.00	130.00	+24.00	8					n 5.10	0.62	MitacoS	S	3.88	3.88	3.60	-0.05	8553				n 2.50	0.40	Pebercan	PBC	1.00	0.80	0.97	+0.12	1606		-0.02	
0.27	0.03	Hillsbrgh	HLB	0.10	0.06	0.07	586		-0.35	041	0.07	Laramide	LAM	0.23	0.19	0.20	+0.01	1167		-0.06	n 10.05	6.60	HilgrP	HLN	8.00	7.35	7.60	+0.10	14	5.7			n 1.10	0.25	Pembina	PBF	6.95	6.30	6.35	-0.02	3225	15.0	0.15	2.5	
10.30	8.25	HilgrCdnHC	HC	8.70	8.60	-0.05	9			In 16.80	13.65	LassondeALAS	ALAS	14.50	13.65	14.10	-0.30	102	2.0	1.06	13.3	109.00	75.00	MultiBncntMBK	MBK	85.00	75.00	80.00		nt	2.3			n 5.25	0.80	Pendanes	PDG	4.50	3.44	3.44	-1.06	52		0.15	2.5
22.80	12.00	HilgrCdnHC	HLG	13.40	12.35		720	4.9	6.02	2.1	0.31	0.07	LatraVec	LVR	0.29	0.25	0.25	+0.01	3351		-0.05	16.75	10.50	Pengwhr	PPQ	15.60	15.55	15.55	+0.15	3401	15.2	0.15	2.8	16.75	10.50	Pengwhr	PPQ	15.60	15.55	15.55	+0.15	3401	15.2	0.15	2.8
9.60	6.50	HilgrCdnHC	HLI	8.50	8.00	+0.15	2091	4.3		29.90	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		1.30	0.90	MMBkrsA	MMB	1.20	1.00	1.20	+0.20	105		-0.12		34.50	14.60	PenntWestPWT	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLJ	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		28.75	25.10	Laurntn7	L7	26.75	26.00	26.75		42	8.2		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLL	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLM	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLN	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12		0.47	0.16	PenntWest	PWT	30.95	28.25	30.95	+2.55	13645		1.28	24.2	
10.10	8.75	HilgrCdnHC	HLK	9.25	8.75	+0.15	1088	7.7		30.00	27.00	Laurntn7	L7	28.30	27.00	27.00	-0.55	24	6.9		2.80	2.00	MycetC	MYT	1.20	0.80	1.10	+0.22	5137		-0.12														

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for Toronto, continuing from the previous section with various stock tickers and prices.

Table of stock market data for Toronto, including a section labeled 'S/T' and various stock tickers.

Table of stock market data for Toronto, including a section labeled 'W/X' and various stock tickers.

Table of stock market data for Toronto, including a section labeled 'U/V' and various stock tickers.

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table of stock market data for Montreal, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for Montreal, including a section labeled 'W/X' and various stock tickers.

Table of stock market data for Montreal, including a section labeled 'U/V' and various stock tickers.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 14 janvier 2000

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/bén., Cours \$/bén.

A/D

Main table of stock prices for section A/D, listing various companies and their market data.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/bén., Cours \$/bén.

Main table of stock prices for section E/L, listing various companies and their market data.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/bén., Cours \$/bén.

Main table of stock prices for section M/R, listing various companies and their market data.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/bén., Cours \$/bén.

Main table of stock prices for section M/R, listing various companies and their market data.

INVESTIR

Bourse de New York

Main market table with columns: Cours/bén., Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours \$/bén., and multiple columns of stock data.

S/Z

S/Z market table with columns: Cours/bén., Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours \$/bén., and multiple columns of stock data.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 14 janvier 2000

Nasdaq market table with columns: Cours/bén., Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours \$/bén., and multiple columns of stock data.

INVESTIR

Eicon déçoit... et écope en Bourse

Guy Paquin

Les investisseurs n'ont pas tardé à punir Eicon Technology (Tor, EIC, 4,65 \$) de ne pas livrer les bénéfices auxquels la majorité des experts s'attendaient. Les marchés ont raccourci de 27 % la capitalisation boursière de l'entreprise, juste comme celle-ci annonçait des bénéfices par ac-

tion de 0,02 \$ pour son second trimestre 2000. Le consensus des analystes était de 0,08 \$.

La société avait quand même de bonnes nouvelles puisqu'elle dévoilait un revenu trimestriel de 55 M\$, en hausse de 27 % sur la même période de l'année précédente. Mais les investisseurs ont fait la sourde oreille. Il est clair que le rétrécissement des marges brutes d'Eicon ne leur plaît pas.

L'entreprise a blâmé le bo- gage de l'an 2000 pour expliquer ses marges à la baisse. Pour Pierre-Yves Terrisse, analyste chez Yorkton à Montréal, l'explication est plausible. Il remarque que le vilain trimestre a affecté les deux plus gros clients d'Eicon, IBM (NY, IBM, 118,20 \$ US) et Lucent Technology (NY, LU, 51 \$).

Le marché de l'équipement pour grands réseaux d'entreprise (les WAN) s'est contracté en cette fin 1999 et Eicon a souffert, à travers ses deux grands clients. Ces derniers ont d'ailleurs devancé Eicon, annonçant aussi des bénéfices à la baisse. Les marchés ne les ont pas épargnés non plus.

Les cartes d'accès WAN pour postes de travail d'Eicon dégagent une marge brute de 75 %, la meilleure de toute la palette de produits de l'entreprise. Or, il n'y a eu aucune augmentation des ventes de ce côté à la fin 1999. Les analystes avaient plutôt prévu une augmentation de 3 à 4 M\$. « On se trouve devant un manque à gagner de 2,5 M\$ en termes de bénéfice net. C'est la différence entre 0,02 \$ par action et 0,08 \$ », explique M. Terrisse.

L'analyste est loin de se décourager. Il remarque que 1999 est derrière nous et que les entreprises ont désormais des budgets intacts pour développer leurs réseaux. D'autre part, Eicon lance ce trimestre une nouvelle ligne de cartes pour accéder aux réseaux téléphoniques haute vitesse de type ADSL.

Eicon a choisi la plate-forme ADSL développée par Alcatel, la firme numéro un du marché mondial ADSL, selon le groupe Cahners In-Stat spécialisé dans les analyses de marché. Contrairement aux équipements Cisco Systems (Nasdaq, CSCO, 110,40 \$ US), les modems Alcatel sont compatibles avec tous les protocoles de télécommunication importants. Le groupe Cahners rappelle qu'il s'est vendu 1,2 million de modems ADSL en 1999 et que ce n'est qu'un timide commencement.

Selon M. Terrisse, le nouveau produit d'Eicon arrive à un moment opportun. Il note que l'annonce d'un bon contrat avec un fabricant d'ordinateurs, avec un fournisseur d'équipement réseau ou avec un grand fournisseur d'accès Internet national propulserait l'action d'Eicon. Il estime que des fabricants d'équipement ADSL marginaux, qui n'ont jamais vu un sou de bénéfice, se négocient en Bourse à 6 fois les revenus. « À ce multiple, Eicon jouirait d'une capitalisation boursière de 1,2 milliard de dollars, soit 35 \$ l'action ! Je ne suis pas en train de faire une prédiction, mais à 4,65 \$ l'action, Eicon n'est certes pas cher. » ■

JDS Uniphase se paie E-TEK

Sans déboursier un sou, JDS Uniphase (Tor, JDS, 293 \$) vient de mettre E-TEK Dynamics (Nasdaq, ETEK, 194,25 \$ US) dans sa poche.

JDS a payé 15 milliards de dollars (G\$) US en actions pour acquérir la totalité de E-TEK, soit l'équivalent de 60 fois les revenus anticipés pour 2000. Du coup, l'entreprise se défait d'un rival important et confirme sa position de meneur absolu du monde de l'équipement optique pour réseaux de télécommunication. JDS détenait 20 % du marché avant l'acquisition.

L'action de JDS en a subi un vrai choc électrique, ouvrant à 267 \$ CA le matin du 18 janvier, jour de l'annonce, pour atteindre 298 \$ quelques heures plus tard. Le titre de E-TEK, qui serpentait entre 120 et 130 \$ US depuis le début janvier, est monté à 202,60 \$ dès l'annonce. La transaction sera officielle quand les actionnaires de E-TEK l'auront approuvée et que les autorités réglementaires américaines lui auront donné son laissez-passer.

Dire que les milieux financiers ont aimé la transaction serait une énorme litote. « Tout ce que je peux trouver de négatif, et encore, c'est que payer 1,1 action de JDS pour chaque action de E-TEK, c'est peut-être un peu cher, commente Jim Kedersha, analyste chez SG Cowen. Il y a aussi la question de l'approbation gouvernementale. Mais pour prouver l'existence d'un véritable monopole, il faudrait ignorer la diversité du marché où JDS ne représente qu'une des quatre approches par lesquelles on utilise la technologie optique pour doper les réseaux de télécommunication. »

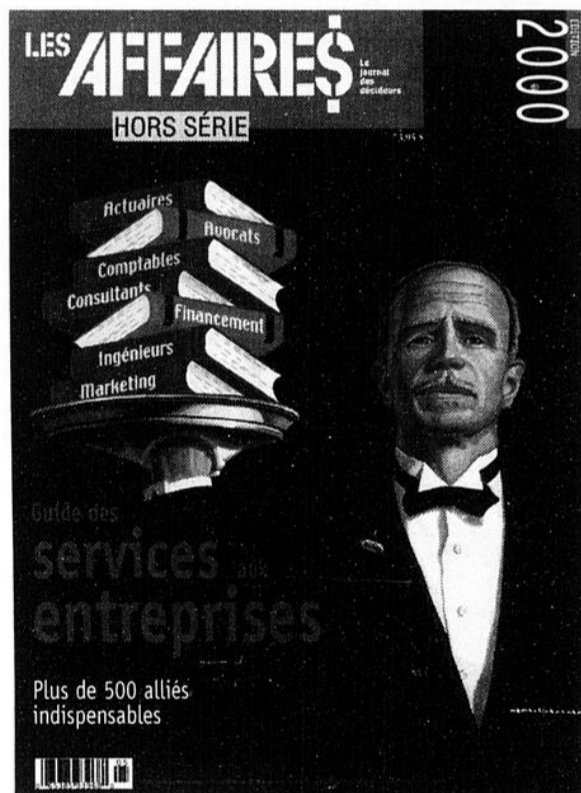
E-TEK a 2 450 employés et a réalisé un revenu de

72,5 M\$ US dans le dernier trimestre. JDS emploie 8 200 personnes et a réalisé un chif-

fre d'affaires de 230 M\$ US pour le premier trimestre de 2000. (GP) ■

GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

PARUTION: MARS 2000



Publié par l'équipe du journal LES AFFAIRES, ce guide réunit les noms de quelque 500 fournisseurs de services qui s'activent dans les domaines les plus variés :

Actuaires et firmes-conseils en avantages sociaux, en informatique, en logistique/production, en management, en ressources humaines, courtiers en douanes, transitaires et maisons de commerce, avocats et notaires, banques et coopératives, sociétés de financement, de crédit-bail, intermédiaires en assurances, comptables, ingénieurs, agences de publicité, de relations publiques, firmes de marketing et de sondages.

LE GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES se veut une source de renseignements inestimable pour tous les gestionnaires.

SAISISSEZ L'OCCASION !

Tombée réservation : **15 février 2000**

Tombée matériel : **23 février 2000**

Renseignements : **(514) 392-9000**

service des ventes

publicite@lesaffaires.com

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	1,48 \$CA par part	04-01-00
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,30 \$CA par part	05-01-00

BDC-Billets Internet - niveau du panier	17,49 \$US par part	30-12-99
---	---------------------	----------

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	31 déc. 99	07 janv. 00	31 déc. 99	08 janv. 99
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	12,38	12,374	12,369	12,051
Barreau du Québec				
•Équilibré	11,50	14,002	14,077	13,207
•Obligations	-2,07	10,081	10,146	10,826
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,04	12,670	12,681	13,320
Ingénieurs du Québec-Férique(Cotes au 13-01-00 Rendement au 27-11-99)				
•Revenu à court terme	4,70	34,333	34,306	34,544
•Obligations	0,20	34,778	34,776	38,317
•Actions	12,70	48,421	45,591	42,253
•Équilibré	10,90	46,850	47,058	45,532
•International	12,90	10,291	10,255	11,725
•Américain	12,20	14,316	14,423	16,294
•Croissance	23,80	13,035	13,094	9,730
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	14,97	16,383	16,475	15,173
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	15,98	13,508	13,510	13,213
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Omnibus	11,99	21,673	86,847	79,486
•Fonds de placement	24,16	23,425	23,412	20,852
•Marché monétaire	4,79	10,014	10,014	10,014
•Obligations	-9,92	9,453	9,320	10,789
•Actions canadiennes	25,30	17,046	16,951	14,929
•Actions internationales	19,37	11,149	11,476	11,394
•Équilibré	21,33	12,484	12,486	10,734
Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	14,50	57,354	57,452	51,204
•Obligations	-2,33	12,628	12,718	13,036
•Actions	15,83	11,829	11,757	10,550
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite	31 déc. 99	14 janv. 00	07 janv. 00	31 déc. 99
•Équilibré	5,40	12,181	12,186	12,085
•Actions américaines	-7,00	9,167	9,310	10,454
•Actions asiatiques	49,00	16,810	16,488	12,067
•Actions canadiennes	28,30	21,241	21,261	16,808
•Actions européennes	18,40	12,241	12,123	10,551
•Obligations	-2,50	10,540	10,566	11,511
•Court terme	4,80	9,522	9,514	9,484
•International- actions	15,10	15,587	15,536	13,720
•Croissance et revenus	2,50	11,063	11,075	11,313

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 14 janvier 2000, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	4,1819	Jamaïque	Dollar	27,7850
Afrique française	Franc CFA	446,9000	Japon	Yen	72,1500
Allemagne	Mark	1,3325	Liban	Livre	1034,1000
Antilles anglaises	Dollar	1,8601	Maroc	Dirham	6,9113
Argentine	Peso	0,6889	Mexique	Nuevo peso	6,4800
Australie	Dollar	1,0360	Nicaragua	Gold Cordoba	8,4900
Autriche	Schilling	9,3700	Norvège	Couronne	5,5195
Bahamas	Dollar	0,6889	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,3272
Barbade	Dollar	1,3779	Pakistan	Roupie	35,7400
Belgique	Franc	27,4800	Pays-Bas	Florin	1,5014
Bermudes	Dollar	0,6889	Pérou	Newsol	2,4185
Brésil	Real	1,2360	Philippines	Peso	27,7800
Chili	Peso	342,3400	Porto-Rico	Dollar	0,6889
Chine	Renminbi	5,7040	Portugal	Escudo	136,5900
Colombie	Peso	1,312,7800	Rép. dominicaine	Peso	10,8500
Cuba	Peso	14,4678	Rép. tchèque	Koruna	24,1433
Danemark	Couronne	5,0711	Roumanie	Leus	12 600,0689
Egypte	Livre	2,3610	Royaume-Uni	Sterling	0,4213
Espagne	Peseta	113,3500	Russie	Rouble	19,7175
États-Unis	Dollar	0,6889	Singapour	Dollar	1,1526
Finlande	Mark	4,0508	Slovaquie	Koruna	28,3600
France	Franc	4,4690	Sri Lanka	Roupie	50,2200
Grèce	Drachme	225,3400	Suède	Couronne	5,8333
Haiti	Gourde	12,0896	Suisse	Franc	1,0993
Hong Kong	Dollar	5,3586	Tunisie	Dinar	0,8533
Inde	Roupie	29,9931	Turquie	Lire	370 922,4900
Iran	Rial	1 211,7500	Union européenne	Euro	0,6813
Israël	New shequel	2,8528	Venezuela	Bolivar	448,4100
Italie	Lire	1 319,2600			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

MAAX conserve la cote d'amour des analystes

Daniel
Renaud

Le bond de 35 % du bénéfice trimestriel du fabricant d'accessoires de salle de bain et d'armoires de cuisine, MAAX (Tor., MXA, 13,25 \$) a plus à deux analystes.

