

LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

Montréal • Québec • Toronto • Vancouver
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

24 MARS 2001

2,25 \$



COMMENT ACHETER UN PETIT IMMEUBLE

Les questions à se poser avant d'investir p. 45 et 53

LE GÉANT FRANÇAIS BOUYGUES ARRIVE À MONTRÉAL

La construction de ponts autour de l'île intéresse le groupe p. 7

Tournée des régions : Centre-du-Québec

À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE

La nouvelle économie encore trop absente dans la région cahier B



Le train de Virgin Rail au Royaume-Uni, commandé à Bombardier.

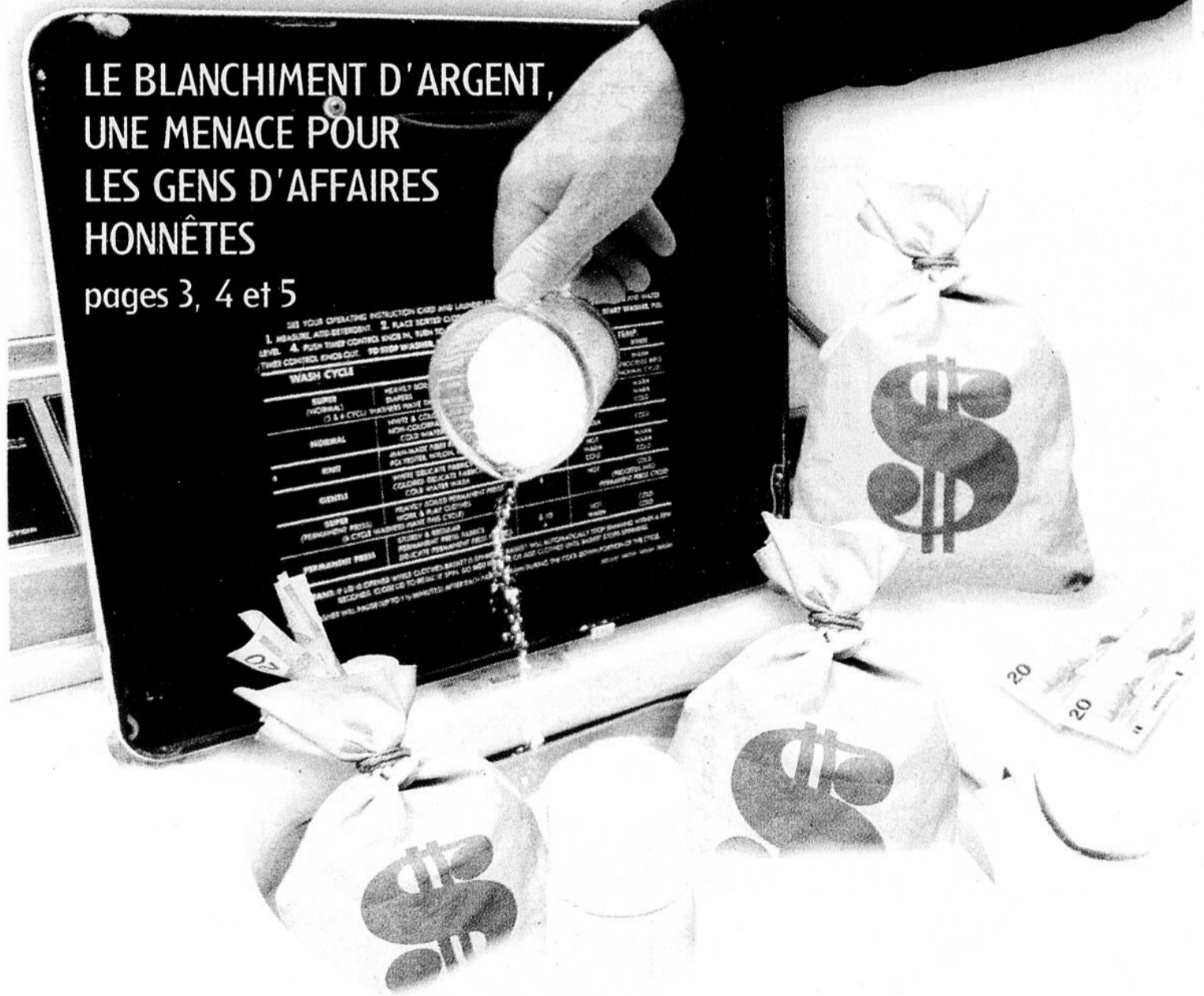
BOMBARDIER LAISSE DE GLACE

Malgré d'excellents résultats, les analystes sont prudents p. 57

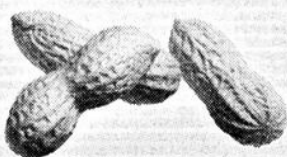
Le Québec lave trop blanc

LE BLANCHIMENT D'ARGENT, UNE MENACE POUR LES GENS D'AFFAIRES HONNÊTES

pages 3, 4 et 5



Vol. LXXIII No 12



Loyer commercial à seulement 49,95 \$ par mois?

www.solution.desjardins.com

LES SOLUTIONS D'ÉPARGNE

POSTES CANADA POST

clic.net

Desjardins affaires

SOMMAIRE

LES AFFAIRES

ACTUALITÉ

- 6 Métaforia rassure** ses créanciers nerveux
8 Québec devrait cesser de privilégier certains secteurs, selon les manufacturiers
9 La France bonifie déjà son programme d'assurance-vieillesse
10 Éditorial
 Attention à l'assurance médicaments universelle !

ENTREPRENDRE

- 13 L'innovation**, pour que les affaires marchent
17 SVP, envoyez ce courriel à tous vos amis
19 Le Chemin de fer Québec-Sud serait mis en vente
20 Communauto vous prête une auto pour deux heures
23 Pas de solutions miracles contre les pourriels

MANAGEMENT

- 29 L'art de faire** passer ses idées
34 La Charte ne protège pas un employé qui séjourne en prison
35 Un voisin gênant n'est pas suffisant pour briser un bail

IMMOBILIER

- 52 Un laboratoire** pour les nouveaux produits de construction
53 Découvrir des vices cachés avec des ratios financiers

INVESTIR

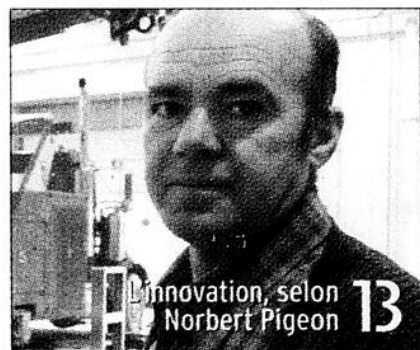
- 55 Les indices** ne disent pas toute la vérité
56 La Banque Laurentienne : encore du potentiel
67 Manitoba Telecom Services offre un potentiel intéressant
69 Création d'un indice distinct pour les obligations du Québec

DOSSIER

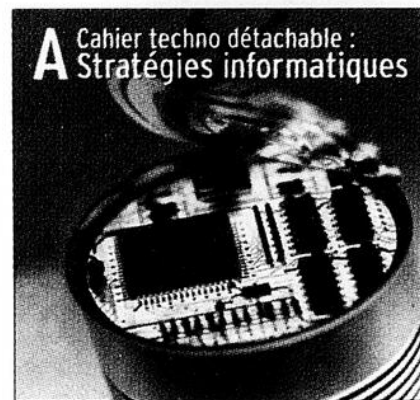
- 37 Industrie environnementale**
43 Les anges financiers

CAHIERS DÉTACHABLES

- A Stratégies informatiques**
B Tournée des régions : Centre-du-Québec



Innovation, selon Norbert Pigeon **13**



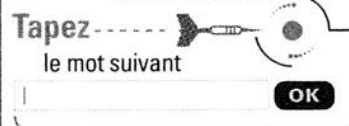
A Cahier techno détachable : Stratégies informatiques

NOTRE CHOIX DE SITES INTERNET

Dans plusieurs textes, vous trouverez l'identification visuelle ci-dessous. Elle comporte un mot clé à inscrire, dans lesaffaires.com, pour accéder à notre riche sélection de sites Internet complémentaires au reportage.

SITES CLÉS

lesaffaires.com



RUBRIQUES

- À SURVEILLER 67
 BOURSES 74 À 79
 ÉDITORIAL 10
 FONDS COMMUNS 58 À 62
 GAGNANTS/PERDANTS 74
 INTERNATIONAL 21
 INVESTISSEMENTS 14
 LE MONDE DU TRAVAIL 34
 LES AFFAIRES ET LA LOI 35
 LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 82
 MARKETING 16, 17
 OPINIONS 11
 POULS DE L'ÉCONOMIE 12
 RESSOURCES NATURELLES 70
 RÉSULTATS FINANCIERS 80, 81
 REVUE DES MARCHÉS 73
 TAUX D'INTÉRÊT 72
 TECHNOLOGIE 22 À 24, 71
 TRANSACTIONS D'INITIÉS 66
 VOTRE ARGENT 82

SERVICES

- ADRESSES INTERNET 23
 ANNONCES CLASSÉES 48 À 52
 CARRIÈRES 30 À 33
 PROFESSIONNELS 20

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Service aux abonnés

Téléphone : (514) 392-2010 • 1-800-361-7215
 Télécopieur : (514) 392-4724
 Abonnement : www.lesaffaires.com

Publicité

Téléphone : (514) 392-9000 • 1-800-361-5479
 Télécopieur : (514) 392-4723
 Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782
publicite@lesaffaires.com

Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000
 Télécopieur : (514) 392-1586
redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500 :

gelinasc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada, par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP) pour nos dépenses d'envoi postal.



DE BONNE SOURCE

Dominique Beauchamp beauchampd@transcontinental.ca
 Francis Vailles vaillesf@transcontinental.ca

Robert Parent rentre au bercail

Robert H. Parent vient d'être nommé directeur général des activités de RadioNord en Outaouais et président de **Total Création**, la maison de production de **RadioNord Communications**.

C'est un retour au bercail pour ce natif de la région de Hull. M. Parent quitte par le fait même son poste de vice-président directeur général de **Point final**, la maison de production de TQS, à Montréal, qu'il a mise sur pied il y a un an et demi. Auparavant, le gestionnaire de 48 ans était vice-président directeur général de TQS à Québec.

En Outaouais, M. Parent a notamment la responsabilité de voir au bon fonctionnement des réseaux régionaux de TQS et de TVA. Il succède à **Jean Gagnon**, qui devient directeur général de l'information pour l'ensemble de RadioNord (Abitibi et Outaouais), un nouveau poste.

En Outaouais, le directeur de l'information est **Yvon Kingsbury** et en Abitibi, **Roxan Paradis**. C'est **Ghislain Beaulieu** qui porte le titre de directeur général des activités en Abitibi, le poste parallèle à celui de M. Parent.

Cette restructuration fait notamment suite au congédiement, le 15 février, du président et chef de l'exploitation de RadioNord, **Gilles Poulin**. C'est **Pierre Brosseau** qui est président et chef de la direction de l'entreprise. ■

André Coutu dirigera le Club export

Le Club export agro-alimentaire du Québec a recruté son nouveau directeur général parmi les administrateurs de son conseil. **André Coutu**, président du conseil d'administration, en deviendra le directeur général le 2 avril. Il succède à **Paul-Arthur Huot**, devenu au début mars le président-directeur général des **Manufacturiers et exportateurs du Québec (AMEQ)**.

André Coutu, 52 ans, est vice-président, développement des marchés, d'une maison de commerce de Montréal, **Balcorp**, et membre bénévole du conseil d'administration depuis quatre ans.

Claude Champagne, vice-président, ventes et marketing, de la municipalité des Laurentides, assumera les fonctions de président du conseil d'administration.

Parmi ses premières tâches, le directeur général devra regarnir la permanence puisque le club perd deux de ses cadres : **Marie Beaudry**, directrice de la formation, et **Guylaine Tessier**, directrice des services aux membres. M^{me} Beaudry oeuvre depuis quelques semaines au développement de l'exportation au sein d'**Estrie international 2007**, tandis que M^{me} Tessier entreprend le mois prochain une nouvelle carrière.

Le Club export agro-alimentaire a une permanence de six personnes et un budget de fonctionnement de l'ordre de 2 M\$ par année. Quelque 350 entreprises en font partie.

Le Club, l'un des trois partenaires du *Salon international de l'alimentation de Montréal* dont la première présentation a eu lieu au début de mars, a l'objectif de porter à 5 milliards de dollars (GS) la valeur des exportations québécoises d'ici à 2005. L'an dernier, les expéditions de l'industrie agroalimentaire québécoise ont avoisiné les 3 GS. ■



Christiane Carmel
 Vice-présidente, finances
 Groupe Cegerco

Le besoin

- Faciliter la gestion de trésorerie d'une entreprise qui doit composer avec 8 entités légales.

La solution

- Mise en place d'un programme de répartition des coûts et des revenus d'intérêts. Ce programme permet de distribuer la portion d'emprunt de chaque entreprise ainsi que l'apport monétaire de chacune d'elles au Groupe.
- Création d'un lien électronique donnant un accès direct aux comptes de chacune des entités.

Optimisez la gestion de vos affaires! Communiquez avec un directeur de comptes de la Banque Nationale pour obtenir gratuitement un diagnostic de gestion de la trésorerie de votre entreprise.

Diagnostic de gestion de la trésorerie

inc.

BANQUE NATIONALE

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

Le blanchiment d'argent, une menace pour l'économie légale

Le Canada est qualifié de *lessiveuse de l'Amérique*, tellement l'opération est aisée

VISA DE TRAVAIL

CAN-AM
IMMIGRATION

AMÉRICAIN ET CANADIEN
GREEN CARD ET
RÉSIDENCE PERMANENTE

Propriétaires, Dirigeants,
Professionnels,
Main-d'œuvre spécialisée,
Cadres, Agents manufacturiers,
Entrepreneurs généraux et autres...

1-800-613-0656
www.immigrationcanam.com



Martin Jolicoeur
jolicoeurm@transcontinental.ca

Oubliez les campagnes et les slogans du service de police de votre municipalité : le crime paie, et fort bien à part cela !

Cela est vrai partout dans le monde, mais particulièrement au Canada où le blanchiment des produits de la criminalité est si aisé qu'on coiffe le pays du sobriquet peu flatteur de *lessiveuse de l'Amérique*. Cette machine à laver permet de blanchir des profits tirés d'activités criminelles évalués entre 10 et 17 milliards de dollars (GS) par année. C'est l'équivalent du chiffre d'affaires de **Bombardier** (16,1 GS en 2000), qui compte 58 000 employés dans 12 pays !

Au centre du manège : le Québec, et Montréal en particulier, qui sont de véritables plaques tournantes du blanchiment, dit **John Mair**, responsable de l'*Unité mixte des produits de la criminalité* à la **Gendarmerie royale du Canada (GRC)**, à Montréal.

On blanchit ici les profits du trafic de stupéfiants, évidemment, et de tout autre délit, allant du commerce d'organes au proxénétisme de prostitution juvénile, en passant par la contrebande de cigarettes, le commerce d'armes ou des activités boursières frauduleuses.

Le blanchiment d'argent prend plusieurs visages qui ne sont pas étrangers aux Québécois. Des bureaux de change,

L'ABC du recyclage des fruits de la criminalité

Il existe autant de méthodes pour recycler les produits de la criminalité que l'imagination le permet. Voici quelques moyens couramment utilisés.

Le recours à des intermédiaires

Le blanchisseur fait appel à des membres de sa famille, des amis ou des associés dignes de confiance, qui n'attirent pas l'attention, afin qu'ils effectuent des opérations pour lui. Cela facilite la dissimulation de la provenance et de la propriété des fonds impliqués.

Le schtroumpfage (ou *smurfing*)

De nombreuses personnes à l'apparence anodine (les *schtroumpfs*) déposent des sommes en espèces, se procurent des traites bancaires ou effectuent des opérations bancaires. Le montant est toujours inférieur à 10 000 \$, une somme au-delà de laquelle toute transaction devrait être déclarée au gouvernement. Les sommes peuvent ensuite être transférées dans un autre compte, par voie électronique.

L'achat de biens au comptant

Le blanchisseur achète et paie en espèces des biens de grande valeur (automobiles, bateaux, immeubles, etc.). Pour éviter les soupçons, les biens sont souvent enregistrés au nom d'un ami et revendus par la suite.

Les casinos

Le criminel se rend au casino. Il achète des jetons avec de l'argent comptant, mais *sale*. Il joue quelque temps (pour la forme) et retourne ensuite au guichet pour encaisser, par chèque, la valeur des jetons restants. Posséder un chèque du casino est tout à fait légitime !

Les sociétés caméléons

Le blanchisseur ouvre un commerce. La nature des activités et la rentabilité sont secondaires, du moment qu'il y a apparence d'une activité commerciale procurant des profits. Le dépôt d'importantes sommes d'argent est justifié par la prospérité du commerce même si, en réalité, il n'y a pas ou peu de profits.

Les opérations de change

Le blanchisseur achète des devises étrangères, dans des bureaux ayant pignon sur rue. Les devises peuvent ensuite être transférées dans des comptes bancaires étrangers partout dans le monde.

hôtels, arcades, restaurants et boîtes de nuit, sont parfois associés à cette activité. Les *machines* à blanchiment prennent aussi la forme de lave-autos, parcs de stationnement, cinémas, stations de ski et même de terrains de golf.

Des commerces du genre servent de paravent en permettant d'introduire dans l'économie légale de l'argent provenant d'activités criminelles. Ainsi, des entrepreneurs qui, en temps normal, ne feraient

pas un seul sou de profit, déposent des sommes considérables dans les comptes de banque de leur commerce.

Cette opération est nécessaire pour la simple raison que les criminels sont payés en argent liquide, et le plus souvent en petites coupures. Une poche de hockey contenant un million de dollars, en coupures de 20 \$, pèse 125 livres ! Nul besoin d'insister : la possession de telles sommes peut facilement attirer

l'attention et soulever des doutes quant à la légalité de sa provenance.

Pour se tirer d'affaires, le criminel blanchit son argent, c'est-à-dire qu'il cherche à le camoufler, en donnant l'impression qu'il provient d'une source légitime.

Pourquoi le Canada

« Le Canada est victime de ses faibles mesures de contrôle et de sa situation géographique », observe **Jeffrey Robin-**

son, auteur américain de deux livres à succès sur la question. Voisin des États-Unis, le Canada partage la plus grande frontière au monde avec le plus grand supermarché de drogue de la planète.

« Avec ses voies de communication, ses moyens de transport et son système bancaire modernes, rapides et efficaces, le Canada constitue une véritable aubaine pour les blanchisseurs », estime M. Robinson, qui commente la situation à partir de sa résidence de Londres.

Les criminels profitent de tous ces avantages pour disperser leurs fonds blanchis partout sur la planète, particulièrement dans les abris fiscaux des mers du Sud.

Citons le cas des îles Caïmans, au sud de Cuba, où on dénombre 590 banques. C'est une banque pour 49 citoyens ! Autre bizarrerie des Caraïbes, l'archipel britannique (280 km²) abrite autant de sociétés enregistrées (près de 30 000) que d'habitants !

Si les gens d'affaires impliqués dans de telles activités peuvent mettre à l'abri d'énormes liquidités pour un temps, encore faut-il qu'ils trouvent le moyen de les rapatrier de façon apparemment légitime, s'ils veulent un jour en profiter.

Qu'ils soient motards, italiens, asiatiques, colombiens ou autochtones, « les criminels ont une imagination sans bornes, lance le Torontois **Yves Lavigne**, ex-journaliste au *Globe & Mail*, auteur et spécialiste du crime organisé au pays. Le gros problème, c'est qu'en dépit du fait qu'on parle beaucoup de blanchiment à Montréal, la police ne semble jamais faire d'arrestations. »

Difficile en effet de connaître la performance des forces

policieres à ce chapitre. Une semaine après notre demande, la GRC n'avait pu fournir aucune statistique sur le nombre moyen d'arrestations et d'accusations portées chaque année en matière de blanchiment d'argent.

Il y a bien quelques coups d'éclat, dont le *Projet Compo-te*, par lequel la police a secrètement géré le **Centre international monétaire de Montréal (CIMM)**, un commerce de change de la rue Peel, à Montréal, de 1990 à 1994. L'opération a mené à la condamnation de 34 personnes.

N'empêche, la question préoccupe de plus en plus. Devant la pression internationale, Ottawa a présenté récemment son projet d'abrogation de la *Loi sur le recyclage des produits de la criminalité* (voir page 5).

On espère ainsi mettre un peu de sable dans l'engrenage des blanchisseurs qui, en plus de miner leur réputation, mènent une concurrence féroce aux commerces légitimes.

« Le blanchisseur arrive à offrir de meilleurs salaires dans son bar, de meilleurs prix sur la bière, à attirer les meilleurs groupes de musique, dit Yves Lavigne. La compétition pour la survie de l'homme d'affaires honnête est perdue d'avance. »

Autre signe que la question préoccupe, la GRC, en collaboration avec d'autres partenaires, accueillera en octobre à Montréal la deuxième *Conférence internationale sur le blanchiment d'argent (CIBA)*. Cet événement réunira 650 délégués de plus de 50 pays. ■

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Blanchiment

OK

Voir à la télévision le dimanche à 19 h

Montréal : canal 10 Sherbrooke : canal 11
Québec : canal 5 Chicoutimi : canal 4
L'Estrie : canal 9 Mauricie : canal 8
Victoriaville : canal 8

AUGMENTEZ VOS VENTES

Instructeur : Roger St-Hilaire

Instructeur : Simon St-Hilaire

APPRENEZ TOUT SUR LA VENTE

Vente stratégique^{MD}

- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Argumenter
- Prospector
- Justifier vos prix

Relation avec la clientèle

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Gérer votre clientèle
- Améliorer votre image

Montréal 17-18 avril / 14-15 mai
Québec 19-20 avril / 24-25 mai

Montréal 27 mars / 16 mai
Québec 9 mai

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



Cours de vente
Roger St-Hilaire

Formateur agréé par Emploi Québec

SIRIUSPERSONNEL présente

"Comment monter une équipe de vente"

Venez apprendre comment:

- recruter uniquement les plus performants
- rémunérer vos représentants
- limiter le roulement de personnel
- structurer vos territoires
- gérer et motiver votre équipe

La conférence se tiendra le mercredi 11 avril à compter de 18hr au Club MAA (2070 Peel). Seulement 50 places sont disponibles. Veuillez réserver au 514-876-9669.



Personne n'est à l'abri du blanchiment d'argent

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

Vous êtes un entrepreneur ayant une bonne réputation et vous menez vos affaires rondement. Vous vous croyez à l'abri de toute accusation de blanchiment d'argent. Grave erreur.

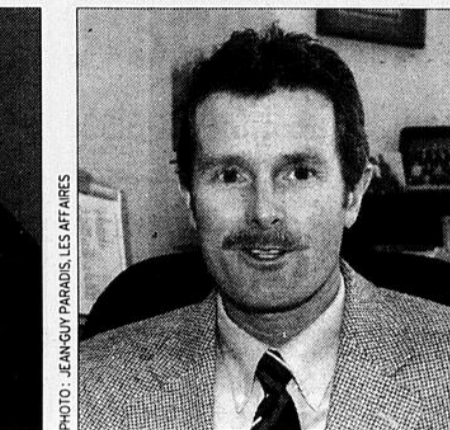
Il ne suffit plus qu'une entreprise soit directement impliquée dans des activités de blanchiment d'argent pour qu'elle soit éclaboussée. Sa réputation dépend aussi de ses fournisseurs et de ses clients.

« Les entrepreneurs ne peuvent plus faire des affaires sans se poser de questions, dit **John Mair**, inspecteur et officier responsable de l'Unité mixte des produits de la criminalité de la Gendarmerie royale du Canada (GRC) à Montréal. Un manufacturier d'hélicoptère



Guylaine Leclerc, comptable agréée et associée chez Lemieux Nolet, de Lévis, qui se spécialise dans les questions de blanchiment d'argent.

ne peut, par exemple, recevoir en guise de paiement 30 chèques tirés sur des comptes différents sans réaliser qu'il se passe quelque chose d'inhabituel. Il y a des limites à se mettre la tête dans le sable. »



John Mair, inspecteur et officier responsable de l'Unité mixte des produits de la criminalité de la GRC à Montréal

Il fut un temps où un entrepreneur n'avait qu'à prétendre, de bonne foi, ignorer la preuve

douteuse de fonds pour se tirer d'affaire. Il était donc aisé de continuer à tirer profit des produits de la criminalité.

Depuis, la jurisprudence a été établie et en cour, la notion d'aveuglement volontaire est apparue. Il y a aveuglement volontaire lorsqu'une personne, tout en ayant des soupçons fondés, préfère rester dans l'ignorance.

« L'aveuglement volontaire équivaut presque à la connaissance réelle », explique **Guylaine Leclerc**, comptable

agréée et associée au cabinet **Lemieux Nolet**, de Lévis.

« La personne a des soupçons, elle réalise la probabilité qu'il existe des faits illégaux, mais elle préfère ne pas confirmer ses soupçons pour pouvoir par la suite nier avoir eu connaissance du fait illégal », explique M^{me} Leclerc.

Un cas réel

Le notaire **Jean Villeneuve** l'a appris à ses dépens au cours des dernières années, en perdant une requête visant le paiement d'honoraires professionnels. Le juge **Jean-Pierre Bonin**, de la Cour du Québec, n'a pas cru l'argument du demandeur, voulant qu'il n'ait pas réalisé les activités illicites de son client d'alors, **Jean-Pierre Leblanc**.

Ce dernier, apparemment cultivateur de métier, avait dans une même journée acquis 15 immeubles à revenus d'une valeur de plus 2,5 M\$, avec une mise de fonds de 700 000 \$ en argent comptant ! L'explication de son client, un ex-détenu, voulait que l'argent provienne d'un commerce touristique en Jamaïque. Cela avait suffi à satisfaire le notaire.

« S'il est illégal de voler un téléviseur, il l'est tout autant de le racheter pour 15 \$ une heure plus tard dans une brasserie, dit **Yves Duguay**, agent retraité de la GRC, aujourd'hui directeur de la sécurité chez **Air Canada**. Dans certains cas, dit-il, l'ignorance est carrément coupable. » ■

Comment rester blanc comme neige

Pour éviter d'être la cible d'organisations criminelles et de devenir soi-même un blanchisseur d'argent, à son insu, pas la peine de chercher midi à quatorze heures : il faut être constamment aux aguets.

Employés, fournisseurs et clients sont susceptibles d'être à la solde des organisations criminelles qui cherchent à se servir de votre entreprise ou à l'infiltrer. Leur but : profiter de votre notoriété pour intégrer les profits de la criminalité dans l'économie légale.

Connaître ses partenaires

Pour se prémunir, il faut connaître tout de la personne ou de la société qui fait affaire avec vous, conseille **Jeffrey Robinson**, auteur du best-seller *The Merger* (McCl-

land & Stewart), une enquête approfondie sur le crime organisé au Canada et dans le reste du monde. « Il ne faut pas se contenter de réponses toutes faites. Quand on prend la peine de faire ses devoirs et d'étudier toutes les ramifications d'une entreprise (créanciers, conseil d'administration, clients, filiales, etc.), c'est fou le nombre d'entreprises qu'on peut relier au fameux *cartel de Cali*. »

Évidemment, ce travail de moine n'est pas à la portée de tous. D'autant plus qu'une information considérée suspecte dans un secteur d'activité sera jugée tout à fait légitime dans un autre. L'interprétation des informations est donc primordiale.

Pour simplifier la tâche et la rendre plus systématique, les

experts en la matière conseillent aux entreprises d'adopter un programme de gestion du risque.

Ce programme permet notamment de connaître son entourage (employés, fournisseurs et clients), d'évaluer les risques de chacun et de mettre en place des procédures pour prévenir les transactions malhonnêtes.

« Ces mesures évitent aux entreprises victimes des criminels de se retrouver dans une situation où leur réputation serait entachée et pour laquelle elles devraient assumer des coûts énormes », dit **Guylaine Leclerc**, comptable agréée et associée au cabinet comptable **Lemieux Nolet**, de Lévis, qui se spécialise dans les questions de blanchiment d'argent. (MJ) ■

Ce qui devrait éveiller vos soupçons

Sans remettre complètement en question vos relations d'affaires, il y a des indices qui devraient éveiller vos soupçons au sujet des pratiques de certains clients ou fournisseurs. En voici quelques-uns.

Méfiez-vous si un client...

- ne veut recevoir aucune correspondance à son adresse résidentielle;
- a des comptes dans plusieurs institutions financières dans une même région;
- utilise de façon répétée la même adresse, mais change fréquemment le nom du destinataire;
- est accompagné et surveillé;
- justifie ou explique trop une opération;
- cherche à dissimuler son identité;
- offre des renseignements douteux ou vagues;
- effectue des transactions importantes en argent comptant;
- utilise une carte de crédit émise par une banque étrangère.

Méfiez-vous si une société...

- n'a aucune activité commerciale apparente;
- a souvent recours à un conseiller financier ou à un intermédiaire pour régler ses affaires;
- est inscrite dans des pays producteurs de drogues ou reconnus comme étant des paradis fiscaux;
- crée des filiales dans des pays où investir semble inapproprié;
- verse des commissions excessives;
- effectue des transferts dans un grand nombre de comptes bancaires;
- obtient du financement de fiducies situées dans des paradis fiscaux.

SOURCES : GRC, FINTRAC ET KPMG

TABLEAU : LES AFFAIRES



SERVICES à la 4

Centre National de formation de vente

«COURS DE VENTE»
TOUT À FAIT DIFFÉRENT

SERGE HAMEL

Psychothérapeute P.N.L.
Formateur agréé par Emploi-Québec



LA FORMATION INCLUT UN COACHING PERSONNEL D'UN AN
(Demandez le plan de cours)

Montréal : 29-30 mars / 19-20 avril
Québec : 26-27 avril / 24-25 mai

ET SI CETTE FORMATION FAISAIT LA DIFFÉRENCE ?

Tél. : Mtl : (450) 629-2446 • 1-877-737-2446

Production VIDÉO

vidéo
multimédia
internet

(514) 278-1770
1 (877) 277-9542

www.multiproduction.com

TOP-FLITE



1 id inc.
Courtier en articles promotionnels

24 à 48 douzaines

\$19.95/dz

Incluant 2 couleurs sans frais de plaques.
Balles Top Flite XL 2000.

48 douzaines et plus...

www.1id.ca

ou contactez Gaétan Jolicoeur
au (514) 576-9964

LA THALASSO
à **L'AUBERGE DU PARC**
de **PASPÉBIAC...**

inégalable !

1-800-463-0890 • www.aubergeduparc.com



MICHEL PAUZÉ ET ASSOCIÉS INC.
CHASSEURS DE TALENTS

1470, rue Peel, Tour A, bureau 1000, Montréal (Québec) H3A 1T1
Téléphone : (514) 845-2128 Télécopieur (514) 845-8687
www.michelpauze.com

Les professionnels sont dans la mire

Ils ont la compétence et la crédibilité nécessaires pour mener à bien des opérations

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

Toute transaction importante de blanchiment d'argent cache la collaboration ou la participation, à tout le moins, d'un professionnel du milieu juridique ou du secteur financier.

« Les professionnels sont des gens très intéressants pour le crime organisé, déclare Louis Dionne, directeur de la Direction de la lutte au crime organisé à la Sûreté du Québec. Par souci d'efficacité, les organisations criminelles n'ont pas d'autre choix que d'obtenir leur collaboration. »

Les avocats, comptables, notaires et courtiers de ce monde possèdent en effet la compétence et la crédibilité nécessaires pour conférer aux opérations de blanchiment la légitimité essentielle à leur succès. À telle enseigne que John Mair, le grand patron de l'Unité mixte des produits de la criminalité à la Gendarmerie Royale du Canada, parle de ces experts comme étant de véritables facilitateurs.

Cette relation entre le crime organisé et certaines professions libérales est clairement évoquée dans le projet fédéral de révision de la Loi sur le recyclage des produits de la criminalité, qui élargit le champ d'action au-delà du domaine bancaire.

Selon ce projet, qui doit être adopté l'automne prochain, les avocats, comptables, agents immobiliers, courtiers en valeurs mobilières et représentants d'assurance-vie, entre autres, seront obligés de divulguer certains renseignements sur leurs clients. Ces déclarations pourront ensuite mener à des accusations pour blanchiment d'argent.

Naissance du FINTRAC

Depuis quelques années, on encourage les institutions

Les facilitateurs ciblés par la loi

- Les sociétés financières (banques, coopératives de crédit, caisses populaires, sociétés de fiducie et de prêt)
- Les sociétés et représentants d'assurance-vie
- Les entreprises de transfert de fonds ou de vente de titres négociables
- Les casinos
- Les courtiers en valeurs mobilières, y compris les gestionnaires de portefeuille et les conseillers en placement
- Les conseillers juridiques
- Les comptables
- Les courtiers et agents immobiliers
- Les personnes qui se livrent à des opérations de change

SOURCE : FINTRAC TABLEAU : LES AFFAIRES



financières à faire état à la police des opérations douteuses effectuées par leurs clients. Devant le peu de succès de cette mesure, Ottawa a mis sur pied à l'été 2000 un organisme national, le Centre d'analyse des opérations et déclarations financières du Canada (CAODFC), aussi appelé FINTRAC.

Relevant du ministère des Finances du Canada, cet organisme recevra à compter de l'automne prochain les déclarations sur toutes les opérations à l'égard desquelles « il y a des motifs de soupçonner qu'elles sont liées à la perpétration d'une infraction de recyclage des produits de la criminalité ».

En plus des opérations jugées douteuses, la loi exigera de déclarer tout...

- opération financière en espèces de plus de 10 000 \$;
- expédition ou réception de téléversements internationaux de 10 000 \$ ou plus;
- opération de change effectuée à un taux supérieur au taux affiché;

- paiement de frais d'opération qui dépassent les frais affichés;
- opération de 3 000 \$ ou plus dans un casino où l'individu se fait payer en chèque libellé à l'ordre d'un tiers ou ne comportant aucun bénéficiaire.

FINTRAC, dont les bureaux sont situés au centre-ville d'Ottawa, sera indépendant de toute force policière. Après l'analyse des renseignements recueillis, l'organisme pourra toutefois décider de les transmettre, à des fins d'enquête, à un service de police, à l'Agence des douanes et de revenu du Canada (en cas

d'évasion fiscale), au Service canadien du renseignement de sécurité (SCRS) ou au ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration.

La loi révisée exigera également des entreprises qu'elles conservent un certain nombre de renseignements concernant leurs clients et qu'elles mettent en place un régime de conformité. Cela implique, entre autres, la nomination d'un agent responsable, l'établissement de politiques en matière de conformité et la formation continue des employés concernant l'évolution de cette politique.

Une loi coûteuse...

Ces nouvelles responsabilités seront lourdes à assumer pour bon nombre d'entreprises, qui pourraient devoir embaucher du personnel supplémentaire dédié à la production de rapports à l'intention du FINTRAC.

Ce ne sont pas toutes les entreprises qui ont l'expertise et les ressources nécessaires pour faire face à la nouvelle loi, indique Richard Forand, directeur, enquêtes et juri-comptabilité, de Samson Bélair Deloitte & Touche.

FINTRAC assure qu'elle tentera de minimiser les coûts pour les entreprises, mais, à l'évidence, un marché s'ouvre pour les sociétés d'experts-comptables qui ne manqueront pas d'offrir une panoplie de services aux entreprises.

Se conformer à la loi aura

Inscription en ligne
www.icriq.com

donc un coût, mais il sera probablement moindre que l'amende à laquelle s'exposera l'employé ou la société qui déclinera de passer outre. Le non-respect des nouvelles clauses de la loi sera passible d'une peine d'emprisonnement de cinq ans et d'une amende pouvant atteindre 2 M\$. ■

Si c'était à refaire, votre employeur embaucherait-il le gestionnaire que vous êtes aujourd'hui ?



Misez sur le développement de vos compétences en choisissant l'un de nos programmes de formation pour cadres en exercice.

Programme exécutif CMA-MBA

Université du Québec à Montréal
Université Laval

Programme exécutif CMA

Université du Québec à Montréal
Université du Québec à Hull (français et anglais)
Université Concordia (anglais)

Séances d'information :

10 avril 2001, Montréal
11 avril 2001, Ste-Foy
17 avril 2001, Hull (français et anglais)
9 avril 2001, Montréal (anglais)

NOUVEAU !

Cheminement accéléré pour les CA et les CGA

Renseignements et inscriptions aux séances d'information :
1 800 650-ECMA
www.cma-quebec.org



ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

Dentistes

recherchés

Occasions exceptionnelles à qui saura les saisir.

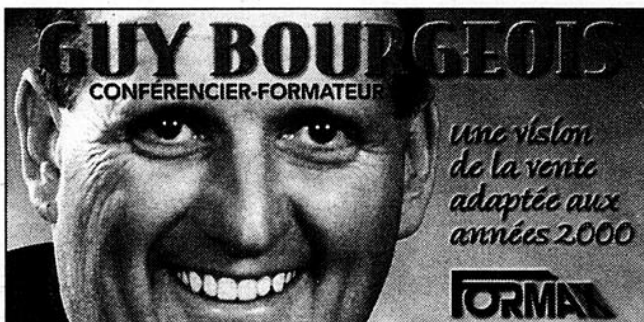
Cliniques dentaires très achalandées établies au Lac-St-Jean sont à la recherche de dentistes investisseurs intéressés en partie ou en totalité.

1- Dentiste investisseur pour clinique établie depuis 19 ans, équipe très professionnelle et dynamique, local de 1800 pi. ca. entièrement réaménagée en l'an 2000. Quatre salles opératoires, stéri-centre, panorex et ceph., CTRL informatique. La qualité de la clientèle est le plus grand atout. Rentabilité exceptionnelle. 100000\$ net pour 40 heures semaine en commençant. Possibilité de travail à pourcentage avec achat graduel.

2- Dentiste à pourcentage pour clinique ultra-moderne ayant surplus de clientèle.

3- Dentiste recherché pour établir nouveau bureau en partenariat. Financement disponible.

Contactez le Dr Louis-Bernard Courchesne au 418-679-7017.



Le développement des ventes

Les clients ont changé, les vendeurs doivent s'adapter

NOUVEAU COURS 2 jours / 399 \$

- Agir en professionnel
- Établir la confiance
- Résoudre des objections
- Conclusion de vente et suivi
- Prendre des rendez-vous
- Développer un argumentaire solide

PROCHAINES SESSIONS
MONTREAL: 3 et 4 avril
QUÉBEC: 12 et 13 juin

Le coaching d'une équipe

Vous gérez une équipe? Ce cours est pour vous

COURS D'UNE JOURNÉE 199 \$

- Comprendre et appliquer votre rôle
- Motiver vos employés
- Éviter ou gérer les conflits
- Coacher les cas problèmes
- Bâtir la confiance
- Établir de saines communications

PROCHAINES SESSIONS
MONTREAL: 8 mai
QUÉBEC: 30 mai

Séances publiques

- Manuel de cours et attestation
- Agréé par Emploi-Québec et la Chambre de sécurité financière
- Inscription requise
- Groupe de ± 15 personnes (taxes en sus)



POUR INFORMATION ET INSCRIPTION

1-800-361-0666 Fax 1-450-774-2161

Autres services

- ▶ Suivi de formation
- ▶ Cassettes audio et vidéo
- ▶ Cours de service à la clientèle et de télémarketing
- ▶ Cours et conférences adaptées à votre entreprise



www.guybourgeois.com

Métaforia se veut rassurante envers ses créanciers nerveux

La jeune entreprise éprouve des difficultés à prendre son envol à Montréal, mais elle vise toujours les États-Unis

Suzanne Dansereau
danseraus@transcontinental.ca

Devant la nervosité de ses créanciers, le président de **Métaforia**, **Stéphane Lebouyonne**, a dévoilé qu'il avait en poche une entente de principe avec le promoteur américain **Simon Property Group** en vue d'établir un centre virtuel dans le *Mall of America*, à Saint-Paul-Minneapolis, au Minnesota.

Simon est propriétaire du centre commercial, le plus grand au monde, et il gère notamment le *Caesar's Palace*, à Las Vegas. « Ce promoteur est prêt à investir dans la construction du centre, si nous réussissons à trouver le financement qui manque », nous a indiqué M. Lebouyonne.

Pour lui, il est clair depuis le début que son projet – un centre de divertissement virtuel incluant le spectacle *Océania* – ne sera jamais rentable s'il se limite au site de Montréal. Il faut l'étendre à au moins un site aux États-Unis pour qu'il le devienne et à deux sites pour qu'il fasse

beaucoup d'argent. Chaque nouveau site coûterait 13 M\$, presque deux fois moins que celui de Montréal, dit M. Lebouyonne. L'achalandage et le prix du billet seraient supérieurs d'au moins 25 % à ce qui est observé ici, croit-il.

C'est pourquoi le président de **Métaforia**, qui a déjà bénéficié du soutien de la **Société générale de financement** (SGF), de la **Caisse centrale Desjardins** et d'**Investissement Québec**, cherche d'autre financement et espère qu'on ne le laissera pas tomber. « Mon succès est lié à la capacité de financer et de déployer le projet aux États-Unis. »

C'est d'ailleurs aux États-Unis que **Métaforia** voulait originalement s'établir, mais une fois la SGF engagée, le site de départ devait être Montréal.

17 hypothèques légales

Le milieu est devenu nerveux face à **Métaforia**. Le centre de divertissement virtuel devait s'installer au **Stade olympique**, et on a l'a déménagé à l'ancien cinéma *Palace*, sur Sainte-Catherine. Il devait ou-

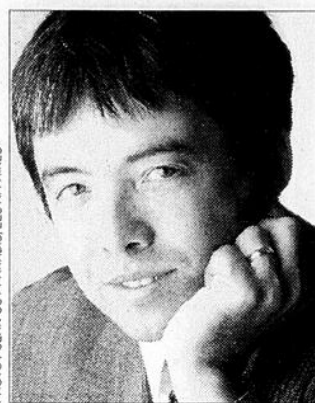
vrir ses portes à l'été 2000, mais il a été ouvert pendant seulement 24 heures le 22 décembre, avant de refermer ses portes jusqu'au 24 février à cause de difficultés techniques.

Un faux départ, donc, qui en inquiète plusieurs, y compris le commanditaire **General Motors**, qui a donné un montant forfaitaire à **Métaforia** (il s'agirait de la deuxième commandite en importance de GM au Canada).

Nouvelle tuile en mars : 17 hypothèques légales ont été enregistrées sur l'immeuble. Les créanciers sont les constructeurs à qui **Métaforia** doit encore près de 3 M\$, sur des travaux de 9 M\$. Un des créanciers, **Structures Marc Gagnon**, a même déposé un avis enjoignant **Métaforia** de payer dans un délai de 60 jours, sans quoi l'entreprise reprendra son matériel.

« Nous sommes en pourparlers; il n'y a aucun doute qu'ils seront payés. C'est juste que le fournisseur principal, **Magil Construction**, n'a pas justifié toutes ses demandes », dit-il.

Le coût du projet a grimpé



Stéphane Lebouyonne : « Il n'y a pas péril en la demeure. »

en flèche, à cause du déménagement et des délais. D'abord évaluée 26,4 M\$, la facture s'établit finalement à 36 M\$. « Il n'y a pas eu de dépassements budgétaires dans la technologie et la production, seulement dans la construction, un domaine où je n'y connais rien ».

Selon lui, le dépassement de coûts de près de 10 M\$ n'aura pas d'impact significatif s'il est amorti sur « cinq ou six ans et sur cinq ou six

sites ». Mais le hic, c'est qu'il n'y a qu'un site pour l'instant, et pas d'argent pour en construire d'autres.

La SGF a déjà investi 12 M\$ en capital-actions pour une participation de 50 %. La Caisse centrale Desjardins a consenti un prêt de 11 M\$ pour les équipements, un prêt qu'**Investissement Québec** a garanti à 70 %.

Mais lorsque les dépassements de coûts sont survenus, **Investissement Québec** a ajouté un prêt de 1,6 M\$, et la SGF et les propriétaires ont fait un effort de cautionnement additionnel pour sécuriser le prêt de Desjardins. **Métaforia** a également eu recours au programme de crédits d'impôt non remboursables pour la production multimédia.

Le reste du financement provient de sources diverses : le propriétaire de l'immeuble (**Les Immeubles Karrum**), les deux actionnaires Stéphane Lebouyonne et **Camille Gagnon** et le commanditaire GM.

Que faut-il maintenant ? Que le public montréalais aime *Océania* et le centre

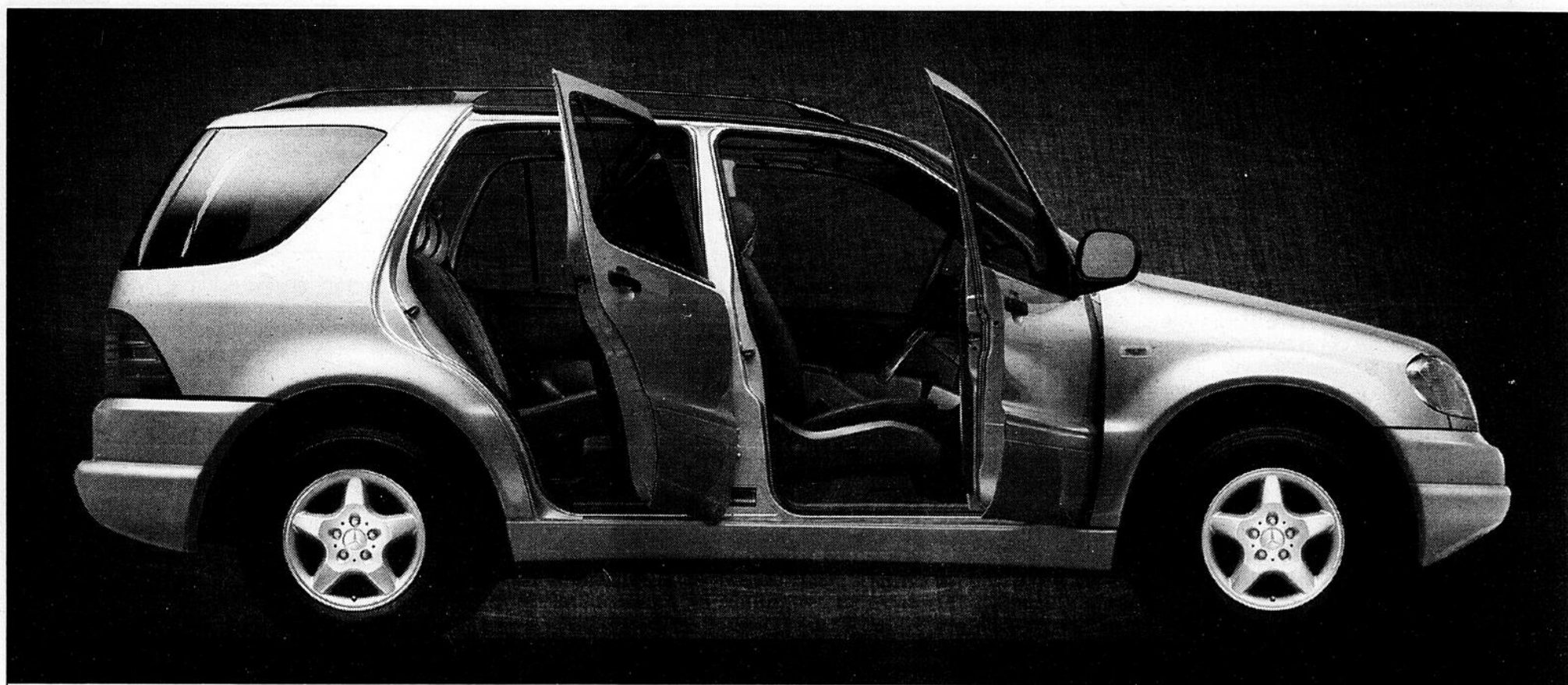
Métaforia. Samedi dernier, le centre a accueilli 1 000 spectateurs. M. Lebouyonne en veut au moins 400 000 cette année (soit une moyenne de 8 000 par semaine) pour convaincre d'autres investisseurs de financer son expansion aux États-Unis.

Plus de marketing

Est-ce réaliste ? « Le **Biodôme** attire 1,1 M de visiteurs par année », fait valoir M. Lebouyonne. Et lorsque les sondeurs de **Léger Marketing** ont interrogé les visiteurs de **Métaforia** à leur sortie, ces derniers ont affirmé qu'*Océania* était plus recommandable que le **Biodôme**.

Pour faire connaître son spectacle – vu gratuitement par 600 000 visiteurs à Lisbonne en 1998 – **Métaforia** vient de dégager une enveloppe de 1 M\$ en marketing.

Jusqu'à ce jour, les critiques dans les journaux montréalais sont partagées. Que ce soit en bien ou en mal, il y a fort à parier qu'on entendra parler de **Métaforia** dans les semaines à venir. ■



À louer : un coffre-fort de 2300 litres.

► **LA CLASSE M. À PARTIR DE 48 600\$***
L'étude la plus complète en matière de valeur automobile et de coûts de possession (prix, dépréciation, financement, entretien et autres) a récemment été rendue publique. *Intellichoice Complete Car Cost Guide* a nommé la ML320 2001

la « Meilleure valeur hors tout » de l'année dans la catégorie des utilitaires sport de taille intermédiaire!
► Pour protéger ce que vous avez de plus cher au monde, rien ne vaut la Classe M.
529\$
Une valeur équitable

Elle a subi 28 essais de collision. Elle est dotée de trois systèmes de contrôle de traction. Et l'*Insurance Institute for Highway Safety* l'a nommée « Meilleur choix » suite à des tests de collision. En outre, elle est dotée d'un vaste espace utilitaire, ce qui la rend très pratique.

► La Classe M constitue clairement un excellent placement automobile. Et son taux de location-bail la rend encore plus attrayante que jamais. Mais il s'agit là d'une offre de durée limitée, alors ne manquez pas cette occasion unique! Pour l'adresse du concessionnaire le

plus proche, faites le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à www.mercedes-benz.ca.



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

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

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 24 mois à faible kilométrage pour une ML320 Elegance 2001 avec verre teinté en option, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 5,5 % et coût d'acquisition de 55 210 \$, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser un acompte de 9 000 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 529 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 24 versements égaux de 529 \$, plus taxes, représentant un total de 12 696 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 36 000 kilomètres, au coût de 20 c le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 38 094 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. *P.D.S.F. de la ML320 Classeque 2001. Catégorie des VUS de + de 27 000 \$ (US). © Mercedes-Benz Canada Inc., 2001. Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler.

Le groupe Bouygues s'installe à Montréal

Les projets du CHUM et de ponts à Montréal intéresseraient le constructeur français

Mario Cloutier, Cannes
redaction@lesaffaires.com

Le géant français de la construction et des télécommunications, le **Groupe Bouygues**, s'installera à Montréal au cours des prochains mois. Les dirigeants de cette société, dont le chiffre d'affaires avoisine les 25 milliards de dollars canadiens (G\$), viendront en faire l'annonce à Montréal d'ici quelques semaines.

Bouygues a choisi la métropole pour y établir sa division de bâtiment et montage d'affaires. Cette installation précédera d'autres annonces, dans les prochains mois, relativement aux projets du constructeur français au Québec, au Canada et en Amérique. ont appris LES AFFAIRES durant le *Marché international des professionnels de l'immobilier* (MIPIM), qui s'est tenu Cannes.

En pourparlers depuis un an avec **Montréal International** et le **Groupe Oxygène 9**, Bouygues a déjà obtenu sa licence canadienne, même si l'emplacement de ses futurs

bureaux n'est pas choisi. La filiale québécoise du groupe, qui aura 50 ans en 2002, se nommera **Bouygues Bâtiment Canada inc.** et elle serait dirigée par un vice-président issu de la direction du développement hôtelier.

Ce pied-à-terre en Amérique devrait représenter au départ quelques dizaines d'embauches. À plus long terme, la venue du constructeur pourrait signifier la création de centaines, voire de milliers d'emplois indirects, chuchotaient-on à Cannes.

Bouygues est en effet l'un des plus importants constructeurs de ponts, de routes et d'édifices au monde. Un survol de ses réalisations les plus prestigieuses est impressionnant : le barrage sur la rivière La Grande au Québec, le tunnel sous la Manche, l'Arche de la Défense, la *Grande bibliothèque de France* et le *Musée d'Orsay*, à Paris.

Mis à part des projets privés, hôtels et bureaux, la liste des travaux publics d'envergure qui pourraient intéresser Bouygues en sol québécois est

relativement courte : le nouveau **CHUM (Centre hospitalier de l'Université de Montréal)**, une salle éventuelle pour l'**Orchestre symphonique de Montréal (OSM)** et les ponts envisagés pour prolonger les autoroutes 25 et 30 et assurer un nouveau lien entre Montréal et la rive sud.

La commission présidée par **Roger Nicolet**, qui étudie la pertinence d'un tel lien, se penchera sur un projet de pont à péage soumis par un consortium dont font partie **SNC-Lavalin**, **Dessau-Soprin** et la française **Egis**. En France, Egis travaille avec Bouygues à un important projet de viaduc autoroutier qui sera construit dans le sud du pays. La direction de Bouygues refuse toutefois de commenter ses projets québécois pour l'instant.

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe Bouygues de l'exercice 2000 s'établit à 19 milliards d'euros, soit environ 25 G\$, en progression de 20 % par rapport à 1999. À périmètre et taux de change comparables, Bouygues Cons-

truction a connu une progression de 12 % en l'an 2000.

Engagée dans des projets de construction d'envergure dans 90 pays, Bouygues n'est pas étrangère au Québec, puisqu'elle a pris part aux travaux de la Baie James au début des années 90. Le constructeur a

apposé sa griffe sur le tunnel de la Manche, le *Stade de France* à Paris, la construction du plus haut édifice religieux au monde, la *Mosquée Hassan II*, à Casablanca.

L'autre secteur du groupe,

Bouygues Telecom, compte 5,2 M de clients. Dans ce portefeuille, on retrouve la populaire chaîne de télévision privée *TFL*. Elle a vu ses recettes publicitaires augmenter de 16 % en l'an 2000. ■

DERINGER®

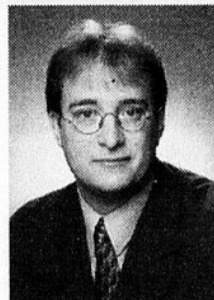
www.anderinger.com

1-800-448-8108

Courtage en Douane • Entreposage • Distribution
Transport Universel • Assurance Cargaison • Drawback

FORMATION-CONFÉRENCE

10
MONTREAL
11
QUEBEC
AVRIL
7h30 - 11h30



M. LUC POIRIER
PRÉSIDENT GROUPE CPS

GROUPE CPS
CONSULTANTS EN PROMOTION DE LA SANTÉ

En collaboration avec
FONDATION DE
l'entrepreneurship

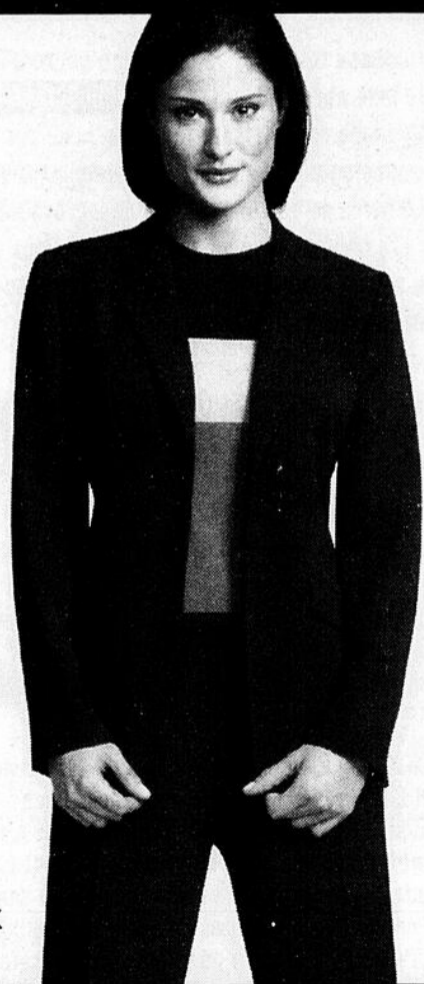
L'implantation d'un programme de santé en milieu de travail : dépense ou investissement ?