Son bénéfice de 0,27 \$ par action est tout à fait conforme aux prévisions de Ron Schwarz, analyste de Marchés Mondiaux CIBC, mais est légèrement inférieur à celles de son collègue Jacques Kavafian, de Valeurs mobilières Yorkton.

La marge bénéficiaire nette s'est établie à 5,9 %, une amélioration de 0,6 % par rapport à la même période en 1998. Malgré tout, les dirigeants se disent insatisfaits de ce résultat. Ils ont annoncé une série de mesures supplémentaires,

telles que la relocalisation de la production, afin d'accroître la marge à 8 % pour le prochain exercice financier.

Les ventes ont augmenté de 25 %, à 109 M\$, au cours des trois mois terminés le 30 novembre. Toutefois, les analystes soulignent que cette hausse cache un ralentissement du rythme de croissance de la société.

En outre, la décision d'un de ses plus importants clients de réduire ses stocks a entraîné un manque à gagner de 3 M\$ pour MAAX. Le ralentissement des ventes de maisons mobiles au sein du marché de l'Ouest canadien, conjugué à la faiblesse des ventes de la division de spas, a retranché un autre 3,5 M\$ aux ventes.

La société a connu une autre perte de 600 000 \$ liée à

l'augmentation du prix des matières premières. Afin d'amoindrir l'effet, les dirigeants ont annoncé une hausse du prix de vente de toute la gamme de produits. Elle devrait entrer en vigueur le 1^{er} mars prochain.

La situation financière de MAAX demeure saine. Selon Ron Schwarz, le ratio d'endettement de 25 %, jumelé à la croissance des ventes, permettra de réaliser des fonds auto-générés suffisants pour mettre la main sur d'autres sociétés.

Prudents, les analystes révisent à la baisse leurs prévisions des ventes et de bénéfice. Ils estiment également que les dirigeants ne parviendront pas à atteindre l'objectif d'une marge bénéficiaire de 8 %.

Au cours du prochain exercice, la société devrait réaliser un bénéfice par action de

1,05-1,07 \$. Pour 2001, les analystes diffèrent d'opinion. Le bénéfice par action devrait atteindre 1,32 \$ ou 1,53 \$, si

MAAX parvient à réaliser une marge bénéficiaire de 6,5 % ou 7,2 %.

Au cours des 12 à 18 pro-

chains mois, le titre devrait se négocier dans une fourchette de 17 \$ à 20 \$, un rendement potentiel de 28 % à 51 %.

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Grilli (Groupe Immobilier)	20 janvier	14 h 30	Il Mezzogiomo, 3543, Saint-Charles, Kirkland

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

La percée d'IPL dans l'automobile enfin légitimisée

L'annonce de trois nouveaux contrats de fabrication de pièces et de garnitures provenant d'importants manufacturiers automobiles a incité un analyste à renouveler sa recommandation d'achat pour IPL (Tor., IPIA, 12,20 \$).

L'analyste Ron Schwarz, de Marchés Mondiaux CIBC, estime que l'attribution de contrats par Ford (NY, F, 51,75 \$ US), Nissan et GM (NY, GM, 82,25 \$ US) confirme la justesse de la stratégie de développement de la société. Au cours des 19 derniers mois, cette division d'IPL a obtenu des contrats totalisant 147 M\$. D'autre part, l'analyste estime que les augmentations répétées du prix du polyéthylène, qui entre dans la composition de

produits constituant près de 60 % des revenus d'IPL, ne nuiront pas à la rentabilité. « La marge bénéficiaire devrait demeurer stable au cours de l'année », indique l'analyste.

À l'assemblée annuelle du 7 février, Ron Schwarz prévoit que la société dévoilera un bénéfice par action de 0,18-0,19 \$ pour le premier trimestre de l'exercice.

Lors du trimestre correspondant de l'an dernier, il s'élevait à 0,17 \$ par action. M. Schwarz prévoit un bénéfice par action de 1,25 \$ pour l'exercice 2000. L'année suivante, il devrait atteindre 1,45 \$. Il fixe son cours cible à 15 \$ d'ici 12 mois. C'est un rendement potentiel de 23 %. (DR) ■

CHERCHEZ-VOUS UNE «TÊTE-À-PAPINEAU» ?

Alors, sachez la trouver en annonçant au bon endroit !

Carrières

Journal

LES AFFAIRES

La nouvelle référence pour les professionnels en ressources humaines à la recherche de personnel de qualité.

Louis-Joseph Papineau
par Albert Ferland,
peintre et poète

Sortez des sentiers battus !

(514) 392-9000 1 800 361-5479 www.lesaffaires.com

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				
ATI Technologies ¹	53 580	50 086	0,25	0,23	413 527	327 388	3 m.	30-Nov-99
C.I. Fund Management	(1 397) ³	1 627	(0,03)	0,05	114 734	45 684	3 m.	30-Nov-99
CanWest Global Communications	2 591	3 036	0,06	0,09	175 763	94 435	6 m.	30-Nov-99
Cobequid Life Sciences	48 985	51 711	0,32	0,34	268 323	263 189	3 m.	30-Nov-99
Financial Models	1 119	460	0,09	0,04	3 630	1 986	3 m.	30-Nov-99
	(600)	2 100	(0,05)	0,16	15 800	14 600	3 m.	30-Nov-99
	200	4 400	0,02	0,36	46 600	37 300	9 m.	30-Nov-99
Jewett-Cameron	76	66	0,07	0,06	4 150	4 007	3 m.	30-Nov-99
Laidlaw ¹	52 900	85 300	0,16	0,26	767 800	510 800	3 m.	30-Nov-99
Loews Cineplex	(23 838)	(12 106)	(0,41)	(0,21)	209 250	211 414	3 m.	30-Nov-99
	(29 854)	(4 575)	(0,51)	(0,10)	714 326	626 687	9 m.	30-Nov-99
Maax	6 354	4 668	0,26	0,18	108 679	87 133	3 m.	30-Nov-99
	20 499	15 631	0,83	0,70	333 640	234 288	9 m.	30-Nov-99
Matco Ravary	1 597	1 238	0,36	0,28	58 216	49 752	12 m.	31-Oct-99
Microforum	99	(3 083)	0,01	(0,18)	13 079	9 059	3 m.	30-Nov-99
	(249)	(3 390)	(0,01)	(0,20)	33 678	22 374	9 m.	30-Nov-99
Moffat Communications	5 900	5 800	0,15	0,15	26 200	24 800	3 m.	30-Nov-99
MRRM	985	1 039	3,88	4,10	31 842	32 088	9 m.	30-Nov-99
SEPP's Gourmet Foods	358	259	0,03	0,02	21 286	20 961	3 m.	31-Oct-99
SNV Group	152	97	0,02	0,01	22 494	19 287	12 m.	30-Sep-99
Tesco Corporation	576	(2 259)	0,02	(0,07)	35 984	31 062	3 m.	30-Nov-99
	(5 896)	2 684	(0,18)	0,08	85 584	99 101	9 m.	30-Nov-99
Virtual Prototypes	1 421	1 966	0,17	0,32	16 572	13 322	12 m.	30-Nov-99

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1 : en dollars US
2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente n.d.: non disponible s.o.: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Déclarations de dividendes

- CPL Long Term Care REIT : div. mensuel de 0,135 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 20 janvier.
- Gennum Corporation : div. trim. de 0,025 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 21 janvier.
- H & R Real Estate Investment Trust : div. mensuel de 0,092 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 19 janvier.
- Hollinger : div. trim. de 0,15 \$ payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 25 février.
- MCM Split Share Corporation : div. trim. de 0,30 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- NCE Energy Trust : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 18 janvier.
- NCE Petrofund Income Trust : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 18 janvier.
- Premium Income Corporation : div. trim. de 0,10 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 31 janvier.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

INVESTIR

Banque CIBC et Canadian Tire font le plein

Claude
Chiasson

Les compagnies canadiennes semblent recourir davantage à l'émission de titres à revenus fixes pour faire le plein de liquidités.

En effet, la **Banque CIBC** (Tor., *CM*, 34 \$) procède à deux émissions d'actions privilégiées, une en dollars canadiens, l'autre en dollars américains. L'émission en dollars canadiens porte sur un minimum de 8 M d'actions privilégiées classe A série 21 non cumulatives (les dividen-

des trimestriels omis ne sont pas remboursables à leur porteur) au prix de 25 \$ chacune. Le taux de dividende annuel est de 6 %.

L'émission en dollars américains se compose d'un minimum de 4 M d'actions privilégiées classe A série 22 non cumulatives au prix unitaire de 25 \$ US, offrant un taux de dividende annuel de 6,25 %. La Banque CIBC pourra racheter après cinq ans et demi environ les actions privilégiées à une prime dégressive par rapport au prix de l'émission, en payant, se-

lon son gré, au comptant ou en actions émises de son Trésor à un prix correspondant à 95 % du cours moyen de celles-ci.

Les porteurs pourront exiger dans 10,5 ans de la CIBC qu'elle rachète leurs actions à leur valeur nominale en argent ou en actions émises, à un prix correspondant à 95 % du cours moyen.

Du côté de Canadian Tire

Par ailleurs, **Canadian Tire** (Tor., *CTR*, 55 \$) a conclu

une prise ferme avec les courtiers **RBC Dominion Securities** et **Merrill Lynch Canada** pour émettre jusqu'à 25 M\$ de titres de créance privilégiés.

Ces débentures non garanties ont une valeur nominale de 25 \$ chacune. Elles porteront un coupon d'intérêt annuel de 9 %, payable trimestriellement et elles viendront à échéance dans 49 ans environ.

Canadian Tire se réserve le droit de les racheter à leur valeur nominale en tout temps après cinq ans. ■

SR Telecom fait une émission

SR Telecom (Tor., *SRX*, 6,05 \$) a conclu une entente visant l'émission de 3,6 millions d'actions ordinaires au coût de 5,50 \$ chacune. **CIBC Marchés Mondiaux** dirigera le groupe de preneurs fermes. La clôture du placement de 19,8 M\$ est prévue le ou avant le 4 février.

Dans le cadre de l'entente, la société a également octroyé aux preneurs fermes de l'émission une option pour attribution excédentaire permettant à ceux-ci de souscrire pour 400 000 actions additionnelles.

SR Telecom compte utiliser le produit de l'émission pour financer sa croissance, y compris ses dépenses en recherche et développement et pour son fonds de roulement. Elle compte également rembourser les montants impayés obtenus en vertu d'ententes de crédit. La société conçoit, fabrique, met en marché et installe des produits d'accès sans fil numériques. Ses produits sont utilisés dans les réseaux de télécommunications publics, privés et industriels. (DR) ■

135 M \$ pour Téléystème Mobiles

L'exploitant de réseaux de communication mobile **Téléystème Mobiles International** (Tor., *TIW*, 48,90 \$) a signé une entente de prise ferme visant l'émission de 3 M d'actions à droit de vote subalterne, au prix de 45 \$ l'action, pour un produit total de 135 M\$. **CIBC Marchés Mondiaux** et **Goldman Sachs Canada** agissent comme chefs de file du groupe de preneurs fermes. La clôture de l'émission est prévue pour le 3 février.

TIW a accordé aux preneurs fermes une option qui leur permet d'acquérir jusqu'à 300 000 actions supplémentaires afin de couvrir toute attribution excédentaire. En exerçant cette option, le produit s'établirait à 148,5 M\$.

Simultanément à cette émission, l'actionnaire principal de TIW, **Téléystème Itée**, compte acquérir 158 234 actions à droit de vote multiple de la société, à un prix de 49,60 \$. Cette transaction permettra à Téléystème de maintenir son pourcentage de droits de vote.

À la clôture de l'émission, Téléystème détendra une participation de 17,7 % dans TIW ainsi que 39,2 % des droits de vote rattachés à l'ensemble des actions détenues. (DR) ■

Deux nouvelles émissions de bons de souscription

MGI Software (Tor., *MGI*, 26,70 \$), un concepteur et fournisseur de logiciels de commerce électronique, compte émettre 1 M de bons de souscription, à 25 \$ chacun, pour un produit de 25 M\$. Chaque bon de souscription permettra d'acquérir une action ordinaire de la société.

Nesbitt Burns agira comme chef de file des preneurs fermes. La clôture de l'émission est prévue pour le 27 janvier. MGI compte utiliser le produit du placement pour financer sa croissance.

De son côté, **Microforum** (Tor., *MCF*, 9,90 \$), une société spécialisée dans le commerce électronique et les sites Internet, a signé une entente visant un placement privé de bons de souscription. La société compte recueillir une somme minimale de 40 M\$ afin d'accroître son fonds de roulement et de réaliser certaines acquisitions. **Valeurs mobilières TD**, **Nesbitt Burns**, **Taurus Capital Markets**, **Paradigm Capital** et **Canaccord Capital** agissent comme preneurs fermes de ce placement. (DR) ■

20,1 M\$ pour Inex

La société biopharmaceutique spécialisée dans la recherche oncologique **Inex Pharmaceutical** (Tor., *IEX*, 9,10 \$) compte recueillir 20,1 M\$ en procédant à l'émission de 2,3 M de bons de souscription. Chaque bon permettra l'acquisition d'une action ordinaire de la société. **Valeurs mobilières Yorkton** dirigera le groupe de preneurs fermes composé de **Nesbitt Burns**, de **Goepel McDermid** et de **RBC Dominion Securities**. La clôture du placement est prévue pour le 27 janvier. La société utilisera le produit de l'émission pour financer la poursuite de ses travaux de recherche et le développement de son réseau de commercialisation. (DR) ■

BAT se départit de Rothmans

Rothmans (Tor., *ROC*, 120 \$) a déposé un prospectus préliminaire pour la vente par **Rothmans International Holdings II B.V.**, une filiale indirecte du conglomérat britannique **British American Tobacco plc** (BAT), de sa participation de 71,2 % dans **Rothmans**. Le groupe de preneurs fermes sera dirigé par **Bunting Warburg Dillon Read** et **Nesbitt Burns**. Cette émission s'inscrit dans le cadre de l'entente signée entre BAT et le **Bureau de la concurrence** à la suite de la fusion mondiale de BAT et **Rothmans International** en juin 1999. (DR) ■

VENDRE | LOUER | ACHETER

FAIRE DES AFFAIRES

lesaffaires.com
occasions d'affaires

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE

lesaffaires.com

occasions d'affaires

lesaffaires.com
occasions d'affaires

-  [Franchises](#)
-  [Occasions d'affaires](#)
-  [Immobilier commercial](#)
-  [Immobilier résidentiel](#)
-  [Carrefour de l'auto](#)

et consultez
les différentes
rubriques
du

Carrefour Les Affaires

le service de diffusion des occasions d'affaires

Carrefour

LES AFFAIRES

Immobilier

**Dossier
spécial**
LES AFFAIRES

Les plus importants gestionnaires

ANTREV

Espace commercial à louer

Courtiers protégés

(514) 499-1997

Time Equities (Canada)

**Stéphane
Labrèche**

La reprise actuelle du marché immobilier donnera beaucoup de pain sur la planche aux gestionnaires au cours des 24 prochains mois. Ils auront en effet à gérer d'importants mouvements de locataires.

C'est que la reprise du marché pousse les taux de location à des niveaux beaucoup plus élevés que ceux auxquels les locataires se sont habitués depuis 10 ans. Plusieurs chercheront à maintenir leur loyer à un niveau raisonnable et devront pour ce faire déménager dans des immeubles de moindre catégorie.

Au début des années 1990, plusieurs nouveaux immeubles (1250 René-Lévesque Ouest, 1000 de la Gauchetière, 1501, McGill College) sont arrivés sur le marché en pleine récession économique.

Des locataires, qui dans un marché en santé n'auraient pas été en mesure de s'offrir des locaux dans ce genre d'immeuble, ont ainsi signé des baux à 5 \$ le pi². Il s'agit du taux net, auquel il faut ajouter les frais d'exploitation, les taxes et les améliorations locatives.

Or, ces baux viennent prochainement à échéance. Les locataires devront donc se demander s'ils sont prêts à payer des loyers réels nets qui pourraient atteindre... 20 \$ le pi² au début du prochain bail. Pour un locataire type qui occupe un étage d'un édifice de bureaux (20 000 pi²), cela signifie que le loyer annuel passera de 100 000 à 400 000 \$!

« La demande augmente, mais l'offre de locaux reste la même. Il y a donc une forte pression sur les prix », explique Jean Laurin, président de la firme de courtage Devencore. Selon lui, certains locataires sont d'ailleurs déjà en train d'analyser la situation.

Inoccupation sous les 10 %

L'immobilier connaît une période beaucoup plus stimulante qu'au milieu de la décennie. Selon la dernière compilation de Devencore, le niveau d'inoccupation au centre-ville de Montréal se situe sous la barre des 10 %.

Beaucoup de pain sur la planche pour les administrateurs

La reprise du marché favorise les mouvements de locataires

Évolution du marché immobilier du centre-ville de Montréal

	Décembre 1997	Décembre 1998	Décembre 1999
Catégorie A (31,8 M de pi ²)	10,3 %	9,2 %	7,8 %
Catégorie B (7,5 M de pi ²)	26,4 %	20,4 %	19,1 %
Total combiné (39,3M de pi ²)	13,4 %	11,3 %	9,9 %

Source : Devencore

Tableau : LES AFFAIRES

Pour les immeubles de catégorie A, le centre-ville a enregistré une baisse de disponibilité d'un point de pourcentage entre juillet et décembre 1999, pour se situer à 7,8 %.

Certains secteurs sont carrément en situation de déséquilibre, comme celui du Square Victoria, où seulement 2 % des locaux sont disponibles en ce moment. Le Vieux-Montréal connaît aussi beaucoup d'activité, notamment grâce au projet de la Cité du Multimédia. Il y a deux ans, le niveau d'inoccupation y était de 20 %; aujourd'hui, il n'est plus que de 8,8 %.

« L'économie est saine, les compagnies prennent de l'expansion, engagent du personnel et occupent plus d'espace », observe M. Laurin. Mais où logeront ces entreprises ?

Repositionner les immeubles « B »

Certains estiment que les immeubles moins prestigieux, mais quand même modernes, bénéficieront à leur tour d'un regain d'intérêt marqué. Encore une fois, les gestionnaires auront un rôle important à jouer dans ce remue-ménage puisqu'ils travailleront avec

le propriétaire pour positionner l'immeuble sur le marché.

L'apport électrique doit-il être augmenté pour répondre aux nouvelles exigences des locataires ? Le filage téléphonique et informatique est-il suffisant ? Peter Cohen, président de O&Y Presud, souligne d'ailleurs que tout le domaine des télécommunications est un enjeu de taille en immobilier.

Les gestionnaires (ou propriétaires) songent notamment à regrouper les achats des locataires (papeterie, mobilier de bureau, etc.) afin d'obtenir des tarifs avantageux. « Nous cherchons à offrir plus pour moins », dit M. Cohen.

Michel Léonard, associé chez Staubach Leonard McKeague, se dit toutefois un peu déçu de l'attitude des gestionnaires et propriétaires en ce moment. « Quand ça allait mal, les propriétaires ne parlaient que de satisfaction à la clientèle; maintenant, ils sont un peu moins à l'écoute. Il y a même une certaine arrogance. Le climat commercial est rétabli et les vieilles habitudes reviennent », dit-il.

M. Léonard ne critique pas le niveau de service à propre-

ment parler, mais estime que les propriétaires et gestionnaires devraient aller au-delà des simples demandes de leurs clients. Il donne l'exemple de la ventilation et de la climatisation. « Comment se fait-il que c'est encore le propriétaire qui décide de l'horaire de la climatisation, alors que le locataire paie pour ce service », lance M. Léonard.

Hausse des valeurs

La reprise du marché a également entraîné une hausse de la valeur des propriétés. Il faut dire que l'enthousiasme est de retour à Montréal : les locaux commerciaux sont rares rue Sainte-Catherine, le projet de stade des Expos semble vouloir se concrétiser; même chose pour le palais des congrès. Et que dire de la Cité du Multimédia, qui permet à Montréal de se positionner dans le secteur de la nouvelle économie.

Et les promoteurs font partie de ce vent de renouveau parce qu'ils sont prêts à payer davantage pour détenir un immeuble à Montréal. Des exemples ? Les Cours Mont-Royal, acquis il y a deux ans et demi par le groupe Redbourne, reviennent sur le marché. Le prix demandé est de 25 M\$, deux fois plus que le prix payé en 1997.

Autre exemple : en trois ans, le 625, Président-Kennedy a changé de main trois fois. De moins de 1 M\$ en juillet 1997, l'immeuble a été vendu à plus de 4,5 M\$ il y a moins d'un an.

Les grands gagnants de ce regain sont ceux qui, comme Redbourne, ont acheté au creux de la vague pour reven-

■ Jean Laurin : « On est au début d'un nouveau cycle. Les locataires vont se demander s'il est préférable de déménager pour payer moins cher ailleurs ».

dre aujourd'hui. « C'est facile aujourd'hui de dire cela. Mais il leur a fallu un certain courage. Quand on est au milieu de la tempête, on ne sait pas quand ça va finir », rappelle Wayne Heuff, de Heuff et associés.

Bien entendu, ces transactions entraînent souvent des changements de gestionnaires. Comme le soulignait Jean Laurin de Devencore, l'immobilier entre dans un nouveau cycle. Tout le monde doit s'ajuster. ■

1 000 000 000 \$
de financements hypothécaires en 1999

RÉPONDRE AUX BESOINS DES EMPRUNTEURS

Hypothèques Montrose est une compagnie nationale d'hypothèques commerciales qui dispose d'un réseau de bureaux et d'un groupe de gestionnaires de prêts dans tout le Canada. Avec trente-cinq années d'expérience en souscription et en gestion de prêts, Hypothèques Montrose s'est mérité la confiance des gens d'affaires.

- BUREAU
- INDUSTRIEL
- DÉTAIL
- MULTI-FAMILIAL
- HÔTEL

Pour plus de renseignements sur notre gamme de services n'hésitez pas à contacter notre bureau de Montréal.

HYPOTHÈQUES MONTROSE

630, boulevard René-Lévesque Ouest, Bureau 1850
Montréal, Québec H3B 1S6
Tel: 514-393-9332 Telex: 514-393-3241
www.montrosemoritage.com

Moins de place pour les gestionnaires de taille moyenne

Les partenariats entre propriétaires et gestionnaires sont à l'honneur

Stéphane
Labrèche

L'année qui vient de se terminer a été riche en rebondissements dans le secteur de la gestion immobilière. Le marché immobilier a repris de plus belle, des sociétés ont fusionné et plusieurs propriétés ont changé de mains.

L'activité peut se résumer en un mot : consolidation. Et selon plusieurs, cette tendance se poursuivra en 2000. Il semble même que le marché est tranquillement en train de se séparer en deux.

Les propriétaires sont soit à la recherche d'une gestion très personnalisée (petit gestionnaire) ou de plusieurs services (grand gestionnaire). Quant aux gestionnaires de taille moyenne, ils sont tout simplement de plus en plus rares.

Cette année encore, le plus important gestionnaire immobilier du Québec est **O & Y Presud**, une filiale du groupe **O & Y Properties** depuis un an et demi. Il s'agit de la société appartenant à la célèbre famille **Reichmann**, de Toronto.

« Depuis la transaction, notre clientèle a changé. Nous avons plus de clients nationaux », déclare **Peter Cohen**, président de **O & Y Presud**. Selon lui, Presud aurait par exemple eu plus de difficulté à obtenir les contrats de gestion de **RioCan**, de **Summit Reit** ou d'autres propriétaires canadiens.

Plus grand = plus de services

O & Y Presud gère actuellement un peu plus de 7,7 M de pi² au Québec. Depuis la compilation des données de notre tableau (p. 95), à l'automne 1999, **O & Y Presud** a perdu la gestion d'un important portefeuille détenu par **GE Capital**.

C'est ce qui explique qu'il y soit indiqué 8,5 M de pi². Ce portefeuille de 850 000 pi² (qui inclut notamment la **Tour Esso**) est maintenant géré par **Oxford Québec**, la deuxième société de notre tableau avec 7,2 M de pi² (au lieu des 6,4 M de pi²).

En plus de ce portefeuille, **Oxford** a acheté l'an dernier

Les 10 plus importants gestionnaires d'immeubles de bureaux¹

Compagnie	Superficie sous gestion (pi ²)
1 - Oxford Québec	6 090 865
2 - O & Y Presud	2 684 000
3 - Services imm. Métivier Grassi	1 680 472
4 - Scott Trudeau & ass.	1 202 000
5 - Groupe Alfid	1 144 000
6 - Thibault Messier Savard & ass.	978 000
7 - Corp. imm. Magil-Laurentienne	895 300
8 - Antrev	600 000
9 - Société imm. Jean E. Martineau	520 000
10 - Société imm. Landmark	500 000

1 : Voir notes 1, 2, 3, 4, 5 au bas du tableau principal en page 95.

Tableau : LES AFFAIRES

des immeubles industriels totalisant 1,3 M de pi² de **GE Capital** ainsi que la majeure partie des immeubles et des contrats de gestion de la société **Canderel**.

« Nous sommes toujours à la recherche d'occasions comme propriétaires et comme gestionnaires », affirme le président d'**Oxford Québec**, **Daniel Dorey**.

Il s'agit d'un refrain connu de sa part, mais qui s'est toujours concrétisé au cours des

dernières années. **Oxford** est en effet devenue un acteur dominant au Québec en quelques années. Cela est particulièrement vrai dans le marché des immeubles de bureaux, où **Oxford** est en fait le plus important gestionnaire de la province. « Nous gérons comme s'il s'agissait de nos immeubles », souligne **M. Dorey**.

La 3^e position de notre palmarès revient à **Services immobiliers Métivier Grassi**, créée en avril 1999 à la suite de la fusion de **Métivier et associés** et de la division de gestion du groupe **Alliance Immobilia**.

Cette fusion permet en quelque sorte aux deux entreprises de quitter le rang des gestionnaires de taille moyenne. « Nous avons atteint une masse critique et nous avons diversifié notre portefeuille de gestion », explique **Dominique Tessier**, l'un des quatre associés de l'entreprise.

Les marges de profit sont minces dans l'industrie, rappelle **M. Tessier**, et il est parfois difficile pour une petite entreprise d'offrir tous les services qu'exige un propriétaire. **M. Tessier** pense notamment aux services juridiques, comptables, informatiques, de consultation, etc...

Les 10 plus importants gestionnaires d'immeubles industriels¹

Compagnie	Superficie sous gestion (pi ²)
1 - Metro Canada Logistique	3 000 000
2 - Services imm. Métivier Grassi	1 852 306
3 - Société imm. Jean E. Martineau	1 500 000
4 - Gestion d'imm. Belcourt	1 365 033
5 - O & Y Presud	693 000
6 - Investissements Morguard	497 000
7 - Société imm. Landmark	480 000
8 - Groupe Alexis Nihon	410 000
9 - Gestion immobilière Progim	300 000
10 - Scott Trudeau & ass.	300 000

1 : Voir notes 1, 2, 3, 4, 5 au bas du tableau principal en page 95.

Tableau : LES AFFAIRES

Les 10 plus importants gestionnaires d'immeubles commerciaux¹

Compagnie	Superficie sous gestion (pi ²)
1 - O & Y Presud	5 174 000
2 - Société imm. Cogir	2 000 000
3 - Investissements Morguard	1 186 421
4 - Thibault Messier Savard & ass.	1 075 450
5 - Société imm. Jean E. Martineau	500 000
6 - Services imm. Métivier Grassi	491 018
7 - Oxford Québec	311 676
8 - Gestion Forest-Morency	225 000
9 - Gestion d'immeubles Belcourt	215 630
10 - Antrev	195 000

1 : Voir notes 1, 2, 3, 4, 5 au bas du tableau principal en page 95.

Tableau : LES AFFAIRES

« Grâce à la fusion et aux économies d'échelle qui en découlent, nous pouvons plus facilement offrir ce genre de services », dit-il.