La question de la santé des employés en entreprise constitue aujourd'hui une préoccupation incontournable en matière de gestion des ressources humaines. Elle représente une facture de plusieurs milliards au Québec quant on considère ses impacts directs (absences, maladies, réclamations, etc.) et ses impacts indirects (productivité, remplacement, administration, etc.) qui peut aller jusqu'à 20% de la masse salariale d'une entreprise.

Peut-on imaginer un programme d'entretien préventif de la machine humaine qui permette à l'entreprise de contrôler cette dépense? Notre conférencier amorce avec le gestionnaire une réflexion stratégique quant aux nouvelles tendances en gestion de la santé organisationnelle.

Coût : 195 \$ + taxes

INSCRIPTION PAR TÉLÉCOPIEUR: (418) 644-6803 INFORMATION: (418) 644-6817



JONES NEW YORK



strellson

il y a des gens qui
se distinguent

CAI
AILES
CARTE-CADEAU ÉLECTRONIQUE LA PUCE-À-PORTER

AILES
CARTE LES AILES MASTERCARD

CONCOURS
elvo
CALIFORNIA
CLUBS

AILES
LES AILES DE LA MODE

Nulle part ailleurs

Québec devrait cesser de privilégier certains secteurs

« Il n'y a pas que la nouvelle économie », dit Paul-Arthur Huot

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec doit réduire le fardeau fiscal de l'ensemble des entreprises, plutôt que de privilégier certains secteurs, croit Paul-Arthur Huot.

Selon le nouveau pdg des **Manufacturiers et exportateurs du Québec** (MEQ), les effets sur l'investissement et l'emploi de programmes spécifiques à certains secteurs ne sont pas démontrés.

« Il n'y a pas que la nouvelle économie. Le gouvernement doit proposer des mesures de portée générale », dit M. Huot, à quelques semaines du premier exposé budgétaire du gouvernement de Bernard Landry.

Il s'appuie en cela sur les conclusions de récentes études américaines sur les stratégies des gouvernements pour attirer des entreprises dans leur État. En général, les programmes de crédits d'impôts, de prêts ou de garantis de prêts disponibles à l'ensemble des entreprises du secteur

manufacturier ont donné de meilleurs résultats que les programmes d'aide limités à certains secteurs.

« Les manufacturiers sont des partenaires sérieux et pragmatiques du développement économique, dit l'ancien directeur général du **Club export agro-alimentaire du Québec**. Que le gouvernement fasse une bonne gestion de ses immenses ressources; le développement économique, c'est notre domaine, comptez sur nous! »

Code du travail : un moment, svp

Selon les MEQ, le premier ministre doit placer en tête de liste de ses priorités la création et l'entretien d'un bon climat d'affaires propice à l'expansion, à l'innovation et à la création d'emplois.

Le gouvernement doit également profiter du changement de titulaire ministériel au **Travail** pour réfléchir à la suite de la réforme du **Code du travail**. « Que le gouvernement se donne un temps de réflexion supplémentaire pour

élaborer un meilleur consensus avec la pleine coopération des entreprises et des syndicats », dit M. Huot.

Dans la défense des intérêts des entreprises, les MEQ ne feront pas bande à part.

M. Huot entend bien resserrer les liens de coopération avec le **Conseil du patronat du Québec** et la **Chambre de commerce du Québec**. « De cette façon, nous couvrons ensemble tout le champ patronal », dit-il.

Paul-Arthur Huot, 47 ans, arrive à la direction des MEQ après avoir dirigé pendant près de 10 ans le **Club export agro-alimentaire du Québec**. Il a été, avec son complice de l'**Association des détaillants en alimentation**, Alain Bellefeuille, l'artisan du premier **Sial Montréal**, le **Salon international de l'ali-**

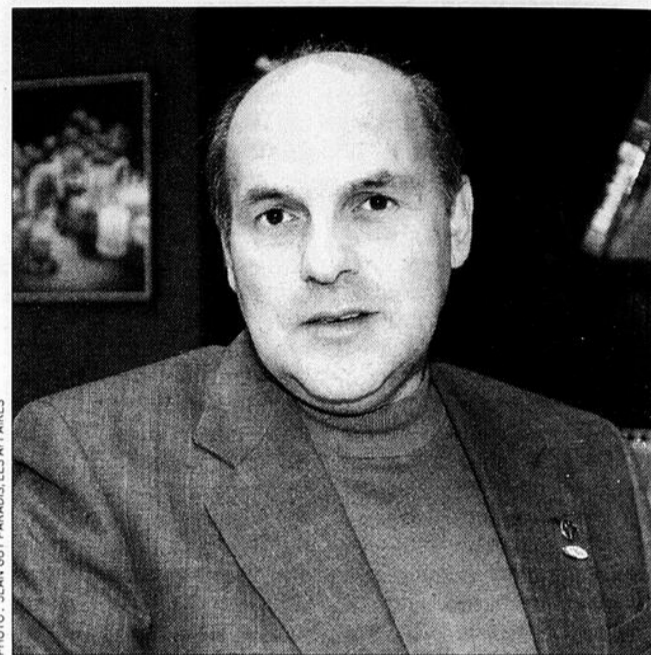
mentation, dont la présentation au début du mois mars, très réussie, a coïncidé avec son passage aux MEQ.

M. Huot accède à la présidence de l'organisme après un intervalle de six mois pendant lequel l'**Alliance des manufacturiers et exportateurs du Canada** a mené une enquête sur sa division québécoise. Les conclusions n'ont pas été communiquées. La présidence de l'organisme est demeurée sans titulaire depuis la démission en août 2001 de **Gérald A. Ponton**.

Depuis le mois de septembre, le regroupement canadien et québécois des manufacturiers et exportateurs a abandonné le vocable *alliance* afin d'éviter toute confusion avec le parti politique de **Stockwell Day**.

Le vacuum de quelques mois incite Paul-Arthur Huot

Le premier ministre doit placer en tête de liste de ses priorités la création et l'entretien d'un bon climat d'affaires.



Paul-Arthur Huot : « Les manufacturiers sont des partenaires sérieux et pragmatiques du développement économique. »

à mettre en priorité l'écoute et les communications directes aux manufacturiers membres, le développement de services, notamment un service de dépannage pour répondre rapidement aux questions des en-

trepreneurs. « Nous sommes au cœur d'un réseau d'information et d'entraide des entreprises. Il faut tirer profit des réseaux d'affaires et les mettre à la disposition de nos membres », dit M. Huot. ■

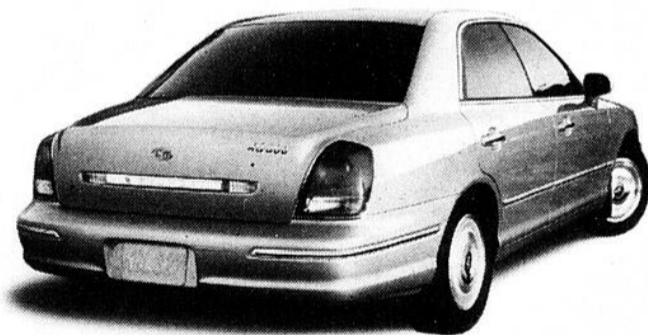
ACCÉDEZ AU GRAND LUXE.



Voici la XG300

Louez cette berline de luxe pour 365 \$* par mois/48 mois. PDSF de 31 995 \$,**

Voici une toute nouvelle berline qui redéfinit le créneau des voitures de luxe abordables : la XG300 2001 de Hyundai. Une voiture d'une élégance rare, offrant le summum de confort et de luxe ainsi qu'une technologie de pointe avec, notamment, un puissant moteur V6 de 3,0 litres de 190 chevaux d'une incroyable douceur. La nouvelle XG300 a été conçue avec un seul objectif, vous combler au chapitre de la sécurité, du confort et des performances. Certains diront que nous en faisons une obsession, et ils ont bien raison!



La XG300 offre en équipement de série : moteur V6 de 3,0 litres à DACT et 24 soupapes • transmission automatique à 5 rapports avec mode séquentiel Shiftronic • coussins gonflables frontaux et latéraux • freins antiblocage ABS aux quatre roues avec antipatinage • climatiseur automatique • glaces, verrouillage, sièges avant et rétroviseurs extérieurs à commandes électriques • sellerie et garnitures en cuir • sièges chauffants à l'avant • régulateur de vitesse et totalisateur partiel électronique multifonction • télédéverrouillage avec système d'alarme • toit ouvrant électrique • radio AM/FM/CD de haute gamme • lampes de lecture à l'arrière

www.hyundaicanada.com

DES VOITURES GARANTIES POUR LONGTEMPS : Garantie globale limitée de 3 ans/60 000 km • Garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur • Garantie de 5 ans contre les perforations • Assistance routière 24 heures de 3 ans/60 000 km comprenant livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaison, déverrouillage, remorquage et autres services. Un simple appel sans frais suffit à toute heure.

 HYUNDAI

UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

*Programme de location de Les services financiers Hyundai pour une XG300 2001 neuve. PDSF de 31 995 \$, taux d'intérêt annuel de 4,80 %, mensualités de 365 \$ pour 48 mois, sans obligation au terme du contrat de location. Coût total de location de 22 015 \$, option d'achat de 13 955 \$. Comptant de 4495 \$, première mensualité exigée. Dépôt de sécurité de 365 \$. Frais de transport, de préparation, taxes, frais d'immatriculation et frais d'administration de 350 \$ en sus. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 c par kilomètre additionnel. ** PDSF d'une XG300 2001 de 31 995 \$. Frais de transport, d'immatriculation, de préparation et taxes en sus du PDSF. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Les offres de location et de financement à l'achat sont d'une durée limitée, sur approbation du crédit, et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. Voir le concessionnaire pour les détails.

La France bonifie déjà son programme d'assurance-vieillesse

Le Québec songe à instaurer son propre système

Mario Cloutier, Cannes
redaction@lesaffaires.com

Pendant que le Québec s'interroge sur la pertinence d'instaurer une assurance-vieillesse, la France, de son côté, s'appête à bonifier les mesures d'aide destinées aux personnes âgées en perte d'autonomie.

C'est en 1997 que la France a instauré son programme d'assurance-vieillesse, qui s'est concrétisé par une prestation spécifique de dépendance (PSD). Le programme est maintenant revu.

En janvier 2002, un fonds sera créé, atteignant plus de 3 milliards de dollars CA (G\$) la première année et 5 milliards à terme, pour offrir un soutien plus « large et équitable » aux personnes âgées, qui recevront désormais une allocation personnalisée à l'autonomie (APA).

Le nouveau fonds de financement qui sera créé en France comptera, la première année, sur les sommes allouées jusqu'ici par les départements à la PSD, soit plus de 2 G\$, en plus de 1 G\$ provenant d'une partie de la CSG (contribution sociale généralisée).

La CSG est une contribution fiscale de 7,5 % que versent les Français. Elle est prélevée sur tous les revenus des particuliers, autant les salaires que les divers gains en capitaux. La protection sociale est une affaire sérieuse en France, représentant une enveloppe annuelle de 2 700 G de francs (600 G\$ CA).

Suppléer au système de santé

Au Québec, le régime d'assurance-vieillesse reposerait sur un fonds dédié au paiement des coûts d'hébergement et des services à domicile des personnes en perte d'autonomie. Ces services ne sont pas assurés par le systé-

Personnes âgées de 60 ans et plus en France 12 M (soit 20 % de la population)

Personnes âgées indépendantes :	10,8 M
Personnes en perte d'autonomie légère :	390 000
Personnes en perte d'autonomie moyenne :	264 000
Personnes en perte d'autonomie importante :	532 000

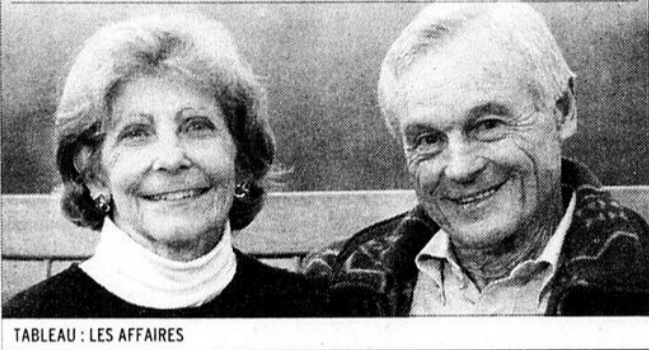


TABLEAU : LES AFFAIRES

me public de santé. Les fonds pourraient s'accumuler au rythme de 300 M\$ par année (cotisation moyenne de 135 \$ par ménage, par exemple). Québec pourrait verser dans cette caisse les sommes qu'il consacre aux personnes en perte d'autonomie.

En France, l'amélioration du programme pour les personnes âgées en perte d'autonomie est devenue nécessaire en raison des trop grandes disparités de la PSD. Cette prestation n'était versée qu'à 135 000 personnes, de façon inégale sur le territoire français. Les départements offraient des sommes variant entre 400 et 700 \$ par mois selon des critères différents d'une région à l'autre.

Les nouvelles mesures toucheront éventuellement 800 000 personnes en perte d'autonomie importante ou moyenne (sur 12 M de personnes âgées de plus de 60 ans) qui auront droit à une aide mensuelle variant entre 600 et 1 400 \$.

Le montant de l'APA sera calculé selon le degré d'autonomie et les revenus. Tout le monde aura droit à une aide minimale qui diminuera selon les ressources des bénéficiaires.

Pour une personne très dépendante, dont les revenus sont inférieurs à 1 200 \$ par mois, l'allocation sera de 1 400 \$. Elle tombera jusqu'à 280 dollars pour celui qui a des revenus mensuels supérieurs à 4 000 \$. Pour une personne moyennement dépendante, pour les mêmes niveaux de revenus, l'allocation s'élèvera respectivement à 600 et à 120 \$ par mois.

Cette aide financière servira à couvrir les dépenses de maintien à domicile : déplacements, toilette, ménage, lever, coucher. L'allocation permettra également de prendre en charge la perte d'autonomie des personnes hébergées en maison de retraite.

« Un réel progrès »

Des commentaires favorables ont salué cette réforme d'un programme. « C'est une réforme importante » qui présente un « réel progrès », pense le journaliste du quotidien *Libération*, François Wenz-Dumas, spécialisé dans les dossiers de protection sociale.

Même son de cloche chez certains économistes, mais avec quelques bémols. « Pour le contribuable, il n'est pas

clair à quelle hauteur il faut financer ces programmes et de quel niveau doit être la contribution de chacun », observe Marie-Ève Joël, directrice d'un laboratoire d'économie et de gestion à l'Université Paris-Dauphine.

À terme, le gouvernement mettra qu'environ 1 G\$ CA dans le programme, « ce qui est relativement peu sur une enveloppe globale de 600 G\$ CA. En outre, M^{me} Joël souligne l'aléatoire de ce montant, une évaluation qu'elle qualifie de « piffométrie ».

Membre d'un comité de vigilance qui épie l'action gouvernementale auprès des personnes âgées, le sociologue Bernard Ennuyer pense qu'il faut examiner la situation en détail. Il estime que la nouvelle allocation (APA) ne fera que ramener la France au niveau d'aide qui existait avant la création de la PSD.

Il questionne le principe même d'universalité de l'APA, puisqu'elle est attribuée selon les revenus et le niveau de dépendance des bénéficiaires. « Ce n'est pas quand les gens vont mal qu'on doit questionner leurs ressources. Chez le médecin, on ne nous demande pas combien on gagne. Et c'est le médecin seul qui décidera du niveau d'incapacité des personnes, alors que l'autonomie est aussi une question sociale, familiale et affective. »

En fait, ajoute M^{me} Joël, le débat n'est pas encore terminé en France. Certaines données auraient besoin d'être mises à jour et certains mythes remis en question. Des études démontrent, selon elle, que les familles françaises s'occupent encore beaucoup de leurs parents en perte d'autonomie et que ceux-ci sont souvent plus à l'aise économiquement qu'on pense.

Plusieurs observateurs citent l'Allemagne en exemple pour

la tenue d'un débat constructif qui a donné lieu à une conclusion inventive : l'assurance-vieillesse est publique et elle est financée par les salariés qui ont accepté de renoncer à un jour férié par année. Le gouvernement a d'ailleurs réussi à stabiliser ses dépenses de santé dans son Produit intérieur brut (PIB), entre 8 et 9 %, alors qu'en France, ce chiffre atteint 10 %.

L'Allemagne, il est vrai, a également instauré des mécanismes de marché concurrentiels dans son système de soins. Comme couverture de base, l'assurance-maladie privée est devenue le choix de 7 M d'Allemands dont le revenu dépasse un certain seuil. Voilà sans doute de quoi inspirer le nouveau ministre de la Santé, Rémy Trudel, pour les mois à venir. ■

Aucuns dépôts, aucuns paiements, aucuns intérêts, détails en magasin.

MONETTE SPORTS
251 boul. des Laurentides
Laval, Qc (450) 668-6466
* 1-800-263-6466
www.monettesports.com

Kawasaki
ZX6-R

La Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada

AVIS DE VENTE

Conformément à la Loi sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales et au Règlement sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales, prenez note que la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada propose de vendre la gare ferroviaire située à St. Catharines, au point milliaire 11,80 de la subdivision de Grimsby.

La demande relative à la vente de la gare sera déposée auprès du ministre du patrimoine canadien le 30 mars 2001.

Conformément au paragraphe 7 (1) de la Loi précitée, toute personne désirant s'opposer à cette vente peut le faire, dans les soixante jours suivant le dépôt de cette demande, en envoyant un avis écrit précisant les motifs de son opposition et tout autre détail qu'elle juge pertinent, à :

L'Honorable Sheila Copps
Ministre du Patrimoine canadien
Ottawa (Ontario) K1A 0M5

Une copie de l'avis d'opposition doit être envoyée simultanément à la compagnie de chemin de fer requérante, à l'adresse suivante:

Maître S.A. Cantin, c.r.
Avocat général
Chemins de fer nationaux du Canada
C.P. 8100, Succursale A
Montréal (Québec) H3C 3N4
Tel. : (514) 399-4260

Pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec :

Peter Gorski, Agent de projet
Services techniques
1 Administration Road
Concord (Ontario) L4K 4B9
Tel. : (905) 669-3242



inter.tech

Nous offrons du mobilier pour :

- Directeurs
- Réceptions
- Centres d'appels
- Résidences
- Bureautique (Mobilier ou Système Modulaire)

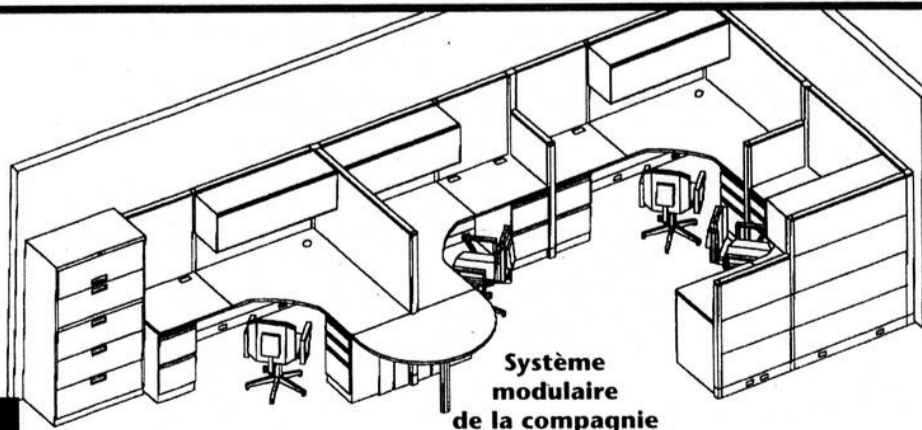
**LIVRAISON
GARANTIE
3 SEMAINES**

Certaines conditions s'appliquent

**CONSULTATION
GRATUITE**

Ébénisterie sur demande pour vos réparations ou pour vos meubles faits sur mesure.

8130, boul. Décarie (coin Royalmount) Montréal (Québec)
Tél. : (514) 344-2333 • Fax : (514) 344-3391 • www.intertechip.com • Courriel : Intertec@total.net



Système
modulaire
de la compagnie

Allsteel

ÉDITORIAL

Attention à l'assurance médicaments universelle !

Québec se prépare à créer un comité technique pour étudier l'assurance médicaments. Tout est sur la table, y compris la création d'un régime public universel. Québec a offert à **Claude Montmarquette**, professeur d'économie à l'Université de Montréal, de prendre la direction de ce comité.



Jean-Paul Gagné
gagnejp@transcontinental.ca

Éditeur

Québec est probablement motivé par deux considérations : 1. le régime d'assurance qu'il a créé en 1997 coûte cher : 1,5 milliard de dollars en 1999, en hausse de 15,4 % en 1998 et 16 % en 1999; un tiers de cette hausse s'explique par les prix des médicaments et le reste, par la hausse de la consommation; 2. ce régime coûte particulièrement cher à l'État puisque les primes et les franchises exigées de certains assurés ne comptaient en 1998-99 que pour 23 % du coût total du régime. Le gouvernement contribue un peu plus d'un milliard pour la partie « assistance » du régime, qui sert à éponger le déficit entre ce que paient les personnes âgées et les bénéficiaires d'aide sociale et le coût des médicaments qu'ils consomment (749 \$ par personne assurée en 1999).

Québec est conscient que les prix des médicaments continueront à augmenter et que le vieillissement de la population lui coûtera de plus en plus cher. Par contre, les médicaments font économiser beaucoup d'argent à l'État en raison des chirurgies évitées et de la réduction du temps de séjour à l'hôpital.

La création du régime public a été déclenchée par le coût des médicaments inscrits dans la « circulaire des makades sur pied » (personnes non hospitalisées souffrant de maladies requérant des médicaments onéreux que le gouvernement paie déjà), une affaire de 76 M\$ en 1998-99.

Ce régime couvre maintenant toutes les personnes âgées, les bénéficiaires d'aide publique et les « adhérents », soit les personnes (travailleurs autonomes et autres) qui n'avaient pas d'assurance privée. Québec aurait pu opter pour un régime catastrophe couvrant les grosses dépenses de médicaments, mais il a préféré une

solution globale et les coûts qui vont avec. La prime, établie à 175 \$ par personne en 1997, est passée à 350 \$ en juillet 2000, puis à 385 \$ en janvier 2001.

Certains accusent le gouvernement de n'avoir pris que les mauvais risques. La réalité est autre. Conformément à sa mission, l'État a continué d'assurer les bénéficiaires de l'aide sociale et les personnes âgées dans le be-

soin. Il a ajouté au régime les « adhérents », mais ceux-ci représentent le même risque que les travailleurs assurés privément.

Qui plus est, les personnes âgées ont coûté 121 M\$ de moins au gouvernement de 1995 à 1998-99, alors que les adhérents lui ont coûté 73 M\$ de plus en 1998-99 que les primes et les franchises qu'ils ont payées. Le nouveau montant de la prime devrait corriger cette aberration.

Certains fonctionnaires ont probablement en tête d'ajouter au régime public les 410 000 assurés des régimes d'employeurs, rêvant des supposées économies d'échelle qui pourraient aider à absorber l'accroissement des coûts des médicaments. Ce n'est pas évident. Les assureurs estimaient l'an dernier à 535 \$ (600 \$ cette année) la prime qui devrait être payée par chaque assuré dans un régime universel. Par ailleurs, les employeurs paient une partie des primes des régimes privés, un coût qui serait transféré dans un régime public. Et les personnes dans le besoin ne pourraient pas payer cette prime, ce qui voudrait dire que l'État devrait continuer de financer le régime.

Le comité Montmarquette devrait aussi étudier la possibilité de créer un régime d'épargne individuel à l'aide d'une déduction fiscale. Ces régimes enregistrés d'assurance médicaments (REEM) pourraient aider les personnes âgées à absorber le coût de leurs médicaments, au lieu de devoir encore compter sur un monopole public pour satisfaire ce besoin. De plus, on ne sortirait pas les compagnies d'assurances du marché de l'assurance médicaments, ce qui ferait très mal paraître le Québec. ■



Point de vue

La démocratie, amie de la croissance

Selon une enquête conduite par une organisation new-yorkaise, **Freedom House**, 41 % des habitants de la planète vivent dans des pays démocratiques. C'est beaucoup et peu en même temps. En effet, cela signifie que 59 % des gens vivent sous des régimes partiellement libres ou carrément autoritaires et répressifs.

Sur 192 pays recensés en 2000-2001, 86 pays regroupant 2,5 milliards de personnes pouvaient être considérés libres et démocratiques, 59 pays avec une population de 1,4 milliard se classaient parmi les pays en partie libres, c'est-à-dire des pays où se tenaient des élections, mais où certaines libertés fondamentales étaient absentes, tandis que 47 pays formaient le cortège des pays répressifs ou dictatoriaux. Parce que la Chine communiste fait encore partie de ce groupe de pays, on peut évaluer à 2,1 milliards les humains qui vivent dans des pays totalitaires.

Les pays libres sont ceux où il y a des élections démocratiques et où on reconnaît et garantit les droits de propriété, la liberté d'expression et d'association, l'indépendance du système judiciaire et la liberté de la presse. Même si démocratie n'est pas toujours synonyme de liberté, on peut difficilement avoir l'une sans l'autre.

Ce qui est intéressant et encourageant, c'est le lien évident que l'on peut établir entre la prospérité économique et les libertés démocratiques. En effet, Freedom House a observé sur une période de neuf ans que la croissance économique dans les pays libres et démocratiques a atteint une moyenne annuelle égale à 2,56 %. Pour les pays à système politique intermédiaire, la croissance moyenne observée a été de 1,7 %. Mais, pour les pays totalitaires

et répressifs, la croissance économique ne fut que de 1,46 %.

Cette constatation semble prévaloir non seulement pour les pays riches, mais aussi pour les pays pauvres, c'est-à-dire ceux dont le revenu par habitant est inférieur à 5 000 \$ US. Dans cette dernière catégorie, les pays libres et démocratiques connurent une croissance annuelle moyenne de 3,23 %, alors que la croissance observée

des pays pauvres et répressifs ne fut que de 1,52 %. Freedom House en conclut qu'« à partir des données colligées, il semblerait que les pays répressifs comme la Chine qui ont une croissance économique élevée sont l'exception qui confirme la règle ».

Les économistes ont depuis longtemps préten- du que l'esprit d'entrepreneurship et les institutions appropriées étaient essentiels pour permettre aux forces dynamiques de s'exprimer et de se développer. Citons trois auteurs et trois livres à ce sujet : **Milton Friedman**, *Freedom to Choose*, Avon, N.Y., 1979; **David S. Landes**, *Richesse et pauvreté des nations/Pourquoi des riches? Pourquoi des pauvres?*, Albin Michel, 2000; **Hernando De Soto**, *The Mystery of Capital*, Basic, New York, 2000.

Les leçons qui se dégagent de cette enquête révélatrice sont les suivantes : *primo*, ce ne sont pas les richesses naturelles ou les races qui distinguent les pays prospères des pays pauvres, mais la culture et les institutions qui en découlent; *secundo*, les pays riches qui désirent véritablement aider les pays pauvres devraient les inciter à adopter un environnement de liberté économique et de démocratie politique en n'hésitant point à leur fournir une aide ciblée en ce sens. Avec ce type d'aide étrangère, le monde se porterait mieux. ■



Rodrigue Tremblay
rodrigue.tremblay@umontreal.ca

Professeur à
l'Université de Montréal

LES AFFAIRES

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

Éditeur : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Rédacteur en chef : Stéphane Lavallée
Directeur, sections Actualité et Entreprendre : Francis Vaillès
Directeur, section Investir : Pierre Marcoux
Directrice des cahiers spéciaux : Claude-Sylvie Lemery
Directeur des cahiers hors série : Gilles Gagnon
Chef de pupitre : Jean-Claude Surprenant
Directeur artistique : Michel Blanchette

Publicité : Transcontinental Procom - Publications économiques
Directrice générale : Joanne Proulx
Ventes nationales : Lucie Leduc
Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd
Ventes régionales : Lyne Rivard
Ventes spécialisées : Éric Morin
Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier
Directeur des opérations : Normand Bergeron

Communications marketing, Publications économiques : Directrice : Ghyslaine Lauzon

Tirage : Directeur : François Blondin

Diffusion kiosque : Claude Proulx

Production : Numérisation : Centre de prod. partagé Mtl
Directeur : Sylvain Renaud
Coordonnatrice : Chantal Bergeron

Administration : Transcontinental Médias
Président : André Préfontaine
V.-p., finances et administration : Ginette Roy
V.-p., Publications économiques : Suzanne Gouin
Directrice administrative : Francine Grisé

Tarifs d'abonnements (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\$).

Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :

Téléphone : Montréal : (514) 392-2010
À l'extérieur de Montréal : 1 800 361-7215
Télécopieur : (514) 392-4724
Courriel : abonnement@transcontinental.ca

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.

Impression : Imprimerie Transmag

Transcontinental
MÉDIAS

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée
Président du conseil : Rémi Marcoux

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

OPINIONS

La croissance économique profite aussi aux pauvres

N.D.L.R. Synthèse d'un texte récent de l'Institut économique de Montréal (www.iedm.org)

« Les riches s'enrichissent et les pauvres s'appauvrissent. » Voilà une affirmation que l'on entend régulièrement et qui sert de conclusion toute faite à plusieurs débats, qu'il s'agisse du libre-échange ou de la réduction des impôts.

Une opinion courante veut en effet que la croissance économique ne profite pas aux pauvres. Le revenu des pauvres n'augmenterait pas ou augmenterait moins vite que celui de la population en général, de sorte que la croissance économique creuserait l'inégalité des revenus.

Un rapport de recherche préparé par deux économistes de la Banque mondiale, David Dollar et Aart Kraay, intitulé *Growth is Good for the Poor*, répond à cette opinion.

Dollar et Kraay ont rassemblé des données sur 125 pays au cours des quatre dernières décennies et les ont soumises à des analyses et des tests statistiques. Ils ont défini les pauvres comme les personnes qui occupent le premier quintile des revenus, c'est-à-dire les 20 % plus pauvres de la population.

À l'aide de 370 observations, les auteurs ont découvert qu'il existe une corrélation très étroite entre le revenu annuel moyen des pauvres et le revenu annuel *per capita* de l'ensemble de la population. Cela signifie que le revenu moyen des pauvres représente toujours la même proportion du revenu *per capita* de la population en général. Autrement dit, une augmentation du revenu *per capita* se traduit par une augmentation du revenu des pauvres dans la même proportion.

En examinant des sous-groupes, Dollar et Kraay ont confirmé que la relation ne change pas quand on passe des pays riches aux pays pauvres, ou des périodes de croissance rapide à celles de faible croissance, ou des périodes de croissance positive aux périodes de crise, ou des années 1960-1970 aux années 1980-1990.

Dans tous les cas, les différences entre la croissance du revenu moyen des pauvres et celle

du revenu *per capita* sont minuscules et non statistiquement significatives. Quand l'économie croît, le revenu des pauvres suit presque invariablement. En période de ralentissement ou de crise, le revenu des pauvres ne chute pas davantage que le revenu *per capita*.

Redistribution de la richesse

Si la croissance profite aux pauvres, il s'ensuit que les politiques ou institutions qui favorisent la croissance favorisent également les pauvres. On peut toutefois se demander si, en sus de leur impact positif via la croissance, certaines de ces politiques n'entraînent pas un effet de redistribution en sens contraire, c'est-à-dire si elles ne tendent pas à redistribuer le revenu des pauvres vers les riches. Ou, à l'inverse, si certaines politiques qui défavorisent la croissance n'ont pas un effet de redistribution positif vers les plus pauvres.

Pour vérifier cette hypothèse, Dollar et Kraay ont incorporé quatre autres variables. Deux d'entre elles, l'inflation et les dépenses publiques en biens et services, ont, selon d'autres recherches, un effet négatif sur la croissance économique. Deux autres, la somme des importations et des exportations en proportion du produit intérieur brut (comme indicateur de l'ouverture au commerce international), ainsi que la solidité de la règle de droit et des droits de propriété, stimulent au contraire la croissance. Ils ont aussi examiné l'impact de trois sortes d'institutions ou de politiques qui, croit-on, opèrent une distribution favorable aux pauvres : la démocratie, la fréquentation de l'école primaire et les dépenses sociales.

L'analyse montre qu'aucun de ces facteurs n'a d'effet de redistribution statistiquement significatif sur le revenu des pauvres, à part l'inflation, qui nuit directement aux pauvres en plus d'étouffer la croissance économique.

En isolant ces variables, on observe que la croissance du commerce international entraîne à long terme une augmentation de 8 % du revenu moyen des pauvres via la croissance économique, à laquelle s'ajoute un très faible

effet de redistribution. Le renforcement de la règle de droit se traduit par une augmentation de 54 % du revenu des pauvres via la croissance, que réduit très légèrement l'effet de redistribution.

L'augmentation de l'inflation et des dépenses publiques entraîne une réduction du revenu des pauvres (de 38 % et 43 % respectivement) via l'atténuation de la croissance.

L'indice de démocratie affiche un effet négatif de 6 % sur le revenu des pauvres et un effet de redistribution positif de 3 % (non significatif). Le taux de fréquentation de l'école primaire a un effet positif de 4 %, mais aucun effet de redistribution. Quant aux dépenses sociales, elles n'ont pas plus d'impact sur la répartition des revenus que sur la croissance économique pour la simple raison que les dépenses sociales sont en général peu ciblées et que seule une petite partie de ces dépenses atteint les pauvres.

La conclusion générale est que la croissance économique, à quelque stade que ce soit, favorise autant les pauvres que le reste de la population. L'étude démontre que les crises économiques ne touchent pas les pauvres plus durement que la population en général, que les avantages de la croissance économique pour les pauvres n'ont pas diminué au cours des dernières décennies et que les politiques éco-

nomiques qui stimulent la croissance profitent aux pauvres. Ces politiques comprennent notamment la protection des droits de propriété, la discipline budgétaire et monétaire et le commerce international. ■

Citation de la semaine

« En 1998, le gouvernement du Québec a versé 994 \$ de subventions aux entreprises non agricoles par employé oeuvrant dans des entreprises commerciales, comparativement à 383 \$ pour toutes les Provinces, à 213 \$ pour les gouvernements des provinces maritimes et à 199 \$ pour les neuf autres provinces. Au total, le gouvernement du Québec a versé 3,13 milliards de dollars aux entreprises, comparativement à 2,28 milliards pour les neuf autres provinces combinées. »

— David Murrell, professeur d'économie à l'Université du Nouveau-Brunswick, *Following the Money Trail*, Atlantic Institute for Markets Studies (www.aims.ca), mars 2001.

La croissance du commerce international entraîne à long terme une augmentation de 8 % du revenu moyen des pauvres.

Écrivez-nous !

Cette page est à vous. Nous serons heureux de publier vos commentaires et analyses sur l'actualité ou toute question d'intérêt général. Nous nous réservons toutefois le droit de faire une sélection des textes envoyés et, si besoin, de réduire leur longueur. Vous pouvez envoyer vos textes par courriel (redaction@lesaffaires.com) ou par télécopieur (514 392-1586).

N'oubliez pas de donner vos coordonnées afin que nous puissions communiquer avec vous.

L'éditeur

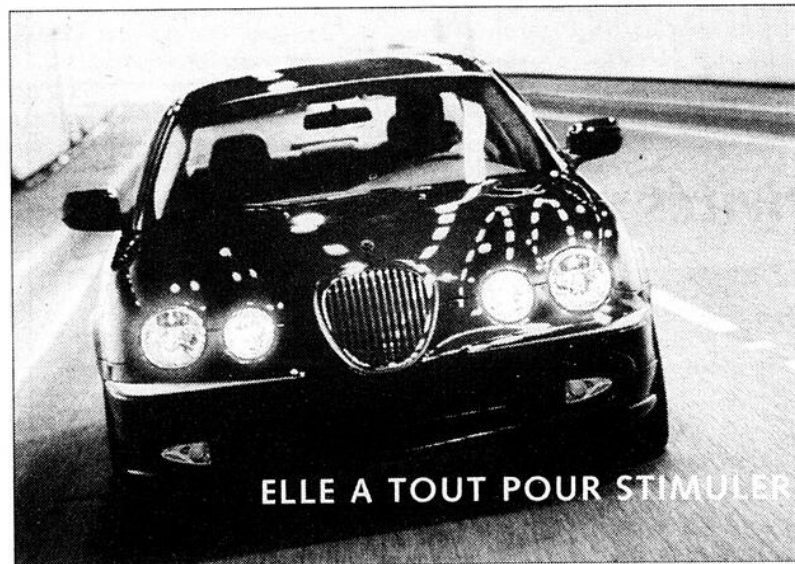
Des@ffaires champêtres...

1-888-922-0404
www.aubergerquilliams.com

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



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



ELLE A TOUT POUR STIMULER RÉGULIÈREMENT LE RYTHME CARDIAQUE.

JAGUAR

Une performance de toute beauté

Bail/ crédit à **3,9%** moyennant approb. du crédit.
Termes jusqu'à 48 mois

LA S-TYPE

Avec son choix d'un moteur V6 de 240 ch. ou V8 de 281 ch., le palpitant est toujours au rendez-vous. Pour plus de renseignements, composez 1 800 4-JAGUAR ou visitez www.jaguar.ca

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

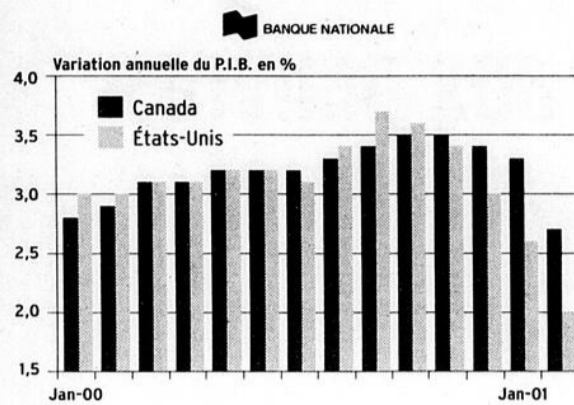


LES MOTEURS DÉCARIE INC.
55, rue Gince, Montréal (514) 334-9910



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

Prévision de la croissance économique pour 2001 (évolution du consensus des prévisions)



SOURCE : CONSENSUS ECONOMICS

Le consensus des prévisionnistes concernant la croissance économique au Canada et aux États-Unis en 2001 a été nettement révisé à la baisse au cours des derniers mois. L'automne dernier, on anticipait une croissance supérieure à 3,5 % pour les États-Unis en 2001. Le mois dernier, le consensus était de 2 % seulement. On ne prévoit toujours pas de récession en Amérique du Nord mais le ralentissement anticipé est important.

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	fév.	-0,2	1,3	2,7
Nouvelles commandes	janv.	-6,5	1,4	-5,9
Commandes en carnet	janv.	-0,2	1,5	9,8
Mises en chantier	janv.	1 651	1 568	1 744
Production industrielle	janv.	0,3	-0,4	2,4
Balance commerciale (M\$)	déc.	-37 880	-37 666	-30 611
Prix à la consommation	janv.	0,6	0,2	3,7
Prix à la production	janv.	1,1	0,2	4,8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	4,2	4,2	4,1
Revenu personnel	janv.	0,6	0,4	5,6
Indicateur avancé US	janv.	0,8	-0,5	-1,1
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	-0,4	-0,3	6,1
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	déc.	0,9	0,4	5,1
Ventes de voitures (000)	déc.	-0,3	1,6	-0,6
2. Livraisons manufacturières	déc.	-0,8	-0,01	4,0
Nouvelles commandes	déc.	-1,2	-0,6	1,1
dont : biens durables	déc.	-2,4	-1,5	-3,0
3. Inventaires manuf. (M\$)	déc.	-1,3	1,2	9,8
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,4	1,4	1,3
4. Mises en chantier (000)	fév.	156,1	170,7	168,0
Production				
Produit intérieur réel	déc.	0,2	0,2	3,3
Production industrielle	déc.	-0,2	-0,2	3,2
(dont) : manufacturière	déc.	-0,7	-0,6	2,7
Construction	déc.	0,3	0,7	0,6
Services	déc.	0,4	0,0	4,0
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	déc.	3,7	-0,7	15,7
Importations de marchandises	déc.	-0,4	2,3	6,3
Balance commerciale (M\$)	déc.	5 848,0	4 411,6	2 697,4
Inflation				
Prix à la consommation	janv.	-0,3	0,3	3,1
Prix industriels	janv.	-0,2	-0,9	3,1
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	6,9	6,9	6,8
- Québec	fév.	8,4	8,6	8,4
Rémunération hebdomadaire***	déc.	0,5	-0,1	0,8
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1999
PIB CANADA *	IV-00	2,6	4,5	4,7
Investissements *	IV-00	-9,3	7,1	14,0
Revenu personnel disponible *	IV-00	-0,2	3,5	3,8
Profits des entreprises **	IV-00	10,4	7,5	23,4
% d'utilisation capacités industri. *	IV-00	86,9	87,0	84,6
PIB ÉTATS-UNIS *	IV-00	1,1	2,2	5,0

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)

La croissance de la demande s'essouffle

Selon de récentes données publiées par Statistique Canada, la croissance de la demande intérieure finale a stagné au pays au quatrième trimestre de 2000. Cela survient après plusieurs trimestres de forte croissance. Ce repli ne laisse pas de préoccuper alors que l'économie nord-américaine semble s'engager dans une période de ralentissement économique qui n'aurait pas été observée depuis près de 10 ans.

L'un des principaux moteurs de la croissance économique au pays, les exportations vers les États-Unis, se grippe jour après jour. Les Bourses nord-américaines ne cessent de battre en retraite.

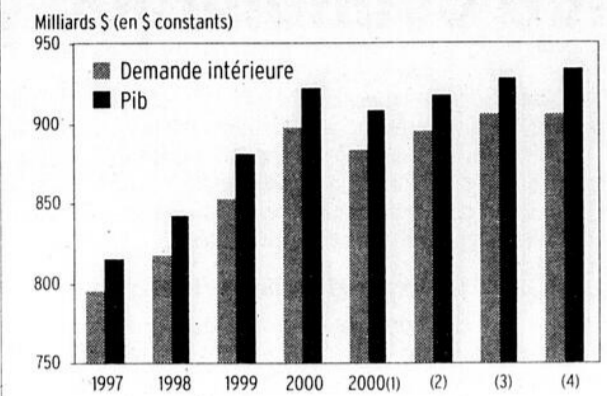
Certes, les taux d'intérêt nord-américains se sont inscrits résolument à la baisse, ce qui tempore l'anémie grandissante des économies. Il en va de même des baisses d'impôts mises en place par les administrations publiques canadiennes. Mais n'empêche, la récession prend de plus en plus racine.

Faiblesse des dépenses

Au quatrième trimestre, les dépenses de consommation ont nettement ralenti, leur taux de croissance s'étant situé à 0,6 %. C'est le secteur de l'automobile qui explique principalement ce mouvement de retraite. Les ventes de véhicules automobiles se sont en effet repliés au rythme de 8,6 % au quatrième trimestre. Les concessionnaires ont mis fin aux mesures incitatives qu'ils avaient instaurées pour écouler les modèles 2000. Le retrait de ces mesures n'a pas manqué de refroidir les ardeurs dépensières des consommateurs.

N'eût été des dépenses d'automobiles, la consommation aurait progressé au rythme de 1,1 % au quatrième

La demande intérieure au 4^e trimestre



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

trimestre. Ces dépenses furent stimulées par une hausse du revenu disponible, soit le revenu corrigé de l'impôt, de 2,4 % au quatrième trimestre. C'est la plus forte hausse depuis 1990.

Cette poussée du revenu personnel disponible a permis aux particuliers d'assainir leur bilan. Leur taux d'épargne s'est en effet relevé à 3,5 % après avoir fléchi à 2,3 % au troisième trimestre. Cependant, pour l'ensemble de l'année 2000, la croissance des dépenses personnelles ayant dépassé celle du revenu, le taux d'épargne s'est légèrement replié pour venir s'établir à 3,2 %.

Investissements des entreprises

Les investissements des entreprises dans les usines et le matériel a diminué de 2,4 % au quatrième trimestre. Si l'on exclut la construction résidentielle, qui a connu une hausse de 1,1 %, la baisse des investissements fut assez généralisée. Les investissements des entreprises donnaient déjà des signes d'essoufflement au troisième trimestre, après avoir évolué très rapidement depuis le début de 1998. Il est à noter que les investisse-

ments pour les ordinateurs et le matériel de bureau ont diminué au taux de 8,1 % au quatrième trimestre. Cela faisait suite à trois années de croissance ininterrompue.

La croissance des exportations baisse

Le ralentissement économique américain effectue de plus en plus de prélèvements dans nos exportations. La croissance de celles-ci s'est à peine établie à 0,3 % au quatrième trimestre. C'est une poursuite de la dégringolade notée au troisième trimestre. La baisse fut particulièrement prononcée du côté des ventes d'automobiles, qui se ressentent de la faiblesse conjoncturelle américaine.

Les États-Unis continuent cependant de puiser dans le pactole énergétique canadien. En volume, la croissance des exportations de gaz naturel a en effet excédé 7 %. Nos exportations de pétrole brut se sont également enflées.

Il reste que pour l'ensemble de l'an 2000, les exportations canadiennes ont crû à un rythme de quelque 10 %, un taux similaire à celui de 1999. La composition de nos exportations en 2000 a été différente de celle de l'année précédente.

Les exportations d'automobiles ont diminué légèrement, après avoir fait montre d'une grande vigueur en 1999. Comme il fallait s'y attendre, ce sont les exportations d'énergie vers les États-Unis qui ont tenu le haut du pavé.

Le volume des exportations de produits énergétiques s'est enflé au taux de 7,2 % l'an dernier, alimenté qu'il était par la forte demande d'électricité en provenance de la Californie, de pétrole brut et de gaz naturel. Du fait de l'explosion du coût de l'énergie, les exportations des produits de l'énergie ont crû en valeur au taux mirobolant de 77 % en 2000, ce qui fait bien état de l'étendue de la crise dans ce secteur. Soulignons que le prix du pétrole brut s'est accru de 60 % pour la seule année 2000 !

L'année 2000 fut marquée au coin de la prospérité pour le Canada. La croissance moyenne du PIB (produit intérieur brut) s'y est établie à 4,7 %, un taux similaire à celui de 1999. Mais déjà, au quatrième trimestre de 2000, on détectait des signes inquiétants de faiblesse, notamment du côté de la demande intérieure finale. Le début de l'an 2000 ne fut qu'une poursuite du quatrième trimestre sur la voie de la grisaille économique. Il fut ponctué par des baisses marquées des cours boursiers et des taux d'intérêt, deux signes annonciateurs de temps difficiles. ■



Raymond Théorêt

Professeur d'administration à l'UQAM

Centre de perfectionnement



Savoir gérer ses activités prioritaires : les transformer en résultats concrets

23 et 24 avril 2001 - 9 h à 17 h

En tant que gestionnaires ou professionnels, vous êtes à la recherche de la vingt-cinquième heure, confrontés aux demandes multiples reçues de l'intérieur ou de l'extérieur de votre organisation. Ce programme vous amènera à relever un défi de taille en focalisant sur les activités qui vous rapportent le plus et en les transformant en résultats concrets.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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

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

(514) 340-6001

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

ENTREPRENDRE

www.bell.ca/pme

« Les seules affaires qui marchent, ce sont les innovations »

Norbert Pigeon a conçu la dépanneuse la plus évoluée au monde



Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

Norbert Pigeon n'a pas inventé la dépanneuse, mais il a poussé son développement à un niveau qu'il estime inégalé. Le discret entrepreneur de Saint-Paul-d'Abbotsford, près de Granby, n'aime pas beaucoup parler de lui, mais il devient inarrêtable au sujet de son « bébé », sa dépanneuse pour poids lourds modèle 9240SR.

L'usine d'Industries N.R.C., dont la superficie a été presque doublée à 84 000 pi² l'an dernier, émerveillerait tous les petits garçons avec ses dépanneuses format géant qui brillent comme un miroir au soleil.

Son *Sliding Rotator* modèle 9240SR, pour le remorquage des camions lourds, est un petit bijou d'ingénierie. Son système hydraulique est contrôlé à distance (sans fil) par ordinateur. « Il peut soulever un camion de 50 000 livres et lui faire faire un tour de 360 degrés », explique M. Pigeon, président de N.R.C. Quand on fait une démonstration dans les expositions commerciales, ça attire plein de gens à notre stand. »

Ce modèle est aussi équipé d'un système de stabilisation de la dépanneuse. N.R.C. vend une de ces machines à toutes les trois semaines, au prix de 325 000 \$ à 350 000 \$ pièce.

Ce modèle est aussi le seul au monde à être muni d'un système (*slider*) qui permet à la flèche de glisser de l'avant vers l'arrière de la plateforme de la dépanneuse. Au lieu d'avoir à allonger la flèche télescopique, ce qui lui fait perdre de la capacité de levage, la flèche glisse simplement vers l'arrière de la plateforme. « Au point de vue technologique, il n'y a rien de semblable dans le monde. »

N.R.C. en vend aux États-Unis, en Europe et en Asie. Les trois quarts de ses ventes, que M. Pigeon préfère garder confidentielles, proviennent de l'extérieur du Canada. La PME de Saint-Paul-d'Abbotsford a d'ailleurs fourni tous les équipements de remorquage de poids lourds au nouvel aéroport de Hongkong.

« Il y a un interminable pont suspendu qui mène à cet aéroport, sur lequel les autos roulent pare-chocs à pare-chocs presque 24 heures par jour. Le système de dépannage y est très efficace parce que quand ça bloque sur le pont, ça peut devenir rapidement catastrophique. »

N.R.C. fabrique aussi des modèles de dépanneuses plus standards, comme des plateformes sans flèche ou avec flèche sans système de glissement. Avec le ralentissement économique aux États-Unis, la PME prévoit lancer sur le marché cette année un modèle moins évolué et donc plus économique que le 9240SR, avec moins d'électronique et plus de mécanique.

Née d'une innovation

Norbert Pigeon a commencé à faire de la soudure sur la ferme familiale pour gagner sa vie. Un jour, son beau-frère, qui possédait une station service et qui offrait le service de remorquage, lui a demandé de se creuser les méninges pour résoudre son problème. C'est que les dépanneuses qui tiraient les autos par les pare-chocs avaient le fâcheux inconvénient d'endommager la tôle sous l'auto.

Ingénieur, M. Pigeon a inventé un système qui tire les autos par les roues. Ce système innovateur est devenu la norme depuis. « Comme mon beau-frère a trouvé l'idée géniale, j'ai convaincu mon frère et ma femme de nous lancer en affaires », raconte M. Norbert. Les lettres N.R.C. sont d'ailleurs les initiales des trois fondateurs et toujours propriétaires de la PME : Norbert, Raynald et Colette.

Pour le jeune soudeur, l'apprentissage de la gestion n'a

Coup d'oeil sur l'entreprise

NOM Industries N.R.C.

ACTIVITÉ Fabrication de dépanneuses

SIÈGE SOCIAL Saint-Paul-d'Abbotsford

EMPLOYÉS 80

CHIFFRE D'AFFAIRES non disponible

MARCHÉ International

ACTIONNAIRES

Norbert, Raynald et Colette Pigeon

ANNÉE DE FONDATION 1975

pas été facile. « La finance, le marketing, les ressources humaines, etc., je n'y connaissais rien », dit Norbert Pigeon.

En plus, il a dû affronter le scepticisme de l'industrie. « Notre système était hydraulique alors que tout était mécanique à l'époque. Tout le monde pensait que notre affaire ne marcherait pas. »

M. Pigeon se rappelle avoir passé des heures au comptoir

L'entrepreneur Norbert Pigeon devant son « bébé », sa dépanneuse pour poids lourds modèle 9240SR.

des stations service pour tenter de vendre sa dépanneuse. « Comme les clients ne doivent pas attendre, à chaque fois qu'il en arrivait un, je devais me tasser sur le bout du comptoir et attendre qu'il soit servi. »

M. Pigeon a aussi connu sa part de problèmes financiers. En 1983, huit ans après avoir fondé les Industries N.R.C., l'entreprise n'avait plus aucun employé. Mais heureusement, la récession sévissait cette année-là. Heureusement parce que son compétiteur, PHE, a déclaré faillite et que M. Pigeon a pu acheter ses installations à un prix imbattable. « Je n'aurais jamais pu me payer tous ces équipements au prix régulier. »

Les clients de PHE se retrouvant sans fournisseur, M. Pigeon n'a pas eu trop de difficulté à les convaincre de lui faire confiance.

Et comme l'économie a amorcé une reprise à partir de 1984, les choses ont commencé à bien aller pour N.R.C.

N.R.C. est une authentique entreprise familiale. Outre les deux frères et la femme de l'un d'eux qui sont propriétaires, Sylvain et Stéphane, les deux fils de Norbert et Colette, travaillent dans l'entreprise, de même qu'Alexandre, le fils de Raynald. Stéphane devrait prendre la relève du président d'ici quelques années.

En passant, M. Pigeon se fait un devoir d'avoir toujours dans l'usine deux ou trois jeunes en difficulté d'apprentissage que lui réfère la commission scolaire. « Quand ils arrivent ici, des fois ce n'est pas fort. Mais quand ils repartent au bout de deux ans, tu vois le changement et c'est valorisant. Toutes les entreprises devraient faire ça », estime M. Pigeon. ■



Partager, c'est tellement enrichissant.

Avec le forfait **Petite entreprise** de Bell Mobilité, vos employés se partagent un bloc de minutes.

Pour en savoir plus :

1 888 454-5902

www.bell.ca/pme

Certaines conditions s'appliquent. Détails en magasin.

Bell
Mobilité

Imagerie (X,Y,Z) investit 2 M\$

Imagerie (X,Y,Z), une jeune entreprise de Montréal spécialisée dans les applications faisant appel à la technologie holographique, profitera de financements de 2M\$, provenant à parts égales d'**Innovatech Grand Montréal** et de la **Financière des Sciences et des Technologies**. ■

Québec

HÔTEL CLARENDON • 1,6 M\$

Le Groupe Dufour hôtels et croisières investit 1,6 M\$ en rénovation dans l'hôtel *Clarendon*, un bâtiment de 150 chambres, au cœur du Vieux-Québec, qui date de 1870. ■

Québec

ÉPICERIE MÉDITERRANÉENNE • 1,1 M\$

Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi, investit 1,1M\$ dans **Épicerie Méditerranéenne de Québec**, une entreprise manufacturière de pains et croissants destinés entre autres aux grandes surfaces alimentaires. Cet investissement servira à appuyer sa croissance. Elle emploie présentement 85 employés. (MJ) ■

Birks consacrera 2,5 M\$ à la rénovation de son édifice

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

La société **Henry Birks et fils** offrira, au cours des prochains mois, une cure de rajeunissement majeure à son édifice centenaire du centre-ville de Montréal.