La fusion a par ailleurs permis à **Métivier Grassi** de prendre la 2^e place chez les gestionnaires d'immeubles industriels. C'est **Métro Canada Logistique**, 4^e au total, qui domine ce secteur. Cette société se spécialise notamment dans la gestion d'entrepôts.

Le partenariat gestionnaire-propriétaire

Quelques rangs plus loin, on retrouve la **Société immobilière Cogir** (7^e place au total). Cette dernière se spécialise dans la gestion d'immeubles commerciaux. On lui doit notamment le revirement de la **Place Portobello**, à **Brossard**.

Avec 2 M de pi² en gestion, la société fait partie des propriétaires de taille moyenne. « Il va falloir s'ajuster », dit **Daniel Acre**, vice-président au développement. Selon lui, l'avenir passe notamment par l'établissement de relations à long terme avec des investisseurs privés.

En 10^e position de notre ta-

bleau, la société **Scott, Trudeau** continue de bien faire. Son président, **Michel Scott**, ne se raconte toutefois pas d'histoires.

« On est un petit acteur et c'est parfait comme cela », dit-il. L'entreprise, qui compte une douzaine d'employés, prend très peu de dossiers par année. « On serait plus gros si on avait

accepté tout ce qui nous a été présenté », lance **M. Scott**. C'est que les deux associés s'engagent personnellement dans tous les projets.

« Nos salaires et nos honoraires sont à risque puisqu'ils sont basés sur l'atteinte d'objectifs précis. Alors on y met les efforts », dit **M. Scott**. La société s'engage notamment à réduire les frais d'exploitation et si elle y parvient, la moitié des économies va au propriétaire, l'autre à **Scott Trudeau**...

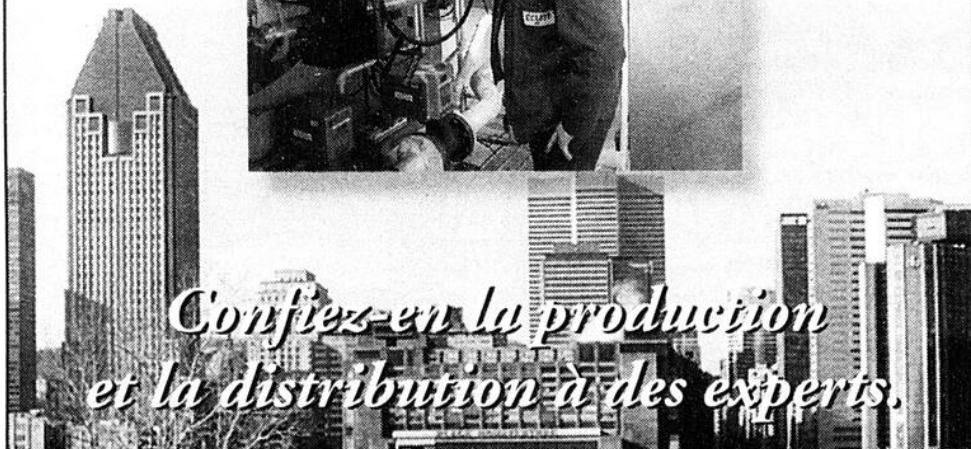
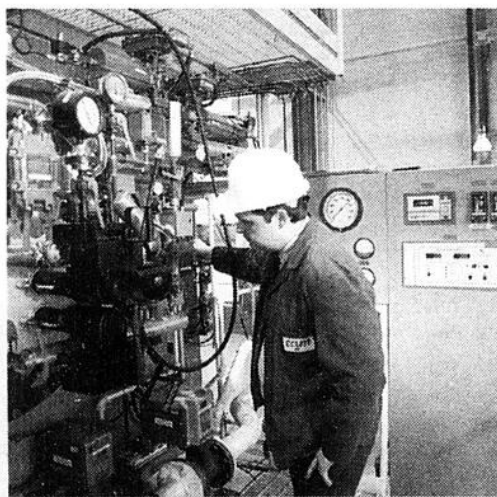
« Pour faire cela, il faut qu'il y ait une chimie entre le propriétaire et le gestionnaire. Il faut une complicité », dit **Michel Scott**.

C'est en fait le mot d'ordre chez les gestionnaires : le partenariat. Les propriétaires s'attendent de plus en plus à ce que leur gestionnaire soit *proactif* et propose des façons de maximiser le rendement d'un immeuble. ■

ccum

CORPORATION DE CHAUFFAGE URBAIN DE MONTRÉAL

Pourquoi vous préoccuper de chauffage et de climatisation?



Confiez-en la production et la distribution à des experts.

555, boul. René-Lévesque ouest, bureau 1560, Montréal, Québec H2Z 1B1

Tél.: (514) 875-4242 • Fax: (514) 864-0117

Courrier électronique: ccum@ccum.com

COLLIERS
INTERNATIONAL

245 bureaux dans 51 pays

www.colliers.com

137 millions p.c.
disponibles

Créer des relations
d'affaires durables

(514) 866-1900

Montréal centre-ville

(514) 745-1900

Ville Saint-Laurent

COLLIERS INTERNATIONAL (QUÉBEC) INC.
Courtier immobilier agréé

Les 25 plus importants gestionnaires immobiliers au Québec 1

Compagnie	Superficie 2 totale sous gestion (pi ²)	Nombre d'imm. gérés	Taux d'occup. moyen (%)	Principaux immeubles en gestion 4	Actionnaires
1 O & Y Presud 3,5	8 551 000	105	93,0	Tour Faubourg, 8000 Décarie, 5500 Royalmount, 1550 de Maisonneuve, 625 Prés.-Kennedy, Plaza Côte-des-Neiges; Place du Royaume (Chicoutimi); Pl. Qtre-Bourgeois (Ste-Foy)	O & Y Properties (100 %)
2 Oxford Québec 5	6 402 541	12	80,3	Maison La Prudentielle, Place du Parc, Place Canada Trust, Place de la Cathédrale, Place Félix-Martin, 5800 Saint-Denis	OMERS (16 %), C. Chan (12 %), H. Whamtao (12 %), Guardian Capital (10 %)
3 Services imm. Métivier Grassi 3	4 023 796	54	93,1	1245 Sherbrooke Ouest, 612-276 Saint-Jacques, 1100 Bleury, 1200 Saint-Martin (Laval), Promenades Samson (Laval), Carrefour de la Seigneurie (Blainville); Mail Carnaval (Gfld Park)	Jacques Métivier, Denis Bélanger Dominique Tessier, Sabino Grassi
4 Metro Canada Logistique	3 000 000	16	100,0	666 Saint-Martin Ouest (Laval); 5650 Trans-Canada (Dorval), 1405 Hymus (Pointe-Claire)	H. (Chiko) Nanji
5 Société imm. Jean E. Martineau	2 520 000	36	78,9	5160-5235-5255 Décarie (Mtl); 6363 Transcanadienne (St-Laurent), Carr. La Seigneurie (Bouch.), Parc ind. Westech (Saint-Laurent); Parc ind. Summerlea (Lachine); 800 Industriel (Saint-Jean)	Jean E. Martineau
6 Thibault Messier Savard & ass.	2 228 450	68	83,3	455 King Ouest (Sherbrooke); 385 et 505 des Forges (Trois-Rivières), 400 Racine (Jonquière); 2181-2211 Léon-Harmel (Qué.), 815 Bombardier (Mascouche)	Bernard Thibault, Mario Messier, Serge Savard, (33,3% chacun)
7 Société imm. Cogir 3	2 000 000	12	95,0	Place Portobello (Bross.), Gal. Normandie,	Serge G. Duguay (100 %)
8 Investissements Morguard 3	1 899 945	7	93,7	630 Sherbrooke, Place Désormeaux (Longueuil), Mail Montenach (Beloeil); Place Rosemère, 5555 Royalmount (Mont-Royal); 8000 Henri-Bourassa (Montréal)	Aktion Corporation (100 %)
9 Gestion d'immeubles Belcourt 3	1 614 808	26	87,4	4896 Taschereau (Gfld Park), 3635 Sources (D-des-Ormeaux), W.H. Perron (D-des-O., Brossard, Anjou, Montréal), 1110-1144 Marcel-Laurin (Saint-Laurent)	Michael Zunenshine (100 %)
10 Scott Trudeau & ass.	1 502 460	21	87,0	333 Saint-Antoine, 1200-1515 Chomedey (Laval); 7333 Des Roseraies (Anjou), Imm. de la Croix-Rouge (Ile-des-Soeurs, Québec), Promenades Montarville (Boucherville)	Denis Trudeau (50 %), Michel Scott (50 %)
11 Groupe Alfid 3	1 483 417	23	88,6	955-1001 de Maisonneuve Est, 500 Place d'Armes, 1392 et 5365 Jean-Talon, 3750 Crémazie, 1199 de Bleury, 1311 des Pins, 6285-6345 6320-6342 Sherbrooke Est	Jean-Jacques Laurans
12 Société imm. Landmark 3	1 020 000	17	90,8	1350 Sherb. O., 4865 J-Talon O., 4141 Sherbrooke O. (Westm.); 1000-1010 De Sérigny (Long.)	Doron Altman (50 %), Harvey Elman (50 %)
13 Corp. imm. Magil-Laurentienne	914 518	5	85,9	Complexe La Laurentienne Tours N & S (Qué.), Complexe Saint-Amable (Qué.)	Gr. Magil (75 %), Gr. Vie Desjardins-Laurentienne (25 %)
14 Antrev 3	900 000	18	92,0	4200-4398-4410 Saint-Laurent, 6767 Côte-des-Neiges, 1205 Ampère (Boucherville), 2500 Chambly (Longueuil), Centre d'achat St-Hyacinthe	Bruce Burnett
15 Gr. Alexis Nihon	648 000	10	93,4	1000 Saint-Jean (Pointe-Claire), 3501 Saint-Charles (Kirkland), 10300 Côte de Liesse (Dorval)	Robert Nihon, Paul J. Massicotte
16 Agora S.I. 3	402 604	26	79,1	1365 Gallée (Qué.), 132 St-Pierre (Qué.), 955 Jean-Gauvin (Qué.), 1900 Léon-Harmel (Qué.)	Claude Pellicelli (100 %)
17 Gestion imm. Progim 3	375 000	12	99,2	1674-1676-1700 Sherbrooke Est, 8700-8810 Place Ray-Lawson (Anjou)	Luc Fortin (100 %)
18 Progéca 3	359 810	8	85,0	3550 Côte-des-Neiges, 500 Gouin Est, 1851 Sherbrooke Est, 1538 Dr Penfield	Groupe Accueil, International (France)
19 Gestion Forest-Morency	350 000	15	78,2	4968 Queen Mary, 9200 Sherbrooke Est, Centre Grignon-Sauvé (Saint-Eustache)	Lionel Boucher (50 %), Nathalie Forest (50 %)
20 Corporation TrizecHahn	346 935	2	n.d.	Édifice Dominion Square	Actionnaires multiples
21 Groupe imm. Profil	325 000	11	95,0	3441 Robert-Chevalier, 11000 Sherbrooke E.	Grothé, Bétourmay, Racine et associés
22 Groupe GCS	234 000	20	77,8	2673-2778 et 2682 ch. Ste-Foy (Ste-Foy), 1780 de l'Aéroport (Ste-Foy), 4120 Chauveau (Qué.)	Sylvain Gilbert (100 %)
23 Gestion Provalin 3	192 000	1	100,0	1600 Saint-Martin Est, Tour B (Laval)	Hélène Nadeau (100 %)
24 Ivanhoé	177 530	1	n.d.	Place Jean-Talon (4325 Jean-Talon Est)	Caisse de dépôt (95 %), cinq caisses de retraite
25 Gestion Supra (1998)	176 039	16	77,7	7051 De La Vérendrye, Édifice Le Séjour (Rimouski), 2900 Quatre-Bourgeois (Ste-Foy), 145-149 Benoit XV (Qué.), 109-113 N-D Sud (Thetford Mines)	Gestion P. Galipeau, Westdale Co.

1 : Les immeubles auxquels réfèrent ce tableau (colonnes 2, 3 et 4) n'appartiennent ni en tout ni en partie aux sociétés de ce tableau qui les gèrent. La compilation des données a été effectuée à l'automne 1999.
 2 : Cette colonne indique la superficie totale des immeubles industriels, commercial et de bureaux que les sociétés gèrent pour des tiers.
 3 : Au moment de la compilation des données, les sociétés marquées de cet indice nous ont indiqué qu'elles n'avaient de participation ni dans les immeubles de ce tableau ni dans aucun autre.
 4 : Nous avons indiqué la ville où se situent les immeubles lorsqu'ils sont à l'extérieur de Montréal et que leurs noms ne font pas référence à la ville où ils sont situés.
 5 : Depuis la compilation des données, à l'automne 1999, la gestion d'un portefeuille est passée de O&Y Presud à Oxford Québec.
 Aujourd'hui, O&Y Presud gère donc un peu plus de 7,7 M de pi², plutôt que les 8,5 M de pi² de notre tableau et Oxford 7,2 M de pi², au lieu de 6,4 M de pi².

Renseignements colligés par Céline Gélinas-Beauchamp - téléphone : (514) 392-2005 - Adresse électronique gélinasc@transcontinental.ca

Tableau : LES AFFAIRES

Nous voyons l'esp@ce de votre point de vue!



Vous recherchez un environnement stratégique et stimulant. SITQ IMMOBILIER gère l'un des plus importants portefeuilles d'édifices de bureaux et de parcs d'affaires ainsi que de centres commerciaux au Québec.

Visitez notre site Internet au www.sitq.com. Vous y découvrirez un vaste choix de complexes multifonctionnels de qualité aussi modernes que sécuritaires et parmi les plus recherchés des entreprises de la nouvelle économie.

Chez SITQ IMMOBILIER, nous avons tout ce qu'il faut pour contribuer à l'essor de votre entreprise. Nous bâtissons une relation de confiance et d'écoute avec nos partenaires parce que nous aussi, nous croyons en l'avenir.

Appelez-nous dès aujourd'hui au
1 888 599-IMMO
ou visitez notre site Internet :
www.sitq.com



Pour une
relation
durable

Les banques ont vidé leur portefeuille d'immeubles repris

Stéphane
Labrèche

Il n'y a pas si longtemps, les banques étaient d'importants propriétaires immobiliers, compte tenu des nombreux immeubles qu'elles avaient repris durant les dures années de l'immobilier.

Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Un marché en équilibre

Selon une compilation effectuée par **Paul Turcotte**, agent immobilier chez **Max-Immo**, les institutions finan-

cières ont en effet réussi à vendre presque tous les immeubles qu'elles avaient repris depuis le début de la décennie.

Entre 1993 et 1999, les créanciers ont en fait vendu 6 821 immeubles qu'ils avaient repris. « Les créanciers n'ont plus rien. Il reste

moins de 400 immeubles en stock sur tout le territoire de la **Communauté urbaine de Montréal (CUM)** », dit M. Turcotte.

Plus précisément, 376 immeubles sont actuellement inscrits comme étant repris dans les registres officiels. Et de ce nombre, 70 % sont pas-

sés dans le giron des institutions en 1999. Paul Turcotte, qui suit ce marché depuis plusieurs années, souligne qu'un tel niveau des stocks représente en fait un marché en équilibre.

Rappelons qu'un créancier prend possession d'un immeuble lorsqu'un propriétaire

n'est plus en mesure de rembourser le prêt hypothécaire qu'il a contracté pour acheter l'immeuble en question.

Or, le marché immobilier était tellement malade que les propriétaires ne pouvaient louer leurs locaux à des loyers convenables au milieu des années 1990. Résultat : plusieurs ont tout simplement remis les clés de leur immeuble au créancier.

La planche de salut des gestionnaires

Selon Paul Turcotte, le secteur d'Hochelaga-Maisonneuve est celui qui a été le plus touché depuis 1993. Au total, un peu plus de 10 % des 6 821 reprises vendues sont situées dans ce secteur.

De plus, les prix de vente des immeubles repris dans ce secteur correspondent en moyenne à 46 % de l'évaluation municipale.

Pour l'ensemble de la CUM, les créanciers ont en moyenne obtenu 34 % de la valeur inscrite au rôle d'évaluation pour ce type d'immeubles. Le marché des reprises est ainsi devenu la planche de salut de plusieurs sociétés immobilières. « Il n'y avait rien d'autre qui se passait, il fallait le faire pour survivre », a déclaré un gestionnaire.

Paul Massicotte, président du groupe **Alexis Nihon**, admet que ce type de contrat de gestion a permis au groupe de traverser une période difficile. « Nous étions dans la gestion pour des tiers, mais plus maintenant. C'est une question de *focus* », dit-il.

Selon lui, ce type de service requiert trop d'énergie pour qu'il soit possible d'en tirer un profit intéressant. Alexis Nihon offre toujours un service de gestion, mais seulement à ses partenaires stratégiques.

Les gestionnaires de métier ont pour leur part remarqué un changement d'attitude du côté des institutions financières : elles sont aujourd'hui moins pressées de vendre les immeubles qu'elles reprennent.

« Les créanciers se sont aperçus qu'il serait peut-être bon de les garder plutôt que de les liquider à bas prix », affirme **Michel Scott**, président de la société de gestion **Scott, Trudeau**.

Il y a quatre mois, la société a justement obtenu un contrat de gestion de la part d'une institution financière pour repositionner un tel bâtiment. « Nous sommes en train d'élaborer un plan de relance pour y arriver. La banque semble prête à investir, dit M. Scott. Un immeuble, c'est comme n'importe quel bijoux. Si tu ne le frottes pas, tu ne le vendras pas. » ■

Les réseaux de votre entreprise s'étendent à toutes les plates-formes ainsi qu'à Internet.



Novell établit la connexion.

Dans un monde de plates-formes et d'applications multiples, seules les solutions fiables, évolutives et inter-plates-formes étendront votre portée et vous aideront à tirer parti de vos réseaux et d'Internet. Novell vous rend la vie sur le Web encore plus facile, grâce à la gestion des identités qui permet aux utilisateurs d'accéder en tout temps et en tous lieux à n'importe quelle information, peu importe la plate-forme utilisée. Les solutions Novell basées sur répertoire vous offrent la liberté et la souplesse qui permettent à votre entreprise de faire le saut vers une plus grande croissance.

Novell®

www.novell.com/canada

L'immobilier accuse l'un des pires reculs boursiers en 1999

Le sous-indice de l'immobilier de la Bourse de Toronto a enregistré une baisse de 15,9 % l'an dernier

Stéphanie
Grammond

L'an dernier encore, l'immobilier a été ébranlé à la Bourse. Après avoir perdu 14,1 % en 1998, le sous-indice de l'immobilier de la Bourse de Toronto a accusé une baisse de 15,9 % en 1999, tandis que l'indice du marché, le TSE 300, affichait une hausse de 29,7 %. En fait, seuls les secteurs des métaux

précieux et des oléoducs ont enregistré de pires reculs que l'immobilier.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer l'impopularité des titres immobiliers, selon l'agence d'évaluation de crédit **Dominion Bond Rating Service** : le manque de liquidité de leurs actions, les craintes suscitées par les faillites du début des années 90, la remontée des taux d'intérêt ou encore l'incertitude

face au potentiel de croissance à long terme du secteur.

Cette année, les investisseurs institutionnels se sont donc concentrés sur d'autres secteurs, comme la technologie, malgré les prix d'aubaine des sociétés immobilières. Leurs titres se négocient à des ratios historiquement faibles. Les sociétés immobilières valent en

moyenne 34 à 54 % de moins que la valeur nette de leurs éléments d'actif sous-jacents.

Si les investisseurs boursiers l'ont boudé l'an dernier, le secteur immobilier a tout de même connu une année fertile en ce qui concerne le nombre de transactions. Les caisses de retraite sont passées à l'offensive, comme le

démontre notre tableau. Et la consolidation a commencé parmi les fiducies de placement immobilières (*Real Estate Income Trust* ou *REIT*).

L'industrie connaîtra certainement d'autres chambardements en 2000.

On sait déjà que **Genstar Development**, la filiale immobilière d'**Imasco**, est en

jeu à cause du démantèlement du conglomérat entrepris par son actionnaire majoritaire, le géant de la cigarette **British American Tobacco (BAT)**. **Newcrest Capital**, qui a fait une évaluation indépendante, estime que la valeur de Genstar se situe entre 525 M\$ et 550 M\$. Cinq acquéreurs seraient en lice. ■

Une année riche en transactions

• Février - **Ivanhoé**, filiale de la **Caisse de dépôt**, acquiert 25 M d'actions des **Centres commerciaux Cambridge** pour 331 M\$, haussant sa participation à 73 %.

• Mai - **RioCan REIT** fusionne avec **RealFund REIT** dans une transaction de 412 M\$ qui donne naissance à un nouveau poids lourd dans l'univers des centres commerciaux.

• Août - **Morguard REIT** achète pour 350 M\$ le portefeuille immobilier de **Devan Properties**, une filiale d'**Aktion Corp.** En retour, **Aktion** devient l'actionnaire de contrôle et les gestionnaires de **Devan** passent aux commandes de la nouvelle fiducie immobilière diversifiée.

• Septembre - **Belcorp Industries** investit 100 M\$ et obtient 34 % de **Canadian Hotel Income Trust (CHIP)** fermant la porte à **Royal Host REIT** qui avait lancé une offre d'achat hostile de 543 M\$ conditionnelle au dépôt des deux tiers des titres.

• Octobre - **Summit REIT** triomphe et fusionne avec **Avista Reit** pour 190 M\$ au détriment de sa rivale **Canadien REIT (CREIT)**.

• Octobre - Un consortium détenu aux deux tiers par **Omers**, de la **Caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario**, et au tiers par **Oxford Properties Group** achète 33 immeubles de la **Banque Royale** pour 827 M\$. Simultanément, 22 édifices sont revendus pour la somme de 216 M\$ à un consortium contrôlé par **GE Capital Canada**.

• Décembre - Le fonds de retraite **Ontario Teacher's Pension Plan Board (Teachers)** débourse 2,3 milliards pour acquérir les 78,2 % qu'il ne détient pas déjà dans les centres commerciaux **Cadillac Fairview**. La clôture est prévue pour la fin de janvier.

• Décembre - Le fonds de retraite des fonctionnaires de la Colombie-Britannique, le **British Columbia Investment Management**, achète sept immeubles de la **Banque CIBC** pour environ 850 M\$. La clôture est prévue à la mi-2000. (SG) ■

GESTION **fm** FOREST-MORENCY
Un maître en gestion immobilière

Partenaire de votre succès, faites affaire avec une équipe dynamique qui est au service de ses clients depuis plus de 15 ans.

OPTEZ POUR UNE VALEUR SÛRE.
GESTION FOREST-MORENCY INC.:
le choix naturel en immobilier

- gestion d'actifs
- gestion commerciale
- gestion résidentielle
- gestion de condos
- gestion personnes âgées
- vérification diligente
- chasseur d'espace
- négociateur de baux commerciaux

- Membre de l'ASCQ (Association des Syndicats de Copropriété du Québec)
- Membre de l'IDU (Institut de développement urbain du Québec)

courriel : gfm@total.net
Téléphone : (514) 871-1234, poste 2222
Télécopieur : (514) 871-4844

Nos lignes

DE CONDUITE

Le réseau souterrain de Gaz Métropolitain s'étend sur plusieurs milliers de kilomètres à travers le Québec et alimente 88 % des industries, entreprises et institutions situées sur le réseau. Comme le gaz naturel est fiable, performant et économique, il est devenu le choix énergétique numéro un des gens d'affaires et des décideurs du Québec.

La croissance constante de Gaz Métropolitain est issue de sa fidélité à une ligne de conduite : celle d'offrir l'excellence en tout, jusqu'au bout.

1 800 567-1313
www.gazmetro.com

 **Gaz
Métropolitain**

SOURCE D'AVENIR

Les études en immobilier redeviennent populaires

Deux universités francophones en ont profité pour lancer de nouveaux programmes de formation

André
Dubuc

La reprise dans le secteur aidant, les cours universitaires en immobilier attirent un plus grand nombre d'étudiants que par les années passées.

Deux universités francophones, l'Université du Québec à Montréal (UQAM) et l'Université Laval (UL), à Sainte-Foy, en ont profité pour lancer de nouveaux programmes de formation.

« Les clientèles ont augmenté depuis deux ans au premier cycle », constate le

titulaire de la *Chaire UQAM-SITQ immobilier*, Jacques Saint-Pierre.

Plus d'une centaine d'étudiants sont aujourd'hui inscrits au certificat en immobilier à l'UQAM, comparativement à moins de 80 il y a deux ans.

Certification à l'UQAM

Formé de 10 cours, soit l'équivalent d'une année complète à temps plein, le certificat offert par l'UQAM constitue une introduction aux différents aspects de

l'immobilier : gestion, évaluation, marketing, développement, droit, etc.

En collaboration avec le **Groupe Proprius** et l'**Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Québec (BOMA Québec)**, l'UQAM a créé l'automne dernier un programme intensif en gestion immobilière divisé en six modules de deux jours chacun. Aucun cours préalable n'est exigé.

Chaque module coûte 695 \$. Le prochain, finance immobilière, débute le 28 janvier.

Les autres thèmes sont le droit, le marketing, l'évaluation, les technologies de l'information et la gestion de projet.

Au second cycle, l'UQAM offre deux programmes : le **MBA-Recherche** et le **MBA** pour cadres.

MBA-Recherche avec spécialisation

Dans le premier cas, le programme de deux ans s'adresse aux bacheliers avec ou sans expérience qui désirent développer une spécialité par la rédaction d'un mémoire de maîtrise.

Offert depuis 1987, le **MBA-Recherche** avec spécialisation en affaires immobilières attire une vingtaine d'étudiants à temps plein par année.

MBA à l'intention des cadres en emploi

L'UQAM a lancé en 1998 l'un des rares MBA pour cadres en immobilier dans le monde.

D'une durée de deux ans, la formation permet aux gestionnaires en exercice - au rythme de deux jours par période de quinze jours - « de se ressourcer tout en allant chercher un titre qui vient confirmer leurs compétences », explique le direc-

teur du programme, **Robert Sheitoyan**.

Une troisième cohorte d'une trentaine d'étudiants entreprennent leur programme ce mois-ci.

Les candidats déboursent environ 7 000 \$.

Ils ont en moyenne 40 ans et doivent posséder un minimum de 10 ans d'expérience pertinente.

Depuis 25 ans à l'Université Laval

Depuis 25 ans, l'Université Laval offre un cheminement en gestion urbaine et immobilière (*GUI*) au bac comme à la maîtrise.

Au premier cycle, la formation comprend cinq cours (analyse, gestion, évaluation, finances locales, investissement) et un séminaire.

« L'Ordre des administrateurs agréés, secteur immobilier, reconnaît le cheminement *GUI* comme préalable à l'admission à l'ordre professionnel », souligne

le responsable du cheminement, **François Des Rosiers**.

Depuis septembre dernier, il est possible de suivre à cette université un microprogramme composé de cinq des six cours du cheminement *GUI* sans devoir s'inscrire au baccalauréat en administration des affaires. ■

Des titres pour être un gestionnaire reconnu

Le gestionnaire immobilier qui souhaite obtenir une reconnaissance professionnelle a notamment le choix entre les titres de fonction *Adm. A.*, *RPA* et *CPM*.

Le secteur immobilier de l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec (Adm. A.)** fait office d'ordre professionnel pour les gestionnaires d'immeubles. Actuellement présidé par **Claude Boisvert**, qui travaille pour le secteur immobilier à la **Standard Life**, la division regroupe 200 membres. Les personnes admissibles possèdent au moins cinq ans d'expérience en gestion dont trois années en immobilier, un bac ou une maîtrise en administration, de même que 30 crédits universitaires en immobilier.

Les cours menant au titre *RPA*, pour *real property administrator*, sont donnés par **BOMA Québec** (la section québécoise de la **Building owners and managers association**), connue aussi sous le nom d'**Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Québec**, dont l'effectif est de 250 membres, selon sa directrice générale, **Linda Carbone**.

S'adressant aux gestionnaires immobiliers en exercice ayant au moins trois ans d'expérience, le programme de sept cours est donné par correspondance ou en sessions intensives de quatre jours à Montréal. Les cours et la documentation sont en anglais. L'obtention du titre prend en moyenne deux ans et demi. Le *CPM*, pour *certified property manager*, est décerné par l'**IREM (Institute of real estate management)**, dont la division québécoise compte 125 membres.

« Il faut cinq ans d'expérience pertinente et des études universitaires ou encore 10 ans d'expérience comme qualifications préalables », explique le président d'**IREM** au Québec, **Jacques Laplante**. Par la suite, l'aspirant, qui a 10 ans pour obtenir son *CPM*, suit cinq cours, dont trois à l'**Université du Québec à Montréal**, si désiré. La documentation des cours de l'**IREM** est disponible en français, affirme M. Laplante. Cependant, celui qui préfère la formation en classe doit se déplacer à Toronto où les cours sont donnés en anglais. Les titres permettent à leur titulaire de se démarquer des autres administrateurs sur le marché du travail.