Quelque 2,5 M\$ seront consacrés à la restauration de ce bâtiment, construit en 1894, à l'angle des rues Sainte-Catherine et Union. Voisin du Carré Phillips,

l'édifice abrite toujours le célèbre joaillier.

L'entrée et les vitrines de la façade principale de l'édifice seront entièrement refaites. À l'intérieur, les colonnes, plafonds, escaliers et planchers de l'édifice seront également complètement restaurés. Pour terminer, l'éclairage actuel, élégant mais plutôt faible, sera remplacé par un jeu de lumière moderne et plus performant.

Les magasins Birks de Vancouver et de Toronto, notamment, ont fait l'objet de rénovations similaires au cours des dernières années. Une enveloppe globale de 30 M\$ visant à réaffirmer l'image de marque de l'entreprise fut consacrée à cette opération.

Les travaux de la succursale de la rue Sainte-Catherine ont déjà débuté il y a quelques semaines. Ils devraient être complétés d'ici novembre. ■

Synergard consacre 1,6 M\$ à la commercialisation

Synergard Corporation, spécialisée dans les logiciels informatiques, investit 1,6 M\$ dans la recherche et la commercialisation de ses nouveaux produits. L'entreprise profite d'une garantie de prêt à la commercialisation de 150 000 \$ et d'une contribution pour les crédits d'impôt de 286 000 \$, toutes deux d'**Investissement-Québec**. L'entreprise compte une dou-

zaine d'employés. D'ici décembre, elle prévoit créer une trentaine d'emplois. ■

Charette

KALI MEUBLE • 400 000 \$

Kali Meuble, une entreprise de Charette, près de Trois-Rivières, spécialisée dans la transformation du bois massif pour la fabrication de chaises et de composantes de meu-

bles, profite d'un investissement de 400 000 \$ de Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi. L'investissement permettra à l'entreprise de regarnir son fonds de roulement et d'acquérir de nouveaux équipements, à la fine pointe de la technologie.

Près de 5 emplois seront créés au cours des prochains mois. (MJ) ■

Meubles Lemay relance ses activités avec 600 000 \$

Meubles Lemay, une entreprise de meubles de Nicolet, profite d'un investissement de 600 000 \$ provenant de Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi. Cet argent doit permettre à l'entreprise de relancer ses activités et lui fournir les moyens de réaliser une alliance avec d'autres fabricants de meubles. ■

la coopération et l'emploi, investit 500 000 \$ dans **Jeltech électronique**, une entreprise de Pointe-Claire spécialisée dans la fabrication de produits électroniques. Cet investissement lui permettra de satisfaire ses besoins de fonds de roulement, nécessaire à la croissance de ses ventes. L'entreprise compte déjà 45 employés; elle prévoit porter ce nombre à plus de 100 d'ici la fin de l'année. ■

Montréal

J.B. DESCHAMPS • 250 000 \$

J.B. Deschamps, une entreprise spécialisée dans l'impression commerciale haut de gamme de la région de Québec, investira 250 000 \$ dans sa nouvelle imprimerie montréalaise, anciennement **Imprimerie Bilodeau**, pour la doter de nouveaux équipements de préimpression. Les travaux auront lieu au cours des trois prochains mois. ■

Pointe-Claire

JELTECH ÉLECTRONIQUE • 500 000 \$

Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour

Saint-Pascal de Kamouraska

VIANDES KAMOURASKA • 400 000 \$

Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi, investit 400 000 \$ dans **Vian-des Kamouraska**, une entreprise de Saint-Pascal de Kamouraska spécialisée dans l'abattage et la préparation de viandes de porc. Cet investissement vise à soutenir le développement de l'entreprise qui prévoit embaucher une centaine d'employés. (MJ) ■

Télécopiez vos projets d'investissement à Martin Jolicoeur au (514) 392-1586

SATISFACTION GARANTIE ET ARGENT REMIS

VOLVO pour la vie

L'achat d'une Volvo a toujours provoqué une satisfaction élevée. Mais, en ce moment, on peut aussi vous remettre votre argent grâce au bail à dépôts de sécurité multiples. Donnez un dépôt de sécurité entièrement remboursable de 9 900 \$ à Volvo, et le taux de votre bail sera réduit de 2,5 %. Voilà une offre des plus satisfaisante qui en vaut vraiment la peine quand on regarde tout ce qu'offre une Volvo:

- SACS GONFLABLES FRONTAUX À DÉPLOIEMENT ADAPTÉ
- SIÈGES À PROTECTION ANTICONTRECOUP
- RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX
- SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES
- CAGE DE SÉCURITÉ EN ACIER HAUTE RÉSISTANCE
- FREINS ABS RÉPARTITION ÉLECTRONIQUE DU FREINAGE

La Volvo S80. C'est comme de l'argent en banque.

1.4%

taux de bail
Louer S80 pour 749 \$/mo (36 mois)
avec acompte de 0 \$ et Dépôt de
Sécurité Multiples, de 9 900 \$



VOLVO S80

le groupe
VOLVO

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

Saint-Hyacinthe
AUTOMOBILES CHICOINE INC.
855, rue Johnson
(450) 771-2305

Sainte-Agathe
FRANKE VOLVO
180, rue Principale
(819) 326-4775

Laval
VOLVO DE LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

Pointe-Claire
VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza
(514) 630-3666

Saint-Léonard
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
(514) 725-9394

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(450) 659-6688

* Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada. Location d'une Volvo S80 2.9 A 2001 pour 748,97 \$ par mois pendant 36 mois avec dépôt de garantie remboursable de 9 900 \$. Le dépôt de garantie est payable à la livraison et est entièrement remboursable à la fin du bail si toutes les conditions sont remplies. Aucun comptant exigé. Sur approbation de crédit seulement. Offre se limitant aux véhicules loués pour usage personnel. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Kilométrage limité à 60 000 km et frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire. Le coût total de location (exclusion faite du dépôt de garantie) est de 26 962,92 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 29 173,85 \$. Première mensualité payable à la livraison. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Taux de financement de location de 1,4 %. Le prix de détail minimum suggéré par le fabricant pour la Volvo S80 2001 est de 54 395 \$. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Tous les détails, y compris sur les autres formules de location offertes, chez votre concessionnaire Volvo. © 2001 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez notre site Web à l'adresse www.volvocanada.com.

Situation inévitable, deux journaux gratuits s'unissent

Today et Metro fusionnent pour éponger des pertes totalisant près de 15 M\$

Claude Forand - Toronto
redaction@lesaffaires.com

À Toronto, la fusion de deux des trois journaux gratuits distribués dans le métro confirme ce que prévoient les analystes depuis des mois : sur un marché déjà saturé avec quatre quotidiens payants (*Toronto Star*, *Toronto Sun*, *Globe & Mail* et *National Post*), l'arrivée de trois journaux gratuits n'est pas une formule viable.

« Toronto a besoin d'une coupe Stanley, pas de journaux gratuits ! », écrivait l'automne dernier le vétéran journaliste

Robert Fulford.

Neuf mois après leur création, deux des trois publications (*Today* publié par *Torstar* qui possède aussi le *Toronto Star*, et *Metro* publié par le groupe suédois *Metro International*) fusionnent pour éponger des pertes totalisant près de 15 M\$ et mener la vie dure au troisième acteur, *FYI Toronto*, publié par *Sun Media*, dont les pertes sont moindres puisque

sa publication relève largement du fleuron de l'entreprise, le *Toronto Sun*.

Ces pertes n'étonnent pas Ben Dubé, analyste chez *Canaccord Capital* à Montréal, qui précise que le seuil de rentabilité d'un nouveau journal n'est généralement pas atteint avant trois à cinq ans. « La fusion qui survient à Toronto était inévitable, dit-il. Le lancement des journaux gratuits est un geste défensif. Même si chacun veut protéger sa part de marché publicitaire, il n'y a pas de place pour trois ou même deux publications dans la même niche. »

Le Metro Today

Dès le 1^{er} mai prochain, 180 000 exemplaires de la nouvelle publication *Metro Today* seront distribués quotidiennement dans le métro de la Ville reine. *Torstar* et *Metro International* sont partenaires à parts égales, mais *Torstar* détiendra 75 % de l'entreprise qui en fera l'impression.

Le traitement journalistique reflètera les forces de chaque publication : les nouvelles locales et provinciales de *Torstar*, et l'actualité internationale de *Metro*, déjà présent dans 14 pays avec 18 journaux gratuits.

Un format destiné à un lecteur pressé, soutient Ben Dubé, de *Canaccord*. « Des informations traitées en quelques para-

graphes, pour intéresser des lecteurs recherchant une information condensée et dont le voyage se limite à 5 ou 10 stations de métro tout au plus », dit-il. Le volume actuel moyen est de 24 pages. On estime aussi que *Metro Today* profitera d'un apport publicitaire accru, sur un marché de l'imprimé qui représente 1 milliard de dollars (G\$) par année à Toronto. Une trentaine des 75 employés des deux publications perdront leur emploi.

Dans ce nouveau mariage, l'apport de chaque partenaire sera significatif. *Torstar* imprime déjà 200 000 copies de

La fusion n'annonce rien de bon pour *FYI Toronto*, qui enregistre des pertes moindres que ses rivaux.

Today et son réseau très étendu de 3 500 boîtes à journaux couvre tant le réseau de métro que d'autobus de la Ville reine. Mais comme *FYI Toronto* de *Sun Media*, *Today* n'a pas accès au métro. Ce n'est pas le cas de *Metro*, qui a conclu une entente de distribution exclusive de neuf ans avec *Gateway*, un réseau de kiosques à journaux qui couvre la plupart des stations de

métro. Cette entente est maintenue avec la fusion et c'est maintenant *FYI Toronto* qui restera à la porte.

La fusion n'annonce rien de bon pour *FYI Toronto*, constate Ed Strapagiel, un analyste des journaux chez *Kubas Consultants*, de Toronto. En plus de devenir le seul quotidien gratuit à ne pas entrer dans le métro, ce journal risque de cannibaliser son propre marché. *Sun Media* publie aussi le populaire *Toronto Sun*, un tabloïd vendu uniquement dans les boîtes à journaux et en kiosque la semaine. « On peut craindre que dans un marché inondé par la distribution de 300 000 journaux gratuits à chaque jour, les ventes en kiosque et dans les boîtes à journaux souffriront de cette guerre », dit-il.

FYI Toronto a été remis en main propre par des livreurs aux usagers du métro pendant des mois, mais cette pratique a été abandonnée il y a environ trois mois en raison d'un problème de propreté dans le métro, indique Marilyn Bolton, porte-parole de la Commission des transports en commun (TTC) de Toronto. M^{me} Bolton précise que pour assurer le nettoyage des lieux, *Metro* a versé un montant à la TTC, tandis que *Today* a remis plus de 100 000 \$; *FYI Toronto* n'a rien versé. ■

Groupe Estrie-Richelieu : baisse de 12 % de l'excédent

Le Groupe Estrie-Richelieu compagnie d'assurance a enregistré un excédent de 2 033 000 au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2000, en baisse de 12 % sur l'excédent de 2 309 000 de 1999.

Les primes totales de 2000 se sont élevées à 23 986 000, un gain de 17,3 % sur les 20 448 000 de 1999.

Pour ce qui est des résultats techniques, le Groupe Richelieu a enregistré, en 2000, un déficit de 814 000 \$, soit l'équivalent de 5 % des primes nettes acquises. En 1999, la société a plutôt déga-

gé un excédent technique de 88 000 \$, soit 0,6 % des primes nettes acquises.

Ce recul des résultats techniques s'expliquerait par l'augmentation du nombre de sinistres. Par contre, l'entreprise a abaissé son ratio des frais généraux, qui est passé de 12,4 % en 2000 à 11,1 % en 1999, ce qui a permis de limiter les pertes.

Par ailleurs, les revenus de placements ont progressé de 29 %, ce qui s'explique « principalement par les revenus générés par les fonds communs de placement ». (FN) ■

LES AFFAIRES
OFFRE SPÉCIALE

Abonnez-vous pour un an **Seulement 59,95 \$**
plus taxes

et recevez

52 + **5** + **12**
numéros du journal *LES AFFAIRES* numéros hors série dont *LES AFFAIRES* 500 numéros du magazine *Affaires*

ÉCONOMISEZ PLUS DE 60%

Tél. : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

Le professionnel en situation de gestion: les défis à relever

24 et 25 avril 2001 - 9h à 17h

Les professionnels d'un domaine spécialisé, que ce soit le génie, les systèmes d'information, la médecine, les soins infirmiers, les sciences comptables, le droit, l'analyse financière, la vente, le travail social, l'enseignement... sont nombreux à relever les défis de la gestion. Mais comment concilier les exigences, les connaissances et les habiletés propres à sa profession et celles qui relèvent de la gestion? Ce programme porte sur la transition d'un rôle de professionnel à celui de professionnel-gestionnaire.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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

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

(514) 340-6001

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

Centre de perfectionnement



Animatrice

Veronika Kisfalvi

Ph.D. (Management), McGill
M.B.A., HEC-Montréal
M.A. (litt. Ang.), McGill

Mme Kisfalvi est professeure à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal depuis 1986. Avant de se concentrer sur sa carrière académique, elle a dirigé une entreprise familiale pendant plusieurs années et a occupé le poste de directrice des ressources humaines à la Société canadienne de la Croix-Rouge, division du Québec.

Novell pour emporter

La gestion entière de vos affaires tient dans le creux de votre main. Grâce à votre téléphone numérique, vous pouvez désormais envoyer et recevoir vos courriels, planifier vos réunions et rechercher vos documents. Le service **Téléfureur**™ de Bell Mobilité vous ouvre les portes d'une foule d'applications d'affaires, dont Novell GroupWise. Composez le 1 888 551-8743 ou visitez www.bell.ca/bureau mobile



Bell
Mobilité

Téléfureur est une marque de commerce de Bell Mobilité Cellulaire Inc. Le service est offert uniquement là où la technologie le permet. Novell et GroupWise sont des marques déposées de Novell Inc. aux États-Unis et dans certains autres pays.

« Donnez votre budget à vos clients, pas aux agences »

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

À 35 ans, **Louis Gagnon** pense changer le monde du marketing. L'entreprise qu'il a fondée, **Youge.com**, vient de créer ce qu'il appelle la 5^e génération du marketing viral.

Le logiciel qu'il utilise permet à un annonceur de rémunérer ceux, parmi ses clients, qui lui fourniront d'autres clients. Et ce, de façon illimitée, que les ventes soient directes ou indirectes.

À l'heure actuelle, les annonceurs qui veulent inciter leurs

clients à propager des courriels sur leur produit peuvent les récompenser en leur donnant des échantillons ou des sommes d'argent. « Les gens ne parleront de votre produit que s'il est unique ou s'il représente une aubaine », dit M. Gagnon.

Une première génération de

logiciels a permis aux annonceurs de récompenser les clients selon le nombre de références données. « Un système qui peut coûter cher si les clients référés n'achètent pas », dit M. Gagnon.

Une deuxième génération rémunère ses clients en leur

donnant un pourcentage des ventes directes. Les troisième et quatrième générations de logiciels permettent à un annonceur de rémunérer les clients jusqu'à trois ou quatre générations de références ou encore trois ou quatre générations de ventes.



PHOTO: JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES
Louis Gagnon

Le logiciel utilisé par Youge.com est unique en ce qu'il permet de rémunérer les clients de façon illimitée, sans qu'on dépasse un pourcentage fixe des ventes. Le système est breveté aux États-Unis et au Canada et en instance de brevet dans les pays membres de l'OCDE, dit M. Gagnon.

Le projet de M. Gagnon ressemble à un système de vente pyramidal auquel on aurait retranché la forme hiérarchique et la répartition inéquitable de la richesse qui le rendent illégal. C'est KPMG qui

VIRAL

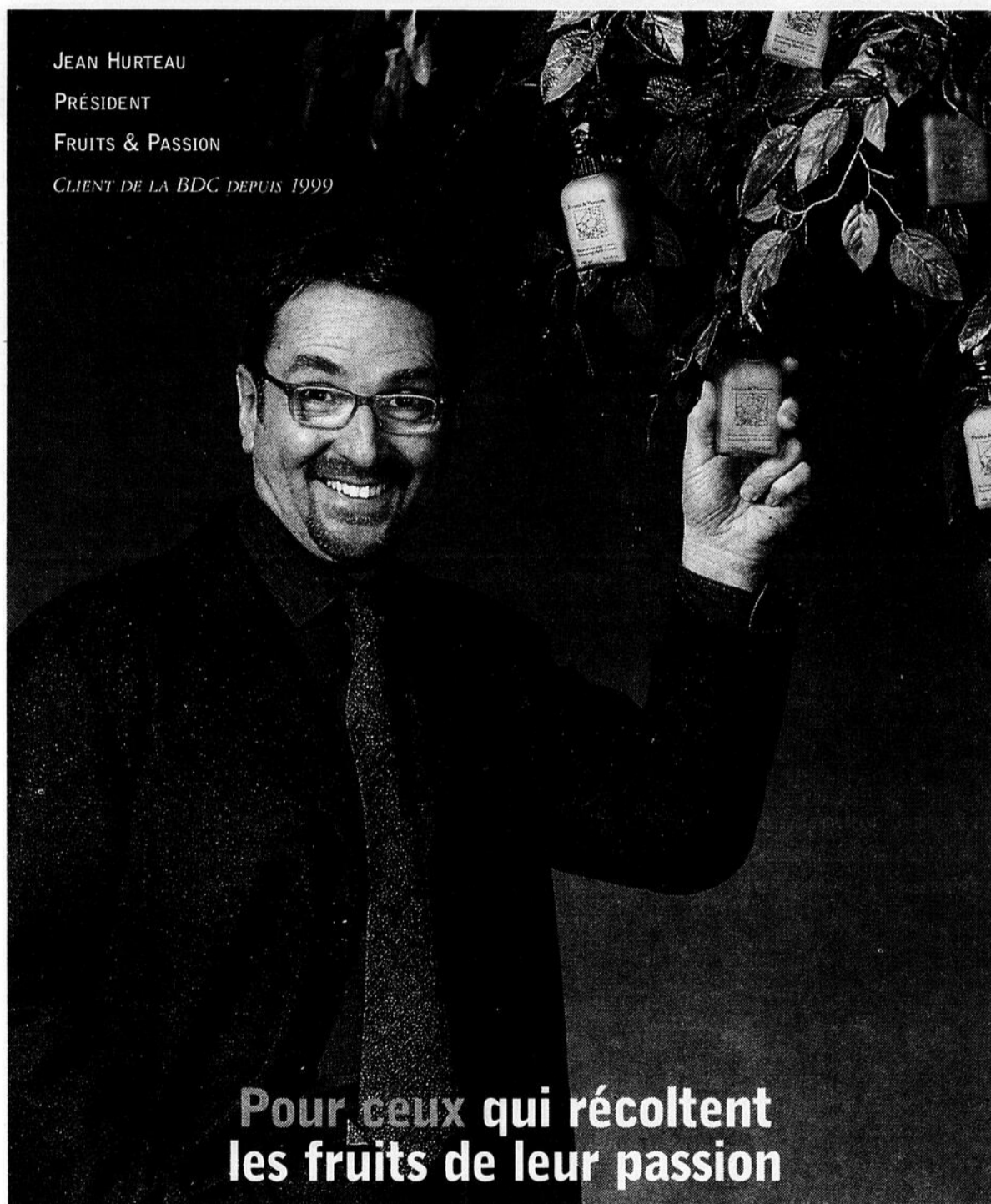
valide les ristournes aux clients. Pour les questions financières et informatiques, Youge.com s'est notamment assuré le concours de la **Banque HSBC** et de **CGI**.

M. Gagnon a été coopérant international et a déjà eu pour mandat de propager l'utilisation de condoms en Afrique et en Inde. Il vient d'obtenir 1 M\$ du fonds **Sojceci-IUGO** (une firme de capital-risque de la famille d'**André Chagnon**, ex-proprétaire de **Vidéotron**).

La semaine dernière, il a conclu son premier contrat avec **Exit.ca**, le grossiste de voyages en ligne de **Transat**. Il promet d'annoncer sous peu une entente avec une grande compagnie de télécommunications. Les services financiers et les télécoms – qui vendent des produits non différenciés – sont d'excellents clients potentiel pour le marketing viral rémunéré, croit-il.

Mais certains demeurent sceptiques. Les internautes accepteront-ils de devenir des vendeurs auprès de leurs amis ? « S'ils font des économies, oui », croit M. Gagnon.

Mais son argument le plus noble est le suivant : « Ce genre de marketing est démocratique. Nous avons inventé une machine à redistribuer de la richesse. Au lieu de donner leur budget de marketing aux agences, les annonceurs récompensent leurs clients pour avoir fait ce qu'ils auraient peut-être fait gratuitement, c'est-à-dire parler de leur produit. » ■



JEAN HURTEAU

PRÉSIDENT

FRUITS & PASSION

CLIENT DE LA BDC DEPUIS 1999

Pour ceux qui récoltent
les fruits de leur passion

Bien qu'elle œuvre dans un secteur où la concurrence peut manquer de douceur, l'entreprise de produits de soins corporels Fruits & Passion a réussi à s'imposer non seulement au Canada et aux États-Unis, mais aussi à étendre ses ramifications en Europe, en Asie et en Amérique du Sud. Le prêt à terme accordé par la BDC a permis à l'entreprise de construire une nouvelle usine de 60 000 pieds carrés. Il semble bien que Jean Hurteau ait tous les outils en main pour faire fructifier davantage son affaire.

Vous cherchez à faire croître votre entreprise ? Voyez la banque qui offre du financement non conventionnel, du capital de risque et des conseils en gestion. Composez le 1 888 INFO-BDC ou visitez notre site Web à l'adresse : www.bdc.ca

Canada

Banque de développement du Canada
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME

BDC

S'il vous plaît, envoyez ce courriel à tous vos amis...

Le marketing viral se propage partout dans le monde à la vitesse de l'éclair

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Qu'ont en commun **Bradley Chait, Mahir Cagri** et la **National Discount Broker's Group (NDBG)**? Ils sont devenus célèbres malgré eux grâce à la puissance virale d'Internet.

Bradley Chait est un avocat londonien qui a envoyé à six de ses amis le courriel érotique que sa blonde venait de lui faire parvenir au lendemain d'une folle nuit d'amour.

VIRAL

Quelques jours plus tard, son courriel avait fait le tour de la Grande-Bretagne, sa photo était à la une des journaux et sa petite amie, **Claire Swire**, s'est vue forcée de se réfugier à la campagne.

Mahir Cagri est un Turc qui a construit un site Web dans le but de trouver l'âme soeur. Intitulé *ikissyou.org* et modifié par un pirate informatique, son site était tellement hilarant qu'il a fait le tour du monde.

Il figure aujourd'hui dans le livre des records *Guinness*. Quant à M. Cagri, il s'apprête à sortir un disque intitulé *I Kiss You*.

L'histoire de la NDBG est tout aussi surprenante. Cette compagnie d'assurances du

New Jersey a enregistré le cri d'un canard sur l'une des sept options de sa boîte vocale.

Un client a tellement aimé qu'il a fait circuler l'information sur le Net.

Quelques semaines plus tard, NDBG a rapporté que le nombre de ses nouveaux clients avait augmenté de 75%!

Les annonceurs veulent en profiter

L'effet multiplicateur du Net est illimité. Et il semble que de plus en plus d'annonceurs essaient d'en profiter.

Depuis deux ans, aux États-Unis, au Canada et en Europe, il se lance des campagnes de *marketing viral*, des campagnes où l'on veut inciter les internautes à propager eux-mêmes la publicité.

« Le marketing viral, c'est quand vos clients font le marketing à votre place », explique **Roman Bodnarchuck**, président de l'agence torontoise **N5R.com**, l'un des pionniers du marketing viral au Canada.

Hotmail.com est le premier grand succès commercial de marketing viral. En 1997, les patrons du site ont décidé d'insérer, dans chaque courriel envoyé par leurs membres, un petit signet disant « obtenez gratuitement une adresse de courriel avec Hotmail ».

En moins d'un an, Hotmail comptait 12 millions de membres, avec un investissement publicitaire d'un



Voici le programme « Recommandez-nous » de Procter & Gamble. En échange de 10 références, on offre des échantillons gratuits aux internautes.

demi-million de dollars US.

Mais avec la chute des investissements Internet, la tiédeur des consommateurs devant la surabondance de messages et l'arrivée d'un ralentissement économique, le marketing viral restera-t-il contagieux?

Cet outil se prête très bien aux promotions et aux concours, disent les experts. La campagne virale que l'agence montréalaise **Diesel Marketing** a conçue pour l'engin de recherche **Copernic** lui a permis de récolter 33 000 nouveaux abonnés à un prix d'acquisition deux fois moins élevé, indique **François Laroche**, responsable du *e-marketing* chez Diesel.

C'était un concours donnant la possibilité aux participants de remporter un billet d'avion à condition d'envoyer le cour-

riel de **Copernic** à 10 internautes, lesquels devenaient aussi admissibles au concours et obtenaient, en prime, un abonnement à la version de base de **Copernic** (on essayait ensuite de leur vendre une version plus puissante du logiciel).

L'an dernier, **Sears Canada** et **N5R** ont organisé un concours qui a permis à Sears de récolter en huit semaines la moitié du nombre de clients en ligne obtenus durant toute l'année 1999.

« Voilà une façon de vous bâtir un bel échantillonage », dit **Louis Gagnon**, président de l'agence **Youge.com**, qui se spécialise en marketing viral rémunéré (voir texte en page 16).

L'un des avantages du marketing viral pour les promotions est son coût, croit **François Laroche**. « Quand ça marche, vos coûts d'acqui-

sition de nouveaux clients deviennent négligeables », dit-il.

« Cela peut représenter une économie de 50% par rapport à d'autres campagnes de marketing direct, renchérit **Victor Carr**, président de la maison de production **Noisemedia**, de Vancouver. Vous payez pour la production, dans certains cas pour les noms, mais pas pour les frais de livraison. »

Le marketing viral peut aussi servir à bâtir votre marque. Ce Noël dernier, au Canada anglais, **Molson** a décidé de recourir à une campagne de marketing viral dans le cadre d'une stratégie visant à rajeunir sa bière **Molson Ex**.

En plus d'une campagne télé, il y a eu des cartes de souhaits électroniques divertissantes et artistiques sur le thème *Have you had Ex Today?* (un jeu sur le mot *Sex*). « Initialement, j'étais sceptique, avoue le vp marketing de Molson, **Rob Guénette**, mais aujourd'hui, je suis emballé. Tout le monde a eu le courriel, même ceux qui ne s'intéressent pas au Web », dit-il.

Molson a dû prendre connaissance de ce que **Budweiser** a réalisé avec sa campagne **Wazzup!** qui est en train de créer une sous-culture chez les jeunes Anglo-Saxons et les Noirs aux États-Unis (des jeunes à travers le monde tirent la langue et se disent *Wazzup!* en plus de s'envoyer des courriels mettant en vedette un extra-terrestre en 3-D).

« La clé de ces campagnes, c'est qu'elles n'ont pas l'air

d'une pub », disait récemment **Jim Press**, le pdg de **Toyota** aux États-Unis, après avoir lui aussi annoncé son intention de faire appel au marketing viral pour rajeunir la clientèle de Toyota.

Des mises en garde

Au Québec, après une période d'engouement, le marketing viral suscite moins d'enthousiasme. Le marché est-il trop petit?

« C'est que les campagnes ne fonctionnent pas toujours, dit **François Laroche**. Le monde à vos pieds, on ne peut pas vous le garantir, lance-t-il. Plus les internautes sont sollicités, plus il faut faire des exploits virtuels (*stunts*) pour attirer leur attention et ça, ça coûte cher, poursuit-il. Au Québec, ce ne sont pas tous les annonceurs qui ont les budgets. »

Chose certaine, le marketing viral donne le gros bout du bâton à l'internaute. « Tu es obligé de t'en remettre aux gens à qui tu envoies ton courriel et eux font ce qu'ils veulent après », dit M. Laroche.

La clé, selon lui, est de faire une offre valable à l'internaute avant de lui demander de propager votre message. Et de s'assurer qu'on a sa permission. « La transparence avant tout », lance M. Laroche. ■

SITES CLÉS
lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Viral OK

AU CŒUR DE MONTRÉAL

10975*\$

UNE PROPOSITION D'AFFAIRES.

En effet pour chaque nuit passé à notre hôtel, nous vous offrons un coupon d'essence de 10 \$.

*selon disponibilité

HÔTEL *Maritime* PLAZA

1155, rue Guy, Montréal (514) 932-1411
Réservations: 1-800-363-6255
www.hotelmaritime.com

Mini-Lotus

Votre bureau dans la poche, c'est maintenant possible. Grâce à votre téléphone vous avez désormais accès à votre courriel, votre agenda ainsi qu'à votre carnet

Lotus Mobile Notes n'est qu'une des nombreuses applications maintenant le service **Téléfureteur** de Bell Mobilité. Composez le 1 888 551-8743

www.bell.ca/bureaumobile

Bell Mobilité

numérique, d'adresses, offertes avec ou visitez

Téléfureteur est une marque de commerce de Bell Mobilité Cellulaire Inc. Le service est offert uniquement là où la technologie le permet.

Couche-Tard exploitera les Mainway d'Irving

François Normand

normandf@transcontinental.ca

Alimentation Couche-Tard exploitera 56 magasins **Marché Mainway**, propriété des **Pétroles Irving**. Les deux entreprises viennent de conclure une entente de coentreprise en vertu de laquelle les 56 magasins, situés dans l'est du Québec, seront transformés en magasins Couche-Tard.

Dans son édition du 24 février, le journal **LES AFFAIRES** rapportaient que Couche-Tard et Irving étaient sur le point de conclure ce type d'entente. Les porte-parole des deux entreprises n'avaient alors ni confirmé ni infirmé cette information.

Selon l'entente rendue publique le 20 mars, Couche-Tard exploitera ces 56 sites, dont les bénéfices seront partagés entre les deux parties. Les ventes annuelles de marchandises et de produits pétroliers « provenant de cette association sont évalués à plus de 200 M\$ », peut-on lire dans un communiqué conjoint.

Par ailleurs, l'entente conclue entre les deux entreprises prévoit aussi que 60 magasins Couche-Tard offriront, au cours des quatre prochaines années, des produits pétroliers sous la bannière *Irving*.

« Fort potentiel »

Selon **Alain Bouchard**, président du conseil, président et chef de la direction de Couche-Tard, ce « partenariat » avec Irving offre un « fort potentiel » de croissance dans l'Est du Québec. « Ce partenariat nous positionnera comme l'un des principaux réseaux dans ce marché », a-t-il fait savoir dans un communiqué.

Couche-Tard se situe au 9^e rang en Amérique dans le secteur de « l'accommodation ». La société exploite un réseau de 1 630 magasins au Canada, répartis dans trois grands marchés : l'Est, sous les bannières *Couche-Tard*, *Provi-Soir* et *7 jours*, le Centre, sous les bannières *Mac's*, *Mike's Mart*, *Becker's* et *Daisy Mart*, et l'Ouest canadien, sous la bannière *Mac's*.

De son côté, Irving est présente dans les marchés du Québec, de l'est du Canada et de la Nouvelle Angleterre (Maine, New Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island et Connecticut). Outre les produits pétroliers, Irving offre une gamme de produits et de services qui inclut notamment des produits d'épicerie et de restauration rapide. ■

E N S E M B L E

Spécialiste de la gestion déléguée pour les grandes et moyennes entreprises, Connexim collabore étroitement avec vous. Ensemble, nous définissons les solutions de gestion les plus performantes pour votre réseau de télécommunications et les mieux adaptées à vos besoins.

E N S E M B L E

Issue de la fusion du savoir-faire d'Hydro-Québec, de Bell et, tout récemment, du Mouvement Desjardins, Connexim met à votre service plus de 800 spécialistes. Ensemble, ils gèrent déjà les plus grands réseaux de télécommunications au Québec. Visitez connexim.ca

E N S E M B L E

Communiquez avec votre représentant Bell pour connaître les avantages de la gestion déléguée. Vous apprendrez aussi comment nous pouvons faire équipe ensemble pour maintenir votre réseau de télécommunications à la fine pointe.



Composez le 1 866 666-0126

Connexim
Gestion de réseaux

Le Chemin de fer Québec-Sud serait mis en vente

L'intégration des tronçons acquis du CP aurait causé des ennuis financiers à la compagnie mère

Jean-François Brulotte
redaction@lesaffaires.com

La société **Iron Road Railways (IRR)**, l'actionnaire majoritaire de **Bangor and Aroostook System (BARS)**, cherche de nouveaux propriétaires. BARS est le principal transporteur ferroviaire des Cantons de l'Est et de l'État du Maine.

Selon de nombreuses sources, le réseau principal de **Bangor & Aroostook Railroad (B&A)** (la partie originale du réseau située dans le Maine) serait rentable, mais la nouvelle partie du réseau tirerait la patte à un point tel qu'elle créerait un problème de liquidité pour la compagnie mère IRR de Virginie.

Les nouveaux tronçons de la compagnie sont exploités sous les noms de **Canadian American Railroad (CDAC)**, du **Chemin de fer Québec-Sud (QSR)** et de **Northern Vermont Railroad (NVR)**. Les tronçons de voie ont été acquis lors de la rationalisation du **Canadien Pacifique (CP)** dans les années 1990 et ils re-

lient principalement Montréal, Farnham, le Vermont, Sherbrooke, Lac-Mégantic avec les villes du Maine et du Nouveau-Brunswick.

De tels propos sur la santé financière d'IRR, de BARS et de ses filiales ont déjà fait le tour du milieu. Par-delà ces informations, il est difficile d'avoir des renseignements supplémentaires sur l'avenir de la compagnie, parce qu'elle appartient à des intérêts privés.

Aux États-Unis, beaucoup de fournisseurs ne font plus crédit au réseau ferroviaire et exigent de BARS d'être payés à l'avance. En janvier 2001, BARS s'est fait couper l'électricité à ses principales installations, situées près de Bangor (Maine).

Toujours en janvier 2001, **Helm Financial Corporation**, une entreprise de location spécialisée de San Francisco (Californie), a repris tous ses biens (environ le tiers du parc des locomotives de BARS) qu'elle louait à BARS. Cette mesure est survenue à la suite d'un conflit au sujet de la fiabilité

des locomotives louées et d'un réajustement subséquent des coûts du contrat.

Daniel Sabin, directeur général des activités de BARS, a laissé entendre à plusieurs journalistes, dont celui du journal *Portland Sunday Telegram* et du magazine américain *Trains*, que des discussions étaient en cours pour trouver des partenaires stratégiques pour injecter de l'argent frais dans l'entreprise.

Acheteurs potentiels

D'après M. Sabin, les ennuis de l'entreprise proviennent des difficultés de refinancement rencontrées il y a 18 mois. Il ajoute qu'il est possible que les actuels dirigeants et fondateurs d'IRR cèdent leurs intérêts majoritaires dans la compagnie. Le recours à la faillite est toujours écarté. M. Sabin n'a pas répondu aux nombreuses demandes d'entrevue du journal LES AFFAIRES.

Selon le quotidien *Bangor Daily News*, un investissement de 10 à 20 M \$ US serait recherché par le transporteur. L'an dernier, BARS avait

reçu 45 M \$ US en nouveaux capitaux.

Plusieurs acheteurs pourraient être intéressés par BARS. Ainsi, une compagnie floridienne qui possède déjà plusieurs chemins de fer régionaux, **Rail America**, se serait informée de la valeur des éléments d'actif et des dettes de BARS, une information publiée par l'agence de presse **Associated Press**, le 23 janvier.

Le *Portland Sunday Telegram* du 21 janvier a rapporté quant à lui que **J.D. Irving Ltd.**, le propriétaire des chemins de fer **New Brunswick Southern Railroad (NBSR)** et du **Eastern Maine Railway (EMRY)**, aurait un œil sur BARS.

Des observateurs ont aussi cité les noms des chemins de fer voisins **Guilford Transportation** et **New England Central Railroad** comme acheteurs potentiels. Malheureusement, aucun représentant de ces compagnies n'a pu faire des commentaires.

Au Canada, aucune demande n'a été faite pour se mettre sous la protection de la *Loi*

sur la faillite et l'insolvabilité, mais LES AFFAIRES ont appris que la filiale québécoise du réseau, Chemin de fer Québec-Sud, a reçu deux avis de défaut de la part de l'**Inspecteur général des institutions financières (IGIF)** pour avoir omis de faire sa déclaration annuelle en mai 1999 et en mai 2000. Lorsque l'IGIF émet un avis de défaut pour une deuxième année consécutive à la même entreprise, il peut radier d'office cette entreprise et, par conséquent, la dissoudre.

Ce n'est pas la première fois que le transporteur fait la manchette. Il y a quelques mois, BARS a été au cœur des nouvelles en Estrie, car le gouvernement du Québec avait dû saisir une de ses 80 locomotives pour défaut de paiement. Au palais de justice de Cowansville, les registres montrent que le chemin de fer a déjà reçu quelques poursuites de la part de diverses compagnies de la région et que des créanciers ont dû avoir recours aux saisies pour se faire payer. ■



IMAGINEZ TOUT
CE QU'ILS
DONNERAIENT
POUR NE PLUS
QU'ON LÈVE
LA MAIN SUR EUX.

Contre l'abus et la violence faite aux enfants



FONDATION
MARIE-VINCENT

WWW.MARIE-VINCENT.ORG
1 888 561-2433

faire du ciel le plus bel endroit de la terre

AIR FRANCE

Paris - Charles de Gaulle. Gagnez l'Europe par la grande porte.

Vols fréquents vers plus de 66 villes européennes et 40 villes en France, réduction des temps de correspondance.

Du 1er avril au 31 août, 2001, effectuez deux aller-retour en l'Espace Affaires ou en l'Espace Première et vous recevrez un billet aller-retour pour Paris en cabine Tempo.

Renseignez-vous auprès de votre agent de voyages ou visitez notre site www.airfrance.ca

Membre de

Communauto vous prête une voiture pour deux heures

Pierre Thisdale

redaction@lesaffaires.com

Vous utilisez généralement le transport en commun, mais avez besoin d'une voiture sporadiquement, pour quelques heures, par exemple pour faire des emplettes ?

Sachez qu'il existe depuis quelques années un service de location d'autos à court terme, un marché qui n'intéresse pas les locuteurs traditionnels de voitures. L'entreprise

Communauto est un club de location à court terme, qui permet à l'utilisateur de profiter d'une voiture sans avoir les inconvénients que sont l'achat, l'entretien, l'assurance et même l'essence.

Communauto a vu le jour à Québec en 1994. À l'origine, c'est une coopérative découlant du travail de l'étudiant en planification urbaine qu'était **Benoît Robert**, le président de l'entreprise. Communauto est devenue privée lorsqu'elle a installé son quartier général

à Montréal, en 1995. « C'est plus facile à gérer et beaucoup plus simple lorsque vient le temps de négocier du financement », explique le jeune président.

Aujourd'hui, son organisation a un chiffre d'affaires de plus de un million de dollars annuellement. En plus d'être la première du genre en Amérique du Nord, elle est aussi la plus importante en termes de nombre de membres, de véhicules et d'utilisation. Les 2 000 membres et le parc

de 115 voitures, composé uniquement de sous-compactes, se répartissent entre Québec et Montréal, les deux tiers des utilisateurs résidant à Montréal. « Nous devrions atteindre 3 000 membres d'ici la fin de l'année », dit M. Robert, qui compte sur l'ouverture de deux nouvelles succursales, l'une à Sherbrooke et l'autre à Hull-Gatineau.

Chaque voiture parcourt en moyenne 30 000 kilomètres par année à raison de 50 locations par mois. « Notre taux d'utilisation est d'environ 50 % par période de 24 heures pour un succès de réservation de 97 % annuellement », dit M. Robert. Les gens utilisent notre service pour de courtes périodes, pour faire des emplettes, par exemple. La durée est de quelques heures et le parcours est souvent

inférieur à 10 kilomètres. »

Les abonnés sont principalement des adeptes du transport en commun pour les déplacements quotidiens et réguliers. Ils font aussi un grand usage du taxi, « plus que la moyenne de la population en général », selon les résultats d'une enquête réalisée par Communauto. On y souligne que 28 % des abonnés ont reconnu avoir vendu leur voiture et que 61 % des répondants se seraient départis du deuxième véhicule du ménage en adhérant au service.

10 \$ pour deux heures

L'adhésion au service d'auto-partage se fait par contrat d'une durée minimale d'un an accompagné d'un dépôt de 500 \$. Le membre souscrit une cotisation annuelle variant de 35 \$ à 350 \$, selon le type d'usager.

La cotisation détermine les frais d'utilisation de la voiture. Par exemple, un déplacement de deux heures avec 20 km parcourus coûte entre 6,90 \$ et 9,89 \$ selon le forfait, essence comprise.

En comparaison, il faudra déboursier 25 \$ pour un taxi et plus de 60 \$ pour la location d'une voiture pour une journée. Le coût de location à la journée se compare à ce qu'offrent les locuteurs à court terme. « Notre objectif n'est pas de les concurrencer, mais de combler un vide dans l'offre conventionnelle », souligne M. Robert.

Selon lui, la formule de Communauto permettrait de résoudre une partie des problèmes d'encombrement des voies de circulation urbaines tout en réduisant les besoins d'espace de stationnement. ■

INVESTIR DANS LES GENS, LA DÉCOUVERTE ET L'INNOVATION

POUR SYLVIE GAUTHIER,

LE **GÉNIE** DU LAIT
N'EST PAS ENFERMÉ DANS UNE
BOUTEILLE.



Chacun sait que le lait fournit des vitamines et minéraux essentiels à notre corps. Maintenant, on sait qu'il peut faire encore beaucoup plus. Le lait contient des protéines qui ont à elles seules une grande valeur nutritionnelle; modifiées, elles peuvent être utilisées de multiples façons.

Sylvie Gauthier, du Centre de recherche en sciences et technologie du lait de l'Université Laval, étudie les protéines du lait et s'applique à trouver comment elles peuvent être utilisées dans l'élaboration d'ingrédients spéciaux à des fins nutritionnelles, pharmaceutiques et même cosmétiques. Elle a découvert, en plus de leurs incroyables avantages nutritionnels, que les protéines du lait ont aussi d'excellentes propriétés fonctionnelles, augmentant ainsi leur valeur aux yeux des fabricants de produits alimentaires.

Par exemple, en utilisant des protéines du lait dont les enzymes ont été modifiées, Sylvie Gauthier peut élaborer une mayonnaise sans œufs. Les résultats de ses recherches sont également utilisés dans l'élaboration de produits alimentaires et de boissons à haute teneur en protéines et faciles à digérer pour les athlètes pratiquant des sports d'endurance. Et comme si cela ne suffisait pas, elle explore aussi le potentiel de ces protéines pour réduire la tension artérielle.

Voilà l'un des nombreux projets universitaires que finance le CRSNG (Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie). Nous saluons nos chercheurs d'envergure internationale qui aident le Canada à demeurer à l'avant-plan des sciences et de la technologie. Leur travail contribue à la création d'emplois, à la prospérité économique et à une qualité de vie supérieure. Et cette recherche vient confirmer que le lait est un aliment naturel tout ce qu'il y a de plus génial.



Pour en savoir plus long sur le CRSNG, consultez notre site (www.crsng.ca) ou communiquez avec nous au (613) 995-5992.

Canada

Services PROFESSIONNELLS

AVANTAGES SOCIAUX

CCAPM.COM

DÉVELOPPEMENT DE CARRIÈRE

*Femme de tête et de cœur à l'écoute
pour cadres supérieurs*

Vous avez de multiples responsabilités
et ne pouvez partager vos soucis ?

Monique Soucy CONSEIL • ÉCOUTE
Psychosociologue 514.524.0840

FINANCES

« Conseiller de l'année en finances personnelles »

SERVICES
FINANCIERS



Claude Boisvenue,
MBA, Adm. A., PFC, Ing

2000, rue Mansfield, bureau 1110, Montréal (Québec) H3A 2Z8
Téléphone : (514) 499-8400
Interurbain : 1 888 457-3663 Télécopieur : (514) 499-8494
GESTIONNAIRE EXCLUSIF DE L'AMLF

IMMOBILIER

BDB
Évaluateurs Agréés

financement
hypothécaire

Giuseppe (Joe) Bruno, É.A., AACI
514-931-7999 poste 27
www.bdb-qc.com

OFFREZ VOS PRODUITS à nos 302 000 lecteurs
dont 31% influencent les achats
d'équipement de bureau, d'ameublement
et autres fournitures de bureau pour leur entreprise
DANS NOTRE RUBRIQUE
SERVICES PROFESSIONNELLS

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414
www.conseilpro.com

- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffectation • Gestion de carrière

RESSOURCES HUMAINES

COMMENT METTRE FIN À L'EMPLOI...

Et éviter les plaintes de congédiement
injuste. *Avant de vous affronter
et risquer de tout perdre,
consultez un conseiller expérimenté.*

JEAN-GUY MICHAUD, CRIA

EXPERT DES QUESTIONS D'EMPLOI
(418) 657-2628

Québec

Montréal

RESTAURANTS

Le Caveau
depuis 1949

La petite boîte française
où l'on mange bien

Salons privés pour vos
réunions d'affaires

2063, rue Victoria, Montréal
Tél. : (514) 844-1624

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ

CAMÉRA CACHÉE
Caméra de surveillance vente • location

- Pour gardienne d'enfants
- employés douteux
- vols à répétition
- vandalisme etc.

(450) 635-9466
1-877-9cachée
www.cameracachee.net

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

Ottawa à la défense des provinces en éducation et en santé

François Normand

normandf@transcontinental.ca

Dans sa position initiale en vue des négociations sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), Ottawa défend le droit du Canada de conserver les services fournis par les administrations publiques dans les secteurs de leur choix, notamment en santé et en éducation.

« L'AGCS (qui a pour objectif de libéraliser les échanges de services) ne peut être interprété comme obligeant les gouvernements à privatiser ou

à déréglementer une partie quelconque de leurs services », peut-on lire sur le site Internet du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada (www.dfait-maeci.gc.ca).

Les négociations sur l'AGCS se déroulent dans le cadre de

l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui a le mandat d'administrer les accords commerciaux, d'organiser les négociations commerciales multilatérales et de régler les différends. Ce nouveau cycle de négociation sur les services a été engagé l'an dernier.

Au cours des négociations commerciales du Cycle d'Uruguay, qui ont mené à la création de l'OMC en 1995, les 124 pays membres participants de l'époque (l'OMC compte aujourd'hui 140 membres) avaient reconnu la nécessité d'instaurer

des règles détaillées régissant le commerce des services, un secteur en pleine croissance.

Pour l'essentiel, le Canada poursuit trois objectifs dans ces négociations : élargir l'accès des marchés internationaux aux fournisseurs de ser-

vices canadiens, améliorer le régime relatif au commerce international des services afin que les règles s'appliquent de la même manière à tous, et s'assurer que le droit du Canada « de fixer ses propres politiques publiques est respecté ». ■

Année record pour la SEE

Les entreprises canadiennes font de plus en plus appel aux services de financement extérieur de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), révèlent les résultats de fin d'exercice de l'organisme publiés le 1^{er} mars.

« En 2000, la SEE a servi 5 679 clients exportateurs et a appuyé pour 45,4 milliards de dollars (GS) de ventes et d'investissements à l'étranger, dans 165 pays et territoires. Ceci représente une augmentation de près de 10 % de sa clientèle, et de 13 % de son volume d'activités par rapport à l'exercice précédent », indique la SEE dans un communiqué.

Par ailleurs, les exportations et les investissements appuyés par la SEE à destination des pays en voie de développement ou des pays émergents se sont élevés à plus de 10,5 GS, ce qui représente une augmentation de 7 % par rapport à l'exercice précédent. (FN) ■

Une mission privée en Chine

Quelques semaines après la mission d'Équipe Canada en Chine, dirigée par le premier ministre Jean Chrétien, une autre délégation canadienne, mais celle-là strictement composée de PME, s'apprête à s'envoler vers l'Empire du milieu. Cette délégation visitera les principaux centres commerciaux de Chine, du 5 au 21 avril. Cette mission est organisée par PBB Logistique mondiale, une société qui offre des services de logistique internationale intégrée comprenant entre autres du transit international, du courtage douanier, ainsi que de l'entreposage et de la distribution. Cette mission commerciale, la deuxième du genre, est financée par Équipe Canada, par les Manufacturiers et exportateurs canadiens, et par Ontario Exports. (FN) ■

Appelez celui qui a
le dernier mot!

Vous obtiendrez un rendez-vous en moins de 2 jours.
Et vous pourrez recevoir une lettre d'offre de
financement dans les 10 jours qui suivent.
C'est notre garantie! Rapide, disponible et efficace.
À la Banque Laurentienne, nous faisons décoller
les grandes idées et nous finançons la croissance.

Pour vos financements supérieurs à 1 million \$...
**N'appellez pas la banque.
Appelez le banquier!**

**BANQUE
LAURENTIENNE**
SERVICES FINANCIERS
AUX ENTREPRISES

Richard Guay
Vice-président exécutif
Services financiers aux entreprises

**BANQUE
LAURENTIENNE**

Tour Banque Laurentienne
1981, av. McGill College
Bureau 2070
Montréal (Québec) H3A 3K3
Téléphone: (514) 284-6903
1 888 750-6903

Le pollupostage, un moyen de promotion controversé

Qualifié de pollution des temps modernes, il cause d'importants ralentissements sur le Web

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

Moyen facile et économique de promotion selon certains, abus des entreprises de promotion

pour les autres, les pourriels (*spam*) font désormais partie de la vie des internautes.

La forme la plus répandue de pourriels est le multi-postage excessif, soit la diffusion d'un message pour cha-

que groupe de discussion (*newsgroups usenet*).

Il faut le distinguer du postage croisé excessif, qui est l'envoi d'un seul message dans plusieurs groupes de discussion grâce aux fonctions *copie*

conforme d'un logiciel de gestion de courrier électronique.

Ces types de pourriels sont ceux qui s'attaquent aux groupes de discussion, mais les boîtes de courriels personnels ou les serveurs

de messagerie peuvent tout aussi bien être touchés.

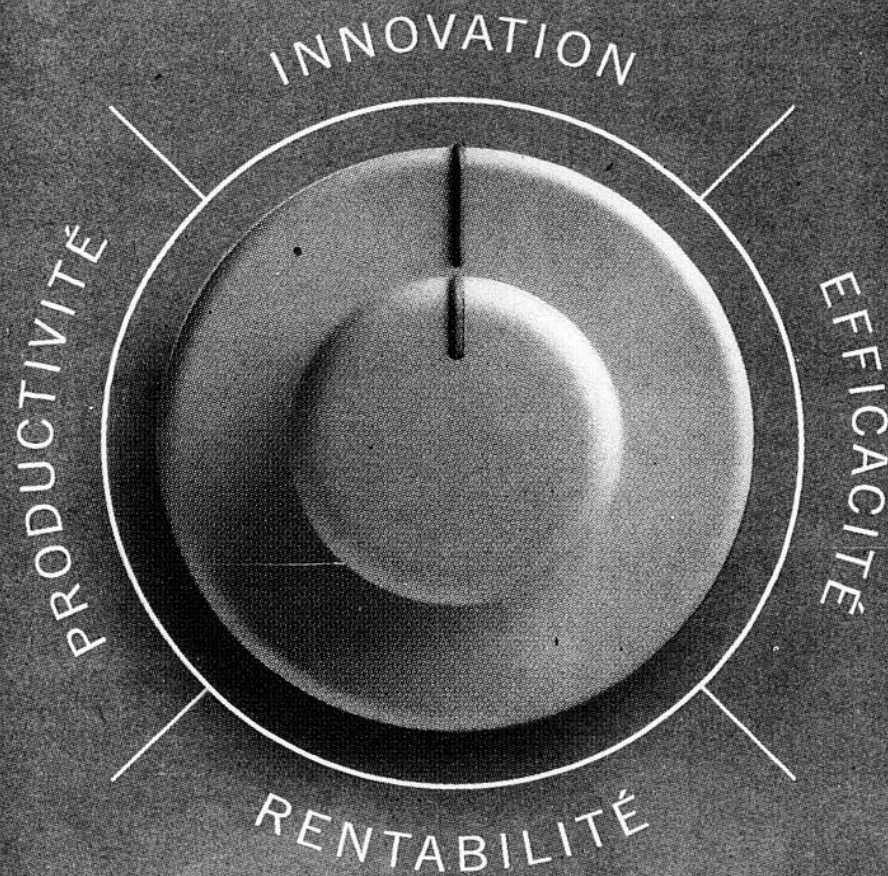
Le pourriel permet aux entreprises ayant des moyens limités de faire de la publicité de masse à un prix minime. Reste que le pollupos-

tage (*spamming*) présente de nombreux inconvénients, explique **Éric Labbé**, agent de recherche au **Centre de recherche en droit public** et chargé de cours à l'**Université de Montréal**.

Outre le fait d'encombrer les boîtes de courriels, l'argument majeur anti-pourriels est qu'ils ralentissent les transmissions Internet et encombrer le réseau. Le fournisseur d'accès Internet **America Online** affirmait recevoir 1,8 M de pourriels de **Cyberpromotion**, leader du pourriel (anciennement **Promo Enterprises**) qui expédiait de la publicité par télécopieur.

Chez les fournisseurs Internet, le pollupostage entraîne de nombreux coûts additionnels qui, en bout de ligne, peuvent jouer sur les tarifs d'abonnement des particuliers. Les fournisseurs doivent acheter et gérer des ordinateurs supplémentaires pour assurer l'intégrité et la sécurité de leurs services, et embaucher du personnel pour gérer les problèmes techniques. ■

Gaz Métro lave plus blanc



QUAND ON EST DANS L'EAU CHAUDE, LE GAZ NATUREL, C'EST L'ÉNERGIE CONSEILLÉE.

Les conseillers de Gaz Métropolitain sont des agents hyperconcentrés. Armés de procédés éprouvés et de technologies nouvelles, ils vous aident à éliminer le gaspillage d'énergie et permettent aux gens d'affaires d'augmenter la rentabilité de leurs entreprises ou institutions. Pour réduire vos coûts d'énergie et profiter d'une consultation gratuite, appelez l'un de nos conseillers.

EN MATIÈRE D'ÉNERGIE, NOS CONSEILLERS VIENNENT À BOUT DES DÉFIS LES PLUS TENACES.

1 800 567-1313 www.gazmetro.com

 **Gaz
Métropolitain**

SOURCE D'AVENIR

Planifier un don testamentaire

Le legs est le don planifié par excellence pour soutenir à **long terme** l'œuvre de la Fondation des maladies du cœur du Québec.

Pour prévoir un tel don, consultez votre conseiller financier et demandez au notaire qui rédige votre testament de vous informer des différents types de legs.