« Je ne connais pas un *CPM* sur le chômage », dit M. Laplante. (AD) ■

INSURANCE EXCHANGE BUILDING
276, rue Saint-Jacques,
Vieux-Montréal

LES PROMENADES SAMSON
241, boul Samson, Laval

MOLSONS BANK
288, rue Saint-Jacques,
Vieux-Montréal

MAIL CARNAVAL
5000, boul. Taschereau, Greenfield Park

À LOUER

(514) 879-1597

www.metiviergrassi.com

SERVICES IMMOBILIERS

**MÉTIVIER
GRASSI**

LES **AFFAIRES**

cahier spécial
**INFORMATIQUE
POUR PME**



ANNONCEZ VOS ORDINATEURS, PÉRIPHÉRIQUES,
LOGICIELS, SERVICES ET VOTRE EXPERTISE
À VOS CLIENTS POTENTIELS.

date de parution : 12 février 2000

date de tombée : 28 janvier 2000

Pour informations : (514) 392-9000

Carrefour

LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet www.lesaffaires.com

Index des rubriques

✓ Franchises

page 99

✓ Occasions d'affaires

pages 99 et 100
Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
A vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements

Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules récréatifs
Voyages

✓ Immobilier commercial

page 100

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

Investissements
On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

✓ Immobilier résidentiel

pages 100 et 101
Appartements de luxe à louer

Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Divers à vendre - à louer
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne

Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

✓ Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-2056

✓ Franchises

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

L'avenir ça compte!

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE

- Programme marketing efficace
- Service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Système comptable performant
- Progiciel informatique sur mesure

30 ans d'expérience
420 cabinets en Amérique du Nord
37 au Québec

INVESTISSEZ DANS UNE FRANCHISE PADGETT
(514) 733-5400 et 1-800-665-4520

Investir dans le Voyage
Agences de voyages
franchisées
à vendre

Croissance exceptionnelle
Formation et support continus

UNIGLOBE

(514) 393-8950 ou sans frais 1-800-590-4111

Devenez à la fois franchiseur et franchisé en joignant la
COOPÉRATIVE DE PRODUCTEURS ALEX PNEU ET MÉCANIQUE...
un concept unique au Québec.

Services offerts : Entretien mécanique
et vente de pneus.

Succursales établies : 8

Redevance : 2 %

Investissement global : 150 000 \$ à 200 000 \$

Mise de fonds initiale : 85 000 \$

alex
pneu et mécanique

Contactez
Michel Tapp :
(450) 659-5538

Franchises à vendre? Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES ou visitent notre site Internet www.lesaffaires.com pour trouver les meilleures opportunités.

JOIGNEZ-VOUS AU PLUS IMPORTANT RÉSEAU DE BARS LAITIERS AU QUÉBEC

LA CRÉMIÈRE
Avec plus de 80 points de vente!

Joignez-vous à une équipe qui vous offre :

- Concept multimarques (3 bannières sous le même toit avec Queues de Castor et Moozoo).
- Plan de formation complet.
- Soutien de gestion.
- Soutien opérationnel.
- Soutien marketing.
- Gamme de produits exclusifs de qualité supérieure.
- Publicité réseau.

Sites disponibles :

CENTRES D'ACHATS (OUVERTS À L'ANNÉE)

ALEXIS-NIHON Montréal	PLACE SAINTE-FOY Sainte-Foy VENDU
FLEUR DE LYS Québec	PLACE VILLE-MARIE Montréal
GALERIES D'ANJOU Montréal	ANCIEN FORUM Montréal
CARREFOUR RIMOUSKI Rimouski	CENTRE LES RIVIÈRES Trois-Rivières
GALERIES CHAGNON Lévis	CENTRE ROCKLAND Montréal
COMPLEXE DESJARDINS Montréal	CENTRE LAVAL Laval VENDU
CENTRE EATON Montréal	GALERIES JOLIETTE Joliette
PLACE LAURIER Québec	GALERIES SAINT-HYACINTHE Saint-Hyacinthe

PIGNON SUR RUE (SAISONNIER)

HULL	DRUMMONDVILLE
VALLEYFIELD	JOLIETTE
CHATEAUGUAY	TROIS-RIVIÈRES
SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU	BLAINVILLE
SAINT-BRUNO	LAVAL
SAINT-HYACINTHE	QUÉBEC
MONTRÉAL	RIVE-SUD DE MONTRÉAL

Mise de fonds : 45,000\$
Renseignements : André Casavant
1-800-265-7276

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

«VENDU!» - «Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»

Mme Louise Labrosse, Max-Immo CM Courtiers

✓ Occasions d'affaires

✓ Commerces

RESTAURANT Fonds de commerce avec franchise Pacini, 116 places, situé à Joliette. Charles Malouin Re/Max Lanaudière inc. ctr. agréé 1-800-265-3008	REPENTIGNY CENTRE RESTAURANT FINE CUISINE FRANÇAISE 70 places, bâtisse commerciale + logement, bon chiffre d'affaires. Courtier Intact Gisèle St-André (450) 582-8360	À VENDRE Knowlton, lac Brome - Commerce: Meubles, ornements de jardin; - Propriété 17 000 pi ca.; - Boutique / app. / jardin : à louer; - Atelier de fabrication. (450) 263-9838 (450) 243-0500	SAGUENAY, LAC ST-JEAN Auberge-hôtel 41 chambres. Environnement nature. Secteur touristique. Salle à manger - Salles de réception. Appelez au (418) 697-0292	SALON DE BRONZAGE Très bien situé, est de Mtl, établi depuis 8 ans, 160 watts, 8 cabines, 6 lits, 2 facials, très bonne rentabilité, idéal pour proprio opérant. Dossier confidentiel. Prix pour vente rapide 59 000 \$. Petite balance de vente possible pour acheteur qualifié. Tél. : (514) 942-8298	COMMERCE À VENDRE VÉHICULES RÉCRÉATIFS VENTES ET SERVICES RÉGION ESTRIE-MONTÉRÉGIE Tél. : 1-800-363-5469
INVESTISSEURS QUÉBEC - Pâtisserie - Mini-Putt avec casse-croûte - Résidence personnes âgées - Restaurant BAS-DU-FLEUVE - Auberge avec camping - Salle de quilles. Marco Michel (418) 661-8000	Brasserie / Resto-bar Laval , située sur artère principale, 10 machines Loto-Québec, approx. 400 personnes, comprend commerce et bâtisse. Pour info : André Brunet Re/Max V.R.P. inc. courtier (450) 472-7220	CENTRE DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE Très bien situé, à 1 h de Mtl, établi depuis 30 ans, casse-croûte santé, aérobie, volley-ball de plage, piscine. Personnes sérieuses seulement. Tél. (514) 528-9896	Commerce à vendre Superbe opportunité, faites vite! Etabli depuis 50 ans. Systèmes de son. Vente pour l'inventaire. Marc Messmer (450) 682-0101	DÉPANNEUR À VENDRE DANS LES LAURENTIDES (PRÉVOST). (450) 432-5816 Tous les détails au : www.pluri-com.qc.ca /depanneur-a-vendre	Repentigny Haut de gamme. Restaurant italien bien localisé. Si vous cherchez, ne laissez pas passer! (450) 492-5841
PARTENAIRE RECHERCHE Devenez franchiseur dans le domaine où vous êtes déjà un expert, ou dans un domaine que nous connaissons : • Magasin \$ • Restauration • Autres Mise de fonds : 40 000 \$. Valable pour toutes les régions. Envoyez votre C.V. Fax : (514) 683-5666 FRANCHISE + André	À VENDRE COMMERCE D'ALIMENTS NATURELS établi depuis 17 ans. Clientèle fidèle. Affilié à un regroupement d'achats. Personnel qualifié déjà sur place. Revenus très intéressants, chiffre d'affaires en progression. Région: Montérégie. Cause de vente: Retraite Tél. : 1-800-363-5469	ÊTES-VOUS PROPRIÉTAIRE D'UNE RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES ? Vous songez à inscrire votre résidence sur le marché ? J'ai des acheteurs sérieux de résidences de plus de 50 chambres à satisfaire. Urgent besoin de nouvelles inscriptions. Service hautement confidentiel et références des transactions antérieures disponibles. Stéphane Bernard, B.A.A. Royal LePage Estrie Courtier, (819) 562-6000 Cell. (819) 572-8000 internet : www.achat-maison.com	STATION MONT-TREMBLANT Boutique de Plein-Air située au pied des pentes de ski. Location de choix, bien établie et rentable. Offre clés en main. Communiquer avec Myriam Yared (613) 241-8397	À VENDRE AGENCE DE VOYAGES À TERREBONNE, EN CROISSANCE, AVEC UN BON POTENTIEL. MARCIL GIBARD, ASSOCIÉS. (450) 430-7526 (450) 471-7597	Résidence pour personnes retraitées Plusieurs dossiers 20 chambres et plus J. Fréchette agent immobilier affilié Les Immeubles 04 Courtier Immobilier Agréé (819) 751-6262
QUÉBEC - CHARLEVOIX • AUBERGE-MOTEL : 19 c. c., plus motels, salle à manger, salle de réception, bar, piscine, super site face au fleuve, belle occasion pour démarrer en affaires. • AUBERGE RÉPUTÉE : 9 c. c., salon, foyer, salle à manger, belle décoration, impeccable. Idéal pour couple opérateur. • MOTEL : 32 chambres, grand terrain, résidence, 5 min du Vieux-Québec, très rentable. • RIVE-SUD DE QUÉBEC : Très rare, moulin seigneurial, 12 c. c., résidence, terrain 5 hectares, rivière, lac pour baignade, relais gastronomique, vrai bijou. • QUARANTE CINQ MINUTES DE MONTRÉAL : AUBERGE, 40 c. c., salle à manger, bar, salle de réception, piscine, tennis, très grand terrain. Idéal pour centre de plein air ou camp de vacances. Vaste choix de CONDOMINIUMS DE VILLÉGIATURE AU MONT-SÈVE-ANNE : studios, condos 1 c. c., condos 2 c. c., meublés, nombreux services. À partir de 49 000 \$. Daniel Bouchard, agent imm. aff. 20 ans d'expérience en tourisme GROUPE SUTTON PLUS ctr. (418) 827-6918 email : dbouchard@sutton.com	BRASSERIE BASSES-LAURENTIDES 130 places, bâtisse récente, immense stationnement, 5 machines Loto-Québec, évaluation professionnelle 588 000 \$. Prix 450 000 \$. Gilles Foucault, Sutton Laurentides (450) 438-6868	✓ Distributeurs demandés Prenez votre vie en main ! Entreprise de télécommunications à croissance rapide offre la liberté personnelle aux entrepreneurs dynamiques. Devenez votre propre patron et profitez d'un horaire flexible. Info : (514) 940-4346 Représentant Indépendant Excel Canada	BILLETS DE HOCKEY PRESTIGE Sections 107 CC et 122 CC 1-800-363-2336	CONTRAT \$ 2 500.00 SECTION ROUGE OU BILLET PRIX COÛTANT (819) 564-003	FABRICANT EUROPÉEN DE SYSTÈMES INDUSTRIELS DE FILTRATION DES HUILES HYDRAULIQUES ET DE COUPE EST À LA RECHERCHE DE DISTRIBUTEURS INDUSTRIELS QUALIFIÉS POUR LE QUÉBEC ET L'ONTARIO. SI INTÉRESSÉ, APPELÉZ E. KALMAR (514) 862-7230

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Entreprises à vendre

Robert Landry Courtier
Courtier immobilier agréé

- Distribution, vente et réparation compresseur;
- Fabrication de bateau néo-classique pour exportation. Partenaire recherché, 285 K;
- Prêt à manger boulangerie aubaine, Rive-Sud, 100 K;
- Centre d'entretien flotte de camions, Mtl, vol. 2 M+++
- Vente, distribution tuyaux et rev. ext., Rive-Sud, vol. 4,4 M

Vendez votre commerce ou une industrie
Voyez nos inscriptions sur notre site internet
www.ici-landry.com • (450) 446-0222
Montréal (514) 990-5805 • Ailleurs au Qc 1-888-467-1785

USINE DE TRANSFORMATION DE BOIS

Entreprise à vendre ou possibilité de s'associer à un ou des investisseurs partenaires. Entreprise dynamique dans la transformation du bois, spécialisée dans le séchage, rabotage et autres services connexes.

Télécopieur: (450) 625-4215

Division Bateaux Électriques: liste concessionnaires, marché déjà existant.
Raison de vente: Concentration autre.
Occasion d'affaires incroyable!

Contacteur
Nicole Cormier
(819) 538-4303 ext. 10.

GARAGE SPÉCIALISÉ
Alignement, frein et suspension, tout genre de camions et autobus, bon inventaire et bon chiffre d'affaires. En opération depuis 30 ans, même propriétaire depuis 22 ans. Clientèle établie au nord de Montréal.

Laissez message dans la boîte vocale:
(450) 470-1755

Pâtisserie Commerciale: Clientèle établie, très bon volume, croissance constante, excellents résultats financiers.

Réseau de boutiques «Jeanswear»: Très bonne localisation, chiffre d'affaires 10M \$, excellent rendement, prix de liquidation.

Transformation du bois: Usine moderne et ultra performante, réseau de ventes établi, bénéfiques 1M \$ et plus.

Donald Roy (819) 572-5446 Re/Max d'Abord inc. Ctr.

Entreprise de location pour réceptions
Établie à Magog depuis 87, grande possibilité d'expansion.

Pour prendre rendez-vous:
(819) 572-4231 (jour)
(819) 847-0453 (soir)

COMPAGNIE D'IMPORTATION ET DE DISTRIBUTION
en pleine expansion pour le marché américain est forcée de vendre. Cause: décès.

Tél. (514) 574-3663

PME
Chiffre d'affaires 1 000 000 \$, très bon profit, comptant requis 150 000 \$.

Denis Duval,
AC-PRO Commercial ctr.
(450) 628-7222.
Ext. sans frais
1-877-477-1313

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!

Pour les rejoindre, annoncez dans le

Carrefour Les Affaires

✓ Entreprises demandées

GRUPE CONSEIL CERCA Ltée

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
E-mail: oligny@supralink.net

Services spécialisés

La Fondation Ressource-Jeunesse offre aux entreprises de la région montréalaise la possibilité d'embaucher un jeune travailleur non diplômé (de 18 à 30 ans) et de bénéficier d'une subvention salariale pouvant atteindre 3 000 \$. Pour de plus amples renseignements:

(514) 982-0577 fax: (514) 286-7554
LA FONDATION RESSOURCE-JEUNESSE
360, rue Saint-Jacques,
bureau 320, Montréal H2Y 1P5

RECHERCHE

Désire faire acquisition de petites à grandes compagnies de transport. Montréal et région, profitables ou non.

(514) 994-8944

TRADUCTEUR & INTERPRÈTE
Fran./Ang., Ang./Fran., qualité à prix abordable.

Stéphane Pinsonneault
(450) 674-2563
stef@francomedia.qc.ca

✓ À vendre - divers

STORES

Vous avez plusieurs stores à acheter? Achetez directement du manufacturier, verticaux, horizontaux, toiles, stores de bois et stores plissés.

Joe (514) 978-6403

BROCHE ANTI-PRÉDATEURS
pour enclos à grands cervidés, d'une longueur app. de 1 800 pi, incluant 128 piquets de fer de 10 pi de hauteur et 3 barrières. Aussi, 4 corrales pour faciliter la capture et le chargement des bêtes.

(418) 638-5142 ou (418) 638-2317

Différentes Entreprises (12) à grosse rentabilité dans différents domaines!
Différents Bars (18) chiffre d'affaires 5 000 \$ à 28 000 \$/sem.
Auberges-Hôtels-Motels de 20 à 135 chambres!
Quinze (15) Restaurants chiffre d'affaires 250 000 \$ à 2 800 000 \$
Immobilier à Revenus différentes grosseurs 8-16-24-55 et 300 logements
Sites exceptionnels (terrains commerciaux) de 50 000 à 70 000 pi ca.
Plusieurs bâtisses et locaux de 1 500 à 20 000 pi ca. à vendre ou à louer!
Informatique, Camping, Excavation
YVES DESCHÈNES Planim Inc. Courtier (418) 655-8218

Offre d'emploi

Vous êtes bon vendeur, vous voulez vous faire un revenu supplémentaire? Appeler: 1-450-777-0988

On demande

Distributeurs et fabricants demandés
Pride[®] dans 18 pays, cherche à commercialiser différents produits s'adressant principalement à une clientèle gaie dont: vêtements, bijoux, objets promotionnels, site Internet, cosmétiques.

F.R. Lemire,
C.P. 1064, Succ. C,
Mtl, H2L 4V3

✓ Immeuble commercial

✓ Immeubles commerciaux

à vendre ou à louer

LAVAL, ÉDIFICE NEUF
Espace locatif de qualité supérieure



Pouvant accueillir commerce et/ou bureau

- Endroit idéal pour une pharmacie, bureau, banque, magasin, centre sportif...
- Bien situé, 1 km de l'autoroute 15
- Rez-de-chaussée libre 10 000 pi ca.
- Pouvant être subdivisé et/ou aménagé selon besoin du client, plafond 10 pi.
- Stationnement et grande fenestration

À VISITER DÈS MAINTENANT AU
205 BOUL. CURÉ-LABELLE, STE-ROSE
Michel Raymond (514) 328-6060

LAVAL (Duvernay)
670, J.J. Joubert, immeuble commercial d'environ 4 600 pi ca. au rez-de-chaussée et de 1 500 pi ca. au sous-sol. Idéal pour bureaux professionnels (ancienne caisse populaire).

Marc Laroche (514) 987-2998

LOCAL COMMERCIAL / ESPACES À BUREAUX
3 000 pi ca., au 8635 boul. St-Laurent, près de Crémazie. Bon prix.

(514) 382-0430

ANJOU
7191, Beaubien Est à sous-louer local commercial aménagé d'environ 3 700 pi ca., situé à proximité des Galeries d'Anjou.

Marc Laroche (514) 987-2998

ANJOU
De 600 à 7 500 pi ca. (Climatisation, aménagements, stat. disponible).

Libre immédiatement.
(450) 667-4050

4480, CÔTE-DE-LIESSE
Centre d'affaires prestigieux. Croisement Aut. 40 et 15. Bureaux meublés, service téléphonique, secrétariat, tout compris. Taux à partir de 275 \$/m.

Denyse (514) 341-6095

A SHERBROOKE

ESPACE À BUREAU À LOUER au 225, rue King Ouest À l'étage, au-dessus de Gilles Boisvert Meubles. Près du Palais de justice. De 2760 à 7980 pieds carrés Possibilité de plus grand si nécessaire. Disponible immédiatement. Stationnement privé de 125 places à l'arrière avec accès pour personnes handicapées.

Pour information: Gilles Boisvert (819) 563-4743 ou Alain ou Johanne Boisvert

STE-CATHERINE
Bâtisse commerciale de 14 000 pi ca. Const. 1998, terrain de 61 000 pi ca. asphalté et aménagé. Site de choix. Route 132. Exiger une visite. Occupation immédiate. Prix: 1 200 000 \$

Re/Max Brossard inc. ctr. immo. agréé
Richard Giroux ou Renald Paris (450) 635-0000

Entrepôt à louer

Entrepôt de 15 000 pi ca.
À St-Hilaire avec 2 quais de déchargement, espace de bureaux et de travail.

(450) 469-2813

LAC BROME
10 logis, zoné commercial, centre-ville. Parfait pour centre de professionnels. 255 000 \$.

Sharyl Thompson (450) 266-6888, sharyl@total.net
RYL Action ctr.

PARC IMMOBILIER À QUÉBEC
90 logements, directement du constructeur, âge 10 ans, loué au complet.

(418) 839-2020

OPPORTUNITÉ MONTRÉAL CENTRE-VILLE
881, boul. de Maisonneuve Est, jusqu'à 7 000 pi ca., face au métro Berri-UQAM. Emplacement stratégique, près de l'Université et Place Dupuis, chauffé, climatisé, stationnement. Bon prix.

(514) 521-6359

VILLERAY
3 000 pi ca., 2e étage au complet, climatisé et chauffé, possibilité 2-3 stationnements, bâtiment idéal pour professionnels, disponibilité immédiate, proximité Métropolitain. 12 \$/pi ca. brut

Marc Bergeron (514) 943-2820
Re/Max T.M.S. inc.

BUREAUX À LOUER

Tour Jacques-Cartier
1851 est, rue Sherbrooke. À proximité du Pont Jacques-Cartier.

Papineau et Sherbrooke

Vieux Montréal 19, Cours le Royer
Près du palais de justice, bureau avec cachet, foyer, rénové, bien éclairé, chauffé, service de conciergerie. 1 500 pi ca.

(514) 733-1444

PLATEAU
Environ 4 000 pi ca., incluant plusieurs bureaux fermés et salle de conférences.

John Auger, Sutton Accès ctr. (514) 256-9006

Édifice Berri-Gouin
500 est, boul. Gouin. À la sortie du Pont Viau.

Henri-Bourassa

✓ Immeuble résidentiel

✓ Cantons de l'est

LAC PRIVÉ sur domaine boisé de 34 acres, à 6 km de Magog. Site exceptionnel. (450) 653-5974

DOMAINE PARTICULIER 240 acres, plantation de pins et sapins (25 ans), écurie avec appartement, parc d'entraînement, lac artificiel, maison de 4 ch. à c., 3 s. de b., 2 foyers, 3 garages, piscine ch., très privé, situé près de Magog, panorama époustouflant!

Richard Bourgon 1-800-405-2774
www.bourgon.com Re/Max d'Abord ctr. immo.

✓ Terrains résidentiels

TERRAIN BOISÉ
de 200 acres, avec lac de 20 acres, sur longueur de 2 000 pi nord sud, boisé, vierge de 70 ans et plus, situé à 18 min nord du mont Tremblant. Directement du proprio.

Demandeur Bruno (418) 486-7120 ou (418) 486-2542

KNOWLTON, LAC BROME
Terrain de 3,9 acres au coeur du village, borné par le ruisseau Coldbrook. Zone multifamiliale, dans un milieu de bâtiments historiques. Pour domaine privé ou développement résidentiel, une occasion à saisir à seulement 1,00 \$ le pied carré.

Lois Hardacker, RYL Action ctr. (450) 242-2000
loch@total.net

✓ Transactions immobilières diverses

LA SOLUTION EN IMMOBILIER!

La vente aux enchères:
✓ rapidité-transparence
✓ valeur marchande
✓ imposante banque d'acheteurs

Appelez-nous!
Société immobilière Contact inc.
courtier immobilier agréé
(450) 923-9300

Édifice Seaforth
3550, ch. de la Côte-des-Neiges.

Guy-Concordia

DÉVELOPPEMENT À ORFORD
Déjà plus de 29 terrains de vendus, à qui la chance? À vendre plusieurs lots d'une superficie de 15 000 pi ca. à plus de 12 acres, boisés, situés à quelques pas du mont Orford, prêts à construire.

Stéphane Bernard, B.A.A.
Royal LePage Courtier
(819) 562-6000 Cell. (819) 572-8000
internet: www.achat-maison.com

Lac Memphrémagog
Domaine boisé, 500 pi de façade au lac, avec 3 chalets.

Particulier:
(819) 562-9934

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.

Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du

✓ **Carrefour Les Affaires**
ou visitez notre site Internet
www.lesaffaires.com

Mont St-Hilaire
Grand terrain de 28 325 pi ca. en montagne, cachet unique, vue panoramique exceptionnelle. À voir absolument!

82 500 \$
(819) 565-1207

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Aménagement selon vos besoins
(514) 989-5086

PROGÉCA

SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS 2000

PRIORITÉ: VOUS METTRE À L'HEURE D'INTERNET

NOUVEAU circuit

WEBEXPO

Forum sur l'impact et les enjeux DE LA RETRAITE

Clinique de consultation SUR LA FISCALITÉ

Mini-Théâtre

DES FONDS MUTUELS

Les Grands Débats

DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE

Produits d'assurance-vie POUR LE 21^e SIÈCLE

Atelier sur la planification FINANCIÈRE

7 séminaires spécialisés

POUR INVESTISSEURS AVERTIS



EN LIGNE AVEC VOS INVESTISSEMENTS

Québec

INTERNET, C'EST LE RÈGNE DU SAVOIR INSTANTANÉ!

Comment rester informé d'heure en heure et investir tout en réduisant vos risques? Alors que la technologie et le commerce électronique interpellent les investisseurs, comment vous situer dans cet univers complexe et contrôler votre vie financière?

Au Salon Épargne-Placements 2000, on vous éclaire sur l'ensemble du marché, on vous aide à repenser vos opérations de placement pour obtenir de bons rendements à court, moyen et long termes.

GRANDE NOUVEAUTÉ

web expo

Pour prendre le virage technologique, à votre rythme et sans douleur!

Vous avez 4 jours pour venir chercher tous les outils essentiels!

« TOUT A TELLEMENT CHANGÉ EN 12 MOIS! COMMENT REPENSER MA STRATÉGIE POUR AUGMENTER MES RENDEMENTS ? »

WWW.FINANCES-EN-DIRECT.COM

MONTREAL, PLACE BONAVENTURE

28 janvier au 31 janvier 2000

Ven., sam., lun.: 11 h à 21 h / Dim.: 11 h à 18 h



Billet gratuit encarté pour les abonnés de Montréal

✓ Immeuble résidentiel

✓ Résidences de prestige

MAISON DE PRESTIGE À LONGUEUIL



Pour vivre dans la nature, cour arrière boisée. 10 pièces, 2 foyers, syst. alarme, intercom int. ext., verrière au salon, bureau à l'entrée, 4 chambres à l'étage, chambre des maîtres avec spa, garde-robe cèdre. Cuisine ultra moderne, thermopompe. Beaucoup d'extras. Jacuzzi extérieur 4 saisons. Prix: 315 000 \$.

(450) 677-0408



Ile Roussin / Laval-sur-le-Lac

Manoir de prestige, tout en pierre, 17 pièces dont 5 ch. à c. + terrain au bord de l'eau de plus de 64 000 pi ca., piscine creusée chauffée. À qui la chance d'habiter ce havre de paix? Prix demandé 1 495 000 \$

Vimont: Place Belgrade, super cottage sur terrain en pointe de tarte de 8 120 pi ca., 2 + 2 ch. à c., 3 s. de b., salle à manger, foyer, garage, planchers de bois, aire ouverte, s.-sol fini. Impeccable, 169 000 \$

Cécile Duchesne (450) 667-2801

✓ Propriétés à revenus

À VENDRE 1 100 000 \$
Secteur
Cartierville,
Montréal



Bâtisse de 50 logements récemment rénovée située dans un secteur homogène sur une rue à faible circulation. Propriété à proximité de tous les services municipaux incluant CLSC et transports en commun tels qu'autobus et trains de banlieue.

KEVLAR
Courtier

Raymond Bellerive
Agent Immobilier affilié
(514) 393-8858

IMMEUBLE À REVENU

Investisseurs, à Asbestos près du plus gros projet de magnésium au monde, MAGNOLA. Bonne construction, 11 logements tous loués. Rentabilité assurée. Cause de la vente: dissociation du groupe de propriétaires. Prix 335 000 \$. Achetés sérieux seulement.

Tél. (819) 879-7038 après 18h00

MASCOUCHE

6 x 4 1/2, bien situé, secteur contrôlé par 1 seul proprio, tous loués, édifice bien entretenu, revenus: 33 000 \$. Prix demandé: 240 000 \$.

(450) 966-0560
(450) 419-0916



CENTENAIRE RESTAURÉE

Au Vieux St-Hilaire, terrain sur la rivière Richelieu, 11 pièces, 4 chambres, nombreux extras. 239 000 \$ seulement.

Re/Max Extra GT inc. Courtier Immobilier Agréé
Ginette Tousignant (514) 990-9001

BOISBRIAND

Modèle unique, endroit de rêve, croissant boisé à l'arrière, 17 424 pi ca., 3 c. à c. + 1, sous-sol fini, 2 foyers, thermopompe, 2 s. de b. (tourbillon), salon 18 pi de haut, super éclairé et économique à chauffer. Prix 249 000 \$.

(450) 979-1446

✓ Condos

à vendre

SUPERBE CONDO

Grand et luxueux 4 1/2, vue sur le fleuve et Château Frontenac, plafonds 12 pi, murs de brique, semi-meublé, stat. int. Prix 180 000 \$

(418) 655-1612

✓ Laurentides

à louer

VIVRE AU BORD DU LAC MAROIS!

Secteur très recherché. Beaucoup de charme, 4 ch. à c. UN PARADIS NAUTIQUE! 339 000 \$.

Marie-Andrée Dupras,
Agent Agréé,
Groupe Sutton Laurentides,
(450) 227-2611

✓ Propriété

à louer

VILLE MONT-ROYAL, PROPRIÉTÉ À LOUER

1 500 \$ / mois, 2 chambres à coucher, foyer.

Contactez André Villeneuve
(514) 323-6444

✓ Hors frontières

LUCAYA BAHAMAS

Grand studio sur parcours golf, proximité plage, marina, casino, boutiques, restaurants, site enchanteur, sécurité 24 h. Location disponible 2 semaines.

Laisser message
(418) 829-3576

✓ Résidence

DANS CHARLEVOIX EST

À St-Siméon, voisin d'une ferme désaffectée, petit domaine intime, très bien aménagé, sur chemin privé, avec vue splendide sur le fleuve et sur les baïnes et les bétugas.

Prix 114 000 \$ nég.
(418) 638-5142 ou
(418) 638-2317

✓ Condo

à louer

Près du Métro Berri

Condo meublé à louer avec mezzanine, 960 pi ca., possibilité de garage.