Pour plus de renseignements, contactez
Mme Lucille Grimard
(514) 871-1551, poste 227
1 800 567-8563



FONDATION
DES MALADIES
DU CŒUR
DU QUÉBEC

Pas de solutions miracles contre les pourriels

Le nombre de courriels indésirables continue de croître alors que les recours restent limités

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

Il existe différents outils pour diminuer le nombre de pourriels, ces courriels indésirables que les internautes reçoivent, mais il faut se rendre à l'évidence : aucun ne vient encore à bout de cette pollution des temps modernes.

Les pourriels (*spam* en anglais) sont des messages diffusés simultanément à une vingtaine d'internautes ou plus par des agents de promotion. Le phénomène s'est multiplié depuis quelques années, vraisemblablement au rythme de la croissance d'Internet. Qui d'entre nous n'a jamais reçu un message proposant du crédit, des solutions pour devenir riche rapidement ou un accès gratuit à des sites pornographiques ?

Pour se prémunir contre ce marketing direct, les serveurs de messagerie, tels *Eudora Pro* et *Outlook*, disposent de filtres, qu'il faut activer. En choisissant l'option filtre sélectif, les courriels portant des XXX ou des \$\$\$ dans le titre, par exemple, seront automatiquement mis à la poubelle.

Pour de meilleurs résultats

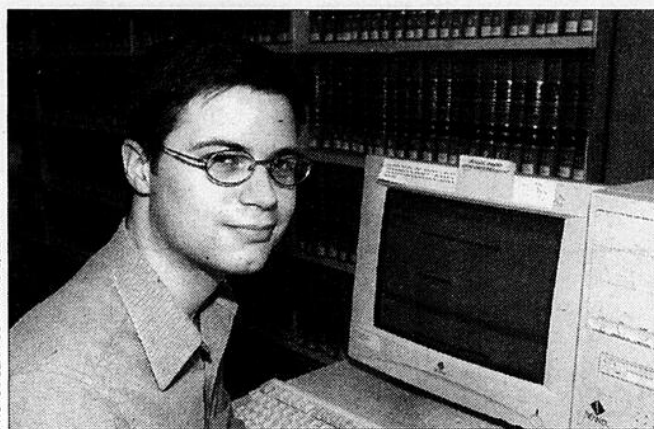
Utilisables en complément des filtres pré-installés, les logiciels *anti-pourriels* - *Spam hater*, *Junkfilter*, *Kill the spams*, *Mailshield*, pour ne citer que ceux-là - commencent à pulluler sur Internet, avec plus ou moins de réussite. Plus combattants que les filtres, ces outils analysent les messages abusifs et proposent l'envoi de plaintes préfabriquées aux auteurs et aux sites d'origine présumés.

Les administrateurs de groupes de discussion (*news-groups*) disposent également de règles de filtrage des courriels entrants. « Les adminis-

trateurs de serveurs *news-groups usenet* peuvent supprimer automatiquement des messages expédiés à l'aide d'un robot d'annulation (*cancelbots*) », dit **Éric Labbé**, agent de recherche en droit public à l'**Université de Montréal** et auteur de l'article *Le spamming et son contrôle : aucun outil de filtrage n'est infaillible*.

Cependant, explique M. Labbé, ces logiciels d'annulation automatique ne sont pas en vente sur le marché et les administrateurs doivent souvent les concevoir eux-mêmes. Ces robots sont par conséquent peu utilisés.

« Pour remédier à ces défauts, il existe des logiciels comme *Nocem* de *Cancelmoose* qui envoie des messages dénonçant des pourriels aux autres utilisateurs de ce logiciel. Ceux-ci peuvent alors décider de filtrer ou non le message envoyé »,



Éric Labbé : « La lutte contre les pourriels devra se jouer sur le terrain juridique. »

ajoute le spécialiste.

Mieux vaut utiliser ces programmes que de répondre soi-même au polluposteur. Les réactions impulsives ne sont souvent que des coups d'épée dans l'eau. Tout comme le *mail-bombing*, qui consiste à envoyer des messages volumineux à l'auteur de l'article

abusif dans l'espoir de saturer sa boîte aux lettres, voire son serveur de messagerie.

L'adresse du polluposteur est presque toujours falsi-

fiée. Un polluposteur type ouvre un compte sur un des sites de courriel gratuit comme *Hotmail* ou *Yahoo*, envoie ses messages pendant quelques jours et puis ferme son compte.

Il se peut aussi que l'adresse du polluposteur soit valide mais qu'elle soit en réalité celle d'une innocente victime choisie au hasard.

Aucun logiciel n'est infaillible et il faut être prudent. « On doit toujours vérifier si un courrier important n'a pas été filtré. Pour que ces filtres fonctionnent bien, il faudrait qu'une personne se charge du filtrage mais là, nous nous heurtons à un problème de confidentialité. »

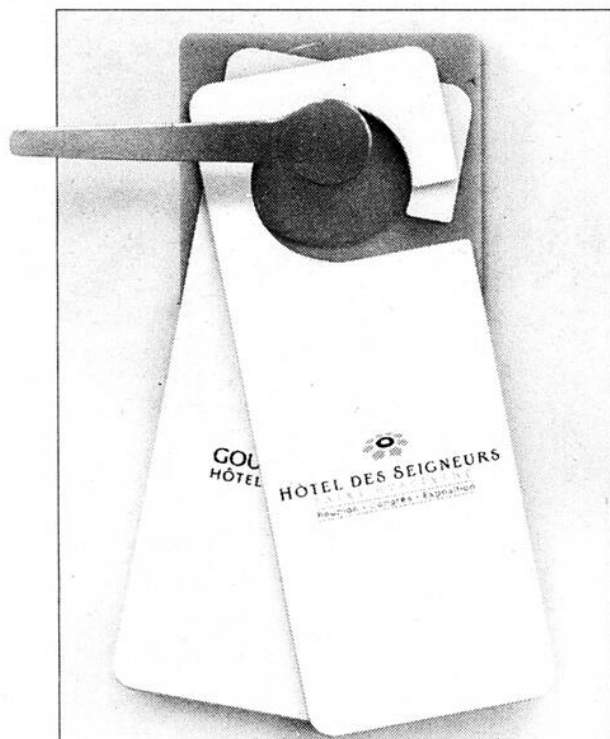
La solution contre les polluposteurs pourrait bien être

juridique plutôt que technique, fait remarquer M. Labbé.

Aux États-Unis, le projet de loi H.R. 3113 en cours d'élaboration donnerait aux fournisseurs Internet le pouvoir d'interdire l'envoi de pourriels qui leur sont destinés.

En Europe, une nouvelle proposition de directive envisage d'inclure les courriers électroniques non sollicités dans le cadre du système de consentement préalable applicable aux appels téléphoniques et aux télécopies. ■

SITES CLÉS
lesaffaires.com
Tapez - - - - le mot suivant
Pourriel



Appelez-moi Seigneur!

À tout seigneur, tout honneur !

L'hôtel Gouverneur Saint-Hyacinthe change de nom pour Hôtel des Seigneurs Saint-Hyacinthe. Sous cette nouvelle bannière, le réputé hôtel vous offre une approche tout à fait unique, des tarifs concurrentiels, un accueil et un service encore plus personnalisés.

Réunions, congrès, expositions

Avec une capacité de 4 000 personnes, l'hôtel des Seigneurs Saint-Hyacinthe est le plus important centre régional de réunions, de congrès et d'expositions au Québec. Notre personnel qualifié et expérimenté offre aux entreprises des solutions hautement professionnelles qui ont toujours fait la renommée de l'établissement.

Tarif d'introduction
91\$

HÔTEL DES SEIGNEURS
SAINT-HYACINTHE
Réunion - Congrès - Exposition

1200, rue Johnson, Saint-Hyacinthe • Téléphone: (450) 774-3810
De Montréal: (514) 334-3810 • Sans frais: 1-866-SEIGNEUR (734-4638)
* Occupation simple ou double. Selon disponibilité. Valable jusqu'au 30 avril 2001.

La place des AFF@IRES INTERNET

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

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

www.parler-en-public.com

GÉOMATIQUE
Carto thématique et conventionnelle
Photogrammétrie numérique
Conversion et structuration pour S.I.G.
Tél. Canada et É.-U. : 800-363-9513 www.emco.qc.ca

QVN VASTE CHOIX de cartes géoréférencées
Navigator Topographiques, Bathymétriques et Routières sur CD-Rom. Aussi, Touratech Logiciel de navigation via GPS...
1-800-549-4336 www.qvn-canada.com

GESTION D'ENTREPRISE
www.logicielcomptable.com (888) 394-0707

IMMOBILIER
HOPEM http://www.hopem.com

INFORMATIQUE
SPÉCIALISTES RÉSEAU INFORMATIQUE Partner
• Soutien - implantation - optimisation
Solulan s.e.n.c.
Visitez notre site Web : www.solulan.com

INTERNET
Pour installer votre entreprise sur Internet :
www.commercants2000.com tél.: (514) 919-4292

SITE WEB À 0 \$
www.mtl-info.com (514) 939-2773
Contactez-nous sans frais au 1-866-SOLEWEB
Outils de commerce électronique
SoleWeb.com Conception de sites
Pour gérer vous-même votre site Web en un tour de clic !
e-mail: info@adaxces.com

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

MULTIMÉDIA
S **DUPLICATION DE CD-ROM**
Petits tirages (1 à 500 unités)
(450) 795-6847
www.serdu.qc.ca

SERVICES SPÉCIALISÉS
Votre assemblée annuelle sur le web!
Production MultiVisuelles
Le spécialiste de la vidéo sur le web!
(514) 870-2000 ou 1-877-311-2002

VOYAGES
Travelprice.com
Certains sites peuvent être qu'en anglais

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

FINANCEMENT
de 50 000 \$
à 10 millions et +

- PRÊT
- SUBVENTION

Pour : équipement
fonds de roulement
expansion, etc.

MATCH
ENTREPRISES
(514) 990-7466 ext. 24
www.match-entreprises.com

Gros contrat pour Simgraph

Grâce à l'obtention d'un contrat de la firme de formation de pilotes **SimuFlite Training International**, filiale de **GE Capital, Simgraph**, de Laval, fera grimper son chiffre d'affaires à 3 M\$ pour 2001.

Au cours des deux prochaines années, Simgraph développera des logiciels de simulation technique pour huit appa-

reils. L'entreprise est spécialisée en création de logiciels de formation pour l'industrie de l'aérospatiale et de la défense.

Fondée en 1993, Simgraph emploie une vingtaine de personnes dans le Parc scientifique et de haute technologie. L'entreprise a déjà travaillé avec la **Défense canadienne** et **Bombardier Aérospatiale**. (KN) ■

Sprint Canada perd son vp Robert Carignan

Depuis le 20 mars 2001, **Robert Carignan** n'est plus le vice-président, ventes et marketing pour la région Est du Canada, de **Sprint Canada**. Ses fonctions touchaient l'unité solutions de communications pour les entreprises.

M. Carignan travaillait pour le compte de cette entreprise depuis plus de 10 ans (aupara-

vant **FONOROLA**, acquise par **Call-Net Enterprises** en 1998, dont Sprint est une filiale).

Philippe Sicotte assume désormais les responsabilités de M. Carignan, dont le territoire touchait particulièrement les régions de Montréal, de Québec et d'Ottawa. M. Sicotte était un des proches collaborateurs de M. Carignan.

M. Carignan dit vouloir consacrer plus de temps à sa famille. Le président de l'unité d'affaires des solutions de communications pour Sprint Canada, **Robert Treumann**, a souligné son appréciation à l'égard du leadership et de la gestion de M. Carignan. Il a noté l'intégration réussie du personnel de **FONOROLA** à Sprint. (FV) ■

De notre site

lesaffaires
com

Jean-François Barbe
barbejf@transcontinental.ca

Le duel des mannequins

Qui n'a pas entendu parler de *Mon mannequin virtuel*, ce mannequin en trois dimensions qu'on peut créer sur Internet en fonction de ses propres mensurations ?

Conçu par la société montréalaise **Public Technologies Multimédia** (devenue **Monmannequinvirtuel.com**), le mannequin a été adopté par **Les Ailes de la Mode**, **JC Penney** et les **Galerias Lafayette**. L'entreprise apparaît même aux publicités de la **Caisse de dépôt** comme symbole de succès entrepreneurial.

Mais attention, la concurrence fourbit ses armes. **PAD System**, un producteur - montréalais, lui aussi - de logiciels de conception de patrons, entend aller plus loin par la numérisation des mesures du client.

En sous-vêtements ou en collants, l'acheteur pourra se faire numériser à la boutique de vêtements selon ses véritables mesures... Pas de tricherie ! Il pourra visualiser, en 3D, l'effet visuel des vêtements qui l'intéressent. Plus intéressant encore, le manufacturier produira un vêtement sur mesure en fonction du patron adapté aux mensurations du client.

« Le prototype est fonctionnel », indique le président de **PAD System**, **Pierre Farah-Lajoie**.

L'entreprise, qui revendique des ventes de 6 M\$ en 2000, veut rassembler d'ici juillet quelques millions afin de nouer des partenariats avec des manufacturiers et entamer la commercialisation de son système de production sur mesure.

Fondée en 1988 à Montréal, **PAD** produit des logiciels de gestion de patrons dans l'industrie de la confection, des textiles et du cuir. L'entreprise de 35 personnes diffuse ses logiciels, traduits dans 15 langues, dans 40 pays.

La **Société Innovatech du Grand Montréal** et le **Groupe Collège LaSalle** en sont les actionnaires majoritaires. ●

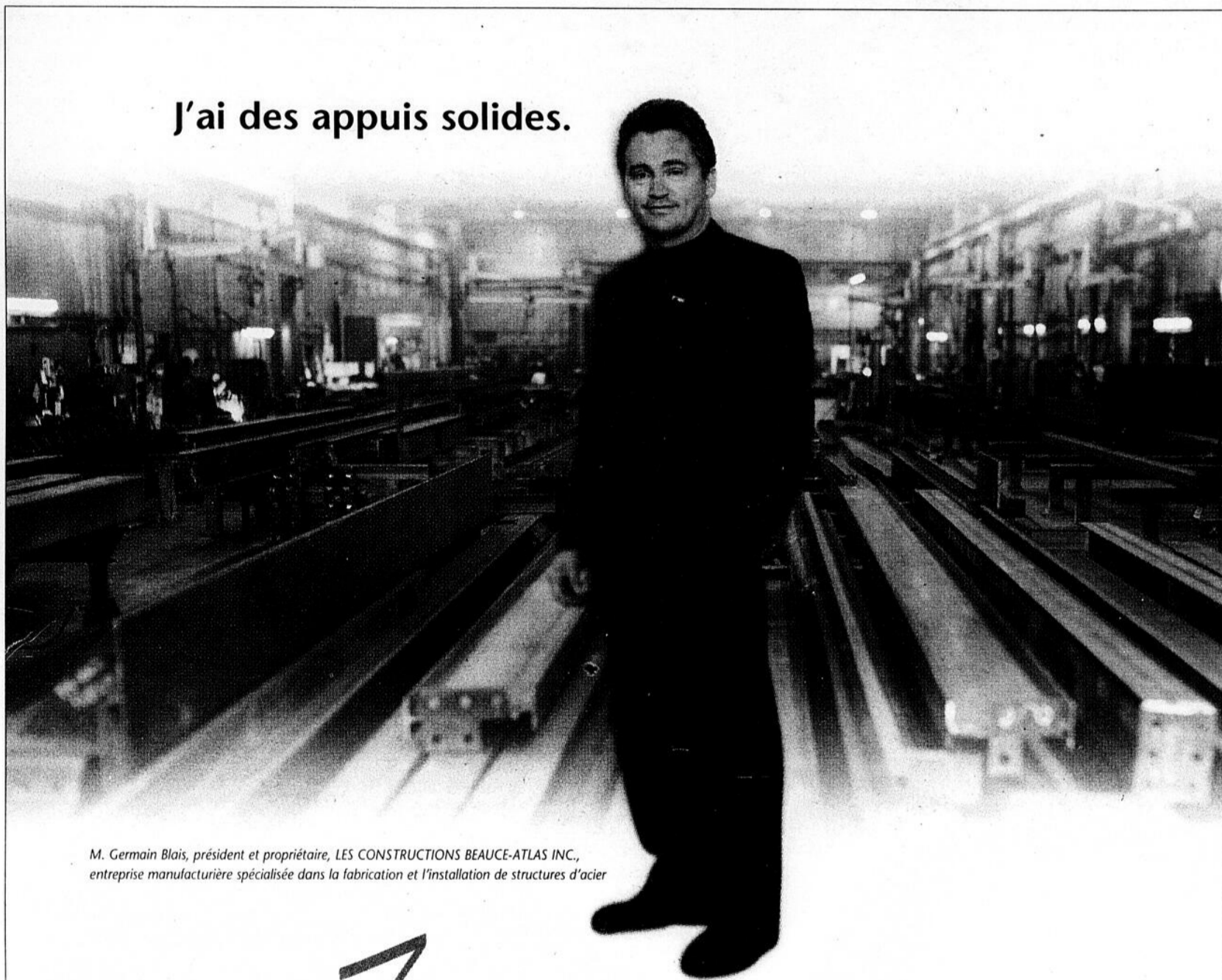
Gaétan et non Claude Lussier

Gaétan Lussier est le président du **Conseil des industries bioalimentaires de l'île de Montréal**. Dans notre chronique du 10 mars (page 21), nous écrivions **Claude Lussier** au lieu de **Gaétan Lussier**.

Nos excuses. ●

Pour en savoir plus :
www.lesaffaires.com

J'ai des appuis solides.



M. Germain Blais, président et propriétaire, LES CONSTRUCTIONS BEAUCE-ATLAS INC., entreprise manufacturière spécialisée dans la fabrication et l'installation de structures d'acier

Desjardins, partenaire des Constructions Beauce-Atlas, vous offre les solutions affaires les mieux adaptées à votre marché :

- des Centres financiers aux entreprises qui se multiplient partout au Québec;
- un réseau unique de directeurs de comptes;
- une structure souple qui favorise la prise de décisions rapides;
- des services financiers à la mesure de vos ambitions;
- un réseau étendu de correspondants internationaux;
- un réseau virtuel en constante évolution.

Desjardins affaires, c'est solide.

www.desjardins.com

 Desjardins

affaires



**RÉALISEZ VOS AMBITIONS.
IL SUFFIT DE DÉMARRER.**

Rien ne devrait vous détourner de votre rêve. Voilà pourquoi Compaq vous offre des solutions qui répondent à tous vos besoins professionnels. Prenons, par exemple, ces ordinateurs de bureau iPAQ aux lignes profilées. Faciles à installer, leur entretien et leur utilisation le sont tout autant. Ils sont aussi dotés d'unités MultiBay interchangeables, ce qui vous permet de les remplacer sans mettre l'ordinateur hors tension. Et si vous cherchez des ordinateurs de bureau entièrement personnalisables, regardez de près ces modèles Deskpro EXS. Ils intègrent des logiciels de gestion populaires qui permettent l'installation en un clin d'œil. Quel que soit votre choix, Compaq met à votre disposition la technologie qu'il vous faut pour faire ce que vous avez toujours voulu. Appelez-nous dès aujourd'hui, et concrétisez votre rêve le plus ambitieux.

Ordinateur de bureau iPAQ
avec ports universels

999 \$*

Location : 34 \$/mois†

Processeur Intel^{MD} Celeron^{MD} III à
700 MHz

Écran à tube cathodique de 15 po
(image affichable de 13,8 po)

Mémoire SDRAM de 64 Mo

Unité de disque dur de 10 Go

Contrôleur graphique Intel 3D

Unité CD-ROM 24X

Connexion de réseau Intel PRO 100 VM
intégrée

Microsoft^{MD} Windows^{MD} Millennium

Carte audio Intel intégrée

Garantie limitée d'un an

Un mois d'accès GRATUIT** à Internet
avec Primus

Ordinateur de bureau iPAQ
avec ports universels

2 399 \$*

Location : 82 \$/mois†

Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} III à
866 MHz

Écran plat TFT de 15 po (anthracite)

Mémoire SDRAM de 128 Mo

Unité de disque dur de 10 Go

Contrôleur graphique Intel 3D

Unité DVD-ROM 8X

Connexion de réseau Intel PRO 100 VM
intégrée

Microsoft^{MD} Windows^{MD} 2000

Carte audio Intel intégrée

Haut-parleurs externes

Garantie limitée d'un an

Un mois d'accès GRATUIT** à Internet
avec Primus

Deskpro EXS

1 699 \$*

Location : 58 \$/mois†

Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} III à
933 MHz

Écran à tube cathodique de 17 po
(image affichable de 15,8 po)

Mémoire SDRAM de 128 Mo

Unité de disque dur de 20 Go

Contrôleur nVIDIA M64 de 16 Mo

Unité CD-ROM 48X

Carte réseau PCI 10/100 Compaq,
modem 56 K

Microsoft^{MD} Windows^{MD} Millennium

Microsoft^{MD} Office 2000 Édition PME

Haut-parleurs Altec Lansing

Garantie limitée de trois ans

Un mois d'accès GRATUIT** à Internet
avec Primus

Deskpro EXS

2 999 \$*

Location : 103 \$/mois†

Processeur Intel^{MD} Pentium^{MD} 4 à
1,4 GHz

Écran à tube cathodique de 17 po
(image affichable de 15,8 po)

Mémoire SDRAM de 128 Mo

Unité de disque dur de 20 Go

Contrôleur graphique GeForce2 GTS

Unité CD-ROM 48X

Carte réseau PCI 10/100 Compaq,
modem 56 K

Microsoft^{MD} Windows^{MD} Millennium

Microsoft^{MD} Office 2000 Édition PME

Haut-parleurs Altec Lansing

Garantie limitée de trois ans

Un mois d'accès GRATUIT** à Internet
avec Primus



Pour acheter maintenant, visitez le site
www.compaq.ca/ambitions ou composez le 1 866 326-0059,
ou encore, rendez-vous chez un revendeur agréé de Compaq.

COMPAQ

La technologie de l'inspiration

Les PC Compaq utilisent une version originale de Microsoft® Windows®
www.microsoft.com/piracy/howtotell

©2001 Compaq Canada Corp. Tous droits réservés. Compaq, le logo Compaq, iPAQ et La technologie de l'inspiration sont des marques de commerce de Compaq Information Technologies Group, L.P. Microsoft et le logo Microsoft sont des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis, au Canada et (ou) dans d'autres pays. Intel, le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées et Celeron est une marque de commerce de Intel Corporation. Tous les autres noms sont des marques de commerce de leurs sociétés respectives. *Les revendeurs agréés de Compaq peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Offre valide seulement sur les achats effectués entre le 12 mars et le 15 avril 2001 inclusivement. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. Offre nulle là où la loi l'interdit. En vigueur au Canada seulement. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre. Compaq se réserve le droit de modifier ou d'annuler ce programme en tout temps, sans préavis. **Valeur selon le forfait Internet choisi par le client (19,95 \$ à 79,95 \$). †Le prix de location est fondé sur un contrat de 36 mois. Location par l'entremise des Services financiers Compaq Canada aux clients commerciaux admissibles seulement (et non à des fins personnelles, familiales, domestiques ou agricoles), sur approbation de crédit. Les première et dernière mensualités, ainsi que les taxes applicables, doivent être payées d'avance. Le montant minimum de location d'équipement Compaq doit être de 999 \$ pour être admissible à cette offre. Le prix de location réel est fondé sur le prix pratiqué par Compaq ou par le revendeur; il est conditionnel à la disponibilité, à l'approbation de crédit et à l'exécution des documents de financement standard. Rachat à la juste valeur marchande à la fin du contrat de location. Les modalités du contrat sont sujettes à changement sans préavis. L'offre de financement s'applique à des produits Compaq iPAQ et Deskpro particuliers. Veuillez consulter le site Web pour obtenir tous les détails (www.compaq.ca/ambitions). 8/25/03/01

Usine d'éthanol : la construction débute sans l'aval du ministère

L'établissement de Varennes pourra produire quelque 120 millions de litres d'éthanol de maïs annuellement

Louise Bouchard
redaction@lesaffaires.com

La construction de l'usine d'éthanol à Varennes a débuté comme prévu en mars, même sans l'autorisation du ministère de l'Environnement. La supervision des travaux de 100 M\$ a été confiée à la firme SNC-Lavalin.

Le promoteur Les Alcools de Commerce ne veut surtout pas manquer le bateau. Il estime que dans les années à venir, une importante industrie se développera au Québec autour de ce type d'alcool.

L'usine de Varennes, qui aura une capacité de produc-

tion annuelle de 120 M de litres d'éthanol de maïs, en sera le tremplin, espère **Jean Roberge**, directeur, développement de projets, d'Alcools de commerce. « Les entreprises qui utilisent de l'alcool dans la fabrication de leurs produits seront attirées par notre production », soutient-il.

Un marché en plein essor

Pour le moment, toute la production de Varennes sera achetée par **Pétro-Canada**, qui l'additionnera à l'essence. « Mais la tendance actuelle de production d'alcool vise à remplacer certaines matières

conventionnelles dérivées du pétrole dans la fabrication de produits, comme le styromousse », explique M. Roberge.

La **Société générale de financement (SGF)**, qui a investi 25 M\$ dans le projet de Varennes, croit aussi pouvoir attirer d'autres industries utilisant l'éthanol. Le Québec a l'expertise et les matières premières nécessaires à la production d'éthanol industrielle, dit **Jacinte Dauphin**, présidente et chef de l'exploitation de **SGF-Chimie**, filiale de la SGF.

« Des entreprises internationales, telles **Dow Chemical** et **Dupont**, produisent des ré-

sines biodégradables à partir de la fermentation de l'amidon, pourquoi ne pas le faire ici ? » se demande-t-elle.

Pour le producteur de maïs **Armand Mousseau**, il est urgent que le Québec transforme ses surplus pour le secteur industriel. « Cette industrie est en plein développement aux États-Unis, il ne faut pas les laisser faire à notre place ».

M. Mousseau est aussi porte-parole de **Pro-Éthanol**, qui regroupe quelque 500 producteurs de maïs au Québec. Selon lui, le Québec accuse un retard par rapport à l'Ontario et aux États-Unis dans la production de maïs destinée à

ÉTHANOL

la transformation industrielle.

« Au Québec, seulement 1 % de la production de maïs est transformée alors qu'en Ontario, cette proportion atteint 25 % et se situe à 20 % aux États-Unis. »

Pro-Éthanol, également partenaire du projet de Varennes, et Alcools de commerce estiment qu'alimenter l'usine ne fera pas augmenter le niveau de production actuel de maïs au Québec. L'usine de Varennes aura besoin de 300 000 tonnes par an.

« L'usine demandera environ 10 % de la production totale et cette proportion est actuellement constituée de surplus qui sont exportés dans le reste du Canada ou aux États-Unis », ajoute le producteur.

Des avis partagés

Le projet de Varennes nage dans la controverse depuis son annonce. La culture du maïs peut endommager l'environnement car elle nécessite fertilisants et pesticides. Les impacts environnementaux de la production d'éthanol à base de maïs sont appréciables, mais les avis sont partagés.

Par exemple, une étude de **Sypher-Mueller International**, réalisée pour la pétrolière **Esso Impériale**, conclut que les avantages environne-

mentaux seraient somme toute marginaux. L'étude démontre qu'avec de l'essence additionnée d'éthanol, la consommation de carburant augmenterait en litres au kilomètre, parce que le contenu énergétique du litre d'éthanol est inférieur d'un tiers à celui de l'essence.

Une autre étude, réalisée par la firme **Levelton Engineering**, de Colombie-Britannique, est plus favorable. Elle démontre que l'oxygène contenu dans l'éthanol augmente l'efficacité de la combustion de l'essence.

Cette augmentation influence la quantité de carburant consommée et les émissions polluantes rejetées par le véhicule. L'éthanol ajouté à l'essence contribue également à diminuer la teneur en soufre des carburants, un autre gaz à effet de serre.

Selon **Levelton Engineering**, l'arrivée sur le marché de 150 M de litres d'éthanol de maïs sous la forme d'un carburant **E10** (90 % d'essence et 10 % d'éthanol) réduirait les émissions de gaz à effet de serre de 3,9 %.

En tenant compte de l'amélioration des techniques de production d'éthanol, l'étude estime que cette proportion augmenterait à 4,6 % en 2010.

En ce moment, le carburant à l'éthanol est disponible dans près de 1 000 stations d'essence au pays. Dans la concentration **E10**, il peut être utilisé par toutes les voitures, sans réglages spéciaux. ■

Centre de perfectionnement



Gérer les employés avec succès

25, 26 et 27 avril 2001 - 9h à 17h

Que font les gestionnaires efficaces dans le quotidien pour amener les employés à avoir une bonne performance? Comment se construit une relation gestionnaire-employés qui conduit au succès? Comment mieux travailler avec les individus, les groupes? Comment utiliser les différents processus d'intervention adéquats? Ce programme aborde les différentes pratiques qui ont du succès dans la gestion des individus au travail.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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

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

(514) 340-6001

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



Animateur

François Boulard

M.Ps. (psychologie industrielle et organisationnelle), U. de M.

Spécialiste et consultant en ressources humaines, **M. Boulard** œuvre à l'intérieur de nombreux programmes en ressources humaines à l'École des Hautes Études Commerciales. Son style d'animation facilite le transfert des apprentissages en milieu de travail.

Bien figolé.

iFin

iGold

iEnergy

iIT

Les nouveaux FTB sectoriels vous permettent une répartition minutieuse de l'actif.

iUnits

BARCLAYS GLOBAL INVESTORS

votre conseiller / iunits.com / 1-877-go iunit

Des commissions, dépenses et frais de gestion peuvent être associés au placement dans le fonds iUnits Indice canadien des services financiers S&P®/TSE (TSE : XFN), iUnits Indice canadien aurifère S&P/TSE (TSE : XGD), iUnits Indice canadien de l'énergie S&P/TSE (TSE : XEG), et iUnits Indice canadien de la technologie de l'information S&P/TSE (TSE : XIT). Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Les fonds ne sont pas assurés, leur valeur fluctue fréquemment, et les rendements antérieurs ne sont pas garants des rendements à venir. Le premier jour de négociation pour les titres iEnergy et iIT est prévu pour le 23 mars 2001 environs; pour les titres iFin et iGold, pour le 29 mars 2001 environs.

www.reperes-emplois.com

REPÈRES
Emplois

LE SITE
D'EMPLOIS LE PLUS
COMPLET
AU QUÉBEC

LES AFFAIRES

Les résidus de bois représentent une piste prometteuse

Le gouvernement canadien a dépensé près de 32 M\$ dans la recherche pour la production d'éthanol

Louise Bouchard
redaction@lesaffaires.com

ÉTHANOL

La prochaine génération d'éthanol pourrait bien être produite à base de cellulose, une nouvelle technologie plus rentable et moins dommageable pour l'environnement.

Le gouvernement canadien et des groupes de chercheurs s'affairent à développer une technologie permettant d'exploiter les fibres (cellulose) des résidus de bois et des déchets agricoles par la production d'éthanol.

Leur objectif est de parvenir à produire un litre de cet éthanol à 0,30 \$/litre. « Nous sommes près d'y arriver », affirme **Bill Cruickshank**, directeur du programme d'énergies renouvelables de **Ressources naturelles Canada**. Selon **Claude Barraud**, de Ressources naturelles Canada, le Canada serait en mesure de commercialiser mondialement cette technologie d'ici 10 ans. Depuis 1992, Ottawa a investi près de 39 M\$ dans la recherche pour produire de l'éthanol à partir de la biomasse (tiges de maïs, résidus de scieries, branchailles, etc.).

La production d'éthanol à partir de ces résidus est plus

complexe qu'avec le maïs. La fibre doit être déstructurée, étape obligatoire à l'obtention des sucres. Ce traitement coûte encore trop cher pour que la commercialisation soit rentable. Et selon le type de matière première utilisée, la technologie diffère.

La papeterie québécoise **Tembec** a produit de l'éthanol à partir des résidus liquides rejetés dans les eaux par sa production de papier. La technologie de Tembec permet de récupérer les sucres contenus dans ce liquide et de les transformer en éthanol.

Selon **Esteban Chornet**, professeur au département de génie chimique de l'**Université de Sherbrooke**, la production d'éthanol à Tembec démontre bien les qualités de cette bioénergie. « Non seulement cette production valorise les résidus, mais elle contribue à diminuer la charge organique qui va dans les eaux », dit-il.

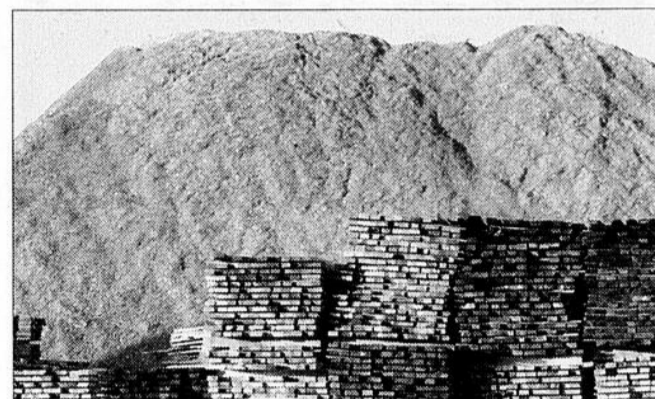
À Varennes, les promoteurs de la nouvelle usine ne sont pas contre l'idée de produire

de l'éthanol à base de cellulose dès que la technologie sera commercialisable. Ils utiliseraient les tiges de maïs. « C'est la méthode alternative la plus prometteuse », dit Jean Roberge, d'**Alcools de commerce**.

Cette production serait aussi bénéfique pour l'environnement. La méthode utilise les deux tiers de la tige pour en extraire les sucres et laisse le reste sur le sol.

« En enlevant cette charge du sol, on augmente l'oxygénation, ce qui facilite sa régénération et diminue le besoin de fertilisants chimi-

ques », explique **Esteban Chornet**. Les travaux du professeur portent sur les résidus de bois, dont le traitement est plus difficile. Actuellement, on parvient à extraire 60 % des sucres du bois. L'objectif est d'en extraire 90 % à faible coût. « C'est une approche de développement durable car en débarrassant les forêts des branchettes et autres résidus, on diminue le risque d'incendies de forêts, eux-mêmes responsables de la détérioration de la couche d'ozone », estime M. Chornet. ■



La papeterie québécoise Tembec a produit de l'éthanol à partir des résidus liquides rejetés dans les eaux par sa production de papier.

Le Canada serait en mesure de commercialiser mondialement cette technologie d'ici 10 ans.

En collaboration avec le Centre d'études en administration internationale de l'École des HEC

Un avantage concurrentiel!

Le gestionnaire et la négociation

25 et 26 avril 2001 - 9 h à 17 h

Développez vos habiletés de négociateur ainsi que vos capacités d'analyse et de diagnostic des situations de négociation. Familiarisez-vous avec ce qu'est fondamentalement la négociation, les différentes stratégies et tactiques utilisées selon le type de négociation. Cette formation couvre des contextes variés de négociation.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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

<http://www.hec.ca/cphhec/gn.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
Maurice Lemelin
L.Sc.com., HEC-Montréal;
Ph.D.(Industrial Relations), UCLA

Professeur titulaire à l'École des Hautes Études Commerciales, **M. Lemelin** est présentement responsable des cours de gestion de conflits au M.B.A., au M.Sc. et au B.A.A. ainsi que de négociations au DESG. Il a signé ou cosigné une cinquantaine de publications entre autres le volume *Les négociations collectives dans les secteurs public et parapublic*. À titre d'expert conseil, M. Lemelin a accompli de nombreux mandats dans ces domaines.



Ceci devrait améliorer votre temps de réaction.

L'Acura RL 2001

598 \$/mois*

La berline Acura la plus raffinée possède :
moteur de 210 chevaux • système d'assistance de la stabilité du véhicule (VSA) • système de traction asservie (TCS)
• coussins gonflables avant et latéraux • habitacle garni de cuir et de ronce de camphre • chaîne sonore Bose® de 225 watts avec changeur CD de 6 disques • système Homelink® • phares à décharge de haute intensité (HID) • système perfectionné de filtration d'air micrométrique
• services d'assistance routière 24 heures sur 24 • Pour savoir où se trouve le concessionnaire le plus près, rendez-vous au www.acura.ca ou composez le 1 888 9-ACURA-9.

Une vision qui inspire
un élan de passion.



*OFFRE DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE portant sur l'Acura 3.5RL 2001, modèle KA9651JT, et faite seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Mensualité de location de 598 \$ pendant 48 mois S.A.C. Acompte de 9 765 \$ ou échange équivalent et première mensualité exigibles. Taux annualisé de location de 5,8 %. Coût total de location de 38 469 \$. Franchise de 96 000 km ; frais de 0,10 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (950 \$) inclus. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Option d'achat au terme de la location-bail pour un montant additionnel. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus d'information, consultez votre concessionnaire Acura. ®Bose est une marque déposée de Bose Corporation. ®Homelink est une marque déposée de Prince Corporation, une division de Johnson Controls.

La classe
BUICK...



1.9%*

*À partir de
25 398\$**

** T T en sus. Valide jusqu'au 31 mars 2001


...pour des gens
d'affaires!

gohier
PONTIAC BUICK GMC

3333, rue Jarry est, Montréal
(une rue au nord de Métropolitain, à l'est de St-Michel)
514-376-4220
www.gohierpontiac.gmcanada.com



**L'AMÉRIQUE...
JE VEUX L'AVOIR
ET JE L'AURAI.**



LE
RENDEZ-VOUS
DES AMÉRIQUES
2001

Des agents du Service des Délégués
commerciaux en poste aux États-Unis
et en Amérique latine viennent
rencontrer les exportateurs.


Soyez-y.

Le lundi 2 avril 2001

— Hôtel Auberge Universel Montréal
7h 30 → Petit-déjeuner et conférence
9h → Présentation des délégués et de leur marché
12h → Déjeuner-conférence
avec L'HONORABLE PIERRE S. PETTIGREW,
Ministre du Commerce International
14h → Rendez-vous et conférences sur
le commerce international 17h → Cocktail

Inscriptions: 514 354 5378
poste 222
ccieim.qc.ca


Une initiative de la



En partenariat avec

Ministère des Affaires étrangères / Department of Foreign Affairs and International Trade
Développement International Canada / Canada Economic Development
Industrie Canada / Industry Canada

Commandité par



Gaz naturel : les industriels satisfaits de la décision de la Régie

Ils pourront désormais s'occuper eux-mêmes du transport du gaz naturel

François Normand
normandf@transcontinental.ca

Malgré certaines critiques, l'Association des consommateurs industriels de gaz naturel est satisfaite de la décision de la Régie de l'énergie qui permettra à ses membres de magasiner pour avoir de meilleurs tarifs pour les services qui étaient offerts traditionnellement par Gaz métropolitain.

Cette décision de la Régie, qui fait suite à des audiences publiques, se traduira par une tarification dégroupée visant la marchandise gaz, le gaz de compression, le transport, le stockage et la distribution.

En fait, cette décision entraîne une plus grande déréglementation de l'industrie du gaz naturel au Canada, tout en réduisant l'emprise de Gaz métropolitain. L'entreprise garde toutefois son monopole sur la distribution du gaz naturel.

Concrètement, cela signifie que les 116 grands clients québécois, dont la consommation représente 31 % des volumes totaux de Gaz métropolitain (par exemple, des papetières), pourront s'occuper eux-mêmes du transport de gaz naturel, s'ils le désirent.

Par exemple, ils pourront négocier directement avec TransCanadaPipeLines (TCPL), qui livre le gaz de l'Ouest à la frontière québécoise, ou avec des courtiers spécialisés en transport de gaz naturel. Au demeurant,

les grands clients pourront aussi continuer de faire affaire avec Gaz métropolitain.

Dans un communiqué, la Régie de l'énergie souligne que cette décision favorisera, entre autres, la libre concurrence, tout en permettant aux consommateurs de « mieux gérer leur approvisionnement énergétique et de réduire le coût ».

En entrevue au journal LES AFFAIRES, Josée Latreille,

présidente du conseil d'administration de l'Association des consommateurs industriels de gaz naturel (pour les provinces du Manitoba, de l'Ontario et du Québec), a toutefois déploré que la Régie de l'énergie ne soit pas allée plus loin dans sa logique de déréglementation.

« On aurait voulu que la portion fixe dans les coûts de transport du gaz naturel pour Gaz Métropolitain (78 %) soit égale à celle du marché (pour

l'instant, le seul transporteur est TCPL, avec 96 %). La décision de la Régie maintient la portion fixe de Gaz métropolitain à un niveau inférieur, ce qui fausse le jeu du marché. »

Du côté de Gaz métropolitain, on rétorque que cette différence n'empêchera pas la création d'un marché concurrentiel à long terme. Pourquoi? Les courtiers pourront quand même négocier des ententes globales avantageuses pour les grands clients. ■

Un certificat en assurances et ventes collectives

L'Université Laval et la Chambre de la sécurité financière ont décidé de travailler ensemble pour développer un programme de certificat de 30 crédits en assurances et ventes collectives.

Ce programme, qui sera offert sous forme d'enseignement principalement aux représentants des régimes de rentes et d'assurances collectives ainsi qu'aux professionnels des ressources humaines, administrateurs, avocats, comptables et spécialistes en investissements, intéressés ou engagés dans des dossiers de gestion d'avantages sociaux. Dans un communiqué, l'Université Laval précise que ce nouveau programme se fera en trois ans et s'étalera sur cinq ans. Son coût est évalué à 600 000 \$.

Le Fonds de développement professionnel de la

Chambre de sécurité financière apporte dès aujourd'hui une contribution de 60 000 \$ pour assurer le démarrage du programme. La majeure partie du financement du projet sera assurée par le ministère de l'Éducation ainsi que par la création d'un fonds spécifique et d'une campagne spéciale en collaboration avec la Fondation de l'Université Laval et les partenaires de l'industrie. (FN) ■

300 000 \$ pour Mobiway

Mobiway, une entreprise de Longueuil spécialisée dans les solutions de guidage GPS, profite d'un investissement de 300 000 \$ de Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi. L'investissement doit permettre à l'entreprise de commercialiser ses produits à l'étranger et de poursuivre la recherche et le développement de nouveaux produits répondant aux besoins changeants de l'industrie. (MJ) ■

Des changements à la SADC

La Société d'assurance-dépôts du Canada vient d'approuver les demandes d'assurances de trois institutions financières : L'Industrielle-Alliance Compagnie de fiducie, Banque Amicus et Société de fiducie Computershare du Canada. Par ailleurs, les polices d'assurance-dépôts de la Société Prêts Scotia et de la Banque Mellon du Canada ont été annulées. En fait, les deux institutions ont cessé d'accepter des dépôts. La SADC compte maintenant 101 institutions membres (voir la liste à www.sadc.ca). (FN) ■

NOUVEAU

**Mieux communiquer
avec son auditoire :
parler en public ou vendre
une idée**

30 avril et 7 mai 2001 – 9 h à 17 h

Vous désirez informer, influencer une décision, motiver, inciter à l'action ou vendre une idée à des collègues, à la haute direction de votre organisation ou à d'autres groupes? Autant de défis à relever pour une carrière de gestionnaire. La maîtrise de l'expression orale est capitale à cet égard. Les participants trouveront dans ce programme une aide efficace pour développer les éléments de l'expression orale qui contribueront à leur succès.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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

Centre de
perfectionnement

HEC



Animatrices
Louise Lachapelle
M.Sc. (communication),
U. de M.
Suzanne Laberge
Diplômée en linguistique

Mme Lachapelle est communicologue de formation, spécialisée dans le coaching des activités de communication. Elle est chargée de cours en communication à l'École des Hautes Études Commerciales et intervient à titre d'experte-conseil dans les entreprises depuis 1980.

Mme Laberge est surtout connue du public québécois pour son travail de journaliste présentatrice au service de l'information de la Société Radio-Canada. Elle a été l'animatrice du magazine quotidien *Croque la vie* au Canal-vie.

<http://www.hec.ca/cphhec/mcaa.htm> (514) 340-6001

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

MANAGEMENT

VISA DE TRAVAIL
 AMÉRICAIN et CANADIEN
noram
 IMMIGRATION
 «GREEN CARD»
 RÉSIDENCE PERMANENTE
 www.noramimmigration.com INFO 1.888.551.4654

Propriétaires, Dirigeants, Cadres, Main-d'oeuvre spécialisée, Professionnels, Agents manufacturiers, Entrepreneurs généraux et autres ...

L'art de faire passer ses idées

Il faut savoir à qui parler, comment le faire et quoi dire

Jean-Louis Marcoux
 redaction@lesaffaires.com

Difficile de faire passer vos idées au sein de votre entreprise ? Votre capacité d'influencer n'est pas à la hauteur ? Sachez que tout ça se corrige. Et même que ça s'enseigne. Ce sont les habiletés politiques.

Depuis un an, le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales organise des ateliers de deux jours sur le développement des habiletés politiques à l'intention de cadres désireux d'accroître leur influence dans leur entreprise.

Selon **Guy Archambault**, l'un des animateurs de ces ateliers, une entreprise c'est comme un système politique, avec ses propres jeux de pouvoirs et d'influences.

« Ce n'est pas par hasard si certains individus exercent plus d'influence que d'autres, explique-t-il. C'est parce qu'ils sont plus habiles à faire exécuter des tâches et qu'ils ont réussi à comprendre et à maîtriser les jeux d'influence qui s'exercent dans leur organisation. »

Jusqu'à maintenant, cinq ateliers ont été offerts à des groupes de 25 personnes. On

y enseigne précisément comment comprendre les éléments déterminants du pouvoir dans une entreprise et comment mettre en œuvre des stratégies et des tactiques visant à accroître son influence personnelle.

« Il faut savoir à qui parler, souligne Guy Archambault. Mais il faut également savoir de quoi parler, le bon moment pour le faire et l'endroit le plus approprié pour le faire. J'appelle ça de la psychologie appliquée. »

Une personne effacée est-elle condamnée à ne pas exercer d'influence dans son entreprise ? « Pas nécessairement, répond le professeur de management, spécialiste en transformation des organisations et en gestion des ressources humaines. Mais on ne cherchera pas à changer sa personnalité. Elle ne deviendra certainement pas extravertie et agressive du jour au lendemain. Elle procédera simplement d'une autre façon. »

Tâter le terrain

L'idée, selon lui, c'est d'apprendre à juger si le système est réceptif à une idée. « On doit avant tout la tester, sonder le terrain, déterminer s'il y a réceptivité et ensuite décider qui rencontrer. Dans certaines entreprises, ce sont les

ingénieurs qui jouissent d'un statut particulier. C'est alors vers eux que l'on tentera d'exercer son influence. Ailleurs, c'est auprès des gens du marketing ou des ventes qu'il faudra se positionner. Chaque entreprise est différente. »

Pour Guy Archambault, il faut jouer le jeu de l'entreprise, mais avec honnêteté, intégrité et éthique. « Il existe beaucoup de préjugés à l'égard des habiletés politiques et de l'exercice du pouvoir, qui sont souvent associés à de la manipulation et à de la magouille à des fins personnelles. »

Et qu'en pensent les cadres qui ont suivi les ateliers ? Impossible de le savoir.

« Les gens qui s'inscrivent chez nous le font sur une base confidentielle, répond le professeur de management. On ne peut pas révéler leur identité. Mais un petit sondage réalisé à la fin des ateliers nous montre que le niveau de satisfaction est élevé. »

Selon lui, les participants proviennent principalement du secteur privé, mais également des secteurs public et parapublic. Il s'agit surtout de cadres, de gestionnaires et de professionnels. Le Centre offrira d'autres ateliers au cours des prochains mois. ■



Murmurer pour renforcer son autorité !

Le domptage des étalons est-il la source d'une nouvelle tendance en gestion ? Cette méthode sera bientôt utilisée par la **Manchester Business School**, au Royaume-Uni, comme le rapportait récemment le *Courier International* dans son édition du 25 au 31 janvier 2001.

Des dirigeants d'entreprise devront tenter de dompter un cheval fougueux en utilisant le langage du corps et le regard droit dans les yeux plutôt qu'en passant par un long processus de domptage.

Cet art, inventé dans les déserts du sud des États-Unis, a été rendu célèbre par le livre de l'écrivain américain **Monty Roberts** et par le film de **Robert Redford**, *L'homme qui murmurait à l'oreille des chevaux*.

Le domptage vise à apprendre aux présidents d'entreprise à mieux communiquer et à

influencer leur personnel. Selon les professeurs de la Manchester Business School, la technique du murmure permettra aux dirigeants de se défaire des anciennes méthodes agressives. Ils accroîtront la productivité de l'entreprise en gagnant la confiance de leurs subordonnés et les persuadant d'accepter leur autorité.

« L'essence du domptage par les murmures est que chaque fois que l'on fait quelque chose de bien, c'est un acte positif. Il existe de multiples façons de former les gens, mais l'essentiel de notre enseignement porte sur l'adoption d'une démarche fondée sur la coopération plutôt que sur la contrainte, sur l'encouragement à apprendre par soi-même et sur l'acquisition de l'autorité par la persuasion », disait dans l'article **John Arnold**, directeur de l'école de Manchester. (KN) ■

3-4-5 AVRIL 2001 **SIIQ 2001** **LE SALON INFO-INDUSTRIEL DU QUÉBEC**
 Une initiative de Info-Industriel Inc. **DE NOUVEAUX FOURNISSEURS • DE NOUVEAUX PRODUITS • COMPÉTITION INTERUNIVERSITAIRE**

SOUS-TRAITANCE **IMPORT-EXPORT**
 5 pays représentés

Venez rencontrer **DE NOUVEAUX PARTENAIRES**

- Emballage et manutention • Recherche et développement • Air comprimé
- Environnement • Santé et sécurité • Maintenance et entretien • Lubrification
- Instrumentation et contrôles • Automatisation • Formation professionnelle
- Hydraulique et pneumatique • Soudage et machinerie • Transport et entreposage
- Équipements électroniques • Grues et palans

NOS PARTENAIRES UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE GROUPE VOYAGE HÔNE ToursMaison Voix officielle: **JOURNAL INDUSTRIEL**

ADRIQ **CAQ** **AOVE**

Laissez-passer **GRATUIT** pour l'exposition • **VALEUR DE 15\$**
 Veuillez télécopier votre laissez-passer au **388-7871** ou présentez-le à l'inscription du Salon

Nom: _____
 Titre: _____
 Compagnie: _____
 Adresse: _____
 Ville: _____ Prov.: _____ C. P.: _____
 Téléphone: _____ Télécopieur: _____

CARRIÈRES

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

REPRÉSENTANT(E) COMMERCIAL

Notre client **Chassé inc.**, une entreprise familiale québécoise plus que centenaire, en pleine croissance, et leader canadien dans la fabrication de palettes en bois, recherche une personne dynamique pour occuper un nouveau poste de :

REPRÉSENTANT(E) COMMERCIAL(E)

Relevant du Directeur général et faisant partie d'une équipe de quatre représentants des ventes, votre mandat consiste à solliciter de nouveaux clients commerciaux pour développer les affaires dans les régions de Montréal et de Toronto, à fournir le service à la clientèle et à contribuer à la conception et à la mise en marché de nouveaux produits. Le contexte organisationnel privilégie la qualité (ISO 9002) et l'excellence des relations avec les clients.

Nous recherchons une personne bilingue ayant une formation de premier cycle, de préférence, en marketing, entre cinq et huit années d'expérience avec des réalisations en développement des affaires et dans le service à la clientèle, dans le secteur de la transformation du bois ou dans les équipements de manutention. De plus, elle possède du leadership, de la confiance en soi, une grande habileté pour la communication, les relations interpersonnelles et la négociation.

La personne travaille à partir de son domicile situé dans la région immédiate de Montréal et doit être disponible pour se déplacer au Québec et en Ontario.

Nous offrons un programme de rémunération stimulant avec une gamme d'avantages sociaux et un système de boni.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae à :

Michel G. Allard
Cabinet Conseil en Ressources Humaines Inc.
80, Place Adélaïde, Candiac (Québec) J5R 3J2
Télécopieur : 450 444 0609
Courriel : mgallard@videotron.ca

COMITÉ DE TRANSITION DE MONTRÉAL

DIRECTEUR GÉNÉRAL NOUVELLE VILLE DE MONTRÉAL

La nouvelle ville de Montréal naîtra le 1^{er} janvier 2002 du regroupement des 28 municipalités qui composent actuellement la Communauté urbaine de Montréal. Cœur économique du Québec, elle comporte des pôles de développement importants en aérospatiale, en biotechnologie, en pharmaceutique, en télécommunications et en informatique. Se distinguant parmi les grandes villes du monde par son caractère francophone et sa riche mosaïque de communautés culturelles, la nouvelle ville de Montréal comptera une population de 1 800 000 personnes. Elle emploiera environ 22 000 personnes et sera dotée d'un budget de plus de 3,4 milliards de \$. La nouvelle ville exercera plusieurs des compétences présentement dévolues à la Communauté urbaine et à ses villes membres.

Le poste

Nommé en mai 2001, le directeur général travaillera activement avec le comité de transition à la mise en place de la nouvelle ville, y compris la préparation du premier budget, la structuration des services au sein des 27 arrondissements, l'intégration du personnel, la préparation du cadre des relations de travail et le développement de politiques de gestion dynamiques et innovatrices. Après le 1^{er} janvier 2002, à titre de chef de l'administration municipale et conseiller stratégique du maire et du conseil de la ville, le directeur général sera responsable de la planification et de la gestion de l'ensemble des activités de la ville et des arrondissements. Il aura à relever le défi de construire une ville qui, tout en étant efficace et efficiente, sera sensible aux besoins et aux attentes de ses citoyens. Le mandat du directeur général sera d'au plus cinq ans et sera renouvelable.

Le candidat

La personne recherchée sera un gestionnaire chevronné et un leader visionnaire habitué à concevoir et à mettre sur pied des organisations et des programmes et à faire preuve d'une grande rigueur en matière de gestion financière. Dotée d'un jugement exceptionnel, elle sera capable de gagner la confiance des élus, des cadres, des employés et des partenaires de la ville. Ses talents de communicateur en feront un rassembleur et un travailleur d'équipe. Bilingue, elle aura un style de gestion axé sur la délégation et la responsabilisation, tout particulièrement à l'égard des arrondissements. Constamment à la recherche de solutions novatrices, elle sera à l'aise dans un environnement où les défis sont complexes.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae d'ici le 6 avril prochain au Secrétaire du Comité de transition de Montréal, 800, place Victoria, bureau 1800, C.P. 302, Montréal (Québec) H4Z 1G8, ou par courriel dans le même délai à concours-dg@transitionmontreal.org

Les demandes seront traitées en toute confidentialité. Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse. Le Comité de transition souscrit aux principes de l'égalité en matière d'emploi.

CORPORATION DU PARC D'AFFAIRES LA ROLLAND

Le conseil d'administration de la Corporation du Parc d'Affaires La Rolland, dont la mission est de développer et de mettre en valeur le parc industriel de la Ville de Sainte-Adèle principalement orienté vers la haute technologie et connu sous le vocable de « La Vallée du Multimédia », désire s'adjoindre les services d'un(e)

DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)

Sous la responsabilité du conseil d'administration, il (elle) aura comme responsabilités :

- ⇒ La gestion d'immeubles d'une superficie de quelque 110 000 pieds carrés de plancher;
- ⇒ L'administration des affaires courantes de la Corporation;
- ⇒ La prospection, au niveau national et international, de sociétés ou corporations oeuvrant dans le domaine du multimédia et/ou de la haute technologie;
- ⇒ La vente et/ou la location de terrains (superficie totale de 1 800 000 pieds carrés) et de bâtiments industriels.