(514) 499-9853

OUTREMONT Rare!

Condo haut de gamme, 3 ch., 2 s. de b., garages, foyer, terrasse. 319 000 \$.

Christian Pertin,
Sutton courtier agréé,
(514) 272-1010.
pertinc@sutton.com

Ste-Anne-des-Lacs / Lac-des-Seigneurs

Maison spacieuse, const. 1995, 9 pièces, 2 s. de b., foyer en pierre, grande fenestration donnant sur le lac. Terrain de 26 000 pi ca.

329 000 \$
(450) 224-5798

✓ Chalet

BORD DE L'EAU

Chalet 4 saisons, 3 ch. à c., foyer central, proximité golf et ski, région de Thetford Mines.

Info: (418) 335-2664

✓ Ferme

Bord de l'eau

Ferme Hudson Québec. 1 150 000 \$. 129 arpents, 2 maisons, grange. Maison principale (1904) complètement rénovée avec attention particulière de garder le charme d'antan. 2e maison habitable + grange et bâtiments, 475 pieds de façade sur le lac des Deux-Montagnes. Appelez à:

Jacques Marquis (514) 591-1311
e-mail: info@jmarquis.com
Re/Max Royal Jordan inc.

OCCASIONS D'AFFAIRES

«Nous avons de très bons résultats suite à nos annonces. Nous rejoignons des gens d'affaires sérieux et nous effectuons avec eux de très bonnes affaires.»

Yvon R. Ricard

REPENTIGNY Industriel / commercial

À louer 20 000 p. c. 14 p. haut, quai de chargement

28 MILLIONS DE P.C. / TERREBONNE

près du golf et de la 640, 0.15 \$ p. c.

BORD DU GOLF LE VERSANT

Terrebonne / 640 708 000 p. c., 0.75 \$ p. c.

FERMETTE AVEC RIVIÈRE

Terrebonne, 65 arpents 210 000 \$

ST-ADOLPHE-D'HOWARD

3 terrains boisés, 2 avec lacs privés, approx. 100 acres ch.

100 000 \$ à 250 000 \$ ch.

SITE ENCHANTEUR

Ferme 80 acres Retirée, avec rivière et boisé

Frelighsburg 170 000 \$

Sur sem. de 7h30 à 17h

1-800-363-2336
(450) 585-4224

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Mises en chantier : Montréal tire le Québec vers le haut

Dominique
Froment

Les mises en chantier résidentielles ont augmenté beaucoup plus fortement à Montréal, en 1999, que dans les autres principaux centres urbains au Québec.

La Société canadienne d'hypothèques et de loge-

ment (SCHL) parle en effet d'une augmentation de 20,1 % des mises en chantier dans la région de Montréal par rapport à 1998. La région qui a le mieux fait après Montréal est celle de Sherbrooke, avec une augmentation de 9,3 %.

Les quatre autres régions urbaines du Québec mentionnées dans l'étude de la SCHL ont

toutes enregistré une baisse des mises en chantier, très sévère même dans les régions de Trois-Rivières et de Chicoutimi-Jonquière (voir tableau).

Dans l'est du Canada, les régions ont en général connu une très bonne année au chapitre de la construction résidentielle avec des hausses de 35,5 % à Halifax et de 34,7 % à Toronto. Dans l'Ouest, les choses ont moins bien été; les mises en chantier ont en effet chuté de 15,2 % à Calgary et de 26,9 % à Vancouver.

Au Québec, les mises en chantier résidentielles dans les villes de 10 000 habitants ou plus ont atteint 19 488 en 1999, soit une hausse de 6,2 % par rapport à 1998 (+8,8 % au Canada). Si Montréal avait maintenu en 1999 ses mises en chantier au même niveau qu'en 1998, on aurait eu au Québec une baisse de 5,1 % au lieu d'une hausse de 6,2 %. Enfin, les mises en chantier dans les plus petites villes totalisent environ 5 000 unités au Québec. ■

Mises en chantier résidentielles en 1999

Québec	Unités construites en 1999	Variation 1999/1998
Montréal	12 366	+ 20,1 %
Sherbrooke	645	+ 9,3 %
Québec	1 814	- 1,7 %
Hull	1 185	- 4,7 %
Trois-Rivières	380	- 36,6 %
Chicoutimi-Jonquière	305	- 39,2 %
Ailleurs au Canada		
Halifax	2 356	+ 35,5 %
Toronto	34 904	+ 34,7 %
Winnipeg	1 772	+ 12,5 %
Calgary	10 600	- 15,2 %
Vancouver	8 677	- 26,9 %

Source : Société canadienne d'hypothèques et de logement
Tableau : LES AFFAIRES

Obtenez 2 numéros
d'essai **GRATUITS!**



photo à titre de référence

11 numéros pour 19,95 \$

Profitez de cette offre d'abonnement pour découvrir **PME**. Tous les mois, recevez des conseils, des nouveautés et des solutions pour mieux gérer votre **PME**. Obtenez **EN PLUS 3 guides exclusifs**, des outils de référence indispensables pour l'entrepreneur averti.

Commandez vos **2 NUMÉROS**
d'essai **GRATUITS**
AUJOURD'HUI!

- Tél. : (514) 392-2050 ou 1 800 361-7215
- Télécopieur : (514) 392-4724
- Courriel : abonnement@transcontinental.ca
- Poste : Publications Transcontinental, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

OUI! Envoyez-moi 2 NUMÉROS GRATUITS et abonnez-moi à **PME**. Si j'aime le magazine, je réglerai votre facture de 19,95 \$ (+ taxes = 22,95 \$) pour 11 numéros de plus (soit 13 en tout). Si je renonce à m'abonner, je retournerai la facture en y écrivant «Annuler», et je conserverai mes 2 numéros gratuits.

Nouvel abonnement Réabonnement

Prénom _____ Nom _____

Nom de l'entreprise _____

Adresse _____ App. _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Tél. : _____

Envoyez-moi la facture
Je préfère payer dès maintenant : Chèque à l'ordre de PME

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 2002

NetStone offrira des télécommunications dans les immeubles de TrizecHahn

TrizecHahn vient de prendre une participation stratégique dans **NetStone Communications**, une société qui offre des services de télécommunications dans les édifices de bureaux.

L'entente permet à NetStone de fournir ses services de télécommunications et d'informatique de pointe à tous les locataires des immeubles gérés par TrizecHahn. Le potentiel de revenus est estimé à 100 M\$. Les détails de la transaction n'ont pas été dévoilés.

NetStone offrira d'abord les produits de **Bell Nexxia**, puis développera de nouveaux services avec cette dernière. Il s'agit par exemple d'accès Internet haute vitesse, de solutions de commerce électronique, de transmission de données vidéo et audio en continu, de services sans fil, de tarifs interurbains, etc. (SL) ■

La Caisse achète à Paris

SITQ Europe, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, vient d'acheter 2,2 M de pi² de droits à construire. Cette transaction a été effectuée avec le **Fonds Colony Capital**, un fonds d'investissement américain très actif en Europe.

Plus précisément, la transaction porte sur la **Tour Adria**, actuellement en construction dans le secteur nord-ouest de la Défense.

Cette tour de 600 000 pi² et 35 étages doit être livrée à la fin de 2001. L'autre volet de la transaction donne à SITQ et Colony Capital le droit de construire 1,5 M de pi² d'immeubles de bureaux au cours des neuf prochaines années.

La Caisse détient déjà huit immeubles dans la région parisienne, un portefeuille d'une valeur de 1,3 milliard de dollars (G\$). (SL) ■



BOURSTAD



SIMULATION D'INVESTISSEMENTS
FINANCIERS DANS INTERNET
Du 16 février au 14 avril 2000

Faites fructifier 100 000\$ à la Bourse
en ne prenant aucun risque...
et courez la chance de gagner des \$\$\$!

12 500 \$ dans la « catégorie scolaire »
4 500 \$ dans la « catégorie grand public »

Des prix pour la meilleure performance financière
et la meilleure gestion de portefeuille

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT!

Pour plus d'information :

(514) 864-6464 (composez le 2, puis le 1)

1 800 665-6400 (composez le 2 puis le 1)

www.bourstad.crosemont.qc.ca

bourstad@crosemont.qc.ca

Disnat

Une division de Valeurs mobilières Desjardins inc.



LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com



Bourse
de Montréal

**Collège de
Rosemont**

CENTRE
COLLÉGIAL
DE FORMATION
À DISTANCE

IMMOBILIER

Des ventes plus dynamiques qu'ailleurs

Dominique Froment

Des 10 centres urbains au Canada où les ventes de maisons existantes ont le plus augmenté en 1999, cinq se trouvent au Québec.

Si l'on se fie aux statistiques de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI), qui portent sur les 25 principaux centres urbains au pays, le marché du Québec a été beaucoup plus dynamique en 1999 que ceux dans le reste du Canada.

Ainsi, en moyenne, le nombre de maisons existantes qui ont changé de mains dans ces 25 centres a augmenté de 7 % en 1999, alors que les cinq centres situés au Québec qui font partie de l'étude de l'ACI ont tous enregistré des augmentations supérieures à 10 %. Ces données proviennent du Service d'inscriptions multiples de l'ACI.

La région de la Capitale nationale a été la plus active l'an dernier au pays. En effet, la région d'Ottawa-Carleton a terminé première, avec une hausse des maisons vendues de 18,7 %, suivie au deuxième rang par la région de Hull, où les ventes ont augmenté de 17,4 %.

Une surprise, la région de Trois-Rivières, affublée il n'y a pas si longtemps du titre de Capitale canadienne du chô-

Les plus fortes augmentations de ventes au Canada

	Augmentation du nombre d'unités vendues en 1999 (en %)	Nombre d'unités	Prix moyen (en \$)	Variation du prix moyen (en %)
1. Ottawa-Carleton	18,7	11 334	149 600	+4,0
2. Hull	17,4	2 708	91 000	+0,7
3. Trois-Rivières	17,2	1 213	68 700	-1,0
4. Vancouver	17,0	22 944	281 200	+0,9
5. Halifax	14,1	5 853	118 500	+3,9
6. Saint-Jean (N.-B.)	13,1	1 530	88 700	+1,9
7. Chic.-Jonquière	11,8	1 043	75 800	+4,4
8. Montréal	11,7	32 029	119 700	+3,6
9. Québec	10,8	6 570	88 100	+1,3
10. Saint John (T.-N.)	7,8	2 298	95 600	+3,3

Source : Association canadienne de l'immeuble
Tableau : LES AFFAIRES

mage, arrive au troisième rang au Canada avec une augmentation de 17,2 % du nombre d'unités d'habitation qui ont changé de mains.

Au sixième rang canadien, on retrouve la région de Chicoutimi-Jonquière, où la hausse du nombre de maisons existantes vendues en 1999 à

été de 11,8 % par rapport à 1998. Montréal vient juste derrière, avec une hausse de 11,7 %, ce qui se compare avantageusement aux résultats de Toronto (+6,5 %), de Winnipeg (+2,7 %) ou de Calgary (-1,7 %). La région de Québec vient au neuvième rang au Canada, avec 10,8 % de plus de maisons vendues en 1999 que l'année précédente.

Comme c'est généralement le cas dans l'ensemble du Canada, l'augmentation significative du nombre d'unités vendues n'a eu qu'un effet relatif sur les prix au Québec. C'est à Chicoutimi-Jonquière que le prix moyen des maisons vendues a le plus augmenté en 1999, soit de 4,4 %. Ce prix moyen a augmenté de 3,6 % à Montréal, de 1,3 % à Québec et de 0,7 % à Hull. Il a cependant légèrement fléchi, de 1,0 %, à Trois-Rivières. ■

Performance de bâtiments : GES acquiert Siricon+

GES, de Montréal, a fait l'acquisition de Siricon+, également de Montréal. Les deux sociétés conçoivent des logiciels pour améliorer la gestion et la performance des bâtiments. L'acquisition a une valeur de 1 M\$. Connue au Canada anglais et aux États-Unis, Siricon+ permettra à GES d'accélérer la commerciali-

sation de ses produits dans le reste du Canada et à l'étranger. GES, qui compte une centaine d'employés, exploite des bureaux à Québec et à Toronto.

Son chiffre d'affaires de près de 5 M\$ en 1998-1999 passera à 8 M\$ pour l'exercice qui se terminera le 31 mars 2000. (DF) ■

Une formation par satellite

L'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Québec (BOMA Québec) offrira pour la première fois à Montréal une formation intensive de trois jours à l'intention des professionnels de l'immobilier commercial et industriel. Intitulée *Boot Camp*, la période de formation aura lieu du 24 au 26 octobre 2000 et a pour objectif de développer les compétences et les aptitudes des participants en finances, dans les relations avec les locataires et au chapitre du leadership.

Autre nouveauté : le siège social international de BOMA a récemment lancé un programme de perfectionnement pour les cadres en immobilier (*USC/BOMA executive education program*). Comptant 4 cours de 18 heures chacun, le contenu pédagogique a été élaboré de concert avec *University of Southern California*. À Montréal, la formation, donnée en anglais uniquement, pourrait être diffusée via satellite chez la *Firme GP*. Au menu figurent des cours sur la gestion, les finances et la stratégie d'une entreprise immobilière. (AD) ■

FINANCE ET INVESTISSEMENT

LE JOURNAL DES PROFESSIONNELS DU PLACEMENT 8 NOVEMBRE 1999



LE JOURNAL DES PROFESSIONNELS DU PLACEMENT DISPONIBLE SEULEMENT PAR ABONNEMENT

Renseignements
1-877-331-2021
(514) 392-2021 Montréal

Transcontinental ÉDITION

OFFRE SPÉCIALE

D'ABONNEMENT

au journal LES AFFAIRES

Abonnez-vous pour un an

Seulement 59,95 \$ plus taxes



et recevez

52 + 6 + 12
numéros du journal LES AFFAIRES
numéros hors série dont LES AFFAIRES 500
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

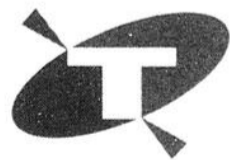
- Chèque ou mandat à l'ordre du journal LES AFFAIRES
- Envoyez-moi la facture Paiement par carte de crédit
- VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

N° de carte _____
Expiration _____ mois | _____ année
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

L'argent a une odeur

L'odeur de la liberté et du plaisir.
Faites fructifier votre argent chez nous et un jour
vous respirerez ces doux parfums à pleins poumons.



Les services financiers **Teraxis** inc.

COURTIER EN ÉPARGNE COLLECTIVE ET EN CONTRATS D'INVESTISSEMENT

Notre parole est d'argent

Montréal - Val d'Or - Rimouski - Québec - Trois-Rivières - Sherbrooke - Sept-Îles - Baie-Comeau - Chicoutimi

1 800 430-3230