Le profil :

- ⇒ Diplôme universitaire de 2^{ième} cycle dans un domaine approprié;
- ⇒ Expérience d'au moins cinq (5) ans dans un poste de responsabilité de direction relié au développement économique;
- ⇒ Habile négociateur;
- ⇒ Bilinguisme un atout.

Ce poste est contractuel, renouvelable. La Corporation offre un salaire des plus concurrentiel et les bénéfices marginaux usuels.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, en indiquant dans la lettre d'accompagnement leurs attentes salariales, au plus tard le 4 avril 2001 à l'adresse suivante :

M. Denis Leclerc, directeur général par intérim
Corporation du Parc d'Affaires La Rolland
1381, boul. de Sainte-Adèle, Sainte-Adèle (Québec) J8B 1A3
ou par courrier électronique à l'adresse suivante :
dirgenerale@ville.sainte-adele.qc.ca



Directeur général / Directrice générale

Le quotidien MÉTRO est à la recherche d'une personne pour diriger une équipe formée de divers talents afin d'en faire une force cohérente, hautement collaboratrice et bien ciblée dans le monde de l'édition. Cette personne sera responsable de la gestion quotidienne de l'exploitation, notamment du budget et des objectifs. Elle établira et communiquera clairement la stratégie de ventes et de distribution, clarifiera les attentes établies avec chaque directeur, améliorera la structure des communications internes et externes et mettra en œuvre des politiques et directives.

Le poste exige de huit à dix (8 à 10) ans d'expérience en gestion, de très bonnes relations avec les annonceurs, les agences et les acheteurs médias locaux et nationaux et d'avoir la vision intellectuelle qu'il faut pour envisager des stratégies d'avenir tout en réglant les situations concurrentielles tactiques. La personne recherchée est titulaire d'un baccalauréat ou, de préférence, d'une maîtrise en administration. Elle devra parler couramment le français et l'anglais. Elle a comme qualités personnelles de l'initiative, une facilité d'adaptation, une capacité d'influence, l'étoffe d'un chef d'équipe, un sens politique développé, de l'empathie, de la confiance en soi et une approche de développement de son personnel.

Les personnes intéressées par ce poste sont priées d'envoyer leur curriculum vitae à l'attention de Sibyl Masquelier au sibyl@mindspring.com, avant le vendredi 30 mars 2001.

LE TRAVAIL CONTRACTUEL VOUS INTERESSE?

Nous sommes un cabinet qui fournit les services de cadres autonomes pour des périodes temporaires d'une durée d'un mois à un an.

Si vous êtes qualifié à vous joindre à notre bassin de cadres supérieurs autonomes, nous deviendrons votre «agence de talent». Cette idée vous intéresse? Vous devez participer à notre prochaine réunion d'information, qui aura lieu à l'Hôtel Cantlie House, 1110 rue Sherbrooke près de la rue Peel, vendredi le 20 avril 2001 de 10h00 à midi.

S.V.P. envoyer votre réservation par télécopieur, avec votre nom et vos coordonnées à Réseau Ressources - (514) 282-9675, avant 17h00 le 18 avril 2001 (sans obligation, évidemment). Il n'y a aucun frais.

Veuillez S.V.P. apporter votre curriculum vitae. Au plaisir de se rencontrer.

RÉSEAU RESSOURCES INC.
3460 Peel, bureau 116
Montréal, Qc H3A 2M1



CONSEILLER EN COMMUNICATIONS

Société de courtage en valeurs mobilières située au centre-ville de Montréal.

Le conseiller verra aux communications internes et externes. Il rédige et révise les textes, conçoit et réalise les plans de communications, coordonne les relations avec les médias et organise les événements spéciaux.

Bachelier en communication ou l'équivalent, il cumule de 5 à 7 années d'expérience, dont deux années issues du secteur des valeurs mobilières. Il possède une capacité supérieure de rédaction en français.

La rémunération est composée d'un salaire compétitif et d'un programme de bonification.

Adressez votre candidature à
Monsieur René Forget
René Forget et associés
Reneforget.inc@qc.aira.com
(514) 875-2125 - bur
(514) 738-3773 - Telec

Club Med

Leader mondial du tourisme, ouvre les portes de son nouveau concept de loisirs à Montréal. Joignez une équipe dynamique et participez au développement de ce nouveau concept! Devenez G.O!

DIRECTEUR BOUTIQUE

Vous serez responsable de gérer la boutique du complexe. Vous maîtrisez les procédures administratives d'importation, l'approvisionnement, la gestion des stocks et la gestion du personnel.

Vous possédez une formation académique pertinente et un minimum de 2 à 3 années d'expérience dans la gestion d'une boutique de mode. Bilingue, dynamique et autonome, vous êtes passionné par votre travail et possédez un sens aigu du service à la clientèle.

DIRECTEUR COMMERCIAL

Vous êtes jeune, dynamique et créatif dans votre domaine d'activités.

Vous serez en charge de l'élaboration de la politique commerciale, de la mise en place des outils de prospection et d'administration des ventes. Vous serez responsable d'une équipe.

Vous avez une expertise du monde touristique et du milieu corporatif. Bilingue, dynamique et autonome, vous êtes passionné par votre travail et possédez un sens aigu du service à la clientèle.

Merci d'envoyer CV et lettre de motivation à:
Club Med World, 2 Place Alexis Nihon, Suite 2310,
à l'attention de Geneviève Gravel, Montréal (QC)
H3Z 3C1. Fax : 514.931.6980

MENUISERIX INC. FINI U.V. INTERNATIONAL INC.

Menuiserox inc., manufacturier établi depuis plus de 20 ans dans le domaine des composantes en bois francs et Fini U.V. International Inc., entreprise spécialisée dans l'application de teinture et vernis fini ultraviolet recherchent :

REPRÉSENTANT(E) AUX VENTES

Sous l'autorité du directeur des ventes :

TÂCHES : ♦ Assister le directeur des ventes dans le développement, la planification et les suivis après vente ;
♦ Gérer les comptes clients existant ;
♦ Participer à différentes expositions.

EXIGENCES : ♦ Expérience dans le domaine de l'escalier et/ou plancher de bois francs ;
♦ Bilinguisme essentiel (parlé et écrit) ;
♦ Bonne connaissance de l'informatique ;
♦ Possibilité de travailler à partir d'un bureau à domicile ;
♦ Personne autonome dans la planification de son travail ;
♦ Disponibilité à voyager ;
♦ Rémunération selon l'expérience et les qualifications.

Si vous êtes intéressé à relever ce défi, faites nous parvenir votre curriculum vitae avant le 10 avril 2001, en inscrivant la mention :

POSTE DE REPRÉSENTANT(E) AUX VENTES
MENUISERIX INC.
202, 92ième Rue, Beauceville QC G5X 2X2
Télécopieur : (418) 774-5466
e-mail : menuiserox@menuiserox.qc.ca

Appels de candidatures

Emplois occasionnels et réguliers

Ministère de l'Industrie et du Commerce

Conseillère ou conseiller en affaires internationales

47 707 \$ (à l'entrée en fonction)

CONCOURS NUMÉRO 133G-2806054

Ministère de l'Industrie et du Commerce : Ce concours vise à pourvoir éventuellement à des emplois réguliers ou occasionnels au ministère de l'Industrie et du Commerce et, au besoin, à des emplois semblables dans divers ministères et organismes, principalement dans les régions administratives de Montréal et de la Capitale-Nationale ou dans toute autre région administrative du Québec.

Attributions : Coordonner l'ensemble des activités et des relations économiques et commerciales du Québec avec les pays assignés au titulaire ; suivre l'évolution de la réalité internationale et proposer des stratégies et des activités qui tiennent compte de l'offre et des intérêts québécois ; entretenir des rapports suivis avec les interlocuteurs étrangers établis au Québec, au Canada et dans les pays concernés, ainsi qu'avec les représentants publics et privés du Québec et du Canada dans le territoire ; susciter, entretenir et promouvoir l'intérêt des entreprises et des organismes du Québec.

Conditions d'admission : Être titulaire d'un diplôme universitaire terminal de premier cycle dont l'obtention requiert un minimum de 16 années d'études en sciences de l'administration, avec concentration ou option en gestion internationale, et posséder également un minimum de 5 années d'expérience pertinente de niveau professionnel dans le domaine du commerce international. Une très bonne connaissance de l'anglais est requise pour cet emploi.

Une année de scolarité manquante peut être compensée par deux années d'expérience jugée pertinente et additionnelle au minimum requis ; une année d'expérience manquante peut être compensée par une année (minimum de 30 crédits universitaires) de scolarité pertinente additionnelle et de niveau supérieur au diplôme universitaire de premier cycle.

Posséder la citoyenneté canadienne ou le statut de résident permanent.

Pour occuper un emploi dans la fonction publique, il faut une connaissance du français appropriée aux fonctions.

La connaissance d'une troisième langue est souhaitable.

Ces emplois requièrent des déplacements à l'extérieur du Québec.

Inclure une photocopie de ses attestations d'études ou une copie de l'attestation d'équivalence dûment reconnue par les autorités compétentes.

Période d'inscription : Du 24 mars au 6 avril 2001

Inscription : Remplir un formulaire « Offre de service », en inscrivant le numéro 133G-2806054 à la rubrique « Numéro de concours », et le faire parvenir au ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des ressources humaines, 380, rue Saint-Antoine Ouest, 4^e étage, Montréal (Québec) H2Y 3X7 ; télécopieur : (514) 873-7577.

Information : M^{me} Danielle Léger ou M^{me} France V. Coutu, (514) 499-6530

Québec

POUR L'ÉQUITÉ EN EMPLOI

RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS Il peut exister d'autres conditions permettant l'admission aux concours, telle la compensation de la scolarité par de l'expérience. Lorsque aucune expérience n'est exigée, les personnes en voie de terminer la dernière année de scolarité requise peuvent être admises. Pour occuper un emploi dans la fonction publique québécoise, il faut une connaissance du français appropriée aux fonctions. Les personnes ayant le statut de résident permanent sont admissibles, sauf s'il est mentionné dans l'appel de candidatures qu'elles doivent avoir le statut de citoyen canadien. Ces appels de candidatures représentent une occasion de concrétiser l'orientation gouvernementale relative à l'accroissement de la présence de groupes sous-représentés dans la fonction publique. Pour les appels de candidatures visant à pourvoir à des emplois réguliers et occasionnels, l'inscription se fait à l'aide du formulaire « Offre de service - emplois réguliers », disponible dans les bureaux régionaux du Conseil du trésor, les directions des ressources humaines des ministères et des organismes, les bureaux de Communication-Québec, les centres locaux d'emploi, les carrefours jeunesse-emploi et dans le site Internet du Conseil du trésor <http://www.tresor.gouv.qc.ca>. Pour être acceptées, les candidatures doivent être reçues à l'adresse indiquée pendant la période d'inscription. On peut obtenir des renseignements supplémentaires auprès des personnes désignées sous la rubrique « Information » ainsi que dans les bureaux régionaux et le site Internet du Conseil du trésor.

www.tresor.gouv.qc.ca

Le **CRIQ**

30 ans d'expertise,
de compétence et
d'innovation

au service des gens d'affaires

An CRIQ, nous sommes fiers de contribuer à la réussite de nos clients. Les compétences clés de notre équipe d'experts de la direction Automatisation résident dans la conception, la fabrication et l'intégration d'équipement à valeur ajoutée permettant d'automatiser les procédés de fabrication et de les rendre plus efficaces, plus sécuritaires et plus rentables. Nous combinons le meilleur de la robotique, de la vision artificielle et du contrôle statistique des procédés avec une compréhension approfondie des besoins de nos clients pour maximiser le rendement de leurs investissements.

Nous remercions à l'avance tous les postulants; toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues pour une entrevue.

Conseiller-représentant, automatisation

Dans le but de veiller au développement des affaires de la direction Automatisation, vous ferez de la représentation auprès de notre clientèle cible, œuvrant principalement dans les domaines de la manipulation robotisée de pièces diverses dans l'industrie manufacturière, agroalimentaire et aéronautique. Vous définirez les besoins spécifiques d'automatisation et de robotique des entreprises, conseillerez la clientèle dans l'orientation et l'établissement des priorités de ses projets et lui soumettrez, en étroite collaboration avec les responsables techniques, des propositions conformes à ses besoins.

Titulaire d'un baccalauréat en génie, avec connaissance du domaine de l'automatisation et de la robotique, vous possédez sept années d'expérience pertinente. De plus, vous montrez une bonne compréhension du contexte technico-économique des entreprises manufacturières et avez développé par le passé un réseau de contacts et de relations d'affaires dans le marché de l'automatisation et de la robotique. Enfin, vous faites preuve d'excellentes aptitudes pour la communication verbale et écrite, tant en français qu'en anglais.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 26 mars 2001 à l'adresse ci-dessous.

Le Centre de recherche industrielle du Québec, 8475, av. Christophe-Colomb, Montréal (Québec) H2M 2N9. Télécopieur : (514) 383-3221; courriel : lborne@mtl.criq.qc.ca

CONVERGENCE

Emplois

SERVICE À LA CLIENTÈLE

Profitez d'un contenu rédactionnel spécifique pour recruter vos représentants des ventes, directeurs de comptes, responsable marketing, agents centres d'appels,...

- Réservation le 11 avril pour parution du 28 avril 2001.
- Un cahier de référence pour le candidat comme pour l'employeur.
- Un contexte sur mesure pour y annoncer votre entreprise ou des offres de recrutement.

PARUTION
28 avril 2001

CARRIÈRES LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Votre CV : cinq minutes pour vendre votre salade

Le tiers des dirigeants ne passent pas plus de deux minutes à le lire

Kathy Noël

noelk@transcontinental.ca

La moitié des dirigeants d'entreprises prennent cinq minutes ou moins pour lire un curriculum vitae (CV), selon un sondage du spécialiste de l'embauche financière **Accountemps**, une division de **Robert Half Canada**.

En moins de temps qu'il n'en faut pour préparer votre café le matin, la plupart des employeurs ont décidé si, oui ou non, ils désirent vous rencontrer en entrevue. Près du tiers disent qu'ils ne passent pas plus de deux minutes à lire un CV et 28 % prennent seulement de trois à cinq minutes.

Le sondage a été fait auprès de 100 dirigeants des plus grandes sociétés canadiennes. La question était la suivante : *« Environ combien de temps consacrez-vous à l'étude d'un CV lors-*

que vous passez en revue les candidats à un poste annoncé ?

Un autre 19 % a répondu de 6 à 10 minutes, 12 % de 11 à 30 minutes, 2 % de 31 à 60 minutes et 3 % prennent plus d'une heure. Un pourcentage de 4 % ne savent pas.

« Comme les CV sont examinés rapidement, il est essentiel qu'ils soient succincts, sans faute et pertinents. Il est aussi recommandé de préparer plus d'un CV, car lorsque l'information est mieux ciblée, vous avez de meilleures chances de faire bonne impression », commente **Max Messmer**, président d'Accountemps.

Pour améliorer ses chances d'obtenir une entrevue, M. Messmer conseille de demander à un ami de réviser son CV, d'y inclure un résumé précis de ses expériences et d'énumérer des réalisations importantes plutôt que des fonctions. ■



Stratégie : les cadres en TI prennent du galon

Le rôle des responsables des technologies de l'information dans les entreprises se transforme. De moins en moins créateurs de systèmes et de réseaux, ils font de plus en plus partie des décisions stratégiques.

C'est ce qui ressort d'un sondage réalisé auprès de 270 chefs du service de l'information (*Chief Information Officer* en anglais) par **RHI Consulting**, spécialiste du recrutement dans le domaine des TI.

Questionnés sur les aspects de leur travail qui ont le plus changé au cours des cinq dernières années, près du tiers ont répondu qu'ils avaient plus d'interaction avec les autres services qu'avant. Un autre 30 % ont dit qu'ils participaient davantage à la planification stratégique et 20 % constatent qu'ils ont un rôle plus important dans les résultats financiers de leur entreprise. Quelque 16 % ont dit avoir de plus en plus un rôle de gestionnaire.

Ce sondage a été fait auprès de 270 chefs du service de l'information (CIO) d'entreprises canadiennes employant 100 personnes et plus.

Les recruteurs constatent que les professionnels dans le domaine des TI doivent avoir d'autres connaissances et des compétences interpersonnelles pour augmenter leurs chances d'avancement.

« Ceux qui ont de l'expérience en finance et en marketing auront plus de facilité à appliquer leur expertise technologique aux divers défis de l'entreprise. L'obtention d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) peut également accroître la valeur de celui qui recherche un poste de gestionnaire », a commenté par communiqué **Sandra Lavoy**, directrice régionale de RHI Consulting.

RHI est un spécialiste de la dotation de personnel dans les technologies de l'information. (KN) ■

REPÈRES Emplois

CARRIÈRES

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site www.reperes-emplois.com

Visitez le site www.reperes-emplois.com.
Cliquez sur recherche avancée,
insérez votre numéro de référence
et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

Aérospatiale/aéronautique

Analyste-programmeur Réf:22217
Groupe d'aviation Innotech-Ex.
human.resources@innotech-execaire.com
Ressources humaines
10225 avenue Ryan
Dorval, QC, H9P 1A2
Télé.: (514) 639-9659

Agroalimentaire

contrôleur adjoint Réf:22118P
Prince Foods Inc.
k_landriault@hotmail.com
comptabilité 2330 Industrial Park Drive
Cornwall, ON, K6H 7M4
Télé.: (613) 933-3050

Directeur des Finances Réf:22179G
Groupe Eau de Source Naturo Inc
pdelpino@naturo.ca
Ressources Humaines 775 boul Lebeau Ville St-Laurent, Qc, H4N 1S5
Tel.: 514-633-1355 Télé.: 514-633-8177
005

Directeur, prix de revient Réf:22204
Olymel
Service des ress. humaines
2200, ave. Léon-Pratte
Saint-Hyacinthe, QC, J2L 4B6
Télé.: (450) 778-9487

Associations/syndicats

Cons.tech. bâtiment et form. Réf:22260
Ass. prov. const. d'hab., Qc
rjpa@perspectivetravail.com
Perspective Travail inc.
Madame Suzanne Tardif
1135 chemin St-Louis #300
Sillery, QC, G1S 1E7
Télé.: (418) 681-4190

Prés. Conseil normescomptables Réf:21909
ExecuCounsel
2, rue Bloor ouest, bur. 700 Toronto On M4W 3R1
Télé.: (416) 928-1292
Projet CAS-905

Assurances

Cons. en sécurité financière Réf:22157
Assurances RBC
gwells@rbcsurance.ca
Ginette Wells
1 Place Ville-Marie, 4ième étage
Montréal, Qc, H3C 3A9
Télé.: (514) 876-3649

Cons. en sécurité financière Réf:22169
Ass. vie Desjardins-Laurentienne
jgingras@avdl.com
Direction ressources humaines
200, avenue des Commandeurs
Lévis, Qc, G6V 6R2

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. »

Télé.: (418) 833-5638
DC-0014

Cons. vérification interne Réf:22271
Assurance-vie Desjardins
rhlev@avdl.com
Direction des ress. humaines
200, ave des Commandeurs
Lévis, QC, G6V 6R2
Télé.: (418) 833-5638

Souscripteur Réf:22273
GE Capital Assurance Hypothèque
Service des ress. humaines
2300, boulevard Meadowdale
Mississauga, ON, L3N 5P9
Télé.: (905) 858-5745

Commerce / Distribution

Superviseur, ventes internes Réf:22198
ITT Flygt
Service des ress. humaines
300, ave Labrosse
Pointe-Claire, QC, H9R 4V5

Télé.: (514) 695-1805

Ingénieur de projet - Md-Est Réf:22199
Ultramar ltée
recrutement@ultramarc.ca
Service des ress. humaines
2200, ave. McGill College
Montréal, QC, H3A 3L3
Télé.: (514) 499-6446

Programmeurs interm. Oracle Réf:22200
Van Houtte Café
cy@alvanhoutte.com
Service des ress. humaines
Télé.: (514) 593-8755

Chef. dev. des ress. humaines Réf:22244
Sobeys Québec
isabelle_huot@sobeys.net
Mme Isabelle Huot
Service des ress. humaines
11281 boul. Albert-Hudon
Montréal-Nord, QC, H1G 3J5
Télé.: (514) 324-7937

Communications et médias

L'offre de la semaine

Directeur (trice) Général(e) Réf:22150S
Métro
sibyl@mindspring.com
Sibyl Masquellier 523, Lebeau Saint-Laurent, Qué, H4N 1S2
Tel.: (514) 337-692 Télé.: (514) 832-5080

Agent. commerce électronique Réf:22220
Office National du Film du Ca.
hum@onf.ca
Ressources humaines
C.P. 6100 succ. Centre-ville
Montréal, QC, H3C 3H5
Télé.: (514) 283-5850
Concours: NG-0213-P

Directeur, bureau de vente Réf:22222
Efficom inc.
bmontign@gaon.com

Groupe-conseil Aon
1801 avenue McGill College #1100
Montréal, QC, H3A 3P4

Comptabilité

Directeur du Serv. fiscalité Réf:22140G
Jean Monette Recherche de cadres
jean.mon@sympatico.ca
1, Place Ville Marie, bur. 2821 Montréal, Que,
H3B 4R4
Tel.: 514 990-2588 Télé.:

Construction et matériaux

Acheteur Réf:22231
Cominar
emploi@cominar.com

Développement économique

Agent de recherche Réf:22269
CRCD Chaudière-appalaches
crccd@chaudiere-appalaches.qc.ca
Bureau 102
25, boulevard Taché Ouest
Montmagny, QC, G5V 279

Droit

avocat en litige commercial Réf:22154G
Cabinet légal Pierre Perrault
pierre.perrault@qc.aira.com
Me Pierre Perrault 75, rue St-Pierre Nord
Joliette, Qué, J6E 5X8
Tel.: 450-759-8800 Télé.: 450-759-0219

Avocat Réf:22195
Goldstein, Flanz & Fishman
M. Leonard W. Flanz
Bureau 4100
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, QC, H3B 4W8

Pour annoncer : **Hervé Jouffroy (514) 392-2085** ou **Christian Larimée (514) 392-2084**

« Publiez votre offre d'emploi une fois dans cette rubrique et elle sera automatiquement ajoutée dans notre base de données complète sur le site **lesaffaires.com**

Contactez Christian Laramée
laramec@transcontinental.ca • (514) 392-2084

Éducation

**VÉRIFICATEUR /
VÉRIFICATRICE INTERNE**

Diplôme universitaire de 1er cycle en administration-option comptabilité. 3 ans d'expérience récente en vérification interne dans une grande firme comptable.

UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL
Direction des ressources humaines
Alfichage H - 01-02-06
Télécopie: (514) 343-2265
Réf.: 22278V

Directeur collège concours 2
Cégep régional de Lanaudière
marc.alarie@collanaud.qc.ca
Ressources humaines 781, Notre Dame
Repentigny, Qc, J5Y 1B4
Tel.:450-581-6823 Téléc.:450-581-1567
D-C 2000-2001-02

Principal et vice-chancelier
Université McGill
Madame Victoria Lees, sec. gén.
845 rue Sherbrooke Ouest
Montréal, QC, H3A 2T5

Dir., serv. org./chem. scol.
Collège de Sherbrooke
Ressources humaines
475 rue du Parc
Sherbrooke, QC, J1E 4K1
Concours: 2000.05.17

Électronique

Informaticien chevronné
Le CRIQ
lborne@mdl.criq.qc.ca
333 rue Franquet
Sainte-Foy, QC, G1P 4C7
Téléc.: (418) 652-2228

Environnement

Technicien en génie civil
GSI Environnement
montréal@gsienv.ca
Bureau 200
5227, Notre-Dame Est
Montréal, QC, H1N 3P2
Téléc.: (514) 257-7729

Fabrication

**ACHETEUR -
APPROVISIONNEMENT**

DEC en administration ou certificat en gestion des achats ou formation technique avec expérience dans les achats. Les connaissances de MS Office, Internet et normes ISO 9001 sont requises. Entreprise manufacturière spécialisée dans la fabrication de machines agricoles.

Roby Groupe Conseil, Consultants
droby@lacroixgascon.com
Téléc.: (450) 978-5206 Réf.: 22180V

REPRÉSENTANT(E) COMMERCIAL
Chassé inc.
mgallard@videotron.ca
Michel G. Allard Cabinet Conseil Ress. humaines
80, Place Adélaïde Candiac,
Qc, J5R 3J2
Téléc.: (450) 444-0609

Chimiste
Domco tarkett inc.
nicole.penelle@domco.ca
Madame Nicole Penelle
Coord. ressources humaines
1001 rue Yamaska Est
Farnham, QC, J2N 1J7
Téléc.: (450) 293-8489
01-1701

Directeur de service
Industries Tangay
Ressources humaines
447 rue Principale
Saint-Prime, QC, G8J 1S1

Conseiller/ère RH-SST
Emballages standard paper box
jacquesbibeau@spbcana.com
ressources humaines production 6240 avenue
du parc Montréal, qué, h2v 4h7
Tel.:514 273 0411 138 Téléc.:514 278 1247
spb-rh-2001-01

Fonds mutuels

CONSEILLER FINANCIER
GROUPE INVESTORS
lucie.picard@investorsgroup.com
SERVICE FINANCIER 104-3075 CH. QUATRE-
BOURGEOIS STE-FOY, QC, G1W4Y5
Tel.:418-654-1411 Téléc.:418-654-1103
4385

Génie

Chargé projets/environnement
Biogénie S.R.D.C. inc.
quebec@biogenie-env.com
Ressources humaines
350 rue Franquet
Sainte-Foy, QCC, G1P 4P3
Téléc.: (418) 653-3583
Poste#2001-02106-T

Gouvernement/Municipal

Chargé de projets
Corporation d'hébergement du Qc.
karine.genest@chq.gouv.qc.ca
CHQ Direction de l'administration 2535
boul.Laurier Ste-Foy, QC, glv 4m3
Téléc.:418-644-2001
220-chq-140301

directeur(trice) général(e)
CORP. PARC D'AFFAIRES LA ROLLAND
dirgenerale@ville.sainte-adele.qc.ca
Ville de Ste-Adèle M. Denis Leclerc, d.g.
(intérim) 1381, boul. de
Sainte-Adèle Sainte-Adèle, Qc, JSB 1A3

Ingénieur de projet
Ville de St-Constant
Direction générale
Ressources humaines
147 Saint-Pierre C.P. 130
Saint-Constant, QC, J5A 2G2

Pilote de navire
Adm. de pilotage, Grands lacs
C.P. 95
Cornwall, ON, K6H 5R9

Directeur général
COMITÉ DE TRANSITION DE MONTRÉAL
concours-dg@transitionmontreal.org
Secrétaire Comité de transition
C.P. 302
800, place Victoria, bureau 1800
Montréal, Qc, H4Z 1G8

Cons.affaires internationales
Ministère Industrie et Commerce
Direction des ress. humaines 380 Saint-Antoine
Ouest 4e étage Montréal, Qc,
H2Y 3X7
Tel.: (514) 499-6530 Téléc.: (514) 873-7577
133G-2806054

Informatique

Ingénieur
Tenrox
careers@tenrox.com
600 Armand-Frappier Laval, qc, H7V 4B4
Téléc.:450-688-7862

Spéc. en micro-informatique
Groupe Conseil OSU/
osimtl@gcosi.com
Téléc.: (514) 847-1080

Superviseur de production
Microtech
Ressources humaines
C.P. 566
Granby, QC, J2G 8E9

Institutions financières

Banquiers de l'An 2001
Banque Nationale
www.bnc.ca/carrieres
Centre de recrutement 1400, rue Metcalfe, 4e
étage Montréal, Qc, H3A 1X2
Téléc.: (514) 394-8129

2001-5V101-Jobin
Divers postes
Féd. caisses pop. de l'Ontario
Conseillers ressources humaines
214, chemin Montréal
Ottawa, On, K1L 8L8
Téléc.: (613) 746-7712

Cons. en services financiers
Alliance recrutement personnel
arpinc@qc.aira.com
969, route de l'Église suite 525
Sainte-Foy, Qc, G1V 3V4
Tel.: (418) 652-0440 Téléc.: (418) 652-0456

Cons. en sécurité financière
La Capital Services Conseils Inc
lmaheux@fin.lacapitale.com
Direction des ventes
Dossier no 01-02-25
C.P. 16040
Québec, Qc, G1K 7X8
Téléc.: (418) 528-6952
01-02-25

Comptable aux services compta
Fonds de la FTQ
dotation@fondsfq.com
8717 Berri Montréal, PQ, H2M 2T9
Téléc.: 514-850-4888
01-030

Dir. gestion relationnelle
GTA, Recherche de cadres
ctremblay@gtarc.com
Claudie Tremblay 1245 Sherbrooke Ouest bur.
1835 Montréal, QC, H3G 1G2
Tel.: 514-288-7493 Téléc.: 514-288-2579
2105

Métallurgie

Superviseur assurance-qualité
Uniflex Technologies inc.
mellort@uniflextech.com
3425, boul. Industriel Sherbrooke, Qué, J1L
2W1
Tel.: (819) 566-8696 Téléc.: (819) 566-0911

Dir./Technologie de l'inf.
Aluminerie Alouette inc.
bmonger@alouette.qc.ca
Service du Personnel
C.P. 1650
Sept-Îles, QC, G4R 5M9
Téléc.: (418) 964-7300

Mines et métaux

Planificateur (3)
Compagnie minière IOC
rh@ironore.ca
Case postale 1000
Sept-Îles, QC, G4R 4L5
Téléc.: (418) 968-7598

Papiers et produits forestiers

**REPRÉSENTANTS AUX VENTES
MANUFACTURIER
DE BOISERIES**

Relevant du directeur des ventes, vous
aurez à solliciter les marchands, les
manufacturiers ainsi que les constructeurs.

Fax c.v. a/s François Turcot
Bois Expansion inc
514-382-8803 Réf: 19247P

REPRÉSENTANT(E) AUX VENTES
MENSISERIX INC.
meniserox@meniserox.qc.ca
202, 92ième Rue Beauceville, Qc, G5X 2X2
Téléc.: (418) 774-5466

Ass. dir., ress. humaines
Conver-Pro inc.
converrh@hotmail.com
801 des Érables
St-Césaire, QC, J0L 1T0
Téléc.: (450) 469-1839

Pétrochimie/plasturgie

Chargé de projets
MARQUEZ TRANSTECH LTÉE
JOHANN.BERUBE@ADSGC.COM
3650 DU TRICENTENAIRE MONTRÉAL, QC, H1B
5M8
Téléc.: (514) 645-4367

Pharma/biotechnologie

Chef, aff. gouv. et médicales
Carter-Horner inc.

danielle_martin@carterhorner.com
Ressources humaines
5485 rue Ferrier
Montréal, QC, H4P 1M6
Téléc.: (514) 731-1733

Adjoint au directeur
Les Laboratoires Shermont
rh@groupeteknika.com
Ressources humaines
150 rue de Vimy
Sherbrooke, QC, J1J 3M7
Téléc.: (819) 564-8613

Ressources humaines

Développement des affaires
ACF RESSOURCES HUMAINES
info@acf-rh.ca
1010, rue Sherbrooke Ouest, Montréal, Qc, H3A
2R7
Tel.: 514-845-5150 Téléc.: 514-845-7622
SN-1603

Travail contractuel
Ressources inc.
3460 rue Peel, bureau 116 Montréal, Qc, H3A
2M1
Téléc.: (514) 282-9675

Santé

Directeur général
Pavillon du Parc
Président du Comité de sélection
768, boul. St-Joseph
Hull, QC, J8Y 4B8

Directeur général
Fondation/ctn.hosp. Anna-Laberge
Ressources humaines
200 boul. Brisebois
Châteauguay, QC, J6K 4W8
Téléc.: (450) 699-2525

Dir./part., alliances strat.
Institut de recherche en santé
resumes@jwasearch.com
Janet Wrigth et Ass. inc.
21 chemin Bedford #300
Toronto, ON, M5R 2J9
Téléc.: (416) 923-8311

PSYCHOLOGUE
CENTRE DE SANTÉ INULITSIVIK
luc.larouche@ssss.gouv.qc.ca
Luc Larouche Serge Pigeon Centre de Santé
Inulitsivik PUVIRNITUQ, QUE,
JOM1P0
Tel.: 819-988-2957 Téléc.: 819-988-2796

Travailleur Social Professio.
CENTRE DE SANTÉ INULITSIVIK
luc.larouche@ssss.gouv.qc.ca
Luc Larouche Serge Pigeon Centre de Santé
Inulitsivik PUVIRNITUQ, QUE,
JOM1P0
Tel.: 819-988-2957 Téléc.: 819-988-2796

Coordonateur (Chef de progra)
CENTRE DE SANTÉ INULITSIVIK
luc.larouche@ssss.gouv.qc.ca
Luc Larouche Serge Pigeon Centre de Santé
Inulitsivik PUVIRNITUQ, QUE,
JOM1P0
Tel.: 819-988-2957 Téléc.: 819-988-2796

Services (Divers)

**TECNOLOGUE / REPRÉSENTANT SERVICE
À LA CLIENTÈLE / VENTES INTERNES**

DEC en électrodynamique ou en mécanique du
bâtiment ou DEP en électricité. ORDRE DES
TECNOLOGUES PROFESSIONNELS (ATOUT).
Manufacturier de transformateurs
électriques à Boucherville.
Envoyez votre cv à Jean Luc Archambault :
resume@cxtheque.com ou par fax +50-686-1722,
spécifiez l'emploi 27320 et
visitez-nous au www.cxtheque.com Réf.: 22148V

Avocat, droit corporatif
Heenan Blaikie Aubut
900 boul. René-Lévesque est #600
Québec, QC, G1R 2B5
Réf.: 031301

Designer industriel
Alto Design inc.
M. Serge Nadeau
Bureau 2000
2600 William-Tremblay
Montréal, QC, H1Y 3J2

Représentant des ventes
Xebec
montreal@xebec.ca
Téléc.: (514) 338-1141

Services aux entreprises

Directeur général
Table sectorielle, ind. maritime
150 rue Dalhousie
C.P. 2268 Québec, QC, G1K 7P7

Services communautaires

Chef des opérations
Gestion-conseil Loran
chef@loran.qc.ca
1770 René-Lévesque O. bur. 101
Montréal, Qc, H3H 2S9
Téléc.: (514) 933-1123

Directeur des opérations
Centre de Loisirs I.C.
M. Bertrand Rousseau, p.d.g.
4265 rue Papineau
Montréal, QC, H2H 1T3

Coordonnateur de projet
Médecins du Monde
356, rue Sherbrooke Est
Montréal, QC, H2X 1E6

Télécommunications

**CHEF D'ÉQUIPE- INGÉNIERIE-
TÉLÉCOMS (POSTE TECHNIQUE)**

Systèmes FONEX DATA inc.
St-Laurent (QC)
Min. 5 ans d'expériences
(soutien tech.)
site web.: www.fonex.ca
envoyer CV à: info@fonex.ca
Réf.: 22183V

Tech. junior, micro-onde & RF
BMS
careers@bsmcom.com
M. Patrick Simard
Directeur des opérations
Tel.: (514) 336-5757 Téléc.: (514) 336-4122

Analyste, Processus
ACF RESSOURCES HUMAINES
info@acf-rh.ca
1010, rue Sherbrooke Ouest Montréal, Qc, H3A
2R7
Tel.: 514-845-5150 Téléc.: 514-845-7622
#SO-430

Chef A. Commerce Électronique
ACF RESSOURCES HUMAINES
info@acf-rh.ca
1010, rue Sherbrooke Ouest Montréal, Qc, H3A
2R7
Tel.: 514-845-5150 Téléc.: 514-845-7622
#SO-428

Rédacteur technique
ACF RESSOURCES HUMAINES
info@acf-rh.ca
1010, rue Sherbrooke Ouest Montréal, Qc, H3A
2R7
Tel.: 514-845-5150 Téléc.: 514-845-7622
#SO-429

Textile/mode

**AGENT SENIOR
AU RECOUVREMENT**

Entreprise manufacturière située en Montérégie.
Administrer les politiques et procédures de crédit et de col-
lection tel qu'établies par l'entreprise. Formation dans un
domaine pertinent et expérience pertinente. FCI un atout.

PLACEMENT PERSONNEL
Ressources Humaines & Évaluation
1855, boul. St-Joseph, Drummondville, Qué, J2B 1R1
Tél.: (819) 477-6366 Téléc.: (819) 475-4342
personnel.placement@dr.cqocable.ca Réf.: 22174V

**Tourisme/hôtellerie/
restauration**

Divers postes
Club Med World
Geneviève Gravel 2 Place Alexis Nihon, Suite
2310 Montréal, Qc, H3Z 3C1
Téléc.: (514) 931-6980

Valeurs mobilières

CONSEILLER EN COMMUNICATIONS
René Forget et associé
reneforget@qc.aira.com
Monsieur René Forget
Tel.: (514) 875-2125 Téléc.: (514) 738-3773

La Charte ne protège pas un employé qui séjourne en prison

Dans un jugement important qui limite la portée de l'article 18.2 de la *Charte des droits et libertés de la personne du Québec*, la Cour d'appel a décidé, le 5 décembre dernier, qu'un employeur qui congédie un employé absent par suite de son incarcération ne contrevient pas à la Charte. Il s'agit de l'affaire *Maksteel contre la Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse*¹.

L'employé visé par le recours a été embauché en mars 1989 par l'employeur, à titre de mécanicien d'entretien. Le 26 juin 1991, alors qu'il est toujours à l'emploi de **Maksteel**, l'employé est condamné pour des délits de fraude et de pots-de-vin survenus quelques années auparavant. Il est incarcéré le jour même pour purger une peine de six mois moins un jour de prison. Il obtient sa libération conditionnelle un mois plus tard, soit le 26 juillet 1991. Devant

la Cour, les parties admettent que les infractions pour lesquelles l'employé fut trouvé coupable n'ont aucun lien avec son emploi.

Le jour de sa condamnation, l'employé commençait sa période de vacances annuelles. Son retour au travail était prévu pour le 11 juillet, mais il n'a pu s'y présenter vu son incarcération.

Quatre jours plus tard, soit le 15 juillet, un représentant de l'employeur transmet à l'employé une lettre l'informant qu'il est congédié parce qu'il n'est pas retourné au travail au terme de sa période de vacances.

Le jugement

Dans un jugement rendu en septembre 1997, la juge **Michèle Rivet**, du Tribunal des droits de la personne, accueille la plainte. Elle avait à décider si le congédiement de l'employé avait porté atteinte à son droit reconnu par l'article 18.2 de la Charte des droits et libertés de la personne à l'effet que « nul ne peut congédier (...) une personne du seul fait qu'elle a été déclarée coupable d'une infraction pénale ou cri-

minelle, si cette infraction n'a aucun lien avec l'emploi ou si cette personne en a obtenu le pardon ».

Elle conclut que la protection accordée par cet article de la Charte peut aussi s'étendre à un employé incarcéré puisque, dans un tel cas, le congédiement résulte d'une discrimination indirecte. Selon elle, l'incarcération découlant seulement du fait que l'employé a été déclaré coupable, la première cause de son congédiement ne serait pas tant son indisponibilité que la déclaration de culpabilité dont il fait l'objet.

Par conséquent, la juge Rivet a conclu que l'employeur n'avait pas rempli à l'égard de l'employé son obligation d'accommodement. Elle retient la version des faits présentée par la Commission et conclut que l'employeur savait dès juillet 1991 que l'employé était incarcéré. L'employeur porte ce jugement en appel.

Appel accueilli

La Cour d'appel fait droit à l'appel. Dans son jugement, la Cour rejette l'argument

voulant qu'il s'agisse de discrimination indirecte et conclut que le Tribunal des droits de la personne a fait erreur. Aux yeux du juge **René Dussault**, qui rend les motifs de la Cour, la clarté du libellé de l'article 18.2 interdit de lui donner l'interprétation souhaitée par la Commission des droits de la personne. L'intention du législateur est sans équivoque et aucune interprétation libérale ne peut permettre de contredire un texte aussi clair.

En effet, le texte de l'article 18.2 de la Charte ne protège que celui dont le congédiement résulte « du seul fait » qu'il a été déclaré coupable. Lorsque le motif réel du congédiement est l'indisponibilité d'un employé en raison de son emprisonnement, il y a alors bel et bien un autre motif justifiant le congédiement. Ainsi, à moins qu'il ne soit prouvé que la déclaration de culpabilité constitue le seul motif du congédiement, l'article 18.2 de la Charte ne peut être d'aucun secours à un employé qui est empêché de fournir sa prestation de travail en raison de son emprisonnement.

En l'espèce, bien que le Tribunal des droits de la personne ait retenu la version présentée par la Commission et retenu que l'employeur savait, en procédant au congédiement, que l'employé avait été incarcéré, la Cour note que le Tribunal n'affirme jamais que ce dernier a été congédié pour le seul motif qu'il a été déclaré coupable. Les faits ne permettent pas cette déduction.

Ce jugement récent a assurément pour mérite de clarifier la portée de la Charte des droits et libertés de la personne en ce qui a trait à la protection accordée en matière d'antécédents judiciaires. Bien que la Cour d'appel estime que l'employeur n'a pas contrevenu à la Charte québécoise, elle n'avait pas à décider si une absence liée à une incarcération constitue une cause juste et suffisante de congédiement. ■

Jean-Marc Brodeur

Avocat au cabinet
Loranger Marcoux

1 : C.A. Montréal 500-09-005653-977, D.T.E. 2001T-53

DÈS SEPTEMBRE 2001

NOUVEAUX
PROGRAMMES DE FORMATION EN
**AFFAIRES
ÉLECTRONIQUES**

COURS OFFERTS
ENTIÈREMENT À
DISTANCE AVEC
SUPPORT INTERNET

- > MBA (45 crédits)
- > Diplôme de deuxième cycle* (30 crédits)
- > Microprogramme de deuxième cycle (12 crédits)
- > Formation sur mesure

*Sujet à l'approbation finale du Conseil universitaire de l'Université Laval.

QUELQUES THÈMES
ABORDÉS DANS CES
PROGRAMMES :

Stratégie, gestion de l'innovation, marketing, comportement du consommateur, design, logistique, contrôle de gestion, droit, sécurité, télécommunications, les technologies, création graphique.

RENSEIGNEZ-VOUS
DÈS MAINTENANT :

Téléphone : (418) 656-7325
www.fsa.ulaval.ca/formation/2ecycle
Adresse électronique : mba-laval@fsa.ulaval.ca

Date limite d'admission : 1^{er} juin 2001

VOUS
L'AVENIR



UNIVERSITÉ
LAVAL

fsa

Faculté
des sciences de
l'administration

En partenariat avec
l'Institut des affaires électroniques de l'Université Laval

merce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce
Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et Commerce Industrie et
Industrie et Commerce Industrie et Commerce Indus
Commerce Industrie et Commerce
commerce Industrie et
merce Indus
merce

Un monde d'expérience...

... pour conquérir les marchés internationaux!

L'Europe, les Amériques, l'Asie et l'Océanie : vous voulez conquérir de nouveaux marchés tout en minimisant les risques associés à une telle aventure ? Profitez de l'expérience de ceux qui sont passés avant vous!

Export-Action, c'est un lieu de rencontre privilégié où vous pouvez échanger avec des conseillers et des gens d'affaires qui vivent les hauts et les bas de l'exportation! C'est un événement concret qui vous aidera à cerner les difficultés et les occasions d'affaires que présentent des marchés spécifiques.

8 mai et 9 mai 2001
Longueuil et Laval

10 mai 2001
Trois-Rivières

Les activités sont gratuites et les places, limitées! Inscrivez-vous dès maintenant dans notre site Internet :

www.mic.gouv.qc.ca/Export-Action-04

Pour information,
ligne MIC-EXPORTATION : 1 877 496-7177

Québec
Industrie
et Commerce

Un monde
d'affaires!

Un voisin gênant ? Ce n'est pas suffisant pour briser un bail

Le choix d'un emplacement pour une entreprise, particulièrement lorsque celle-ci fait directement affaire avec le public, est une décision cruciale. Cette décision résulte souvent d'études de marché préalables prenant en compte des facteurs tels que l'achalandage, la visibilité, l'accessibilité ou l'image de marque de l'immeuble loué et du quartier choisi. Ces critères remplis, un locataire a tout intérêt à ce que la condition du local et celle de son environnement immédiat demeurent les mêmes tout au long de son bail.

Le Code civil prévoit, à cet effet, que le locateur d'un local a non seulement l'obligation d'assurer à son locataire la jouissance paisible des lieux, mais qu'il est également tenu de respecter la forme et la destination du bien loué. Ces dispositions assurent au locataire une certaine stabilité dans l'exploitation de son commerce et sont souvent complétées par des clauses contractuelles précisant les prescriptions du Code.

Diminution de loyer

La loi intègre également dans l'obligation du locateur la responsabilité pour des troubles de fait que pourrait subir le locataire au cours du bail. Ainsi, dans le cas, par exemple, où un locataire est troublé par un autre locataire du même immeuble, il pourrait se voir octroyer une diminution de loyer, voire la résiliation du bail le liant au propriétaire de l'immeuble. Dans certaines circonstances, le propriétaire pourrait même se voir imposer le paiement de dommages-intérêts au locataire ayant subi un préjudice.

La notion de trouble de fait élaborée par la jurisprudence est cependant floue et varie beaucoup en fonction des circonstances de chaque espèce. L'installation d'un voisin gênant sera interprétée différemment selon le caractère du quartier, la nature du commerce concerné ou encore son type de clientèle. Dans l'affaire *Hypertec Systèmes inc. c. Antoine Morin & Associés inc.*, la décision rendue par la Cour supérieure, en novembre, illustre bien cette affirmation.

Hypertec, une entreprise de vente de matériel informatique, a loué, en octobre 1999, un local dans un immeuble commercial de la région de Québec. Près d'un an avant la signature de ce bail, le propriétaire de l'immeuble avait déjà loué un local voisin de celui d'Hypertec à l'entreprise *Planet Vidéo*, spécialisée dans la location de cassettes vidéo pornographiques et de divers ob-

jets à connotation sexuelle.

En avril 2000, soit à peine quelques mois après l'arrivée de Hypertec dans l'immeuble, son voisin accroît l'étendue de ses activités et décide d'annexer à son commerce de location de films ce qu'il convient d'appeler un « salon érotique ». Cette décision n'a pas l'heur de plaire à Hypertec, qui considère « que son environnement locatif est ainsi pollué en ce sens que l'image de probité et de responsabilité qu'elle doit maintenir et projeter auprès de ses clients, et en particulier auprès des gouvernements, est entachée ».

Fait connu au moment de la signature

Cette problématique est prise au sérieux par Hypertec, qui tente, au moyen d'une requête en résiliation de bail, de casser le contrat la liant au propriétaire. L'entreprise invoque pour ce faire le trouble de fait que constitue l'activité embarrassante de sa voisine. Cette demande pose, selon le juge Allard, la question suivante : « Est-ce que l'usage des lieux ou l'activité commerciale à connotation immorale d'un des locataires de l'édifice est un motif de résiliation d'un bail (...) ? »

La demande de l'entreprise Hypertec se trouve cependant affaiblie du fait que ses dirigeants savaient pertinemment, au moment de leur installation dans l'immeuble, que le commerce voisin se spécialisait dans un créneau aussi particulier du septième art. De plus, le quartier semble propice à un tel commerce puisqu'il a été mis en preuve qu'un club de danse tout aussi spécialisé jouxtait ledit immeuble, ce dernier s'affichait d'ailleurs de façon éloquent, selon le juge Allard.

Activités permises

En plus de considérer le fait que l'entreprise de location vidéo était déjà présente dans l'immeuble, et que c'est donc en connaissance de cause que Hypertec a loué un local voisin, le juge ajoute que les activités de Planet Vidéo sont permises par les règlements de zonage de la ville. Dans ces circonstances, il devient beaucoup plus délicat, selon le juge, de sanctionner le propriétaire de l'immeuble. « Il n'est certes pas plaisant pour une firme d'oeuvrer dans un milieu semblable, ses activités étant associées, ne serait-ce que par railleries, à un commerce à connotation érotique. (...) Autrement, on associait ordre public et bonnes moeurs, ce qui n'est plus le cas. » Pour ces motifs, le tribunal rejette la demande formulée par l'entre-

prise Hypertec, qui se voit donc obligée d'endurer les activités de sa voisine jusqu'à la fin de son bail.

Les motifs du juge Allard dans cette affaire, en plus d'offrir un développement intéressant sur l'évolution des moeurs et de la liberté de commerce au Québec, permettent de constater la sévérité des critères entourant la résiliation d'un bail commercial. Comme il s'agit en fait d'une solution drastique, soit l'annulation d'un contrat en cours d'exécution, le tribunal exigera une démonstration claire de l'impasse à laquelle est confronté le locataire des lieux. ■

Mathieu Turcotte

Avocat au cabinet
Pouliot Mercure, s.e.n.c.



IMAGINEZ TOUT
CE QU'ILS
DONNERAIENT
POUR NE PLUS
QU'ON LÈVE
LA MAIN SUR EUX.



WWW.MARIE-VINCENT.ORG
1 888 561-2433

En matière d'argent, «valeur ajoutée» signifie aller au-delà de vos attentes

Et c'est pourquoi nous avons plusieurs longueurs d'avance sur les autres banques d'affaires.

Ce n'est pas seulement en raison de notre expérience, bien que nous en ayons acquis considérablement au cours de ces 40 dernières années.

Ce n'est pas seulement en raison de notre savoir-faire, bien que nous sachions bien ce que ça prend pour que les entreprises de croissance de taille moyenne se développent et réussissent. C'est bien plus encore !



Privilégier l'aspect entreprise plutôt que l'aspect banque.

Privilégier l'aspect investissement plutôt que l'aspect prêt.

Privilégier le développement d'une croissance soutenue à long terme plutôt que la simple gestion de prêts garantis.

Privilégier la réputation et la loyauté plutôt que le développement de nos affaires à tout prix.

RoyNat est une société affiliée à la Banque Scotia.

ROYNAT CAPITAL

AU-DELÀ DE VOS ATTENTES

ANJOU (514) 493-4555, DRUMMONDVILLE (819) 477-3801, LONGUEUIL (450) 670-9210
QUÉBEC (418) 683-2177, SAINT-LAURENT (514) 335-5522
www.roynat.com

Centre de perfectionnement



Habiletés de gestion d'équipes autonomes : comment gérer la semi-autonomie ?

23 et 24 avril 2001 - 9 h à 17 h

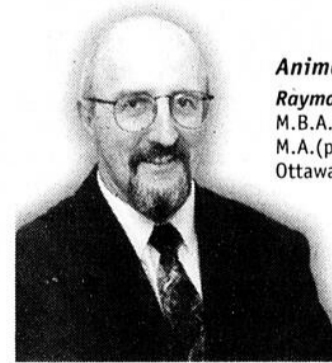
La création d'équipes de travail autonomes ou semi-autonomes est un moyen offert aux entreprises pour atteindre leurs objectifs stratégiques tout en répondant mieux aux besoins de leurs clients. Les participants à ce programme pratique se familiariseront avec les habiletés nécessaires pour gérer efficacement des équipes de travail autonomes et les conditions de succès à leur implantation.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales <http://www.hec.ca/cphhec/hgea.htm>

(514) 340-6001

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



Animateur
Raymond Vaillancourt
M.B.A., ENAP
M.A. (psychologie clinique),
Ottawa

M. Vaillancourt est conseiller en gestion stratégique et prospective.

ASSEMBLÉE ANNUELLE



Avis est par la présente donné que l'assemblée annuelle publique d'Aéroports de Montréal se tiendra :

Judi, le 10 mai 2001
à 10 heures
au Grand Salon, Amphithéâtre (1^{er} étage)
Centre Mont-Royal
2200, Mansfield
Montréal (Québec) H3A 3R8

Toute personne est invitée à assister à cette assemblée annuelle publique qui portera sur la revue des activités de gestion, d'exploitation et d'entretien réalisées au cours de l'année 2000. À cette même assemblée, les états financiers vérifiés de la société pour l'exercice 2000 seront également présentés.

Ce 15^e jour du mois de mars 2001 par

M^{me} Marie Christine Blain,
Secrétaire

Fusion des deux organismes de médiation québécois

Le Centre de droit préventif du Québec et l'Institut d'arbitrage et de médiation du Québec fusionnent. La nouvelle entité portera le nom d'Institut de médiation et d'arbitrage du Québec (IMAQ).

L'institut devient le seul organisme indépendant de promotion et de référence en arbitrage et en médiation pour les litiges civils et commerciaux au Québec.

Une salle Jeannine Guillevin-Wood

Pour rendre hommage à Jeannine Guillevin-Wood, la présidente de son conseil d'administration, la Banque Laurentienne a inauguré la semaine dernière une salle de conférence qui portera son nom.

La salle est multifonctionnelle et peut être louée par des groupes de l'extérieur de la banque. Elle comprend une salle de vidéoconférence d'une capacité de 10 personnes, mais peut aussi compter 100 places pour un cocktail, 60 places pour une réunion, des séances de formation ou un dîner-conférence.

L'IMAQ aura aussi comme mandat de former et d'accréditer les membres de la Chambre des notaires et de certains ordres professionnels comme celui des comptables agréés, des évaluateurs, des ingénieurs, des psychologues et des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles.

Le Centre de droit préventif est apparu en 1991 tandis que l'Institut d'arbitrage avait été fondé en 1977. (KN) ■

Alain Bergeron chez Edelman

Alain Bergeron est devenu vice-président, Communication financière et d'entreprise, d'Edelman Relations publiques. Il est en poste depuis le 12 mars.

M. Bergeron offrira des conseils stratégiques aux clients qui sont dans les secteurs financier et public. Il apportera son expertise en gestion de crise et en communication avec les employés. Son mandat comprend aussi la gestion de la réputation et des grandes stratégies d'entreprise.

Le nouveau venu chez Edelman a travaillé à plusieurs projets de privatisation, de fusion et d'acquisition, de ges-

tion de crise et de communication interne pour le gouvernement canadien, Bombardier Aéropatiale, Alcan Aluminium, CN Rail et Aluminerie Alouette.

Edelman Canada est une division d'Edelman Public Relations Worldwide, qui compte 2 000 employés répartis dans 43 bureaux, dont un à Montréal et un à Toronto. La firme offre des conseils stratégiques en marketing d'événements et de produits dans les domaines de la santé, de la technologie, des affaires corporatives et publiques, de la communication financière et des relations avec les investisseurs. (KN) ■

Luc Ouellet se joint à National

Luc Ouellet, ex-directeur général et conseiller du président à la Fondation Nordiques, a été nommé conseiller principal au Cabinet de relations publiques National.

Président du conseil d'administration des Centres d'entraînement de haut niveau de Québec, M. Ouellet était à la Fondation Nordiques depuis 1995. Auparavant, il avait été adjoint au président du club de hockey Les Nordiques de


Québec. Il fut également conseiller politique dans les cabinets des ministres fédéraux de l'Agriculture, de la Justice et de l'Expansion industrielle régionale, de même qu'auprès du Solliciteur général.

National compte plus de 300 employés dans ses bureaux de Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Vancouver et New York. Le Cabinet est affilié au réseau mondial Burson-Marsteller. (KN) ■

IFM

Montréal 2001

INSTITUT DE FINANCE MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

en collaboration avec  CIRANO

Perfectionnement de professionnels

Ateliers de formation avancée en finance

Value at Risk and Beyond

2 et 3 avril

Peter Christoffersen, McGill University

Extending Black Scholes

14 et 15 mai

René Garcia, Université de Montréal
Eric Renault, Université de Montréal

Animés et dirigés par des Fellows CIRANO, ces ateliers de deux jours offrent aux participants un moyen de perfectionner leurs connaissances sur des thèmes de pointe en finance moderne. Les ateliers mettent l'accent sur les applications pratiques suggérées par de récentes avancées en théorie et en gestion financières. Les participants, quinze au maximum, doivent avoir une expérience dans le milieu financier et une formation universitaire ou spécialisée pertinente.

Pour renseignements supplémentaires et inscription, s'adresser à :

Institut de finance mathématique de Montréal

(514) 987-0409
ifm2@uqam.ca

<http://www.ifm2.uqam.ca>
<http://www.cirano.qc.ca>

Papa accumule maintenant deux fois plus de milles Aéroplan.
C'est comme si je recevais deux fois plus de mon argent de poche.



Nous sommes heureux d'annoncer la participation de Sheraton au programme Aéroplan d'Air Canada.

Choisir un hôtel Sheraton pour un séjour d'affaires ou de vacances est maintenant une idée plus brillante que jamais. Pourquoi ? Parce que vous pouvez accumuler le double des milles AéroplanSM (jusqu'à un total de 1 000 milles) pour chaque séjour admissible dans un hôtel Sheraton participant n'importe où dans le monde. En outre, jusqu'au 30 avril, vous pourrez accumuler jusqu'à 2 000 milles-bonis Aéroplan (jusqu'à un total de 3 000 milles Aéroplan) lors d'un second séjour effectué dans un hôtel Sheraton au Canada.

Pour réservations ou renseignements, composez le 800 325-3535, visitez le site sheraton.com ou communiquez avec votre agent de voyage.

AIR CANADA
Aéroplan

 Qui s'occupe de vous?SM
Sheraton
Les hôtels et villégiatures

Les milles Aéroplan sont offerts dans les hôtels et villégiatures Starwood. Les milles-bonis Aéroplan sont aussi offerts dans les hôtels Westin et Four Points de Sheraton au Canada, jusqu'au 30 avril, 2001.

 WESTIN
WESTIN.COM

 SHERATON
SHERATON.COM

 FOUR POINTS
FOURPOINTS.COM

 ST. REGIS
STREGIS.COM

 THE LUXURY COLLECTION
LUXURYCOLLECTION.COM

 WESTIN
HOTELS
WHOTELS.COM

Le nombre de milles Aéroplan que l'on peut accumuler au cours d'un séjour admissible varie selon l'hôtel. Les milles-bonis Aéroplan seront accordés selon la structure des bonus de l'établissement ou aura lieu le second séjour : 2 000 milles-bonis Aéroplan au Sheraton et au Westin et 1 500 milles-bonis Aéroplan au Four Points de Sheraton. Par exemple, si le premier séjour a lieu à un hôtel Sheraton et le second à un Four Points de Sheraton, 1 500 milles-bonis Aéroplan seront alors alloués. La promotion s'applique aux structures tarifaires admissibles. SMAéroplan est une marque déposée d'Air Canada.

INDUSTRIE ENVIRONNEMENTALE

LES AFFAIRES

Le Québec a besoin d'une stratégie, et vite !

Le temps presse car le savoir-faire québécois s'érode



Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

La relance de l'industrie environnementale québécoise passe par une meilleure concertation entre les entreprises industrielles, les syndicats et les gouvernements.

Dans ce sens, le **Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'environnement** fait un blitz de recherches et d'enquêtes qui s'avère primordial afin de pouvoir dresser une stratégie globale de l'industrie.

Le Comité sectoriel a reçu le mandat de dresser le bilan des forces et des faiblesses dans les domaines jugés prioritaires pour une redynamisation de cette industrie.

« Ce n'est plus un secret pour personne : nos entreprises connaissent une situation de stagnation, voire de recul de leurs activités depuis 1995. Cette situation est d'autant plus anormale que, dans les pays industrialisés comme dans les autres provinces canadiennes, l'industrie environnementale enregistre une croissance », souligne **Robert Ouellet**, directeur général du Comité sectoriel.

« Jusqu'à présent, nous manquons d'informations actualisées sur les différents sous-secteurs qui composent notre industrie. Désormais, avec une vision transectorielle, il sera possible à tous nos partenaires de proposer une stratégie concertée de développement », explique M. Ouellet.

Le Comité n'a pas chômé au cours de ces 12 derniers mois : diagnostics, recherches sur les laboratoires spécialisés en environnement ou encore la gestion environnementale pratiquée dans le monde municipal ainsi que dans les grandes entreprises. Et le Comité sectoriel ne s'arrêtera



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Le directeur général de Réseau Environnement, Sylvain Laramée, pointe le manque de volonté politique du gouvernement. Mais il y a amélioration, dit-il.

pas en si bon chemin puisqu'il prépare d'autres études qui porteront sur les grands donneurs d'ordres, tels que **Bell Canada, Noranda, Pétromont** et **Hydro-Québec**, pour ne nommer que ceux-là.

Par ailleurs, une consultation est en cours auprès des firmes environnementales du sous-secteur des matières dangereuses résiduelles. Les différentes études du Co-

mité révèlent des problématiques spécifiques dans les sous-secteurs. Par exemple, il existe de grands écarts dans les pratiques de gestion environnementale entre les entreprises.

De son côté, le monde municipal éprouve des difficultés à recruter une main-d'œuvre spécialisée et multidisciplinaire en environnement.

Les firmes de services-conseils environnementaux, qui génèrent plus de 3 000 emplois, dénoncent un phénomène accru de concurrence déloyale. « Les collègues et universités en particulier nous ravissent des parts de marché avec l'appui du financement public », se plaint **Richard Brunet**, président d'**Envirotel**, de Sherbrooke, qui a participé au groupe de travail du Comité sectoriel sur les services-conseils.

Or, selon M. Ouellet, les enquêtes sectorielles réalisées par son comité convergent avec une belle unanimité vers une même constante : le peu d'empressement manifesté par Québec à légiférer en matière de protection environnementale.

Directeur général de **Réseau Environnement**, **Sylvain Laramée** ne peut lui aussi que noter le manque de volonté politique du gouvernement en ce domaine. Mais il apporte une touche d'optimisme : « Il y a encore deux ou trois ans, nous étions carrément un secteur absent des préoccupations économiques de nos dirigeants. Lorsque je les rencontre aujourd'hui, je peux constater que les choses sont en train d'évoluer dans le bon sens. »

Selon M. Laramée, le principal enjeu des pistes d'action qui seront proposées à la suite des études du Comité sectoriel sera de ne pas répéter les erreurs du passé. Il rappelle qu'entre la fin des années 1970 et aujourd'hui, 7 milliards de dollars ont été investis dans le seul **Programme d'assainissement des eaux du Québec (PAEQ)**.

« Il est difficile d'imaginer que nos entreprises ne se soient pas suffisamment soucies de tirer profit du précieux savoir-faire qu'elles ont pu acquérir avec ces grands travaux pour décrocher

davantage de contrats internationaux. Ces connaissances existent toujours et ne demandent qu'à être sollicitées dès que le marché redémarrera », dit M. Laramée.

Sur le terrain, **Richard Brunet** fait preuve de moins d'optimisme. Il estime qu'une grande partie de ce savoir est aujourd'hui perdu du fait que nombre d'ingénieurs et de techniciens de niveau supérieur ont déserté l'industrie environnementale depuis plusieurs années.

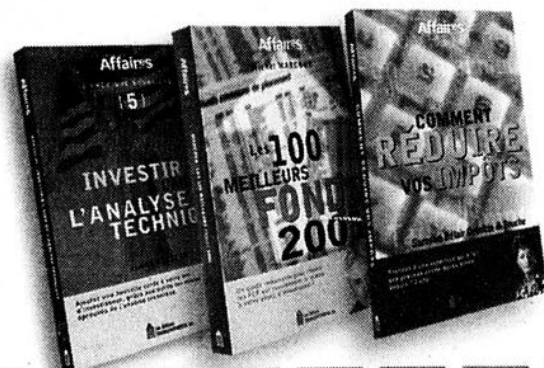
L'offre de formation demeure aussi une préoccupation majeure du Comité. « Nous avons recensé 411 programmes de formation qui touchent de près ou de loin l'environnement. Il est évident qu'un effort de cohérence doit être fait à ce chapitre », souligne M. Ouellet. ■

SITES CLÉS
lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Environnement OK

Investissez dans des titres sûrs



Investir à l'aide de l'analyse technique
André Gosselin • 32,05 \$ (TPS incl.)

Les 100 meilleurs fonds 2001
Michel Marcoux • 26,70 \$ (TPS incl.)

Comment réduire vos impôts
Samson Bélair/Deloitte & Touche • 18,14 \$ (TPS incl.)

En vente dans toutes les bonnes librairies
Commandes téléphoniques : 1 866 800-2500

www.livres.transcontinental.ca

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.

Peu d'argent à faire avec les changements climatiques

Jamais un phénomène n'a été aussi bien cerné par les scientifiques et aussi méconnu des industriels

Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

C'est incontestablement le sujet de l'heure : les changements climatiques ne se traduiront pas, à court terme, en juteux contrats pour l'industrie environnementale québécoise.

« Nous venons de constituer un comité qui aura pour but d'explorer les occasions d'affaires pour nos entreprises positionnées dans le secteur du traitement de l'air », dit Nathalie Drapeau, présidente de Réseau Environnement.

« Toutefois, nos premières réunions montrent que nos membres s'interrogent encore sur les stratégies commerciales à adopter, tant les axes d'action proposés par nos gouvernements nous paraissent encore flous », ajoute-t-elle.

Précisons que le salon *Americana*, qui se déroule à Mont-

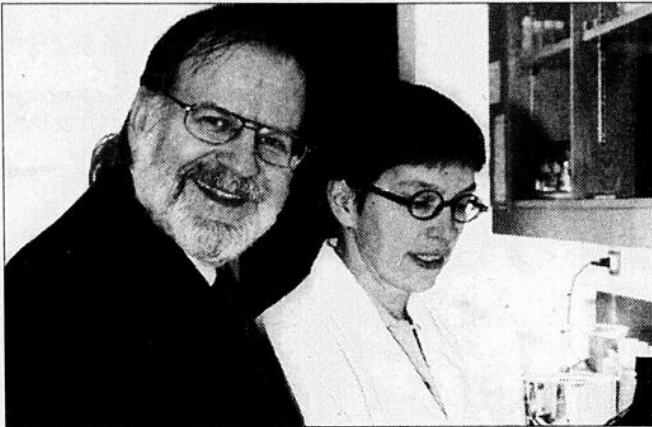
réal jusqu'au 30 mars, fait des changements climatiques son thème central, tout comme l'Association internationale des villes d'hiver qui a rassemblé 400 participants à Québec en janvier dernier.

Mesures sans conséquences

Les gouvernements ont pourtant élaboré des stratégies autour de la question. Mais ces mesures ne laissent pas voir de retombées significatives pour l'industrie environnementale québécoise.

Par exemple, le gouvernement fédéral annonçait récemment la mise sur pied du *Plan d'action pour l'assainissement de l'air*, dans lequel il injectera 120 M\$ au cours des cinq prochaines années. Mais cette somme devrait essentiellement permettre la production et la vente au Canada de véhicules de transport moins polluants.

Québec s'est également doté d'une politique similaire intitulée le *Plan d'action québécois 2000-2002 sur les changements climatiques*, y allouant une modeste enveloppe



Ghyslain Thérberge, avec sa firme CO₂ Solutions, fait partie des rares à cibler le marché des changements climatiques.

budgétaire de 16 M\$. Mais, dans ce cas encore, on chercherait en vain la moindre mesure incitative en direction de notre industrie environnementale. « Notre stratégie vise plutôt à sensibiliser les entreprises, principalement les industrielles, à se doter d'un guide de bonnes pratiques environnementales », dit Robert Noël de Tilly, responsable de la direction des changements climatiques au ministère de l'Environnement du Québec.

« Cela commence par le gouvernement, puisque l'une des 37 actions proposées dans le plan implique que la fonction publique va se doter progressivement de véhicules moins polluants », souligne-t-il.

Sur une base volontaire

À l'évidence, Québec comme Ottawa ont choisi une approche qui vise à responsabiliser, sur une base volontaire, les entreprises sources

de pollution atmosphérique.

Depuis 1995, le fédéral a créé un *Registre canadien des réductions volontaires*, imité l'année suivante par Québec qui a mis sur pied une initiative semblable baptisée *ÉcoGeste*.

On peut toutefois douter de l'efficacité de tels programmes réglementaires non contraignants : une enquête publiée tout récemment par l'Institut Pembina, à Ottawa, conclut que les progrès mesurables réalisés par les entreprises qui ont adhéré au Registre canadien s'avèrent très marginaux.

Une solution québécoise

Ghyslain Thérberge fait partie de la poignée de chefs d'entreprises environnementales québécoises qui ciblent le marché à venir des changements climatiques.

En 1999, il a créé *CO₂ Solutions*, une firme qui travaille en partenariat avec des chercheurs de l'Université Laval sur un procédé visant à combattre les émissions

de gaz à effet de serre.

Son procédé, qui pourrait rentrer en phase de commercialisation dans quelques années, capte le CO₂ et le dissout dans l'eau. L'ajout d'une enzyme accélère la transformation du CO₂ et le transforme en inoffensif bicarbonate.

« Ce n'est pas demain que les solutions technologiques en matière de changements climatiques apporteront la fortune à l'industrie environnementale. En fait, tout le monde attend que les États-Unis ratifient l'*Accord de Kyoto*, signé en 1997, en matière de quotas de pollution », dit M. Thérberge.

Un attentisme dont les nations industrialisées devront un jour assumer les conséquences au prix fort.

Pendant ce temps, comme le soulignent MM. Noël de Tilly et Thérberge, les Américains consacrent des milliards à créer les conditions gagnantes pour se trouver en tête du peloton dès que les règles internationales en matière d'effet de serre deviendront effectives. ■

Le Gouvernement du Canada
est fier de parrainer

The Government of Canada
is proud to sponsor

AMÉRICANA 2001

SALON DES TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES DES AMÉRIQUES

THE AMERICAN ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY TRADE SHOW AND CONFERENCE

March 28-29-30 mars 2001

Montréal

UN FORUM D'ÉCHANGES OÙ SERONT
MISES EN LUMIÈRE LES SOLUTIONS DE
POINTE AUX DÉFIS QUE PRÉSENTENT
LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES.

AN EXCHANGE FORUM HIGHLIGHTING
THE LATEST SOLUTIONS TO CURRENT
CLIMATE CHANGE ISSUES.

Pour obtenir plus d'information au
sujet des changements climatiques et
sur ce que le Gouvernement du Canada
fait pour s'attaquer à ce problème :
www.changementsclimatiques.gc.ca

For more information on
what the Government of
Canada is doing to address
climate change:
www.climatechange.gc.ca

Canada

La cuvée 2001 d'Americana s'annonce excellente

Les organisateurs attendent environ 10 000 visiteurs, 400 exposants et 300 conférenciers à l'événement

Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

La quatrième édition du Salon des technologies environnementales des Amériques, Americana 2001, s'annonce comme un franc succès.

Organisé sous les auspices de Réseau Environnement, l'événement qui se tiendra du 28 au 30 mars au Palais des Congrès de Montréal devrait fracasser tous les records de participation cette année.

Au dire de ses organisateurs, l'exposition commerciale accueillera en 2001 environ 10 000 visiteurs, 400 exposants et 300 conférenciers.

« Nous sommes particulièrement satisfaits d'avoir pu attirer un nombre aussi impressionnant de conférenciers de renommée internationale. Cela représente un travail considérable de retracer des personnalités éminentes à travers le monde afin de solliciter leur participation à Americana », souligne Sylvain Laramée, directeur général de Réseau Environnement.

Les conférenciers aborderont l'ensemble des problématiques environnementales. Une place particulière sera réservée cette année à un thème d'actualité : les changements climatiques et leurs conséquences.

Par ailleurs, c'est l'ancien ministre de l'Environnement du Québec, Clifford Lincoln, qui assurera la présidence d'honneur d'Americana 2001.

La grande caractéristique du Salon des technologies environnementales des Amériques consiste à faire une place égale à trois activités distinctes : une exposition commerciale, un programme de conférences techniques et scientifiques, ainsi qu'un forum international de jumelage d'entreprises.

« Au départ, le salon se voulait une activité à caractère nord-sud. Toutefois, sa popularité grandissante a fait en sorte qu'aujourd'hui il attire une participation étrangère qui déborde largement l'Amérique du Nord. En fait, cette année, nous accueillons des représentants en provenance des cinq continents »,

précise M. Laramée.

Au fil du temps, Americana a pu attirer toujours d'avantage de visiteurs. Les organisateurs en dénombraient 4 500 lors de la première édition en 1995, moins de la moitié des 10 000 prévus

cette année.

Pour sa part, M. Laramée croit que cette popularité sans cesse croissante a largement contribué à la renommée dont l'événement bénéficie désormais à l'étranger. « Nous nous apprêtons à ac-

cueillir cette fois des délégations de 50 pays différents. Quant à nos conférenciers, seulement 50 % d'entre eux résident au Québec. »

Selon les données du suivi effectué par Réseau Environnement au lendemain

d'Americana 99, un peu plus de 90 % des visiteurs ont affirmé avoir trouvé des solutions environnementales au Salon alors que 64 % des exposants déclaraient avoir conclu des ventes grâce à leur présence à l'événement. ■

Des entreprises d'ici rencontreront 150 délégations étrangères

Le Forum international de jumelage d'entreprises constituera incontestablement l'activité la plus originale d'Americana 2001. Durant les trois jours que se déroulera l'exposition commerciale, 75 entreprises canadiennes intéressées à exporter leurs biens et services pourront participer à des rencontres d'affaires avec des délégations commerciales étrangères.

« Le Forum sera situé au cœur de l'exposition commerciale. Nos entreprises, essentiellement en provenance du Québec, seront mises en relation directe avec des partenaires potentiels, publics et privés, en provenance de divers pays, en particulier de l'Amé-

rique latine », indique Normand Gadoury, directeur de projets d'Enviro-Accès.

Près de 150 délégations étrangères ont confirmé leur présence au Forum. Chaque entreprise est d'ores et déjà assurée d'un minimum de trois rendez-vous.

M. Gadoury explique que les rencontres ne devront pas durer plus d'une heure. Dans la plupart des cas, il s'agira d'une première prise de contact. Toutefois, pour certaines entreprises, ce sera l'occasion de poursuivre le dialogue avec des partenaires étrangers potentiels avec lesquels elles ont déjà entamé des négociations.

Réseau Environnement,

l'organisme maître d'oeuvre d'Americana, a fait appel aux réseaux internationaux de partenaires d'Enviro-Accès, un organisme voué à la promotion des technologies environnementales, dont l'une des missions principales consiste à encadrer des PME de l'industrie de l'environnement lors de leurs premières démarches sur les marchés internationaux.

« Nous disposons d'un vaste réseau de contacts à l'étranger que nous avons pu constituer à partir de nos participations à des missions commerciales ainsi que par le biais des ambassades et des représentations commerciales canadiennes dans le monde. De plus, nous apprenons beau-

coup de l'expérience de nos entreprises nationales qui ont déjà connu le succès à l'exportation », dit M. Gadoury.

Afin de maximiser les possibilités de contacts, les organisateurs ont également prévu de convier les délégations étrangères à participer à des circuits thématiques qui leur permettront des rencontres sélectives avec des exposants présents à Americana.

« À titre d'exemple, nous proposerons aux délégués intéressés à découvrir des solutions au traitement des eaux usées un parcours ciblé qui les mettra en présence d'exposants canadiens qui se spécialisent dans ce domaine », explique M. Gadoury. (MDS) ■

Développer l'industrie
des technologies
environnementales...

pour transmettre
aux générations futures
un héritage naturel.

Québec 

Avec la participation du :
• Ministère de l'Environnement
• Ministère de l'Industrie et du Commerce
• Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie

www.gouv.qc.ca



Fiers partenaires d'AMERICANA 2001

Une entreprise minière devient leader de la filtration de l'eau

H₂O Innovation mise sur un procédé unique pour s'attaquer au marché international

Michel De Smet
dossiers@transcontinental.ca

Verra-t-on bientôt une entreprise québécoise dessaler l'eau de mer afin de la rendre potable aux populations des régions arides ? Si l'on est encore loin de la coupe aux lèvres, c'est cependant le défi qu'une PME de la région de Québec tient à relever.

H₂O Innovation témoigne d'un appétit international puis-

qu'elle vient de signer deux ententes de commercialisation, au Maghreb et en Égypte.

Dans le premier cas, il s'agit d'un projet de traitement des eaux usées d'usines textiles en Tunisie. Dans le second, la firme québécoise s'apprête à implanter trois unités de dessalement des eaux du Nil au profit d'un regroupement d'hôteliers.

En outre, H₂O Innovation bénéficie d'une entente de distribution avec le numéro cinq

mondial dans le domaine du génie-conseil, le groupe sud-africain **Lta Graniker**, qui lui permettra de commercialiser sous peu ses systèmes de traitement d'eau dans ce pays.

Un procédé innovateur

Toutefois, selon **Guy Goulet**, président de H₂O Innovation, c'est essentiellement sur le marché national, en particulier au Québec et en Ontario, que l'entreprise compte mettre

l'accent. Cette prudence s'explique facilement : cela ne fait que deux ans que l'entreprise s'est engagée dans le créneau du traitement de l'eau.

La compagnie, créée en 1995 sous le nom de **Ressources Hebron Fjord**, se destinait aux activités minières. Or, les conditions difficiles dans ce secteur ont amené l'entreprise, au printemps de 1999, à mettre ses activités minières en veilleuse et à s'orienter vers

un créneau plus prometteur.

« Tout a débuté quand un de nos collaborateurs complétait des études en génie à l'**Université Victoria**, en Colombie-Britannique. Son attention a été attirée par le projet **CMS**, portant sur un concept révolutionnaire de filtration de l'eau », explique **Frédéric Dugré**, président exécutif de H₂O Innovation.

Il n'en fallait pas plus pour décider l'entreprise québécoise à conclure avec l'institution universitaire, en avril 2000, une entente d'exclusivité sur l'utilisation de ce procédé.

M. Dugré souligne qu'aujourd'hui encore, la filtration des eaux usées se réalise au moyen de membranes fixes. Elles ont tendance à s'engorger rapidement, à moins d'avoir recours à un système de pompes pour que les particules qui saturent les membranes soient constamment agitées.

Selon lui, ce procédé s'avère fortement énergivore, au contraire du CMS qui, dès l'entrée dans le système de filtration, crée un effet centrifuge permanent qui élimine presque totalement l'engorgement des membranes.

Acquisition stratégique

Au printemps 2000, H₂O Innovation avait la technologie. « Restait à trouver le manufacturier qui allait transformer celle-ci en réalité commerciale. Nous avons finalement opté pour l'acquisition, en octobre



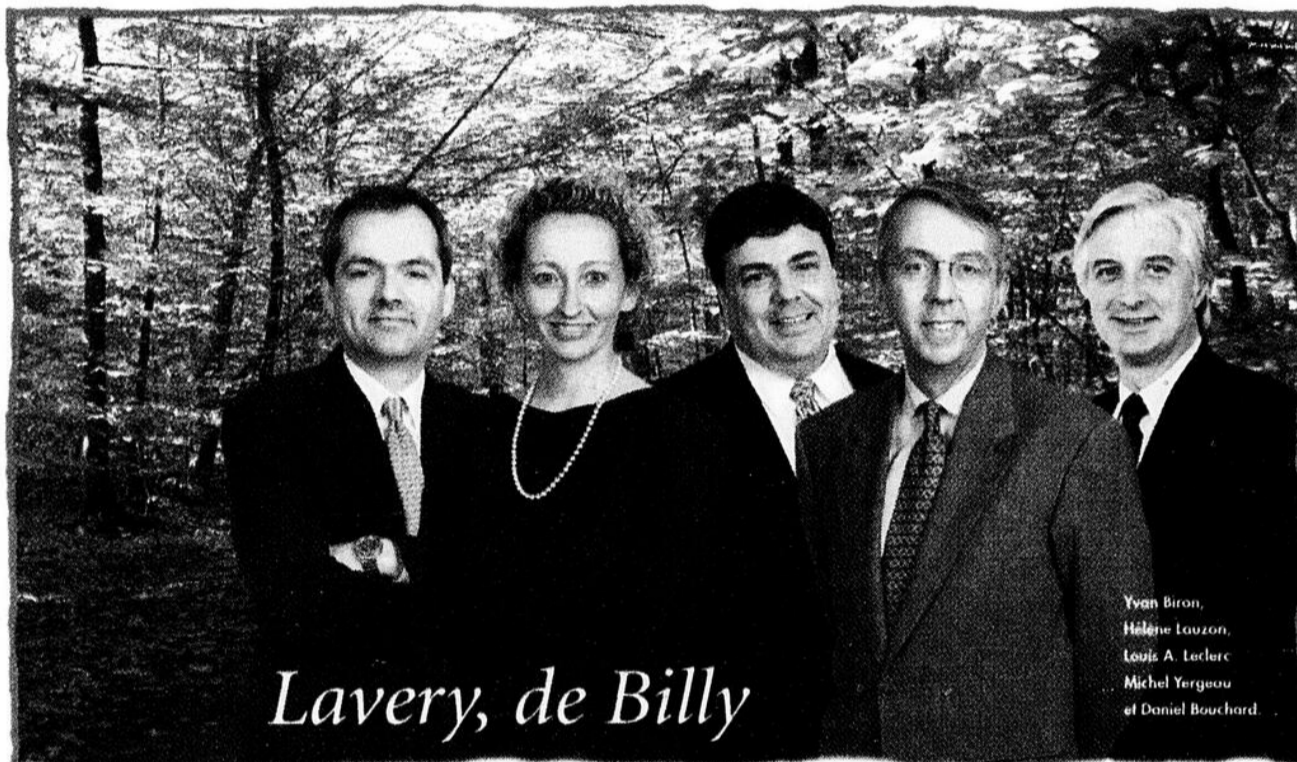
Guy Goulet : « Au cours des trois prochaines années, nous avons l'ambition de réaliser des ventes totales de 50 M\$ »

dernier, d'un leader canadien depuis 20 ans dans le domaine de la filtration membranaire, **Darv-Eau**, de Ham-Nord, à l'est de Victoriaville », dit M. Goulet.

H₂O Innovation a déboursé 2,3 M\$ pour acquérir 70,7 % des parts. « Avec Darv-Eau, notre carnet de commandes se garnit également de gros clients industriels comme **Alcatel**, **CFA** et **Magnola**. »

Les municipalités figurent également parmi la clientèle ciblée par le groupe. En fin d'année, H₂O Innovation complétait l'installation d'une unité de filtration d'eaux souterraines, fabriquée par Darv-Eau, pour la municipalité de Sainte-Geneviève-de-Batiscan.

Selon M. Dugré, l'entreprise devrait réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 7 M\$ à 9 M\$ en 2001. ■



Lavery, de Billy

Yvan Biron,
Hélène Lauzon,
Louis A. Leclerc
Michel Yergeau
et Daniel Bouchard.

fait preuve d'avant-gardisme en environnement.

Que diriez-vous d'un cabinet d'avocats qui aide les entreprises à résoudre des questions environnementales tout naturellement ?

Lavery, de Billy fut le premier cabinet d'avocats au Québec à se doter d'une équipe en **Droit de l'environnement**. Pas étonnant qu'il soit aujourd'hui reconnu pour offrir à ses clients des solutions d'avant-garde. Si, pour votre entreprise, l'environnement demeure un problème nébuleux, nous vous aiderons à y voir clair. Pour en savoir plus sur notre équipe et sur le type de défis qu'elle a été appelée à relever, n'hésitez pas à consulter notre site Web.



LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

Une vision moderne

www.laverydebilly.com

Montréal : (514) 871-1522 • Québec : (418) 688-5000 • Laval : (450) 978-8100 • Ottawa : (613) 594-4936

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE
VOUS PASSIONNE ?

CONSULTEZ

lesaffaireselectroniques.com

LESAFFAIRES.COM

POUR TOUT SAVOIR SUR CE SECTEUR
EN PLEINE EFFERVESCENCE.

Le site lesaffaireselectroniques.com vous propose des nouvelles quotidiennes, des profils de sociétés et de personnes, une revue de presse, des sites utiles et plusieurs autres outils.

IBM

Bell

VISA

Desjardins

Plusieurs équipes aux aguets en cas de déversement de pétrole

En 1999, 74 incidents de déversement d'hydrocarbures ont été enregistrés dans le Saint-Laurent

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

À u début de l'année, un pétrolier équatorien, le *Jessica*, s'échouait près des îles Galapagos et provoquait une marée noire de quelque 570 tonnes. Pourrait-on faire face à un tel événement dans le fleuve Saint-Laurent ?

« À la suite de l'accident de l'*Exxon Valdez*, en 1989 en Alaska, le gouvernement canadien a amélioré sa capacité d'intervention dans des cas semblables », soutient **André Audet**, responsable de la division sauvetage, sécurité et intervention environnementale, de la **Garde côtière**.

« Un déversement pétrolier fait toujours des dommages, mais nous sommes bien équipés pour en diminuer le plus possible les impacts », soutient-il.

En 1999, la Garde côtière a enregistré 74 incidents au cours desquels des hydrocarbures ont été déversés dans le Saint-Laurent. L'événement majeur le plus récent a eu lieu au printemps de 1999,

à Havre-Saint-Pierre, lorsqu'un navire a déversé 50 tonnes de mazout après que son réservoir d'essence eut heurté le quai à l'accostage.

« En novembre 1999, nous avions craint le pire lorsque le cargo à pavillon maltais *Alcor* s'était brisé en deux près de l'île d'Orléans. Heureusement, il n'y a pas eu de pollution », dit **Denis Galarneau**, responsable de la sécurité maritime à **Transports Canada**.

En 1995, la *Loi sur la marine marchande* du Canada a été modifiée pour obliger les pétroliers d'une jauge de 150 tonneaux et plus et les navires d'une jauge de 400 tonneaux et plus transportant du pétrole à conclure une entente avec un organisme d'intervention agréé et à se munir d'un plan d'urgence.

Les installations de manutention d'hydrocarbures – les raffineries – qui procèdent au transbordement de pétrole sur des navires sont également tenues d'avoir une entente avec un tel organisme pour contenir et contrôler en moins d'une heure un déversement survenant chez elles.

« Nous avons aussi en permanence une estacade qui peut être déployée dans un délai de 45 minutes et qui empêcherait ainsi le pétrole de gagner le large », indique **Yvon Meilleur**, superviseur des terminaux à la raffinerie d'**Ultramar** à Saint-Romuald, en banlieue de Québec. De plus, l'entreprise a confié à un entrepreneur la conception de nouveaux équipements de rétention pour accroître encore davantage la sécurité.

Quatre organismes d'intervention

Au pays, quatre organismes d'intervention ont été agréés. C'est la **Société d'intervention maritime, Est du Canada** (SIMEC) qui couvre le fleuve Saint-Laurent, le golfe et la plupart des eaux canadiennes au sud du 60^e parallèle, à quelques exceptions près. Les actionnaires de la SIMEC sont **Petro-Canada**, **Esso**, **Ultramar**, **Shell Canada** et **Sunoco**.

Selon **Paul Pouliot**, chef des finances de la SIMEC, le processus d'alerte est mis

en branle dans les cinq minutes suivant un appel pour signaler un déversement.

L'organisme a des équipements (écrémeurs, estacades, barges de stockage et de transfert, etc.) dans cinq centres d'intervention, dont trois au Québec, soit à Verchères, Québec et Sept-Îles. « Nous avons suffisamment d'équipements pour répondre à des déversements allant jusqu'à 15 000 tonnes », indique M. Pouliot.

Lors des interventions, la SIMEC fait appel à des entrepreneurs qu'elle a elle-même formés à l'utilisation de ses équipements. Chaque année, l'organisme est appelé à la rescousse entre 10 et 30 fois. Il s'agit la plupart du temps d'incidents mineurs, le dernier d'importance étant celui d'Havre-Saint-Pierre.

Le rôle de la Garde côtière

De son côté, la Garde côtière joue en quelque sorte un rôle de chien de garde, selon les termes de M. Audet. Elle surveille notamment le déroulement des

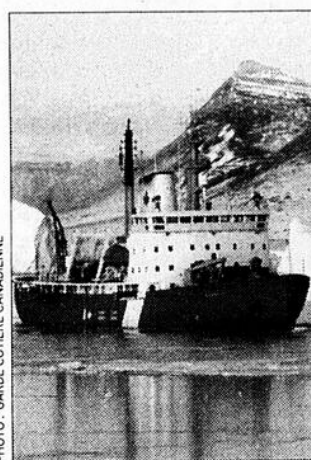


PHOTO: GARDE CÔTIÈRE CANADIENNE

La Garde côtière s'occupe surtout des déversements au nord du 60^e parallèle.

opérations de nettoyage menées par l'industrie. Elle peut aussi intervenir en cas de déversements qui surviennent au nord du 60^e parallèle et lorsque le pollueur est inconnu ou ne peut gérer les opérations de nettoyage.

D'autres ministères, tels **Environnement Canada** et **Transports Canada**, forment également des maillons de la chaîne d'urgence. **Transports Canada**, par exemple, fait

des inspections de sécurité sur les navires et s'assure que la réglementation canadienne soit respectée.

Les ports aux aguets

Les ports de Montréal et de Québec ont aussi un plan d'urgence. « À toute heure du jour ou de la nuit, notre centre de contrôle est prêt à déclencher une alerte et à mettre en branle notre plan d'urgence », dit **Michel Turgeon**, directeur des communications de la **Société du port de Montréal**.

En 2000, le port de Montréal a connu 14 incidents sur son territoire. Sept d'entre eux étaient de moyenne importance, c'est-à-dire que le déversement était circonscrit autour du navire. Les sept autres étaient mineurs, la quantité de pétrole déversé étant si faible qu'aucune mesure spéciale n'a été nécessaire. Il n'y a pas eu d'événement majeur.

Histoire d'être toujours prêt à contrôler un déversement pétrolier, tous les ministères et organismes concernés affirment tenir régulièrement des exercices de simulation. ■

Salon DES TECHNOLOGIES
ENVIRONNEMENTALES DES AMÉRIQUES

28, 29, 30 mars 2001
Palais des Congrès de Montréal (Québec) Canada

AMERICANA poursuit
sa croissance en 2001

10 000 participants

50 pays représentés

300 conférenciers

400 exposants

Des solutions
pour un
monde en
changement.

Participez au plus important
rendez-vous multisectoriel de
l'industrie environnementale
en Amérique

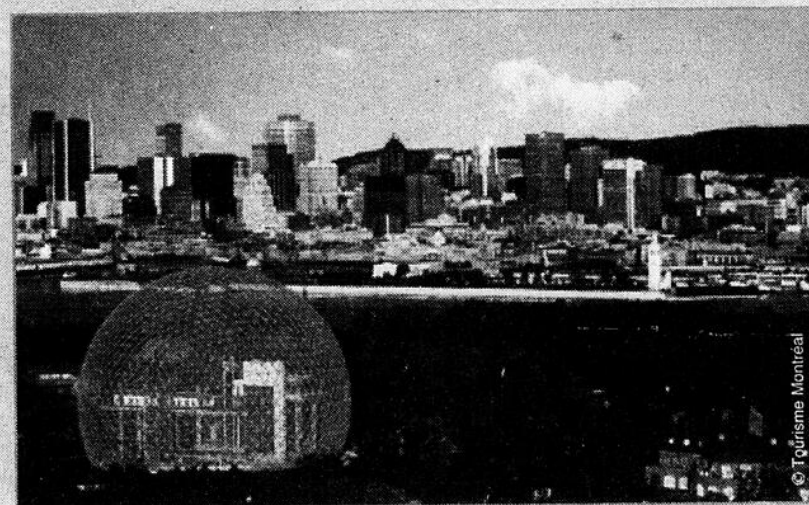
Consultez le
programme complet

www.americana.org



AMERICANA

2001



Organisé par :

RÉSEAU environnement

Avec la collaboration des partenaires :

Partenaire principal

Canada

Fonds d'action pour le changement
climatique du gouvernement du Canada

Québec

Une armée de microbes pour l'assainissement des sols

Au Québec, 19 centres font appel aux micro-organismes pour décontaminer les sites pollués

Yan Barcelo
dossiers@transcontinental.ca

C'est une bien jeune discipline que la bio-ingénierie environnementale. Voilà seulement une vingtaine d'années qu'on applique des techniques issues de la microbiologie pour l'assainissement des sols.

DATA/BLITZ
CÉDROM MAC/PC

RÉPERTOIRE DES
MÉDIAS DU CANADA
FICHER - PDF -
OU

BASE DE DONNÉES
15 000 inscriptions
RAPIDE ET FACILE
D'UTILISATION

VISITEZ NOTRE SITE
www.datablitz.com

DATA/BLITZ

(514) 722-5128
1-888-819-3282

Ce n'est que dans les années 1970, rappelle **Christian Bélanger**, chargé de projet en R & D chez **Biogénie**, de Québec, que deux chercheurs américains, **Atlas** et **Bartha**, ont oeuvré à la biodégradation du pétrole. La première application à grande envergure de leur recherche a été faite à l'occasion du célèbre échouage du pétrolier *Exxon Valdez* au début des années 1980.

Les techniques d'assainissement de sols se divisent en trois grandes catégories : thermique, physico-chimique et biologique. Comme l'indique son nom, la première concerne l'application de la chaleur pour brûler des contaminants. L'approche physico-chimique utilise des solutions de nettoyage. La dernière fait appel aux micro-organismes vivants, le plus souvent déjà présents dans le sol, pour dévorer les matières polluantes.

Dans ce trio, les techniques biologiques l'emportent haut la main pour une raison très simple : « Elles sont beau-

coup moins coûteuses », dit **Réjean Samson**, titulaire de la chaire CRSNG en assainissement et gestion des sites à l'**École Polytechnique**.

« Par contre, elles sont plus délicates à mettre en oeuvre », précise-t-il. Cet avantage économique explique, par exemple, que sur les 20 centres de traitement des sols qu'on trouve au Québec, 19 sont de nature biologique.

Gagner son repas

Les techniques biologiques actuelles se résument essentiellement à la biopile. Il s'agit de créer dans le sol les conditions propices à la croissance, à la prolifération et à l'activité de biodégradation des bactéries.

En installant dans un sol des conduites d'air pour l'oxygéner et en ajoutant des éléments nutritifs, on optimise le travail des bactéries, explique **Richard Corbin**, directeur du marketing de Biogénie. C'est la biostimulation.

De façon caricaturale, c'est comme si on donnait aux bactéries une partie de leur repas,

soit l'azote et les phosphates. La partie qui leur manque, le carbone, c'est en travaillant qu'elles vont la gagner, c'est-à-dire en dégradant les contaminants contenus dans le sol. Le plus souvent il s'agit de dérivés du pétrole que la bactérie ramène à ses éléments les plus simples de CO₂ et de H₂O.

L'autre approche de la biopile procède par bioaugmentation : on ajoute dans le sol des bactéries qui manquent ou auxquelles on reconnaît un appétit plus grand pour les contaminants dont on veut se débarrasser. Toutes les bactéries utilisées existent déjà dans la nature. À ce jour, aucune bactérie génétiquement modifiée n'a été approuvée pour utilisation industrielle.

Le problème des sites contaminés est immense. Pour nous donner une idée du problème, M. Samson évoque la multi-

de de ces sites industriels dont les sols accueillent depuis le début du siècle des métaux lourds et des composés chimiques de toutes sortes.

Les techniques biologiques ne nous permettent encore que d'attaquer certains des problèmes les plus légers, qui sont le plus souvent liés à une contamination par dérivés pétroliers. Là encore, il s'agit des hydrocarbures les moins lourds.

La principale activité de recherche vise donc à étendre le registre des types de contaminants auxquels on peut s'attaquer.

Deux techniques différentes

C'est ainsi que chez Biogénie, on commence à appliquer deux techniques de pointe.

La première, à laquelle l'entreprise s'est initiée il y a trois ans, s'appelle la bioaugmentation fongique, et consiste à ajouter dans le sol un champignon de biodégradation.

L'autre technique fait appel à des recherches menées depuis une douzaine d'années et qui mettent en jeu des bactéries qui vivent dans des milieux sans oxygène. Jusqu'ici, la bio-ingénierie des sols ne mettait en oeuvre que des bactéries aérobiques, mais voici qu'en ayant recours

à des stries anérobiques, on peut s'attaquer à une nouvelle classe de polluants, les solvants chlorés, utilisés surtout dans l'industrie du traitement de métaux. Ces créatures anérobiques imposent toutefois un traitement séquentiel des sites, ce qui rend le travail plus complexe.

Cette complexité fait ressortir l'aspect crucial de l'ingénierie et des procédés dans la bio-ingénierie environnementale. C'est un secteur sur lequel se penche notamment l'équipe de M. Samson, qui met au point des contrôles de procédés informatisés.

Les méthodes actuelles, explique le chercheur, consistent à créer tout le milieu propice à l'activité bactérienne et à attendre que tout ça prenne effet, en effectuant ici et là quelques contrôles.

À l'aide de capteurs insérés dans les sites, les techniques que met au point l'équipe de M. Samson font un suivi en temps réel des conditions du sol (humidité, température, production de CO₂). Ces conditions sont traduites en paramètres d'activité biologique, une activité qu'on peut ensuite optimiser de jour en jour.

Résultat : les bactéries prolifèrent beaucoup mieux et font un meilleur travail, de telle sorte que l'approche biologique, qui produit déjà les résultats les plus économiques, pourra désormais gagner 50 % en efficacité. ■

Aucune bactérie
génétiquement
modifiée n'a
été approuvée
pour utilisation
industrielle.



*les pâtes,
on les aime
recyclées.*

DES CENTAINES DE PRODUITS.
TROIS SECTEURS D'ACTIVITÉ.
UN SEUL GROUPE ET UNE SEULE
VISION : CHEZ CASCADES,
ON MET LA MAIN À LA PÂTE.
TOUS ENSEMBLE.

Cascades
www.cascades.com

avec la pâte de papier qu'il produit grâce à ses méthodes de recyclage éprouvées, le Groupe Cascades fabrique plusieurs centaines de produits de haute qualité qui font partie de votre vie quotidienne. Ainsi, Cascades est devenue un leader du développement durable, et ce, dans ses trois grands secteurs d'activité : les produits d'emballage, les papiers fins et les papiers tissu.

OUI, CASCADES EST UNE ENTREPRISE DYNAMIQUE.
ET PAS SEULEMENT SUR PAPIER.

De l'information stratégique... des conseils pratiques

Enviro-Accès possède l'information, l'expertise et le réseau que vous recherchez pour le développement de votre entreprise : plans d'affaires et financement ; identification de nouveaux marchés et d'occasions d'affaires ; recherche de partenaires et formation d'alliances stratégiques...

Une équipe
dynamique
au service
de l'industrie
de l'environnement

MONTRÉAL
514-284-5794
QUÉBEC
418-659-9900
SHERBROOKE
819-823-2230
MONCTON
506-384-1566
COURRIER
ÉLECTRONIQUE
enviro@enviroaccess.ca



CENTRE POUR L'AVANCEMENT DES
TECHNOLOGIES ENVIRONNEMENTALES

http://www.enviroaccess.ca

LES ANGES FINANCIERS

LES AFFAIRES

Rencontre des anges au sommet

Vingt jeunes entrepreneurs assisteront à la 5^e édition de la Soirée des anges investisseurs de la Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse

Consultez notre dossier
sur le capital-risque à
lesaffaires.com



Yan Barcelo
dossiers@transcontinental.ca

millions de dollars, la Fondation a donné son appui financier, technique et humain à plus de 144 projets. Ils ont permis de mettre en place plus de 400 emplois et ont engendré des investissements directs de près de 7,9 M\$.

En général, les prêts et bourses alloués par la Fondation ne dépassent pas 25 000 \$. La Soirée des anges est donc l'occasion d'aller chercher des sommes plus importantes.

Formule intensifiée

La Soirée est organisée de façon à assurer un contact plus serré entre les anges financiers et les entrepreneurs.

C'est ainsi que cette année la Fondation a procédé à un appel public de projets dans le cadre d'un concours où les trois meilleurs candidats, parmi 80 projets reçus, se partageront une cagnotte de 15 000 \$. « J'ai été estomaquée par la qualité de certains projets », dit Marguerite Blais, directrice générale de la Fondation.

Cette formule d'un concours public se démarque nettement de l'approche empruntée au cours des années précédentes, la Fondation demandant alors à divers organismes et institutions de lui transmettre des dossiers qu'ils jugeaient pertinents.

Si, d'un côté, le comité organisateur de la Soirée prend les moyens pour faire en sorte que les dossiers présentés soient du plus haut calibre, d'un autre côté, il multiplie les démarches pour intéresser



La formule de recrutement de gens d'argent est beaucoup plus dynamique cette année, souligne Marguerite Blais.

le plus grand nombre possible d'anges financiers. Par les années passées, la participation *angélique* n'était pas toujours la plus nombreuse; sur le nombre d'invités de prestige qui payaient 150 \$ pour leur couvert, la substance *angélique* avait tendance à se diluer.

Cette fois-ci, dit Daniel Viboux, directeur principal, groupe manufacturier, chez Samson Bélair Deloitte & Touche, et un des principaux responsables de l'organisation de la soirée, « nous avons pris les moyens pour aller chercher les anges ».

Son comité multiplie les appels pour recruter entre 20 et 25 anges potentiels. Ces gens peuvent être aussi bien des individus ou des entrepreneurs fortunés que leurs représentants, ou encore des consultants en contact avec des clients fortunés, des gestionnaires de fortunes personnelles, des représentants de fonds d'investissement de grandes entreprises.

Les 10 entreprises faisant une présentation

Nom	Secteur d'activité
ACE Factory	Jeux et jouets
Biosydel R&D	Équipement pour l'industrie biopharmaceutique
ContentBox	Technologie pour le déploiement d'une structure Web pour les PME
Dynapix Intelligence Imaging	Imagerie médicale automatisée
Epsilon technologies	Technologie pour la production de documents d'affaires
Guavabox technologies	Produits pour la gestion d'information vocale par ordinateur
Jurismédia	Portail spécialisé en droit - le Réseau juridique Québec
Mattechk	Produits en matériaux composites
SMGC	Logiciels pour les entreprises du secteur manufacturier
VizVOCUS	Casque d'écoute audio-vidéo numérique

Les 10 entreprises ayant un kiosque

Aéro Concierge	Marketing dans les nouveaux médias
Akio Design	Produits à caractère ergonomique
Bavota communications	Contenu d'information à valeur ajoutée
DAB Multimédia	Systèmes informatiques pour les professionnels du droit
Fibro Movement	Plate-forme scientifique évoluée et adaptative
HI-MAX	Recyclage des carcasses automobiles
MatchWire	Engin de recherche utilisant la reconnaissance de la voix
Mécanique Joker	Outils industriels
Petit Poucet	Aliments certifiés biologiques surgelés pour les bébés
Stratsite	Outils multimédias

TABLEAU : LES AFFAIRES

« C'est la première année où il y aura des gens bénéficiant de contacts officiels avec des gens fortunés », affirme M. Viboux.

Appel aux ambassadeurs

Alors qu'il y avait par le passé 20 dossiers présentés dans deux salles séparées, cette année il n'y aura qu'une série de présentations de cinq minutes des 10 premiers projets sélectionnés. Les responsables des 10 projets suivants seront présents au dîner, mais

ils ne feront pas de présentation devant l'auditoire.

Comme par le passé, chacun des 20 projets aura son kiosque dans une salle attenante. De plus, pour s'assurer que les participants établissent des contacts, chaque projet se verra assigner un *ambassadeur* choisi parmi les gens d'affaires présents dont le rôle sera de faire le lien entre les entrepreneurs et les investisseurs.

Ayant innové tant dans la pré-soirée que dans le déroulement même de la soirée, le comité se devait d'innover aussi

après. « Par le passé, dit M. Viboux, on n'a pas fait un suivi rigoureux. Cette année, on va en faire un après une semaine et après six mois pour savoir si les démarches ont engendré des résultats pendant la soirée même et si, après six mois, il y a eu des suites.

« Avec le temps, on veut en arriver à ce que l'événement développe son propre marketing. On aimerait qu'il devienne un événement que les gens inscrivent d'avance dans leur agenda, avant même qu'on les sollicite. » ■

On a tendance à croire que les anges sont bons, mais ce n'est pas nécessairement le cas... Après tout, Lucifer était un ange. Sont-ils riches ? On le dit des anges financiers, mais la question est de savoir s'ils sont généreux...

C'est ce qu'un groupe de 20 jeunes entrepreneurs aura l'occasion de découvrir à la Soirée des anges financiers de Montréal qui aura lieu le 28 mars, au Centre Molson.

Oeuvre de la Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse, cette soirée en est à sa cinquième édition. Elle constitue le volet le plus officiel de l'activité pour soutenir l'entrepreneurship, le cœur de la mission de la Fondation.

Sous la gouverne de Marguerite Blais, qui a multiplié les campagnes de financement pour gonfler la somme initiale au-delà de plusieurs

SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant
Anges

**En affaires...
il y a aussi de jeunes loups !**



Flairez les bonnes occasions en visitant le nouveau portail économique www.lesaffaires.com

lesaffaires.com

L'expérience fait la différence

Les retombées du capital-risque, plus que des emplois

Yan Barcelo

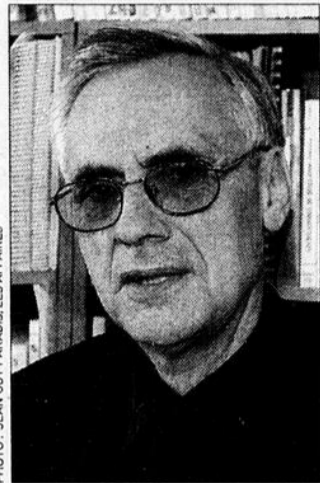
dossiers@transcontinental.ca

Le Québec a entrepris un rattrapage considérable à la fin des années 80, dépassé l'Ontario vers 1992, et dispose aujourd'hui de près de la moitié des 12 milliards de dollars (G \$) de capital-risque sous gestion au Canada.

En 1980, rappelle **Benoît Lévesque**, professeur à l'UQAM et directeur du Centre de recherche sur les innovations sociales, le Rapport Descoteaux établissait que le Québec disposait de seulement 10 % du capital de risque au Canada. Il va sans dire que le capital disponible était minime.

Les conséquences de la concentration de capitaux-risque sont évidemment importantes en termes, par exemple, de création d'emplois, de croissance des entreprises et d'intensification de la R & D. Quelles sont-elles ?

On ne dispose pas de chiffres exclusifs pour le Québec, mais une étude faite en 2000 par **Mary Macdonald & Associates**, de Toronto, donne une très bonne idée. Dans cette étude, où l'échantillon recensé recouvrait 492 entrepri-



Benoît Lévesque, professeur à l'UQAM.

ses, 290 d'entre elles résidaient au Québec, représentant une part de 59 %.

Au chapitre de l'emploi, de 1995 à 1999, les entreprises qui ont bénéficié d'au moins un investissement en capital-risque ont connu une croissance moyenne de leur personnel de 39 %. Les variations d'une année à l'autre sont étonnamment grandes. Ainsi, 1996 fut l'année avec la plus petite croissance, marquant une avancée de 19 %, tandis que 1999 brisait toutes

les balises avec 70 %. Ces chiffres se comparent très avantageusement avec un taux moyen de croissance de l'emploi dans l'économie de 1,9 % durant la même période.

Mais il n'y a pas que la quantité des emplois qui compte, souligne **Hubert Manseau**, président de la Société Innovatech du Grand Montréal. Il y a aussi leur qualité. « Quand on embauche un Ph.D. dans une firme de biotechnologie, son effet multiplicateur est bien plus grand que pour un emploi sur une chaîne de montage. On crée plus de dépenses pour soutenir un tel emploi. »

Les ventes sur la période de cinq ans étudiée ont crû au taux annuel moyen de 31 %, les exportations de 38 %, la R & D de 52 %. Au seul chapitre de la R & D, la part consacrée à ce poste sur les 8 G \$ injectés dans les entreprises de 1995 à 1999 a été de 792 M\$, soit une part de 10 %.

Comme le dit **Michel Bergeron**, professeur au département de Stratégie des affaires à l'UQAM, la R & D et les procédés d'innovation sont les véritables moteurs de cette performance. Sans nouvelles

idées et concepts innovateurs à fort potentiel commercial, il est à peu près certain que le capital-risque par lui-même n'aurait pas livré de résultats particulièrement probants. Par contre, il est aussi vrai que sans le capital de risque, les idées innovantes n'auraient pas engendré grand-chose.

Une autre conséquence du capital de risque tient à son effet structurant sur l'ensemble de la chaîne d'innovation. Encore à la fin des années 80, l'AQVIR, un organisme gouvernemental, était la seule société qui s'occupait d'investir dans la R & D au Québec. Et elle le faisait sur un mode *sauvage*, où la petite entreprise devait faire financer chaque étape de sa R & D, puis trouver ailleurs le financement qui lui permettrait de faire la commercialisation. Inutile de dire qu'un tel processus ne conduisait pas à l'émergence de succès commerciaux.

Le capital-risque a unifié tout ce processus dans un seul continuum, prenant en charge le financement d'une entreprise depuis son concept jusqu'à son passage en Bourse.

Parallèlement, signale M. Manseau, une transformation

des mentalités s'est faite dans les universités. « Auparavant, dit-il, le transfert technologique s'effectuait par voie de licences. Maintenant, elles ont de plus en plus recours au *spin off*. Ce ne sont plus des *BLEUs* que les universités mettent en place, mais des bureaux de valorisation de leur recherche. »

Tentacularisation

Aussi précieuses qu'aient été toutes les retombées du capital de risque, la plus importante retombée, juge M. Lévesque, a été celle de la mise en place de l'industrie du capital-risque elle-même. On peut vraiment parler d'une *tentacularisation* de cette industrie, qui s'est développée dans toutes les zones de l'économie par la multiplication des fonds régionaux et locaux de la part de quatre grands acteurs du Québec : la Caisse de dépôt et placements, le Fonds de solidarité, Investissements Desjardins et la Banque Nationale.

Ainsi, selon les compilations de M. Lévesque, alors que le Québec comptait, en 1996, 230 fonds disposant d'un capital de 761 M\$, ces chiffres ont doublé pour passer à 410 fonds ayant une enve-

loppe totale de 1,38 G \$.

A cette base s'ajoutent bien sûr les grands portefeuilles de capital-risque des Sofinov, des sociétés Innovatech, des BioCapital, Technocap, GTI Capital, Genechem et autres. Et c'est sans compter la contribution du RISQ et des 124 petits fonds consacrés aux initiatives d'économie sociale.

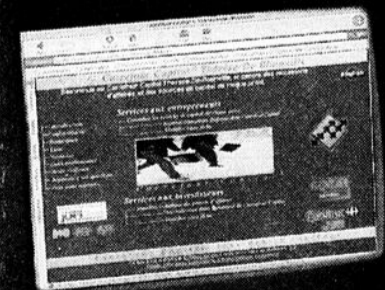
Tous ces éléments constituent une toile financière originale où l'on peut parler d'un modèle axé davantage, comme le note M. Lévesque, sur le capital de développement que sur le capital-risque. « Ses objectifs ne sont pas seulement la rentabilité, mais aussi le développement économique à long terme. »

« Dans une période de réorganisation profonde de l'économie, on a mis en place les éléments propices à une nouvelle gouvernance qui implique tant le secteur public que celui privé, résume M. Lévesque. Et je pense qu'on a réussi mieux que dans plusieurs autres endroits. Tous ces éléments sont restructurants et avec la mondialisation en cours, ce n'est pas tous les jours qu'on bénéficie d'une telle occasion. » ■

Le rendez-vous des Anges

235 occasions d'affaires
140 investisseurs privés

inscription en ligne



Carrefour Capital 
www.carrefour-capital.com

Projet financé par:

Industrie Canada Industry Canada

Informations: (450) 430-6666

L'heure est au translucide...

Pour
connaître
les tendances
en articles
promotionnels

...

contactez-nous!



COPILOTE

PROMOTION PAR L'OBJET
CADEAUX D'ENTREPRISE

(514) 879-2000

www.copilote.net



Besoin de
transparence?

Nous avons toute une
gamme d'objets translucides.

Être né sous une bonne étoile...

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Lors d'une Soirée des anges financiers de la Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse, Mathieu Boivin s'est retrouvé à parler un bon moment avec un homme d'affaires. Debout devant le kiosque de sa minuscule entreprise, **MAKA Innovation Technologique**, il y faisait l'éloge des vertus de son déflecteur arrière pour les semi-remorques. Quelle ne fut sa surprise quand on lui présenta son interlocuteur comme étant **Bernard Lemaire**, le président de **Cascades**.

Mais sa surprise tourna à l'enthousiasme quand il reçut de **Cascades** une commande de 25 déflecteurs pour les nouvelles remorques que la grande compagnie de cartonage achetait auprès de **Manac**. Puis, son enthousiasme vira au pur ravissement quand **Bernard Lemaire**, après avoir fait son enquête personnelle, proposa de prendre une participation dans l'actionnariat de **MAKA**.

L'histoire n'arrête pas là. À cette même soirée, M. Boivin a eu l'occasion de rencontrer **Marcel Blouin**, le président de **Finloc Capital**, la compagnie privée d'investissement de **Marcel Dutil**, président de **Canam Manac**. Grâce à l'intercession de M. Blouin, M. Boivin a été mis en contact avec **Charles Dutil**, vice-président exécutif de **Manac**, la filiale de **Canam** qui fabrique des remorques. Il en est sorti une entente de vente non exclusive avec **Manac**, qui a depuis adopté **MAKA** et entraîne la petite entreprise dans différents salons nord-américains de camionnage. C'est ainsi qu'au cours du mois de mars, **MAKA** partagera gratuitement le kiosque de **Manac**.

Bien sûr, **Manac** ne fait pas cela par pure grandeur d'âme. **MAKA** a mis au point un déflecteur qui apporte une valeur ajoutée unique aux remorques de **Manac**.

En premier lieu, explique M. Boivin, le déflecteur génère une économie de 1,33 litre de carburant par 100 km parcourus, économie très avantageuse avec la flambée du prix du pétrole.

Par ailleurs, explique-t-il, « nous ne sommes pas les premiers à avoir breveté un déflecteur. Mais le nôtre est le seul qui ne gêne pas les opérations du camion. Les modèles précédents, qui ne se sont jamais vendus, empêchaient le camion de reculer vers le quai, par exemple, ou gênaient l'ouverture des portes. »

Et, dernier détail : M. Dutil a lui aussi investi dans **MAKA**...

On pourrait s'attendre à ce que, au terme d'une soirée des anges financiers, une jeune entreprise comblée se re-



Pour Mathieu Boivin, à gauche, et son associé, Karic Roberge, les déflecteurs de leur compagnie **MAKA Innovation Technologique** n'ont certainement pas éloigné de prestigieux investisseurs.

trouve engagée sur la voie de financements ultérieurs. L'expérience de **Carl Phénix**, fondateur de **Stratsite**, a été à l'opposé : le soir même de la soirée à laquelle il a participé, il reçoit trois offres d'achat pour sa compagnie...

Stratsite se présente comme une entreprise .com avec une formule fort originale. Si on se remet dans le contexte du soir de février 2000, en pleine frénésie boursière liée à Internet, on peut comprendre que **Stratsite** ait suscité un certain enthousiasme. Mais même après la chute de l'économie .com, la proposition de **Stratsite** demeure tout à fait convaincante et il ne serait pas étonnant que la compagnie devienne la première vedette depuis que la Fondation a commencé ses soirées des anges financiers, il y a cinq ans.

La compagnie a démarré ses activités en proposant un service de diffusion des informations financières pour les entreprises auprès de leurs investisseurs. Elle prépare maintenant le lancement prochain d'un grand portail, *c-local.com*, qui aura la particularité d'abriter les 965 000 entreprises du Canada dans un seul portail, créant du coup une seule vitrine pour tout l'univers des affaires canadien et une plateforme où les échanges électroniques interentreprises pourront se multiplier.

Après avoir recueilli 1,8 M\$ pour le développement du site, la compagnie est en voie de recueillir 3,2 M\$ de plus pour en faire la commercialisation. Comme le souligne M. Phénix, « c'est un concept qui peut très bien être exporté vers d'autres pays ».

Évidemment, toutes les compagnies qui passent par la soirée des anges investisseurs ne connaissent pas des développements aussi enchan-

teurs. Une majorité d'entre elles ne reçoivent aucun financement, mais la plupart y trouvent néanmoins un enrichissement. Tout d'abord, il n'est pas donné tous les jours à un jeune entrepreneur de présenter formellement son entreprise à un auditoire prestigieux. Ensuite, il est certain que tous les dossiers intéressants récoltent au moins quelques contacts qui s'avèrent très précieux au fil du temps.

Ce fut le cas pour **Nextal Biotechnologies** et **Nacara Cosmétiques**. Cette première entreprise, active dans le domaine de la protéomique et fabricante d'outils de cristallisation des protéines, a rencontré à la soirée une personne qui lui a ouvert les portes de la **Société Innovatech du Grand Montréal** et d'**Investissement Desjardins**. « C'est passablement plus facile de cogner à une porte et d'engager une conversation avec un investisseur quand on a été référé », constate **Jean-Pascal Viola**, fondateur et président de la petite biotech.

Quant à **Caroline Coulombe**, fondatrice de **Nacara**, qui a fait une présentation lors de la toute première Soirée des anges financiers, elle y a rencontré **Pierre Arbour**, propriétaire d'une petite firme de capital de risque, **Alkébec**. Par un détour inattendu du destin, **Nacara**, qui conçoit et fabrique des produits cosmétiques pour les peaux foncées, n'a pas reçu d'investissement d'**Alkébec**.

« Quand j'ai parlé à mon fournisseur, **Gérard Galiano**, de l'intérêt de M. Arbour, rappelle M^{me} Coulombe, M. Galiano a aussitôt manifesté son intérêt et c'est de lui que j'ai finalement reçu un investissement ! Mais sans l'offre de M. Arbour, je ne me serais probablement jamais associée à M. Galiano. » ■

Les spécialistes du financement en haute technologie

Chefs de file du capital de risque en haute technologie depuis 1992, les sociétés **Innovatech**, avec un fonds de 525 millions de dollars, se distinguent en investissant exclusivement dans des projets d'innovation technologique au Québec. Les quatre sociétés **Innovatech** s'impliquent dans une variété de projets avec une préférence pour les transferts technologiques et les premières ou deuxième rondes de financement.

Le portefeuille combiné des sociétés d'investissement **Innovatech** comptent plus de 200 entreprises dans les secteurs des technologies de l'information, des télécommunications, de la biotechnologie, de la pharmaceutique, de l'industrie aéronautique et de l'optique.

Connues pour être partenaire avec tous les investisseurs et les intervenants du milieu du développement économique, les sociétés **Innovatech** constituent un premier contact de choix pour tout projet de création ou de développement d'entreprise de la nouvelle économie.

Pour des renseignements au sujet d'un partenariat fructueux, consultez le site web des **Innovatech** ou téléphonez en composant le numéro de votre choix :

■ MONTRÉAL

2020, rue University
Bureau 1527
Montréal, Québec H3A 2A5
(514) 864-2929

■ QUÉBEC

10, rue Pierre-Olivier-Chauveau
Québec, Québec G1R 4J3
(418) 528-9770

■ SHERBROOKE

455, rue King Ouest
Sherbrooke, Québec J1H 6E9
(819) 820-3305

■ RÉGIONS RESSOURCES

1305, ch. Sainte-Foy
Bureau 101
Québec, Québec G1S 4N5
(418) 528-0315

Innovatech

Sociétés d'investissement

www.innovatech.com

Le rôle d'un ange peut dépasser le seul aspect financier

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Les jeunes entrepreneurs ont raison de croire aux anges financiers parce qu'ils existent bel et bien et se manifestent de plus en plus.

Au cours de 1999, le directeur général de Réseau financier Montréal, Charles Corrivé, rapporte que les anges ont injecté 250 M\$ dans le démarrage d'entreprises.

C'est dire que les jeunes firmes qui en sont à leur premiers balbutiements et qui sollicitent du capital angélique ont besoin de bien plus que du capital.

Aussi, souvent, dispose-t-il d'une technologie – qu'il croit être un produit – et il faut revoir l'ensemble de son offre pour l'orienter vers un marché où un besoin réel se manifeste. Comme le souligne Patrick Khouzam, directeur du financement corporatif chez GE Capital Canada, « une majorité de jeunes entrepreneurs maîtrisent le côté technique de leur idée, mais pas le marketing ».

Le jeune entrepreneur n'a donc pas besoin que de capital. Il a surtout besoin d'orientation, de conseils, de contacts, de soutien, de mentorat. « Je vois mal un ange financier

mettre de l'argent sans mettre son nez dans l'entreprise, ajoute M. Khouzam, surtout après l'aberration qu'on a vue du modèle .com où des entreprises ont englouti des sommes immenses sans envisager le moindre profit à l'horizon. »

Mais ce ne sont pas que des conseils techniques dont le jeune entrepreneur a besoin, explique Normand Legault, président de Grand Prix F-1 du Canada et qui est parrain d'un entrepreneur de Saskatchewan dans le cadre d'un programme de la Banque de développement du Canada.

« On se rend compte que les conseils dont les jeunes

ont besoin ne sont pas des conseils d'expertise, comme ils peuvent en trouver auprès d'un comptable ou d'un consultant en management, mais surtout d'orientation stratégique et d'orientation de leur carrière. »

Son rôle de mentor, constate M. Legault, ne met pas seulement en question les aspects objectifs et techniques d'une situation, mais aussi les dimensions personnelles de l'entrepreneur et comment il se définit par rapport à de nouvelles situations.

« L'entrepreneur dont je suis le mentor se pose des questions comme *Est-ce que*

je devrais vendre mon entreprise ou en acheter une ? Son rôle d'entrepreneur est remis en question et il peut me parler de problèmes dont il ne parlerait même pas avec sa conjointe pour ne pas l'inquiéter. J'agis plus comme un guide d'affaire que comme un conseiller technique. »

Et c'est ici que le terme *ange* prend tout son sens. Son rôle peut en venir à dépasser largement l'aspect purement financier pour devenir presque celui d'un confesseur entrepreneurial et personnel.

Il n'est pas dit que tout ange financier se sentira à l'aise dans ce rôle. Celui qui est da-

vantage intéressé par le côté financier de son intervention préférera garder ses distances, agissant comme un investisseur qui veut préserver son capital et le faire fructifier. Par contre, il aura tout avantage à mettre en action son expérience d'entrepreneur – s'il en a une – et à faire profiter la jeune entreprise de son réseau de contacts. Car ce réseau, dans bien des cas, s'avère aussi précieux que l'argent qu'il peut mettre en jeu : accès à des financiers, entrées auprès d'acheteurs d'entreprises, liens avec des personnes d'expérience pour remplir des postes clés. ■

AVANTAGES

DES

POUR LES INVESTISSEURS AXÉS SUR LE RENDEMENT

The all-new 340-hp Infiniti Q45

ACCÉLÉREZ LE RENDEMENT DE VOS PLACEMENTS

PRÉPAREZ-VOUS À JOUER À **INVESTOR RALLY**

Présenté par **INFINITI**,
animé par **TD WATERHOUSE***

Infiniti, TD Waterhouse, The Globe and Mail, Le Journal Les Affaires et www.globeinvestor.com ont uni leurs forces pour vous présenter le rallye d'investisseurs le plus « payant »... avec des prix fascinants, un environnement de marché boursier palpitant et des règlements faciles à suivre.

Les prix

- Premier prix : la toute nouvelle Infiniti Q45 de 340 hp. Valeur de détail approximative : 80 000 \$.
- Deuxième prix : Un forfait « Vacances de golf pour deux », comprenant le billet d'avion et l'hébergement. Valeur de détail approximative : 5 000 \$.
- Troisième prix : Un voyage pour voir les Maple Leafs de Toronto en pleine action, comprenant des sièges près de la patinoire, le billet d'avion, l'hébergement et de l'argent de poche. Valeur de 4 000 \$.

PLUS

- 500 \$ par semaine au joueur dont le portefeuille affichera le meilleur rendement.

Le défi

Si vous vous piquez de rester calme et concentré dans le milieu du marché boursier où tout bouge à un rythme effarant, *InvestorRally* s'adresse à vous. Le jeu vise à vérifier votre fougue comme investisseur dynamique et à vous récompenser pour vos compétences.

Les règlements

Pour jouer, vous devez vous inscrire. Cliquez simplement sur www.investorrally.ca, lisez les règlements officiels (certaines restrictions s'appliquent sur les prix) et préparez-vous à faire grimper la valeur de votre portefeuille. Dès maintenant, foncez et jouez à *InvestorRally*.

www.investorrally.ca



INFINITI



TD WATERHOUSE

globeinvestor.com

THE GLOBE AND MAIL

LES AFFAIRES

Services d'investissement TD Waterhouse (Canada) inc. (*TD Waterhouse est une filiale de TD Waterhouse Group Inc., une filiale de la Banque TD. *Marque déposée de la Banque TD. TD Waterhouse est un usager autorisé. *TD Waterhouse - Membre du FCPE.

Développement économique Canada

La vision de l'entrepreneur, c'est l'élan vers la réussite. À Développement économique Canada, nous suscitons l'esprit d'entreprise. Nous incitons les entrepreneurs québécois à se lancer en affaires et à démarrer de nouveaux projets.

À titre de partenaire principal de la Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse et de la Jeune Chambre de commerce de Montréal, nous sommes fiers d'être associés à la 5^e édition de la Soirée des Anges financiers et de souligner les réussites des jeunes entrepreneurs montréalais.

Encourager la détermination de l'entrepreneur : c'est notre raison d'être.

Voir loin
La détermination de l'entrepreneur

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

IMMOBILIER

Prêt pour votre premier immeuble à revenus ?



André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Vous faites partie des fûtés qui ont empêché au plus fort de la bulle spéculative en Bourse ou vous avez simplement un pécule à placer ? Le temps de considérer un immeuble à revenus est peut-être venu.

Les taux d'occupation des logements locatifs atteignent des sommets presque partout au Québec. On ne voit pas de surconstruction de logements à l'horizon et cette rareté devrait durer encore un peu. Quoiqu'en hausse, le prix des immeubles multirésidentiels est raisonnable. C'est le cas des *plex* (2 à 5 logements).

Qui plus est, la Ville de Montréal subventionne l'achat d'un *plex* par un propriétaire-occupant. Le programme *Domicile*, verse de 3 000 à 8 000 \$ au nouvel acheteur de *plex* dans certains quartiers défavorisés de la ville.

Le livre de Christian Guay, *Les immeubles à logements*

multples – Des réponses à vos questions, vous guidera dans vos démarches. Le document, paru en 1997, fait l'objet de régulières mises à jour. L'auteur en publie dans Internet certains éléments à l'adresse lecarrefourimmobilier.com.

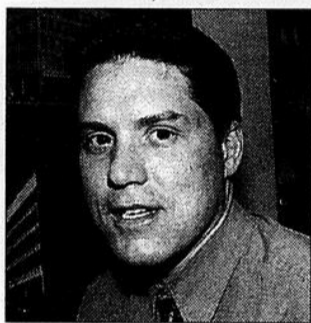
« Un investisseur doit d'abord établir ce qu'il recherche », dit M. Guay, évaluateur agréé et consultant immobilier pour la firme **Gestion Symmaf**. Par exemple, quel sera son niveau d'engagement ? Fera-t-il la gestion à l'interne ou la confiera-t-il à un tiers ?

Il faudra aussi que le propriétaire en herbe se fixe des objectifs financiers, et au premier chef, le niveau de rendement attendu. Investir en immobilier demande plus d'efforts qu'acheter des unités de fonds communs; il est donc normal que l'argent rapporte davantage.

L'investisseur est avisé de préciser d'autres critères non financiers, tel l'âge des propriétés convoitées. Par exemple, un individu qui n'est pas né avec un marteau dans les mains pourra trouver judicieux de se concentrer sur les immeubles récents, qui nécessitent moins d'entretien.

Primordial : le secteur

Vient ensuite l'analyse du projet. « Le choix du secteur



Christian Guay

géographique où l'on veut investir est primordial », dit M. Guay. Est-ce un secteur en demande ? Quel est le taux de criminalité ? La population du quartier est-elle jeune et en croissance ou vieillissante et en baisse ? Dans le premier cas, des logements à trois chambres à coucher seront recherchés, dans le second, l'aspect sécuritaire de l'immeuble importera.

Le choix de l'emplacement doit aussi être guidé par le taux d'occupation des logements dans le quartier, le niveau de taxation municipal et le revenu moyen des ménages dans le secteur.

Une bonne idée serait de commencer avec un *bloc* situé à proximité du domicile. D'abord, on connaît le secteur, et ensuite, on ne perd pas des heures à voyager lorsqu'on se rend sur place. Évi-

demment, si on confie la gestion en sous-traitance, la distance a moins d'importance.

Après avoir retenu un secteur géographique, on passe à l'analyse de l'immeuble. L'immeuble est-il, par exemple, conforme au zonage ? Y a-t-il des requêtes encore pendantes devant la **Régie du logement** ? Quelles sont les possibilités de stationnement ? Des réparations sont-elles nécessaires ? Une bonne inspection par un architecte, un ingénieur ou un inspecteur en bâtiment compétent vous donnera la réponse.

C'est aussi à cette étape que M. Guay recommande d'analyser les baux pour s'assurer qu'ils ne comportent pas de clauses contraignantes ou de surprise, comme des loyers gratuits. Il faut vérifier auprès d'**Hydro-Québec** ou avec un autre fournisseur le coût de chauffage des années antérieures. Il suggère d'appeler

SITES CLÉS
lesaffaires.com
Tapez le mot suivant
Logements OK

les compagnies d'assurances pour connaître le coût pour assurer l'immeuble et aussi d'analyser le potentiel d'augmentation des revenus, compte tenu des conditions du marché et de la Régie du logement, un organisme qui limite les hausses de loyer.

« Il faut éviter d'acheter une propriété sur la base des multiplicateurs uniquement (comme le multiplicateur des revenus bruts ou MRB), prévient le consultant. Les ratios donnent une indication, mais ils ne remplacent pas une analyse financière détaillée. »

Par exemple, dans le cas d'un immeuble à ossature de bois ne comptant pas plus de 12 logements, on dit généralement qu'il ne faut pas payer plus de huit fois les revenus bruts annuels.

Pour pousser l'analyse plus loin, M. Guay propose de constituer son propre chiffrer d'analyse financière – disponible gratuitement dans son site, pour le moment du moins – lequel établit les fonds autogénérés pour les années à venir, de même que le rendement obtenu sur le projet immobili-

lier, selon divers scénarios.

Le chiffrer requiert qu'on lui fournisse, entre autres, la date du début du projet, le nombre de logements et le nombre de pièces de l'immeuble, son prix de vente, sa structure de financement, le taux d'imposition marginal et l'état des revenus et dépenses de l'immeuble.

« On doit faire attention aux postes de gestion, de réparation et de conciergerie. Si le vendeur avait l'habitude de tout faire, le niveau de ces dépenses sera bas. Les déboursés seront plus élevés si le nouveau propriétaire confie tout à contrat », dit M. Guay.

Une fois les calculs en main, on analyse les résultats. Le taux de rendement interne du projet correspond-il au rendement exigé par l'investisseur ? En jouant avec divers scénarios, l'investisseur aura une bonne idée de la marge de manœuvre dont il dispose pour négocier le prix d'achat. ■

GUIDE DES RATIOS FINANCIERS EN IMMOBILIER

PAGE 51

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

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

Restaurant Le Chambertin • Tél. : (514) 695-0620
9, Place Frontenac, Pointe-Claire

Restaurant La Dona • Tél. : (514) 424-1220
401, boul. Harwood, Dorion/Vaudreuil • Fermé le lundi

Le service à la clientèle : stratégie et mise en œuvre

23 et 24 avril 2001 – 9 h à 17 h (offert à Québec)

Familiarisez-vous avec une démarche systématique pour améliorer le service à la clientèle (SAC) dans votre entreprise. Initiez-vous aux techniques, outils et principes à appliquer dans cette démarche. Élaborez votre plan d'action pour mieux satisfaire et fidéliser votre clientèle et pour **différencier** avantageusement votre organisation. Apprenez comment faire du SAC un **élément fort** de votre marketing.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

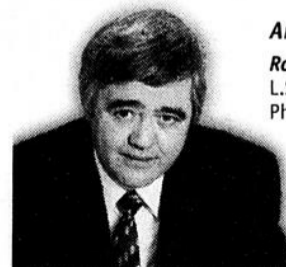
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

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

(514) 340-6001

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

Centre de perfectionnement



Animateur

Robert Desormeaux
L.Sc. comm., HEC - Montréal
Ph.D. (Marketing), Concordia

Professeur agrégé de marketing à l'École des Hautes Études Commerciales, **M. Desormeaux** a occupé auparavant des postes de gestionnaire dans le secteur privé. Coauteur du livre *Gestion du marketing*, il s'intéresse au service à la clientèle, à l'équipe de vente, à la recherche marketing et à la stratégie de marketing. Il agit comme conseiller dans ces domaines auprès des entreprises depuis plus de 20 ans.

CARREFOUR LES AFFAIRES

(514) 392-7782
 Jour de tombée: Lundi avant 17h00
 Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

Visitez aussi
 notre site Internet
www.lesaffaires.com

FRANCHISES

OCCASIONS D'AFFAIRES

Antiquités - œuvres d'art
 Appels d'offres
 Associés demandés
 Bateaux et voiliers
 Billets hockey - spectacles
 Commerces
 Développements résidentiels
 Distributeurs demandés
 Divers
 Divers à vendre
 Échanges immobiliers
 Entreprises à vendre

Entreprises demandées
 Équipement de bureau
 Événements
 Formation
 Hors frontières
 Informatique
 Investisseurs demandés
 Manufacturiers
 Offres d'emploi
 Offres de services
 On demande
 Partenaires
 Placements
 Services aux entreprises
 Services financiers
 Services spécialisés
 Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL
 pages 49 et 50

Abris fiscaux
 Bureaux à louer
 Condos commerciaux
 Construction
 Déménagement
 Divers à vendre - à louer
 Entrepôts
 Entrepôts à louer
 Entretien - réparations
 Espaces à bureaux demandés
 Espaces commerciaux à louer
 Espaces industriels à louer
 Financement
 Gestion immobilière

Hors frontières
 Immeubles à revenus
 Immeubles commerciaux à louer
 Immeubles commerciaux à vendre
 Immeubles industriels à louer
 Immeubles industriels à vendre
 Investissements
 On demande à louer
 Services spécialisés
 Terrains
 Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
 pages 50, 51 et 52

Aménagement paysager
 Appartements de luxe à louer
 Cantons de l'Est
 Chalets
 Condos à louer
 Condos à vendre
 Condos vacances
 Construction - rénovation
 Déménagement - entreposage
 Développements résidentiels
 Divers à vendre - à louer
 Domaines
 Fermes et fermettes
 Hors frontières
 Laurentides

Maisons de campagne
 Propriétés à louer
 Propriétés à revenus
 Région de Québec
 Résidences
 Résidences de prestige
 Terrains résidentiels

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

La Capitale
 Royal LePage
 Sutton
 Trans-Action

CARREFOUR DE L'AUTO
 page 52

Automobiles de prestige
 Véhicules commerciaux
 Véhicules récréatifs
 Véhicules utilitaires - sport

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

FRANCHISES DISPONIBLES GRATUITES EN INFORMATIQUE

Avec un leader dans le domaine pouvant s'occuper du financement et des travaux de construction.

POUR UN TEMPS LIMITE

CONTACTEZ GERRY • (514) 913-2901



L'expérience sensorielle

Territoires disponibles, contactez :
 Michel George, téléphone : (514) 910-1838,
 Nathalie Giroux, téléphone : (418) 521-4393 poste 10
 resto-piazzetta.com
 sherpa@videotron.ca



LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHES ET SALADES AU MONDE

NOUVELLES FRANCHISES ET FRANCHISES DÉJÀ EN EXPLOITATION DISPONIBLES

- 14 769 restaurants dans 76 pays dont 1428 au Canada
- Un investissement initial de 50 000 \$
- Un programme complet de formation
- Un soutien permanent
- Un concept simple

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez :
(800) 888-4848 - USA
 ou **(514) 939-1171 ext. 22**
 à Montréal



www.subway.com



LA SOLUTION DE L'AVENIR ! OPPORTUNITÉ DE FRANCHISES DE VOYAGES

Plus de 20 ans d'expérience au support des agences de voyages
Système-Image-Formation-Envergure-Support
 Appelez dès maintenant pour informations :
(514) 393-8950 ou sans frais **1-800-590-4111**
 courriel : est.canada@uniglobe.com



FRANCHISES DISPONIBLES

- Boucherville
- Ste-Thérèse
- St-Eustache
- Duvernay
- Avenue du Parc

Plan de développement et formation inclus.
Informez-vous (514) 327-6006
 Pizza Donini inc.
 32 succursales au Québec avec plus de 14 ans d'expérience.



L'immobilier réinventé

FRANCHISE INTERNATIONALE DE CONCEPTION CANADIENNE

UN CONCEPT DE FRANCHISE RÉVOLUTIONNAIRE DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER

Corporation Exit Québec inc.
 Paul ou Pauline Desharnais
1-866-793-3948



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

« VENDU ! » « Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires. »

Mme Louise Labrosse, Max-Immobilier CM Courtiers

MERVEILLEUSE OCCASION D'ENTREPRISE FAMILIALE.
 Potentiel de gains intéressant. Aucune expérience nécessaire. Formation et soutien continuellement fournis.
1-888-ChemDry (243-6379)
 www.chemdry.ca

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires** du Carrefour **LES AFFAIRES** ou visitent notre site Internet **www.lesaffaires.com** pour trouver les meilleures propositions. **Annoncez-vous!**
Pour info: (514) 392-9000

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

ENTREPRISE À VENDRE

Compagnie de location à court terme de camions, voitures, mini-fourgonnettes et minibus. Quatre succursales situées à des endroits stratégiques sur la Rive-Sud et à Montréal. Plus de 160 unités renouvelées continuellement. Incluant également 1 immeuble. Excellent chiffre d'affaires. Très rentable.

Idéal pour expansion rapide.

Écrire à:
 Carrefour Les affaires, RF: 1706
 1100 boul René-Lévesque Ouest, 24e étage
 Montréal, Qc H3B 4X9

www.fabri-remorque.com
 Manufacturier de remorques, bien établi, 9 000 pi ca. d'usine, maison, bâtiment, 200 000 pi ca. de terrain, tout compris, bien situé.
 Info : Michel
(450) 246-2851

MANUFACTURE D'ENSEIGNES À VENDRE
 • Établie depuis 30 ans
 • Bon achalandage
 • Banlieue montréalaise
 Info : **(514) 591-0135**



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
 «Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»
 M. Jean-Pierre Ranger,
 Parc Safari et Les forfaits Québec

Robert Landry Courtier en entreprise

- 1- Usinage et métal en feuille stainless steel Vol. 2,2 M. Rive-Sud.
 - 2- Distribution alimentaire, emballage, vol. 5 M Rive nord, profit 900 K, excellente rentabilité
- Voyez nos entreprises disponibles sur notre site Internet **www.lci-rlandry.com**
 Tél. : (514) 990-5805 • 1-888-467-1785

ST-ESPRIT

Terre avec érablière, 1 300 entailles plus cabane à sucre commerciale tout équipée.
(450) 839-2852

INVENTION À VENDRE

Brevetée en Amérique du Nord, domaine pharmaceutique et autres, exclusif.
 Vous êtes intéressé ?
(450) 442-9974

COMPAGNIE DE SCIAGE DE BÉTON ET FORAGE DE BÉTON À VENDRE

Incluant équipement, camion ainsi que numéro de téléphone.
(514) 497-2225

PARTENAIRES

TERRAINS À DÉVELOPPER

Promoteur de terrains avec les 2 services, en montage. Prévost, recherche contracteur pour développer en partenariat.
 Yves Girard
(450) 688-6490 #229

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS



Manufacturier de produits chimiques d'origine OEM pour automobile.
 Disponible: territoire exclusif, 300 clients potentiels & plus par territoire. Aucun coût de franchise. Investissement: inventaire 5 000 \$. Concept simple & à succès. Programme de formation & de perfectionnement.

Pour de plus amples renseignements
(450) 687-4313
 Sans frais (888) 636-4313
 Courriel: info@zeroflo.com
 Site Web: www.zeroflo.com

ENTREPRISE

Dans le domaine des technologies de l'information cherche partenaires. Requis 150 000 \$.
 Demander Yves au
(819) 566-3636
 courriel: admin@kimmedia.net

ENTREPRISES DEMANDÉES

GRUPE CONSEIL CERCA
 Courtier en entreprises

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions ? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
 Tél: **(514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874**
 E-mail: **oligny@generation.net**



Recherchons PME rentables

• Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
 • Fabrication - Distribution - Services
 • Avons clients très sérieux \$\$\$ pour : Achat - Fusion - Partenariat
 Confidentialité assurée
 Daniel Chartrand Adm. A.
 Tél. : **(514) 990.0192**
 Téléc. : **450-641-8372**
 danchart@videotron.ca



Pour vendre ou acquérir une entreprise
 Pour savoir combien paierait un acheteur pour votre entreprise ?
 Pour obtenir la liste de nos entreprises à vendre
 Contactez Denis Duval Bur.: **(514) 571-0757**
 Ligne watt: **1-877-477-1313** fax **(450) 628-0142**
denisduval@hotmail.com



COMMERCE À VENDRE

«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»
 Mme Josée Anne Desroches

SOCIÉTÉ SPÉCIALISÉE

En intégration et sécurité informatique, installée au Québec et en Ontario, est à la recherche d'acquisition et/ou partenariat avec des sociétés oeuvrant dans des domaines similaires ou connexes à Montréal et/ou Québec.
(514) 232-7726

BATEAUX ET VOILIERS

« SEA RAY »
 400 SUN DANCER,
 1997, TOUJOURS
 EN EAU DOUCE.
 INFO :
(450) 441-9009

Pour annoncer : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE

VENTE DE REMORQUES EN MAURICIE



COMMERCE DÉJÀ ÉTABLI. BON CHIFFRE D'AFFAIRES.

BÂTISSE COMMERCIALE ET RÉSIDENTIELLE.
Style canadien. Très belle propriété, 120 pi façade.
Garage double chauffé. À 2 min de l'aut. 55.
BON PRIX ! Cause de la vente : DÉPART.
(819) 535-5188 • Cell. (819) 696-1436

À VENDRE DANS CHARLEVOIX
Restaurant capacité 60 places plus terrasse de 30 places. Très bien situé, entre le centre de ski Le Massif et le Casino, sur la Route 138. En opération depuis 7 ans et avec possibilité d'agrandissement pour motels. Prix demandé : 450 000 \$ incluant un immeuble locatif.
Demandez Réal Girard : 1-418-624-3040

QUINCAILLERIE
Plateau rue Laurier, rentable, 2 000 pi ca. En progression. Conditions avantageuses, comptant min. ou garanti. Poss. d'ass. temp. Pré-retraite.
M. Brault
(514) 521-9580

AUBERGE - LAURENTIDES
18 chambres avec s./bains, dont 6 avec foyer, cuisine et salle à dîner pour 100 personnes. Piscine et tennis.
374 000 \$.
Comptant minimum 75 000 \$
G. Siegmann • (450) 227-3334
Century 21 Opt/Immo

BAR LAITIER
Magog, rue Principale
Commerce établi.
(514) 856-2729 #262
(514) 944-5799

FLEURISTE À LASALLE
Achat très judicieux, bien situé, très bon chiffre d'affaires, établi depuis 23 ans. Potentiel d'espace pour offrir autres services, tels que manucure, bronzage, équip. inv. inclus. Vendeur très motivé, cause : retraite.
Michèle Vigneault
Re/Max Accord
(450) 638-3027

LANAUDIÈRE
Garage mécanique, clés en main, incluant terrain 40 000 pi ca. + résidence, secteur touristique. Cause retraite.
(819) 424-5850

RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES
Clientèle autonome (40 ch.), prop. récente de qualité, près de tous les services, administration professionnelle.
R. Grenon, M. Proulx
Re/Max Alliance Inc.
(514) 374-4000

***** FRANCE *****
*****CORSE DU SUD*****
Opportunité unique, les pieds dans l'eau, directement sur golf d'Ajaccio. Hôtel/restaurant, 40 ch., 3 étoiles. En parfait état, excellent potentiel.
www.shantishivaw.qc.ca/
goldenhat
(514) 891-2104

OCCASION D'AFFAIRE
D'envergure internationale, prête à être mise en marché.
www.shantishivaw.qc.ca/
goldenhat
(514) 891-2104

BAR À VENDRE OU À LOUER
Avec possibilité d'option d'achat, sur immeuble centenaire, très beau site, terrasse, centre-ville de Valleyfield.
1-877-624-6249

FERBLANTERIE
Plateau Mont-Royal
Bien équipée.
Prix très intéressant.
(514) 523-2191 jour
(514) 387-7000 soir

RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES
• Montréal, 19 ch.
• En face d'un parc
• Très bien décoré
• Situé près de toutes les commodités.
(514) 744-9704

AUBERGE
26 ch. + salle à manger, plusieurs fois récipiendaire, évaluation valeur à neuf 2,4 M, chiffre d'affaires 1 M.
1-819-572-0254

SCIENTES ET SANTÉ NATURELLES
Investisseur sérieux pour projet international en médecine douce incluant école, internet, édition, clinique, manufacture, télévision et plus.
(514) 989-8780

NOUVEAU SPORT PROFESSIONNEL
Investisseurs sérieux.
Êtes-vous intéressés à acquérir une équipe professionnelle de la future ligue nationale de quilles ?
Même potentiel que les autres sports professionnels.
Richard Ducharme
(819) 777-1889
1-877-777-8428

HORS FRONTIÈRES
RÉPUBLIQUE DOMINICAINE
Terrains commerciaux, de 10 000 m ca. à 1 000 000 m ca., plage, prêts à construire, plusieurs régions.
(514) 814-0963

DIVERS À VENDRE
LE BLAINVILLIER
Part de golf à vendre, 1 500 \$
Robert
Cell. (514) 829-5151
Bur. (450) 687-3701

ENTREPRISES DEMANDÉES
« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »
M. Daniel Chartrand

RESEAU DE CONTACTS INTERNATIONAL
(pas un MLM)
« Tout ce que l'Establishment n'a jamais voulu que vous sachiez... »
- Réduire massivement et en toute légalité vos impôts personnels, affaires, ainsi que vos gains en capitaux ?
- Rétablir et préserver complètement votre confidentialité financière et personnelle ?
- Percevoir des revenus hautement supérieurs à la moyenne ?
- Possibilité de carrière fabuleuse à commercialiser cet enseignement.
TOUT EST DANS LA CONNAISSANCE !
1-514-940-6109 • 1-888-232-8429

CONSTRUCTION rénovation
www.chaletenbois.com
www.lambrisbois.com

ASSOCIÉS DEMANDÉS
Étant très occupé, j'aimerais rencontrer un partenaire compétent et intéressé à s'occuper de la vente des districts exclusifs au Québec, aux États-Unis et en Europe. Déjà en opération. Capital requis.
1-819-849-9316

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES À REVENUS
IMMEUBLE À REVENUS
Résidentiel et commercial
111 logements
Excellente condition, construction béton, sécurité, gicleurs, chauffage au gaz, piscine intérieure, sauna, terrasse, à proximité du Jardin Botanique.
Secteur Rosemont
Revenus nets potentiels : 525 000 \$
Prix demandé : 5,5 M\$
(514) 392-1330, poste 263

IMMEUBLE À REVENUS
Très rentable, commercial & résidentiel, piscine creusée, A1, grand 8 1/2, idéal pour prop. occupant, revenus 38 280 \$, taxes municipales et scolaires 6 620 \$, rive sud de MTL.
Prix demandé 298 000 \$.
(514) 990-5131

VILLE DE SHERBROOKE
Locaux de 1 500 à 9 000 pi ca., situés dans complexe immobilier.
Agents protégés
(819) 566-4672

NOUVEAU À LOUER
Excellent entrepôt à Pointe-Claire sur autoroute Transcanadienne. Idéal pour entreposage (3 portes, dont 2 quais), 22 000 pi ca. avec possibilité de 3 000 pi ca. de bureaux additionnels. 3,50 \$/pi ca. Bail jusqu'à 2 ans maximum.
(450) 686-6993

LAVAL/ST-V-P
Bureau + usine, 550 volts, 5 min autoroute 440.
• 2 500 pi ca. : 950 \$/m.
• 4 900 pi ca. : 1 675 \$/m.
Info (450) 661-2162
(514) 331-3734

ANJOU/ST-LÉONARD
5 000 à 15 000 pi ca.
Local industriel à louer avec quai de chargement et grande cour.
Contacter Gilles Turbide (A.D.M.A.)
(514) 494-7336

BÂTISSE INDUSTRIELLE
46 000 p.c., située à Trois-Rivières (jonction aut. 40 et 55), à vendre ou à louer.
Demander Sylvain Perron
(819) 379-3738, ext. 223

MARCHÉS D'ALIMENTATION ET BÂTISSE À VENDRE
• RIVE-SUD, 7 500 pi ca. vendant, 35 places stat., ventes annuelles 8 M \$.
• MTL, 6 800 pi ca. vendant, 31 places de stat., ventes annuelles 4 420 000 \$ + revenus additionnels 3 logements 945 \$/m. + local 2 500 pi ca. disponible.
NETTOYEUR À VENDRE
Longueuil, collectivité nouvelle, bail transférables, CA 200 000 \$ annuel, très bonne rentabilité, équipement récent. 139 500 \$.
Armand Lemieux, Century 21 Max Immo
(514) 897-3035

EN MAURICIE
Centre sportif et de loisirs, 150 places, 12 allées de grosses quilles, 6 allées de petite quilles, vidéopoker 5 machines, bar 67 places.
Motel 15 unités, près du fleuve et d'un nouveau terrain de golf.
Pierre Deschênes
(819) 373-7140
Re/max de Francheville Inc.

OCCASION D'AFFAIRES UNIQUE
Rive-Sud de Québec, commerce de décoration et de couvre-plancher. Établi depuis plus de 30 ans, rentabilité exceptionnelle. Bilan au dossier.
Jacques Dionne
Agent Imm. Aff.
(418) 835-3535
Re/Max Avantage crtr aff.

RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES
À Sherbrooke, clientèle auto. et semi (45 chambres et suites), revenus : plus de 500 000 \$, hyp. 5,8 %, côté A1, verrière, gicleurs, génératrice et ++
Info (819) 864-6552
Rép.

COMMERCE À VENDRE/CANTONS DE L'EST
• Ligne de produits haut de gamme
• Rayonnement provincial
• Belle opportunité d'affaires pour architectes - entrepreneurs - paysagistes
• Bureau - commerce - jardin - atelier
• Réputation • clientèle de choix
(450) 263 9838 • (450) 243-0500

RESTAURANT DE 104 PLACES
• Bâtisse et fonds de commerce
• Situé dans une belle région de l'Estrie
• Bon chiffre d'affaires, pour acheteurs sérieux
Jacinthe Desjardins
Groupe Sutton de l'Estrie
(819) 823-7474

BOUTIQUE ÉROTIQUE
Bien située sur la Rive-Sud. Établie depuis 24 ans. Clientèle fidèle. Très rentable, CA en progression. Cause : retraite.
Prix 87 500 \$.
(514) 213-4027

MONTRÉAL
Commerce fruits & légumes, gros profit petit loyer. Ouvert à l'année. Prix 120 000 \$.
Pierre Méthot
ctr. immo. Habitat
(450) 773-8880

RÉSIDENCES D'AINÉS
Nombreux dossiers disponibles sur le marché par :
RICHARD PERREAULT
Remax Montréal Métro
(514) 255-5202
Pour vos négociations en achat/vente d'établissements de soins.

VAL-BÉLAIR • PRIX 1 200 000 \$
Terrain de golf 9 trous exécutif, à quelques min de Québec, club house moderne, fonctionnel et pouvant être converti en auberge de 17 ch. Nég.
Yves Bertrand
CENTURY 21 FORMULE INC.
courtier immobilier agréé
1-866-842-7721

AUBERGE (Gîte du passant)
Région Laurentides/Mt-Tremblant Nord, en pleine expansion, 8 ans en opération, plusieurs possibilités d'exploitation, voir site :
www.mariechampagne.ca
Prix 260 000 \$

RESTAURANT
Cuisine fine, centre-ville, 3 600 pi ca., 120 places, terrasse extérieure 40 places, cherche concessionnaire.
(514) 499-9678

COMMERCE
Situé sur le site de la Grave aux îles-de-la-Madeleine, Québec. Restaurant et bar terrasse. Terrain 17 390 pi ca. Pour information :
Monique au (418) 937-5344, Linda ou Siméon au (418) 937-5356, télécopieur (418) 937-5805

RIVE-SUD
Boutique de vêtements pour dame de tailles 2 à 18 ans. En affaires depuis 20 ans. Excellente rentabilité, localisation stratégique, clientèle fidèle. locaux rénovés en 1998. Clientèle, et équipements 35 000 \$ + stocks.
(514) 919-2919

B & B
À Magog, au centre-ville, maison centenaire, 6 ch. dont 2 pour proprio. Prix 181 000 \$.
Maria Kiss
La Capitale Estrie Coop
(819) 563-3000

SITE EXCEPTIONNEL
Vue magnifique Rocher Percé, l'île et le Village :
- Gîte et chalets
- Potentiel d'agrandissement, 5 acres.
Tél. (514) 387-9368
Fax (450) 437-0791

FRANCHISE MONSIEUR MUFFLER
Située dans une ville des plus prospères, bien localisée, très rentable, exploitée depuis 12 ans. Raison : retraite.
(819) 474-1117
après 18 h

PERMIS DE TAXI À VENDRE
Région Drummondville, références bancaires obligatoires.
Contactez François après 18 h 30
(819) 574-0504

PIÈCES D'AUTOS - Magasin d'articles sport
Contacter André Gareau AC/PRO COMMERCIAL
(450) 628-2335 ou 1-877-477-1313
acprocommercial@videotron.net

LOCATION D'OUTILS
LAVAL, C.A. 200 000 \$
Rentable, Bon prix
(514) 823-5231

B & B
EXCELLENTE RÉPUTATION, a gagné de nombreux prix. 4 soleils, en Montérégie, au bord de la riv. Richelieu. Maison victorienne (1914), 5 ch. à c., s. de b. privée, climatisée. Clientèle établie.
FAX: (450) 658-2830

BAIE MISSISQUOI
Domaine de 22 000 pi ca., haie et arbres matures. Quai de béton sur le bord de l'eau. Rés. 53 X 30 pi inc. Bachelor et atelier, plusieurs extras. 159 000 \$.
(514) 951-7593

KIOSQUE POUR CENTRE COMMERCIAL
En bois, 3 couleurs, avec poteaux de lumière en fer forgé, 16x10 pi, modulaire, val. 25 000 \$, prix : 15 000 \$.
Pierre
(450) 774-4488

INFORMATIQUE
AFFAIRES ET COMMERCE ÉLECTRONIQUES
Summum technologies
Recherche (var) des revendeurs pour compléter son réseau de vente et de déploiement de ses solutions de commerce et de paiement électronique. Commission et support des plus intéressants.
Communiquer avec gpreault@summumtech.com

SERVICES FINANCIERS
FINANCEMENT
Commercial, Industriel
Crédit Bail pour équipement et machinerie. Montage pour subventions et plans d'affaires.
(418) 627-0009
1-866-533-0009

COLLECTION DE VINS
Grand cru Bordeaux 95, Ch. Pétrus, Margaux, Lasite, Mouton, Latour, Haut-Brion, Canon, Léoville las cases, Cos d'Estournel. Plusieurs autres excellents vins.
Liste disponible (450) 622-8226

ASSOCIÉS DEMANDÉS
Étant très occupé, j'aimerais rencontrer un partenaire compétent et intéressé à s'occuper de la vente des districts exclusifs au Québec, aux États-Unis et en Europe. Déjà en opération. Capital requis.
1-819-849-9316

CONSTRUCTION rénovation
www.chaletenbois.com
www.lambrisbois.com

ASSOCIÉS DEMANDÉS
Étant très occupé, j'aimerais rencontrer un partenaire compétent et intéressé à s'occuper de la vente des districts exclusifs au Québec, aux États-Unis et en Europe. Déjà en opération. Capital requis.
1-819-849-9316

IMMEUBLES À REVENUS
IMMEUBLE À REVENUS
Résidentiel et commercial
111 logements
Excellente condition, construction béton, sécurité, gicleurs, chauffage au gaz, piscine intérieure, sauna, terrasse, à proximité du Jardin Botanique.
Secteur Rosemont
Revenus nets potentiels : 525 000 \$
Prix demandé : 5,5 M\$
(514) 392-1330, poste 263

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER
VILLE DE SHERBROOKE
Locaux de 1 500 à 9 000 pi ca., situés dans complexe immobilier.
Agents protégés
(819) 566-4672

ESPACE INDUSTRIELS À LOUER
LAVAL/ST-V-P
Bureau + usine, 550 volts, 5 min autoroute 440.
• 2 500 pi ca. : 950 \$/m.
• 4 900 pi ca. : 1 675 \$/m.
Info (450) 661-2162
(514) 331-3734

IMMEUBLES À REVENUS
IMMEUBLE À REVENUS
Résidentiel et commercial
111 logements
Excellente condition, construction béton, sécurité, gicleurs, chauffage au gaz, piscine intérieure, sauna, terrasse, à proximité du Jardin Botanique.
Secteur Rosemont
Revenus nets potentiels : 525 000 \$
Prix demandé : 5,5 M\$
(514) 392-1330, poste 263

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER
VILLE DE SHERBROOKE
Locaux de 1 500 à 9 000 pi ca., situés dans complexe immobilier.
Agents protégés
(819) 566-4672

ESPACE INDUSTRIELS À LOUER
LAVAL/ST-V-P
Bureau + usine, 550 volts, 5 min autoroute 440.
• 2 500 pi ca. : 950 \$/m.
• 4 900 pi ca. : 1 675 \$/m.
Info (450) 661-2162
(514) 331-3734

IMMEUBLES À REVENUS
IMMEUBLE À REVENUS
Résidentiel et commercial
111 logements
Excellente condition, construction béton, sécurité, gicleurs, chauffage au gaz, piscine intérieure, sauna, terrasse, à proximité du Jardin Botanique.
Secteur Rosemont
Revenus nets potentiels : 525 000 \$
Prix demandé : 5,5 M\$
(514) 392-1330, poste 263

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER
VILLE DE SHERBROOKE
Locaux de 1 500 à 9 000 pi ca., situés dans complexe immobilier.
Agents protégés
(819) 566-4672

ESPACE INDUSTRIELS À LOUER
LAVAL/ST-V-P
Bureau + usine, 550 volts, 5 min autoroute 440.
• 2 500 pi ca. : 950 \$/m.
• 4 900 pi ca. : 1 675 \$/m.
Info (450) 661-2162
(514) 331-3734

IMMEUBLES À REVENUS
IMMEUBLE À REVENUS
Résidentiel et commercial
111 logements
Excellente condition, construction béton, sécurité, gicleurs, chauffage au gaz, piscine intérieure, sauna, terrasse, à proximité du Jardin Botanique.
Secteur Rosemont
Revenus nets potentiels : 525 000 \$
Prix demandé : 5,5 M\$
(514) 392-1330, poste 263

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER
VILLE DE SHERBROOKE
Locaux de 1 500 à 9 000 pi ca., situés dans complexe immobilier.
Agents protégés
(819) 566-4672

ESPACE INDUSTRIELS À LOUER
LAVAL/ST-V-P
Bureau + usine, 550 volts, 5 min autoroute 440.
• 2 500 pi ca. : 950 \$/m.
• 4 900 pi ca. : 1 675 \$/m.
Info (450) 661-2162
(514) 331-3734

IMMEUBLES À REVENUS
IMMEUBLE À REVENUS
Résidentiel et commercial
111 logements
Excellente condition, construction béton, sécurité, gicleurs, chauffage au gaz, piscine intérieure, sauna, terrasse, à proximité du Jardin Botanique.
Secteur Rosemont
Revenus nets potentiels : 525 000 \$
Prix demandé : 5,5 M\$
(514) 392-1330, poste 263

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER
VILLE DE SHERBROOKE
Locaux de 1 500 à 9 000 pi ca., situés dans complexe immobilier.
Agents protégés
(819) 566-4672

ESPACE INDUSTRIELS À LOUER
LAVAL/ST-V-P
Bureau + usine, 550 volts, 5 min autoroute 440.
• 2 500 pi ca. : 950 \$/m.
• 4 900 pi ca. : 1 675 \$/m.
Info (450) 661-2162
(514) 331-3734

IMMOBILIER COMMERCIAL

■ IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

À VENDRE AUX ENCHÈRES

LE 12 AVRIL 2001 À 19 H 30
À L'HÔTEL SHERATON (CARREFOUR LAVAL)



261 montée Sanche, Boisbriand
Immeuble de 23 logements détaché, garage en béton, const. 1978, terrain de 30 981 p.c. loué à 100 %, offert à moins de 3,3x les revenus.
Évaluation mun. : 771 900 \$
Mise à prix : 475 000 \$
Visites à heures précises : 29 mars à 14h, 31 mars à 11h, 4 avril à 19h, 9 avril à 11h.

524-26 Notre-Dame, Repentigny
Ens. de 2 prop. commerciales, une louée à 100 % et un édifice à bureaux récent loué à 100 %, investissement de qualité.
Évaluation mun. : 627 000 \$
Mise à prix : 525 000 \$
Visites à heures précises : 29 mars à 10h30, 4 avril à 14h, 5 avril à 10h30, 6 avril à 14h.

394-396 Grande-Côte, Boisbriand, bâtiment comm. monument historique incl. équipements de restauration, stationnement, immeuble de grande valeur patrimoniale.
Évaluation mun. : 498 900 \$ + S équipements \$
Mise à prix : 395 000 \$
Visites à heures précises : 28 mars à 10h30, 2 avril à 14h30, 3 avril à 10h30, 5 avril à 14h30.

564 Adolphe Chapellau, Bois des Filion, Bâtiment comm. incl. équipement de restauration, 160 places, terrasse, four à bois, grand stationnement. Opportunité !
Évaluation mun. : 252 400 \$ + S équipements \$
Mise à prix : 195 000 \$
Visites à heures précises : 28 mars à 14h30, 2 avril à 10h30, 3 avril à 14h30, 6 avril à 10h30.

2379-81 Jeanne D'Arc, Montréal, Imm. commercial de 8 400 p.c., idéal pour bureau ou transformé en résidentiel, rez-de-ch. vacant, offert à 1 1/2 les revenus bruts potentiels !
Évaluation mun. : 251 400 \$
Mise à prix : 95 000 \$
Visites à heures précises : 30 mars, 4 et 7 avril à 11h, 9 avril à 14h.

Sutton www.agenstulson.com
Pour information (514) 990-0833
Courtier imm. agréé A. Brunelle / P. Jobin

TRIPLEX COMMERCIAL À VENDRE

RUE ST-DENIS

(coin Duluth, Montréal)



PLATEAU MT-ROYAL

Idéal pour boutiques, restaurants ou bureaux

- Excellent investissement**
- Situé dans le secteur le plus achalandé de la rue St-Denis, au coeur du Plateau
 - Grande terrasse avant de 25' x 15'
 - 6 stationnements
 - 100% rénové, bois franc, air climatisé
 - Possibilité de doubler la surface commerciale et d'ajouter un 4e étage de condos ou bureaux
 - Près du Métro Mont-Royal et du Parc Lafontaine
 - Valeur locative annuelle : 72,000 \$

Prix : 389,000 \$

(514) 287-9481 ou (514) 845-5029

LAURIER STATION

Centre commercial 7 locaux, situé sur la voie de service sud de l'autoroute 20. Centre nerveux de la MRC de Lotbinière. Structure d'acier. 141 X 42 pi. Endroit unique pour les affaires. Cause : retraite.

INFORMATION (418) 728-3912
*** FAUT VOIR ***

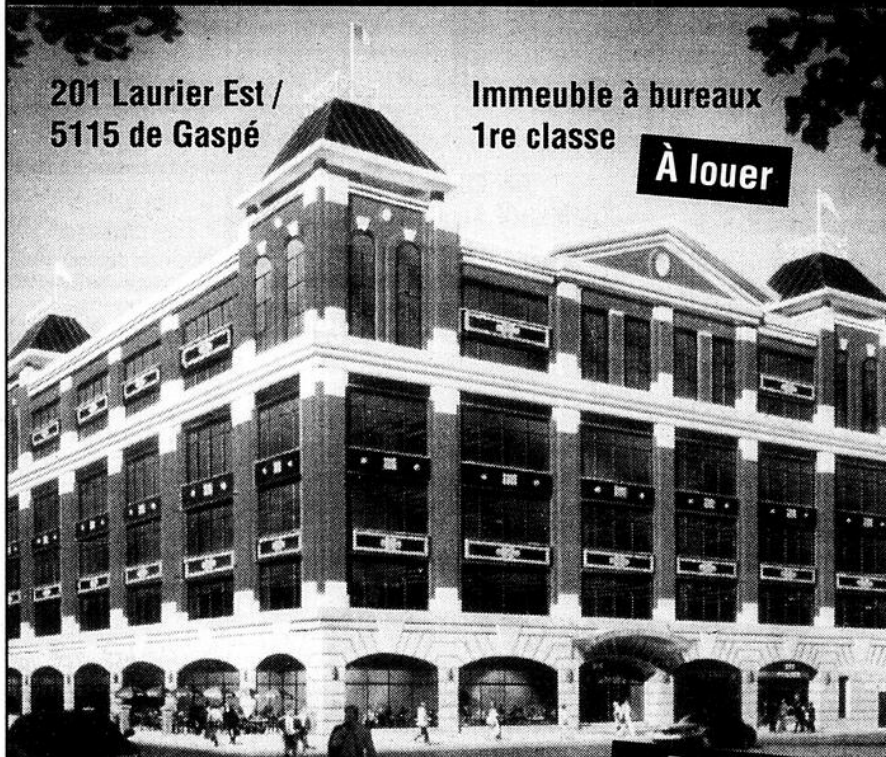
MELOCHEVILLE



3 000 pi ca., garage ou usine, 2 portes 16 pi + bureau ou salle de montre. Beaucoup de possibilités. 139 000 \$.
Claude Bergevin (450) 264-4795
Courtier Immeubles du Comté inc.

■ IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

PLAZA LAURIER AU PLATEAU MONT ROYAL



201 Laurier Est /
5115 de Gaspé

Immeuble à bureaux
1re classe
À louer

- Superficie nette contiguë jusqu'à 22 000 pi ca.
- Fibre optique : 2 fournisseurs
- Métro Laurier à 200 mètres de marche
- Stationnements intérieurs disponibles
- Extérieur de l'immeuble entièrement rénové

Proximité
du centre-ville.

Claude Gaudo :
(514) 273-4000

claudegaudo@excite.com

MONTRÉAL

Près Hippolyte-
Lafontaine

13 000 pi ca., bâtisse commerciale à louer. OCCASION UNIQUE !
(514) 823-4480

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section

Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires

et adressez vous directement aux décideurs !

(514) 392-9000

■ BUREAUX À LOUER

SOUS-LOCATION

PLACE DU CANADA

- Jusqu'à 8 000 pi² au 6^e étage
- Jusqu'à 3 500 pi² au 22^e étage
- Aménagements récents et de prestige
- Sécurité 24 heures
- Garage intérieur
- Accès au réseau souterrain et au métro

occasion exceptionnelle
Courtiers protégés - (514) 878-3334

ESPACE À BUREAUX

BOUCHERVILLE, 5 000 pi ca. d'espace à bureaux, accès facile, face à l'autoroute 20, stationnement et cafétéria.

Contacteur
Gilles Turbide
(A.D.M.A.)
(514) 494-7336

4480 CÔTE-DE-LIESSE

Centre d'affaires prestigieux. Croisement Aut. 40 et 15. Bureaux meublés, service téléphonique, tout compris. Taux à partir de 275 \$/m. VISITES SUR RENDEZ-VOUS.

Denyse (514) 341-6095
Cell. (514) 502-7505

BUREAU À LOUER

2 360 pi ca. Idéal pour professionnels. Henri-Bourassa Ouest. Localisation stratégique, stationnement extérieur.
(514) 334-9130

6275-85

BEAUBIEN EST

Bureaux, 1 200 pi ca. au rez-de-chaussée, 3 500 à 7 000 pi ca. au 1^{er} étage, stationnement, A/C.
Info (514) 845-7773

RACHEL

COIN CARTIER
Proche parc Lafontaine, beaux bureaux rénovés, 4 pces. salle d'attente, salle de conférence, alarme, A/C, 1 600 pi ca.
(514) 526-7136



Québec
Prix 165 000 \$
Occasion d'affaires. Bien située, près du Colisée de Québec et des services tel que centre commercial et autres. Peut être louée au prix de 3 200 \$ / mois.

Québec/beaucoup de potentiel
Bâtisse commerciale (3 étages +s.s.), centenaire (1851) Villa Ringfield au trefois célèbre, façade rénovée, près du parc Cartier Brébeuf, hôpital St-François. Prix 139 000 \$.

Léonil Blanchet
CENTURY 21FORMULE INC., courtier immobilier agréé
(418) 569-6018 • 1-866-842-7721

INDUSTRIEL ET COMMERCIAL

- Bâtisse industrielle/commerciale 8 600 p.c., terrain 107 600 p.c. Prix 175 000 \$, balance de prix de vente possible. Faites une offre !
- Pizzeria 31 places, clientèle établie, desservant repas de la brasserie adjacente. Excellent potentiel. Prix 59 900 \$ nég.

Martin Commerford, Groupe Sutton
(514) 964-0333

Vieux-Montréal, 401 Notre-Dame est
Bureaux 19 400 pi ca., fenêtres sur 3 côtés, const. béton 1989, 8 stat. proximité métro, voisin d'un stat. intérieur.
Serge Giguère (514) 993-7471
Groupe Proficom inc. ctr.

ÉDIFICE À BUREAUX À MONTRÉAL
Construction 1995, 42 000 pi ca., 1 occupant (gouvernement). Bail jusqu'en 2010.
Pour information : (514) 992-2446

Route 132 (RIVE-SUD)
Bâtisse commerciale 14 000 pi ca., const. 98, terrain 61 000 pi ca. asphalté et aménagé. Excellent emplacement.
(450) 454-5200

SUPER AUBAINE DRUMMONDVILLE
bâtisse const. béton 86x50 pi, terrain 21 000 p.c., bureaux, entrepôt, 3 portes 12x14 pi, prix sous éval. municipale. Possibilité financement.
(819) 472-3424

4984 PLACE DE LA SAVANE
(Métro Savane), 1 500 p.c. (13,50 \$/p.c.), RÉNOVÉ, éclairé, chauffé, stat. privé, libre immédiatement.
(514) 341-5331
poste 126

SOUS-LOCATION
Centre-ville, métro McGill, 2 000 ou 2 431 pi ca. Très bien aménagé avec ou sans mobilier, tél. 75 % fenêtres, stat. int. 1^{er} avril ou 1^{er} mai.
(514) 849-2125

V. ST-LAURENT
Immédiatement de 500 à 14 000 p.c. Très bien situés, grandes fenêtres, A/C, stationnement.
Sonia Assioun
(514) 893-0737

VIEUX-MONTRÉAL 19, Cours Le Royer
Près du palais de justice, bureaux avec cachet, rénovés, bien éclairés, chauffés, 980 pi ca. Nouvelle fenestration.
(514) 733-1444

■ TERRAINS

STE-JULIE DE VERCHÈRES
TERRAIN DANS PARC COULOMBE

- Industriel et commercial
- De 62 000 pi ca. à 144 000 pi ca.

Info (450) 653-9091
Paget (514) 338-6429

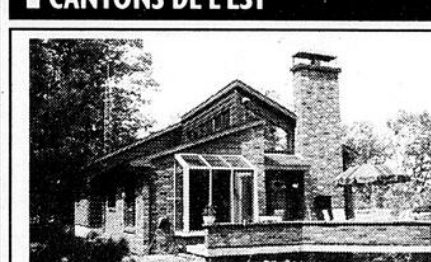
TERRAIN INDUSTRIEL À BELOEIL

- En bordure de la route 20.
- De 70 000 pi ca à 1 000 000 pi ca.

Info (450) 653-9091
Paget (514) 338-6429

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

■ CANTONS DE L'EST



KNOWLTON
Bâtisse rénovée située au centre du village. Idéal pour resto-boutique ou autres. Étage loué en bureau. Sous-sol aménagé en storage mais peut être converti en commerce avec entrée séparée. Prix agéable !
Pierrette Pellerin Royal LePage courtier
(514) 735-2281
Cantons (450) 242-2003



LAC MEMPHRÉMAGOG
Baie Sargent domaine boisé très privé 200 pi façade, navigation 10 km, résidence viceroy brique et cèdre. 4 ch. à c., 3 s. de b., verrière, foyer, finition qualité supérieure.
Yves Thibault 1-866-292-5764
Re/Max d'abord Inc.

LAC MEMPHRÉMAGOG
508 pied sur le lac, petite plage, quai, chalèt 2500 pc, 4 c. à c., foyer en pierre, combustion lente, très privé
585 000\$
MTL (514) 845.4126 / ESTRIE (819) 876.7974
ENTREPRISES À VENDRE
«M'a permis de rejoindre des investisseurs européens.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

LAC BROME
Canadienne en pierre des champs, foyer, sous-sol aménagé, garage double, sur magnifique terrain boisé de 100 pi sur le bord de l'eau.
J.P. Soullière
(450) 242-2282
J.P.S. BROME INC.
Courtier immobilier agréé

TERRAINS RÉSIDENTIELS

TERRAINS À VENDRE POUR ENTREPRENEUR

Balance de projet résidentiel. Situé boul. Gouin dans le quartier R.D.P. à Montréal.
5 unités construites et vendues, 10 unités à construire.
Pour information : (514) 353-2007 ou (514) 386-8143

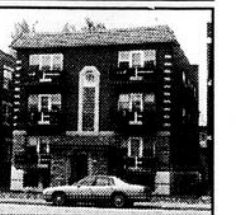
TERRAIN À VENDRE
ZONAGE POUR CONDO 15 ÉTAGES À HAMPSTEAD/ COTE ST-LUC
(514) 340-1020

■ APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

LE 450 SHERBROOKE EST
App. loft 750 pi ca. avec vue spectaculaire sur centre-ville. Complètement rénové. 1 800 \$/mois. 450 Sherbrooke Est coin Berri.
(514) 288-0556

PROPRIÉTÉS À REVENUS

2640 boul. Pie-IX à Montréal
Face au Stade Olympique et près du métro Pie-IX, belle bâtisse 9 logements en bonne condition.
Contacteur Mme Gravel
(450) 651-9736



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

CONDOS À VENDRE

Centre-ville de Montréal

OUBLIEZ LES INCONVÉNIENTS
d'une nouvelle construction
OBTENEZ-EN TOUS LES AVANTAGES

7 différents modèles
2 chambres
À partir de 130 000 \$

Aussi disponible : • 1 chambre à partir de 117 000 \$
• 3 chambres à partir de 199 000 \$



Le 500 de la Montagne

(514) 846-4042

BUREAU DE VENTES
www.kevlarinc.com

500, de la Montagne, bur. 102,
Montréal, (Qc) H3C 4T6
(entre Saint-Jacques et Notre-Dame)

Heures d'ouverture :
lun-jeu de 13h à 20h
sam-dim de 13h à 17h

- 784 pi² à 1 582 pi² habitable
- Stationnement intérieur inclus
- Structure de béton - excellente in-sonorisation
- Unités avec foyer à partir du 3e étage
- Climatisation
- Planchers en bois
- Financement privilégié
- Métro Lucien-Lallier

Les Châteaux Champêtres



Pavillon des ventes 282, boul. Seigneurial, St-Bruno
Lun. au dim. 13 h à 17 h

Succombez à notre style de vie sans compromis
Vous rêvez de week-ends de golf et de randonnées... Venez vivre la vie de château à St-Bruno.

Spacieux penthouses personnalisés et appartements nichés au coeur d'un boisé

Le Rêve devenu réalité
(450) 441-0343

CONDO VIEUX-MONTRÉAL



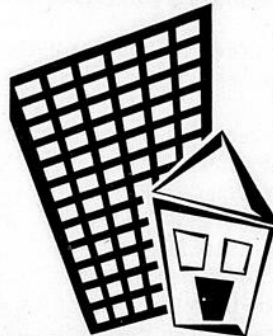
Condo au 1 McGill, avec vue sur le fleuve, 1 200 p.c., 2 c. à c., s. de b. double, A/C central, stat. intérieur, plancher de bois franc dans pièce principale. Agents s'abstiennent. 259 000 \$.
(514) 288-2708

CHALET

CHALET STYLE SUISSE À STE-CROIX

Au bord du fleuve, grand terrain avec vue extraordinaire. Terrain protégé par mur de pierres de 220 pi de long. Chalet 21 X 24 pi, 1 ch. à c. au deuxième étage, champ d'épuration et eau de source.
(418) 843-7226

Immobilier résidentiel ou commercial à vendre ?



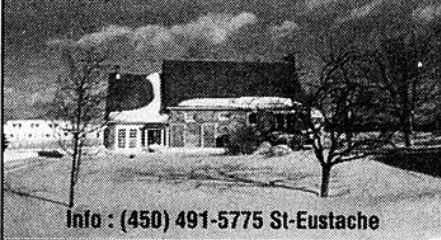
INFORMEZ-VOUS
SUR NOTRE PROMOTION DU PRINTEMPS

Appelez un de nos représentants au (514) 392-7782

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

Maison canadienne en pierre
Toit en cèdre, verrière...
Terrain 117 500 pi ca.
Garage 1 200 pi ca.
300 000 \$

Rêve champêtre!



Info : (450) 491-5775 St-Eustache



82, des Cèdres, Aymer - Superbe prop. sur le bord du lac Deschênes, spacieuse prop. de 5 chambres, garage triple, 2 salles de bain complètes. 284 900 \$ (009725)

Stephane Bilson



www.Cyberolivex.com
1.877.70LIVEX

SITE BOISÉ À ST-HILAIRE

À proximité des écoles et services. Majestueux cottage 60 X 30 offrant 10 pièces dont 4 chambres à l'étage, 3 salons, 2 foyers. Garage double. Un site incomparable. MLS 773746

Ginette Tousignant (514) 949-5629
Re/max Extra GT inc.

ST-HIPPOLYTE

1049 lac Connelly sud, grande maison semi-meublée, 4 c. à c., 2 s. de b., cuisine moderne, 3 garages, terrain 50 000 p.c., spa, ponton, 168 pi sur le lac, plusieurs extras. 379 000 \$.

(514) 983-1398
ou soir (450) 838-9079



BROSSARD SECTEUR «R»

Façade en pierre dans un croissant prestigieux. 4 + 2 ch. à c., 3 s. de b., foyer, sous-sol fini, bois franc, marbre, céramique, piscine creusée chauffée, thermopompe, garage double, pavé uni et autres qualités. Ce cottage luxueux : 499 000 \$ Maison de rêve!

Eva Chan (514) 909-3766 Immeubles à la Carte

VOTRE COIN DE NATURE DANS LANAUDIÈRE

St-Félix-de-Valois sur 4 arpents de terrain boisé de 1 000 pins blancs adultes. Bungalow, 30 X 80 pi, rénové en 1992, avec pièce aménagée pour travailleur autonome. Garage double + 1 garage simple. 195 000 \$ négociable.
(450) 889-8573

AUTRES RÉSIDENCES DE PRESTIGE EN PAGE 52

KEVLAR

INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS
KEVLAR INC.
Courtier immobilier agréé

COMMERCE
TMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats.

Georges Gilbert, Le Naturaliste, Québec (Qc)

OCCASIONS D'AFFAIRES
TMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES 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

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter? Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

www.royalpenfield.com



NOUVEAU BUREAU DES VENTES

Édifice Seaforth
3550, ch.
Côte-des-Neiges
(coin Docteur Penfield)
bureau RC 85

Quelques penthouses toujours disponibles.
HÂTEZ-VOUS !

Royal Penfield

La distinction et l'élégance que vous méritez !

34 Condominiums

- 12 modèles de penthouses exclusifs
- prestigieux et luxueux
- vue imprenable sur le centre-ville et sur le fleuve
- de 1 130 à 3 153 pi car.

(514) 932-6600

Pour annoncer : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Un laboratoire pour les nouveaux produits de construction

Le Centre canadien des technologies résidentielles est un véritable tremplin pour les fabricants

Jean-François Brulotte
redaction@lesaffaires.com

Vous avez un nouveau produit entrant dans la construction d'une maison et cherchez à le tester en situation réelle? Sachez qu'il existe depuis peu un centre d'essai dédié au secteur de l'habitation.

Le nouveau **Centre canadien des technologies résidentielles (CCTR)** est un laboratoire au service des fabricants de tout produit susceptible de réduire la facture d'énergie des consommateurs.

Fruit d'un partenariat entre le **Centre national de recherche du Canada, la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** et le ministère fédéral des **Ressources naturelles**, le CCTR est situé à Ottawa.

Le Centre des technologies résidentielles est composé de trois immeubles résidentiels récents, répondants aux normes les plus sévères en matière d'isolation et de ventilation.

Les deux premières maisons

ont été bâties selon le programme de certification **R-2000** du ministère des Ressources Naturelles, par **Minto Development**, un constructeur d'Ottawa.

La certification **R-2000** comprend un ensemble de tests visant à produire des maisons économes. Les vérifications se font à l'aide de tests pour contrôler les pertes de chaleur, l'isolation, les infiltrations d'air extérieur et les échanges d'air.

Ces maisons sont identiques: l'une fait office de laboratoire d'essais et l'autre sert de maison-témoin.

Jusqu'à 200 tests

Le fonctionnement du Centre est simple. Le manufacturier fait installer son produit dans une seule des deux maisons jumelles.

Pendant une période donnée, les chercheurs du centre mènent jusqu'à 200 expériences différentes.

Il s'agit de gestes quotidiens posés par les occupants. Par exemple, le chercheur lave la



Le Centre des technologies résidentielles est composé de trois résidences qui répondent à des normes d'isolation et de ventilation.

vaisselle dans la maison-labo, puis refait le même geste dans la maison-témoin.

Des données détaillées sur les coûts, le confort et la performance tirée des composantes du laboratoire sont enregistrées sur ordinateur et comparées avec les données captées dans la maison-témoin.

Un seul produit est testé à la fois pour ne pas compromettre les résultats. Certaines

conditions s'appliquent pour être admis au Centre.

Le produit à l'étude doit avoir pour objectif de diminuer la facture d'énergie du logement et doit être sur le point d'être commercialisé.

Les fabricants doivent être canadiens et doivent accepter de couvrir les coûts d'utilisation du laboratoire.

Au besoin, il faut aussi payer les chercheurs, les ins-

truments, les consultants externes et louer le site au coût de 6 000 \$ par semaine.

Le troisième immeuble du CCTR est construit sous la forme de trois maisons en rangée.

Abritant l'**Infocentre**, il est le centre d'accueil et d'exposition du Centre canadien des technologies résidentielles. Des délégations étrangères viennent régulièrement observer les techniques de construction canadienne et aussi, la maison évolutive **Bâti-Flex** de la SCHL.

La maison évolutive a été conçue pour la population vieillissante. Par exemple, deux placards ont été transformés en ascenseur.

Construit au coût de 1,5 M\$ en 1999, le CCTR a ouvert ses portes la même année.

Le gouvernement fédéral s'est engagé à le financer pendant trois ans, après quoi le Centre devra s'autofinancer.

Le CCTR emploie un administrateur à temps plein et un directeur de la recherche. Pour exécuter les mandats, le

CCTR fait appel aux chercheurs du CNRC voisin.

Avant d'être commercialisé, le **Smart Blind**, le store intelligent conçu par la compagnie **SunDial Industries Canada**, de Toronto, a été testé en laboratoire.

Le centre d'essai était une véritable maison, identique aux cottages typiques de la capitale canadienne.

Jusqu'à maintenant, le **Smart Blind** est le seul produit testé au Centre disponible sur le marché pour le grand public.

Tous ces tests faits au CCTR ont permis à son concepteur, **SunDial**, de peaufiner son store intelligent, capable d'ajuster lui-même son ouverture selon la luminosité extérieure.

Lorsque il fait sombre, trop clair ou que le soir arrive, le store se ferme automatiquement pour garder le confort et la chaleur de la pièce.

Le Centre canadien des technologies résidentielles possède son propre site Web au www.ccht-cctr.gc.ca

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

■ RÉSIDENCES DE PRESTIGE

GRAND LAC LONG
Près Parc de la Mauricie
St-Élie, 75 min de MtL, bord de l'eau, résidence impeccable, 3 c. à c., 2 s. de b., mezz., boiserie, const. supérieure, garage double détaché, nature calme, sentiers, pistes, etc.
AUSI: Terrain boisé (voisin) bord de l'eau avec petit chalet, agents s'abstenir.
(450) 682-5692

VUE PANORAMIQUE SUR SOLEIL LEVANT
Intérieur en bois et pierre, 6 000 pi ca. sur 94 acres boisés. Basses-Laurentides. Du jamais vu! Toit cathédrale, piscine intérieure, spa, sauna et un chalet. Faut voir! Peut être B & B, petit hôtel ou autre. Toute offre raisonnable acceptée. www.maisonde luxe.com (cliquer sur Wentworth-Nord)
(450) 533-6571

BORD DE L'EAU
Ahuntsic, cottage rue paisible, 3 chambres à coucher, 1 1/2 salle de bain, plancher de bois franc et boiserie. Piscine creusée, quai, vue imprenable. Offre exceptionnelle. Rénovée avec goût. Possibilité d'occupation immédiate. 495 000 \$
(514) 253 2307
(514) 336-3084

VIVRE AU BORD DE L'EAU
DOMAINE DE L'EAU VIVE, site exceptionnel, Ste-Dorothée, près de la gare, des marinas et des clubs de golf. À partir de 197 900 \$ tout inclus. Maison aménagée par Sears. Aussi condos disponibles à partir de 84 900 \$.
(514) 248-8467

OCCASIONS D'AFFAIRES
«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

ST-LAMBERT
Somptueuse propriété dans un secteur très recherché. Entièrement rénové, ce cottage est le summum du chic! Magnifique salle familiale au RDC avec foyer, cuisine superbe, 3 chambres, 3 luxueuses salles de bain. Terrasse extérieure idéale pour vos réceptions d'été. Terrain paysager professionnellement. 489 000 \$.
Claudette Shaheen
(514) 237-6943 ou (450) 672-1731
Imm. Stuart Inc.

MANOIR ANCESTRAL, rénové et restauré, sur rapides du Richelieu, à 20 min du pont Champlain. Terrain 37 000 pi ca., piscine creusée, 5 foyers, garage double, 5 300 pi ca. sup. hab. Rue piétonnière, clôture fer forgé. Très privé.
695 000 \$
(450) 447-8258

TROIS-RIVIÈRES-OUEST
Résidence de prestige, site exceptionnel, borné par un ruisseau à l'arrière, garage double, entrée privée pour un bureau, court de squash au sous-sol, location à long terme ou vente 250 000 \$.
Bureau (819) 372-9811
Cell. (819) 372-7636

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE
BMW 528, 2000
10 000 km, tout cuir, CD et équipement complet, 4 pneus hiver - 53 000 \$, location transférable.
(819) 474-7629

VÉHICULES COMMERCIAUX
CAMION SONOMA LS 1995, avec pelle à neige de cie. 75 M. kilo 15 000 \$
CAMION CUBE 16 pi. Ford 350, 1989 Diesel. Prix 7 500 \$.
(450) 297-0677

PARCOURS DU CERF À LONGUEUIL
Prestigieux cottage construction 1999, 3 + 1 chambres, sous-sol aménagé, foyer, lattes de chêne-céramique, piscine creusée. Plusieurs extras.
375 000 \$ • (450) 647-1911

OUTREMONT (HAUT)
Dans un bel environnement, superbe résidence, 4 c. à c., 3 s. de b., grande salle familiale, terrain + de 10 000 pi ca., oasis de paix! Près du centre-ville, des écoles et des universités.
Marie Leclair (514) 271-4820
Royal LePage

RAWDON SUR LE LAC PONTBRIAND SUD
Cottage construction 91, 3 chambres à coucher, foyer, toit cathédrale, garage. Vue exceptionnelle sur site magnifique. Excellente condition. Cause: transfert. Vente rapide sans agent. 175 000 \$
À qui la chance!
(450) 834-4734

LAURENTIDES
SUR LE REPUTE GOLF BALMORAL
A Morin Heights, dans un secteur de prestige, magnifique prop. de const. récente, garage, 20 000 pi ca. de terrain, 269 000 \$.
Sutton ctr. imm. agréé
Marie-Andrée Dupras
Agent imm. agréé
(450) 227-2611

LAURENTIDES
ST-DONAT
Canadienne 10 pièces, foyer, toit cathédrale, bord lac, vue et plage privée.
À voir! 285 000 \$
(514) 273-6767 Richard Gagnon
Trans-Action ctr.

CARREFOUR DE L'AUTO
Annoncez... et faites rouler vos ventes!
(514) 392-7782

■ RÉSIDENCES

TRIPLEX - Vieux-Longueuil 130 000 \$
En plein coeur du Vieux-Longueuil, ce triplex peut convenir à tous les types d'acheteurs. Demandez-moi pourquoi???

LONGUEUIL, secteur très recherché
Si vous aimez le luxe, les airs ouvertes et une propriété remplie de lumière, ne cherchez plus! Pour moins de 300 000 \$!!! Essayez de trouver cela à Montréal.
Éric Schaffner, Groupe Sutton Actuel Inc.
(514) 990-8157 • Cell (514) 803-4003
Courriel: eschaffner@sutton.com

LAURENTIDES
SUR LE REPUTE GOLF BALMORAL
A Morin Heights, dans un secteur de prestige, magnifique prop. de const. récente, garage, 20 000 pi ca. de terrain, 269 000 \$.
Sutton ctr. imm. agréé
Marie-Andrée Dupras
Agent imm. agréé
(450) 227-2611

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 visitent notre site Internet www.lesaffaires.com
Annoncez-vous dès maintenant pour info: (514) 392-9000

LAURENTIDES
ST-LAMBERT
Maison de ville, 1 900 p.c., unité de coin, site boisé superbe, 3 c. à c., 2 garages, foyer au gaz, air climatisé.
(514) 575-1957

CARREFOUR DE L'AUTO
Annoncez... et faites rouler vos ventes!
(514) 392-7782

Découvrir des vices cachés avec les ratios financiers

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Les ratios sont des indicateurs qui permettent au gestionnaire immobilier de découvrir les problèmes financiers éventuels et d'apporter des correctifs.

• **Le multiplicateur de revenus bruts (MRB)** : c'est le prix de vente divisé par les revenus bruts (l'ensemble des loyers perçus dans une année).

Dans cette famille, il faut dis-

tinguer le **multiplicateur de revenus bruts potentiels** et le **multiplicateur de revenus bruts réels**. La différence est que le second tient compte du taux d'inoccupation des logements et des mauvaises créances.

• **Le multiplicateur de revenus nets (MRN)** que l'on obtient en divisant le prix de vente par le **revenu net d'exploitation** (les loyers moins les dépenses d'exploitation, sans soustraire les frais de financement). Le MRN est important,

par exemple, dans le cas d'un immeuble dont le chauffage relève du proprio.

• **Le prix à la porte** (prix de vente/nombre d'appartements). Cependant, cette mesure a l'inconvénient de ne pas tenir compte de la taille des logements. Le prix par pièce (prix de vente/nombre de pièces) corrige en partie cette lacune.

• **Le revenu brut (ou net) par logement ou au pi²**. Il s'agit en fait du revenu brut (ou net) divi-

sé, soit par le nombre de logements, soit par le nombre de pi².

Deux mesures du risque financier, ce sont le **taux d'endettement** (hypothèque/prix de vente) et le **ratio de sécurité** (revenu net - impôts/versement hypothécaire). Ce dernier ratio doit être supérieur à 1,25; souvent les banquiers vont exiger 1,40 voire 1,45.

• **Le ratio du taux minimal d'occupation** indique le niveau d'occupation nécessaire pour faire face aux paiements finan-

ciers et aux charges d'exploitation (dépenses d'exploitation + versements hypothécaires/revenus bruts potentiels).

Les mesures de rendement

• **Le taux global d'actualisation (TGA)** est le quotient du revenu annuel brut effectif divisé par le prix de vente. Il a la particularité de ne pas tenir compte de la structure du financement du projet. C'est aussi l'inverse multiplicatif du multi-

plicateur des revenus bruts.

Si le TGA mesure le rendement du projet, le **taux de rendement interne (TRI)** mesure le rendement annuel de la mise de fonds considérant l'impact fiscal et les flux financiers annuels.

Pour un investisseur le TRI équivaut au taux de rendement exigé sur ses dollars investis dans l'immeuble. ■

Source : Christian Guay, *Les immeubles à logements multiples - Des réponses à vos questions.*

Carpettes Art-Déco bâtit une usine à Pointe-Saint-Charles

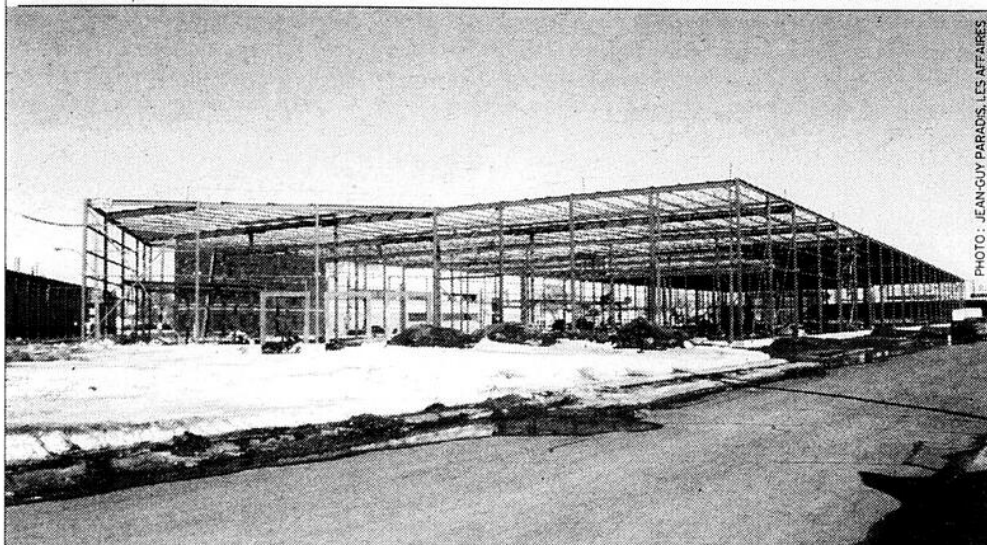


PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Le fabricant de tapis **Carpettes Art-Déco International** fait construire un bâtiment de 100 000 pi² au coin des rues Wellington et Bridge, dans Pointe-Saint-Charles.

Il s'agit d'une seconde usine pour cette société qui continuera à produire des carpettes au 2365, rue Saint-Patrick, dans le même quartier.

Les coûts de construction du nouvel immeuble s'élevaient à près de 5 M\$, selon les données inscrites au permis municipal. Un entrepôt jouxtera la nouvelle manufacture au coin des rues Wellington et Bridge, un ancien terrain de la Ville de Montréal.

Fondée en 1995, la société appartient notamment à **Nemr Kassis**, du Liban, et à **Marwan Bassil** et **Jihad Abi Nader**. Son président, **Fadi Melki**, de Laval, n'a pas retourné nos appels. (AD) ■

Cambior déménage ses pénates sur la Rive-Sud

Le bureau montréalais de la compagnie minière **Cambior** quittera le centre-ville de Montréal pour aller s'établir au **Complexe Saint-Charles** à Longueuil, sur la Rive-Sud.

La société louera environ 12 500 pieds carrés au 1111, boulevard Saint-Charles Ouest, propriété du **Groupe Mercille**.

Le bail est d'une durée de cinq ans, avec possibilité de renouvellement pour cinq années supplémentaires.

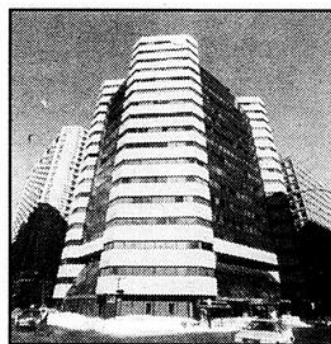
Au **Complexe Saint-Charles**, le loyer demandé habituellement par le propriétaire s'élève à 17 \$ net le pieds carrés.

« Ce déménagement permet de réduire de près de moitié nos coûts d'occupation. Environ les deux tiers de notre personnel habite sur la Rive-Sud. Ce déménagement représente pour une majorité de nos employés une amélioration de la qualité de vie » a expliqué **Robert Ménard**,

vice-président projets et construction.

Au centre-ville, Cambior occupait 18 000 pieds carrés au 800, boulevard René-Lévesque Ouest, un immeuble géré par la société **Polaris**.

Ce sont les avocats du cabinet torontois **Osler, Hoskin & Harcourt** qui occuperont ces bureaux laissés vacants par la société minière, dont le siège social est officiellement situé à Val-d'Or. (AD) ■



425, boul. De Maisonneuve Ouest
Montréal

Le 425 De Maisonneuve Ouest offre à ses locataires un emplacement de choix à la croisée des principaux réseaux de communication.

Espaces disponibles :
de 0 à 17 928 pi. ca.



La Capitale
immobilière M.F.Q.

(418) 643-3335

Groupe Vieux-Port ajoute des chambres à son parc hôtelier

Le propriétaire-exploitant de l'**Hôtel Place d'Armes**, dans le Vieux-Montréal, le **Groupe Vieux-Port**, vient d'acquiescer l'immeuble voisin, situé au 53-57, Saint-Jacques, en vue de le transformer en **hôtel-boutique**.

L'investissement approchera les 5 M\$, a indiqué au journal LES AFFAIRES son président et propriétaire, **Costa Antonopoulos**. L'établissement comptera de 30 à 35 chambres, 3 à 4 salles de conférence et 25 places de stationnement intérieur.

Les architectes retenus sont de la firme **Lemay Michaud**. L'annonce officielle du projet est prévue avant l'été.

Un bâtiment de 800 000 \$

Un **hôtel-boutique** est un établissement haut de gamme, au confort douillet, destiné principalement aux gens d'affaires. Le prix de la chambre excède 165 \$ la nuitée.

L'immeuble défraîchi d'environ 45 000 pieds carrés a été payé 800 000 \$ par **Costa Antonopoulos**, soit 17,78 \$ le pied carré.

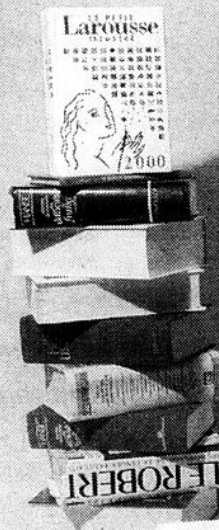
Le propriétaire précédent était la **Société en commandite 55 St-Jacques**, dont le commandité est la société **Somibel** de **Mylène Dinh Robic**, de Montréal. Ces renseignements nous ont été transmis par la firme **JLR Recherche immobilière**.

L'édifice est actuellement vide à l'exception d'un bloc de 2 000 pieds carrés.

Le Groupe Vieux-Port est à terminer l'aménagement des 64 chambres de l'**Hôtel Nelligan**, rue Saint-Paul, qui nécessitera un investissement d'environ 6 M\$.

Outre ses hôtels, le Groupe Vieux-Port possède quatre restaurants dans le Vieux-Montréal : **Modavie**, **Gagliano**, **Les Remparts** et le **Restaurant du Vieux-Port**. (AD) ■

Le nouveau Correcteur 101



10 = 1

Les savoirs concentrés !

Le nouveau **Correcteur 101 Symbiose Plus** vous offre 10 outils en 1 : correcteur, dictionnaire, grammaire, orthographe, typographie, conjugaison, synonymes, lisibilité, césure et le plus célèbre des dictionnaires de langue française, **Le Petit Larousse 2000** sur cédérom. Le **Correcteur 101 Symbiose Plus** : plus savant, plus rapide, plus convivial... et moins encombrant ! (S'intègre à Word, à WordPerfect, aux logiciels de courriel...)

www.machinasapiens.com/c101_la.html

LE LEXUS RX 300 2001



En prime : l'admiration et l'envie de tous.

Vous savez déjà que le RX 300 est doté de caractéristiques uniques comme un dispositif de contrôle du dérapage du véhicule, quatre roues motrices, un régulateur de traction et des freins ABS. Mais sachez qu'en optant pour l'achat ou la location-bail d'un RX 300 Édition limitée, vous en aurez encore plus pour votre argent, 2 250 \$ de plus, en fait ! Les deux versions comprennent : intérieur cuir, sièges avant chauffants, panneau de toit transparent et rétroviseurs à atténuation électrochromique. L'Édition Luxe a des garnitures en ronce de noyer, alors que l'Édition Sport, elle, est rebaussée de garnitures en aluminium brossé (et d'un aileron arrière). Inutile de dire qu'au volant, vous ferez l'objet de l'admiration et de l'envie de tous. Pour l'adresse d'un concessionnaire Lexus ou pour des renseignements : 1 800 26-LEXUS www.lexus.ca

LE RX 300 ÉDITION LUXE

575 \$* Au prix de
PAR MOIS 51 250 \$

LE RX 300 ÉDITION SPORT

585 \$* Au prix de
PAR MOIS 51 850 \$

À la conquête de la perfection.  LEXUS

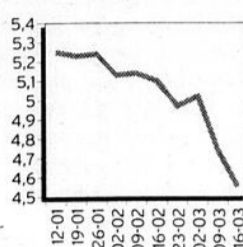
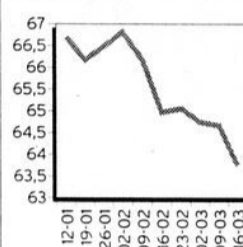
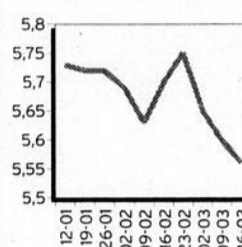
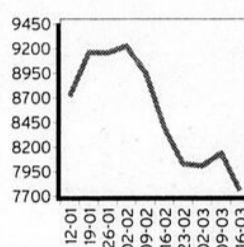
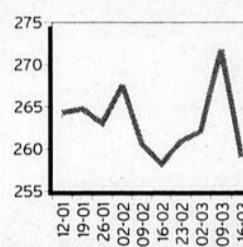
*Le taux d'intérêt de 6,9% s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2001 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (Groupe B). Taux d'intérêt de 6,9% - Durée : 36 mois - PISE : 51 250 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 500 \$ - Mensualité de location : 575 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 2 avril 2001. Le modèle peut être montré avec un équipement en option. Le taux d'intérêt de 6,9% s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2001 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (Groupe C). Taux d'intérêt de 6,9% - Durée : 36 mois - PISE : 51 850 \$ - Acompte ou échange équivalent : 9 500 \$ - Mensualité de location : 585 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, assurance et toutes taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 2 avril 2001. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

INVESTIR

Démarquez-vous !

 Devenez **administrateur agréé**
ADMA 1-800-465-0880
 poste 233
 www.adma.qc.ca

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

Bons du Trésor (3 mois) %

 FERMETURE: **4,55 %**
 PRÉCÉDENT: **4,74 %**
 VARIATION **- 0,19**
 52 SEMAINES **H/5,75 %**
B/4,55 %
Le dollar (\$ canadien en ¢ US)

 FERMETURE: **63,75 ¢ US**
 PRÉCÉDENT: **64,66 ¢ US**
 VARIATION **- 0,31 ¢ US**
 52 SEMAINES **H/69,02 ¢ US**
B/63,75 ¢ US
Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)

 FERMETURE: **5,56 %**
 PRÉCÉDENT: **5,60 %**
 VARIATION **- 0,04 %**
 52 SEMAINES **H/5,95 %**
B/5,45 %
La Bourse (TSE 300)

 FERMETURE: **7752,20**
 PRÉCÉDENT: **8135,50**
 VARIATION **- 383,30**
 52 SEMAINES **H/11388,80**
B/7752,20
L'or à New York (\$ US l'once)

 FERMETURE: **259,05 \$ US**
 PRÉCÉDENT: **271,75 \$ US**
 VARIATION **+ 12,70 \$ US**
 52 SEMAINES **H/292,65 \$ US**
B/255,85 \$ US

SOURCE : ADDENDA CAPITAL

Les indices ne disent pas toute la vérité

Derrière la chute se cache une bonne performance des PME



Pierre Marcoux

marcoux@transcontinental.ca

Les indices boursiers nord-américains flanchent à tour de rôle. S'y fier de manière excessive pour juger l'état du marché n'est pas sage, puisque les indices ne disent pas tout.

La chute est amenée en grande partie par la baisse des titres d'entreprises à très grande capitalisation, qui occupent la plus grande place dans les indices. Pendant ce temps, les petites entreprises continuent à bien se comporter et elles arrivent même à profiter d'une tendance à la hausse.

En fait, la dégringolade des indices boursiers pourrait cacher de bonnes occasions d'achat pour les investisseurs !

Il est bon de rappeler de quelle façon sont constitués les indices. Par exemple, le S&P 500 est composé des 500 plus grandes entreprises américaines alors que le TSE 300 compte les 300 plus grandes sociétés au Canada. Les deux indices calculent la valeur des entreprises de la même manière.

Ils additionnent toutes les actions d'une entreprise, soustraient les blocs de contrôle de 20 % et plus, et multiplient le nombre d'actions restant par le prix de l'action. Ce nombre est ensuite divisé par une constante.

Les entreprises à grande capitalisation occupent donc une place importante dans chaque indice. Les cinq plus importantes entreprises du TSE 300, par exemple, occupent 25 % de l'indice canadien. Et à elles seules, les 20 plus grandes sociétés occupent plus de la moitié (53 %) du TSE 300, indique **Glen Doody**, directeur canadien des indices du **Standard & Poor's** à Toronto, qui gère aussi l'indice canadien.

Si une seule des grandes entreprises éternue, c'est donc tout l'indice qui risque d'attraper froid. On l'a vu plus tôt cette année avec l'action de **Nortel**; sa chute a fortement influencé le TSE 300.

Tous les indices ont perdu des plumes, à commencer par le **Nasdaq**, suivi du **Standard & Poor's 500** et du TSE 300. Et voilà que le **Dow Jones Industrial Average**, l'indice par excellence des grandes entreprises, est touché à son tour.

Certains économistes avancent que la débandade est le signe précurseur d'une récession. La situation inquiète, mais peut-être pas autant que les indices le laissent croire.

Ce qui s'est passé

Selon **Vincent Lépine**, économiste à la **Financière Banque Nationale**, le marché nord-américain s'est divisé en deux histoires depuis mars 2000. Il s'est forgé d'un côté l'histoire des titres de télécommunications, médias et technologies (TMT) et, de

l'autre, l'histoire des secteurs hors technologie.

Les deux histoires ne racontent pas la même chose. Les titres des TMT dans le TSE 300 ont baissé de 53 % depuis un an, dit M. Lépine, pendant que les titres des entreprises des autres secteurs ont augmenté de 27 %. L'histoire est similaire avec le S&P 500.

Conclusion : c'est la chute des technos qui a d'abord entraîné la baisse des indices.

Mais voilà que le **Dow Jones**, composé d'une trentaine d'entreprises américaines à grande capitalisation en dehors de la nouvelle économie, perd du terrain à son tour. Sa valeur a baissé de 16 % depuis janvier, alors que l'indice était resté plutôt stable jusque-là.

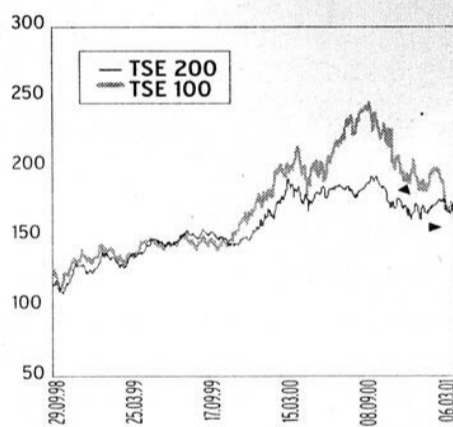
« Les craintes d'une récession commencent à se faire sentir sur l'indice **Dow Jones**, dit **Doug Porter**, économiste chez **BMO Nesbitt Burns**. Ce sont maintenant les très grandes entreprises traditionnelles qui sont touchées. »

M. Porter estime que le **Dow Jones** pourrait baisser davantage avant d'atteindre son plancher. Les grandes entreprises du TSE 300, par le fait même, seraient touchées par le mouvement à la baisse.

Ce sont surtout les entreprises à grande capitalisation qui seront touchées dans les mois, les années à venir, pense **Daniel Brosseau**, président de **Letko Brosseau et Associés**, une firme de gestionnaires reconnue pour son conservatisme.

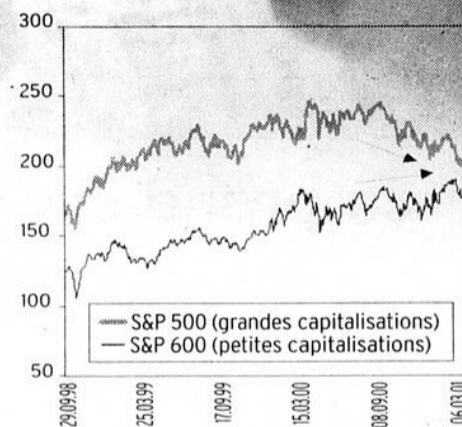
Les indices ont été gonflés

Les entreprises à grande capitalisation versus les petites et moyennes



Depuis la moitié de l'année 2000, l'indice des titres à grande capitalisation, mené par **Nortel**, a chuté. L'indice des titres à plus faible capitalisation s'est pour sa part maintenu.

SOURCE : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE



À la mi-2000, les 500 grandes capitalisations des États-Unis ont chuté, alors que les plus petites entreprises ont gagné du terrain.

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

depuis le milieu des années 90 par une croissance démesurée des titres technologiques, mais aussi par les très grandes entreprises affichant des revenus de plus de 100 milliards de dollars, dit celui qui gère principalement des fonds pour les particuliers.

Dans le mouvement de mondialisation, ces entreprises ont été très prisées. Plusieurs investisseurs pensaient que seules les sociétés dominantes dans leur secteur surpasseraient la compétition.

On connaît la suite : les titres technos ont été délaissés par les investisseurs et les entreprises à grande capitalisation commencent à l'être à leur tour. Toutefois, les multi-

ples cours-bénéfice de plusieurs d'entre elles sont toujours élevés, dit M. Brosseau.

Les titres des 15 plus grandes capitalisations du S&P 500, par exemple, se négocient à un multiple moyen de 30, ce qui est supérieur d'environ cinq points à la moyenne de cet indice. Les multiples des grandes capitalisations sont moins élevés dans le TSE 300 et pourraient ne pas baisser autant.

Malgré tout, les PME sont avantagées par des multiples plus bas et un marché qui semble recommencer à les mettre en valeur. Cependant, si les craintes d'une récession prennent le dessus, il se pourrait que les PME soient entraînées à leur tour.

En attendant, il peut même être justifié que les multiples des PME soient supérieurs à leurs multiples historiques, croit **Daniel Brosseau**. La raison est simple : les entreprises sont plus productives, dit-il, et elles réagissent plus rapidement aux mouvements de l'économie.

« Le juste prix est peut-être un peu plus élevé qu'auparavant, dit le gestionnaire. Mais il est toujours moindre que le prix actuel des sociétés à grande capitalisation. »

 SITES CLÉS
 lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Indices

OK



ça prend de la vision.

En investissant plus de 25 millions de dollars dans la société Hélicoptères Canadiens, leader de l'industrie du transport par hélicoptère au Canada, le Fonds de solidarité FTQ a permis à cette entreprise de poursuivre sa croissance sur le marché canadien tout en consolidant ses racines québécoises. Avec ses 650 employés, sa technologie de pointe et ses alliances stratégiques, Hélicoptères Canadiens prévoit maintenant conquérir le marché du transport spécialisé et ce, tant au Canada qu'aux États-Unis.



« ...des professionnels du capital de risque qui ont partagé ma vision, compris mes ambitions et contribué activement à ma croissance. C'est ça l'engagement du Fonds de solidarité FTQ à l'égard des PME d'ici! »

Jean-Pierre Blais
Président, Hélicoptères Canadiens
(450) 452-3000

FOND
de solidarité FTQ

La force du travail

1 800 361-5017

www.fondsftq.com

La Laurentienne offre encore du potentiel

Yves Bourget

bourgety@transcontinental.ca

Certains analystes estiment que le titre de la **Banque Laurentienne du Canada** (TSE, BL, 28,65 \$) est toujours attrayant, en dépit de sa bonne performance boursière de la dernière année.

Toutefois, quelques facteurs comme sa taille, la syndicalisation de sa main-d'oeuvre et un rendement sur l'avoir des actionnaires (RAA) historiquement inférieur à celui des autres banques l'empêchent d'être évalué à des niveaux comparables à son secteur.

Un retour en force

Le titre de la Laurentienne (BLC) s'est apprécié d'environ 65 % au cours des 12 derniers mois, alors que le sous-indice des titres bancaires a gagné un peu moins de 40 %.

« Il s'est apprécié parce que la BLC a connu une accélération de la croissance de ses bénéfices et de sa rentabilité alors que sa structure de coûts a été abaissée », explique **Kevin Choquette**, de la firme **Marchés de capitaux Scotia**.

« Dans le cas des autres banques, le marché était inquiet de la qualité de leurs prêts, de leurs revenus du secteur des marchés des capitaux et de la négociation de valeurs mobilières, dit-il. La BLC n'a pas une aussi grande dépendance sur ce type de revenus que les grandes banques. »

M. Choquette, qui croit que le revirement de cette banque va se poursuivre, recommande l'achat avec un prix cible de 34 \$ au cours de l'année.

Pour **Michael Goldberg**, de **HSBC Securities**, une raison du retour en force du titre est que sa sous-évaluation par rapport aux autres banques était devenue exceptionnellement élevée. Il croit qu'on peut aussi y voir une prime pour une éventuelle prise de contrôle, peut-être par une institution étrangère qui n'aurait pas à craindre la syndicalisation de son propre réseau bancaire.

M. Goldberg maintient aussi une recommandation d'achat sur le titre, en particulier parce qu'il apprécie le potentiel de croissance de **B2B Trust**, la filiale Internet de la BLC, qui mettra l'accent sur des produits aux marges plus élevées.

La Laurentienne annonçait

début mars un revenu net (avant les charges d'écart d'acquisition) de 23,6 M\$ (0,89 \$ par action) pour son premier trimestre ayant pris fin le 31 janvier, par rapport à 15,2 M\$ (0,58 \$ par action) pour la même période en l'an 2000. Elle a, de plus, augmenté son RAA à 14 %, comparativement à 10,3 % à la même période l'an dernier.

Ces résultats correspondent dans l'ensemble aux attentes de M. Goldberg : « Je retiens d'abord les effets bénéfiques de l'amélioration des marges qui résultent de leurs acquisitions des succursales de la **Banque Scotia** et de la **Fiducie Sun Life**, ce qui établit un nouveau niveau de bénéfices pour la banque. » Il note que la qualité de leurs prêts semblait bonne.

Selon M. Goldberg, la nature des bénéfices évolue vers une « normalisation », car les postes extraordinaires en représentent une portion décroissante. Il pense que le RAA peut probablement se maintenir à ce niveau pour un moment.

Mais même en tenant compte de sa récente performance, le titre demeure sous-évalué par rapport à ceux des grandes banques : il se négocie à un cours ratio-bénéfices qui est d'environ 20 % inférieur à celui de la moyenne du sous-indice bancaire, son rendement de dividende est d'environ un tiers plus élevé et son ratio cours-valeur comptable n'est que de 1 alors que celui des banques oscille autour de 2.

Toutefois, le titre s'est toujours négocié à des ratios inférieurs à ceux des grandes banques. « C'est essentiellement en raison de son RAA historiquement inférieur à celui des autres banques », explique M. Choquette.

M. Goldberg, quant à lui, souligne la syndicalisation de la main-d'oeuvre, qui empêcherait une acquisition. Il note aussi le manque de liquidité du titre : la BLC n'avait que 22,7 M d'actions en circulation au 31 janvier. Plusieurs investisseurs institutionnels hésiteront à détenir un titre qui baisse sur un faible volume ou dont ils ne peuvent se départir sans influencer son cours.

En ce sens, ce titre convient aux particuliers qui veulent détenir un titre à long terme et dont les transactions n'auront pas d'impact sur son cours. ■

La société en chiffres

	12 mois terminés le 31-01-2001	12 mois terminés le 31-01-2000	Variation
Revenus totaux	1 222,2 M\$	991,3 M\$	23,3 %
Profit	89,4 M\$	53 M\$	68,4 %
Bénéfice par action	3,63 \$	1,97 \$	84,3 %
Dividende par action	1 \$	0,92 \$	8,7 %
Ratio cours-bénéfice	7,9	8,1	-
Nombre d'actions	22,7 M	20,2 M	12,40 %

SOURCE : GLOBEINVESTOR.COM

TABLEAU : LES AFFAIRES

Bombardier est victime du pessimisme économique

Les analystes consultés par LES AFFAIRES recommandent l'achat du titre... mais seulement sur faiblesse du cours de l'action

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

La prudence est de mise face au titre de Bombardier (Tor., BBD.B, 19,68 \$) en dépit d'excellents résultats financiers et de prévisions de croissance musclées.

En général, les analystes croient aux prévisions de croissance des bénéfices par action émises par la direction de Bombardier, soit une croissance annuelle de 20 % à 40 % pour les deux prochaines années.

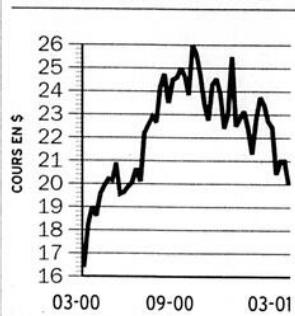
Les analystes peuvent toutefois difficilement faire abstraction du pessimisme qui règne sur les marchés boursiers et l'économie en général. Ils recommandent d'acheter le titre seulement si son prix baisse.

Le cours refléterait la croissance de 2002

« Il faut tenir compte des ratios du marché généralement moins élevés et de la performance récente du titre. Nous entrevoyons une solide croissance de Bombardier pour les deux prochaines années, mais nous croyons que le ratio de 23 fois les bénéfices de 2002 reflète déjà cette perspective », soutient Andreas Hoppe, analyste des produits in-

En Bourse

(Toronto, BBD.B, hebdo.)
Du 24 mars 2000 au 16 mars 2001



SOURCE : REUTERS
GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

dustriels chez BMO Nesbitt Burns, dans son analyse des résultats annuels de la société.

Il a réduit son prix cible de 26 \$ à 24,50 \$, même s'il a révisé légèrement à la hausse ses prévisions de bénéfices qui sont maintenant de 0,87 \$ l'action pour l'exercice annuel qui se terminera le 31 janvier 2002, et de 1,05 \$ l'action pour l'exercice suivant.

Ses prévisions restent tout de même inférieures à celles avancées par Bombardier, soit entre 0,90 \$ et 0,97 \$ l'action en 2002 et entre 1,08 \$ et 1,26 \$ l'année suivante. M. Hoppe croit que cette fourchette est un peu trop optimiste.

Résultats par secteur (exercice annuel terminé le 31 janvier 2001)

Division	Revenus en 2001	Variation 2001/2000	Bénéfice d'exploitation ¹	Variation 2001/2000	Marge bén. ¹	Variation 2001/2000
Aéronautique	10 562 M\$	30,0 %	1 237,0 M\$	37 %	11,7 %	5,4 %
Produits récréatifs	1 687 M\$	14,5 %	86,0 M\$	385 %	5,1 %	325,0 %
Transport	3 043 M\$	-11,6 %	120,5 M\$	-31 %	4,0 %	-21,6 %
Bomb. Capital	1 033 M\$	40,0 %	-15,4 M\$	-155 %	s.o.	s.o.
Intersectoriel	-225 M\$	36,0 %	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Total	16 101 M\$		1 428,0 M\$			

¹ Les bénéfices et les marges sont calculés avant impôt et éléments spéciaux

Tableau : LES AFFAIRES



Robert Brown, président et chef de la direction de Bombardier, a dit s'attendre à un ralentissement de l'économie américaine en 2001 suivi d'une reprise en 2002.

Il a maintenu sa prévision de croissance des bénéfices de 30 % à 40 % pour l'exercice qui se terminera le 31 janvier 2002, et de 20 à 30 % pour l'exercice suivant.

Les commandes restent inchangées

Robert Brown a affirmé en conférence téléphonique n'avoir reçu aucune annulation ou report de commandes d'avions de sa division aéronautique, celle qui fournit la plus grande partie des bénéfices d'exploitation.

Son carnet de commandes s'élevait à 31,7 milliards de dollars (GS) à la fin de l'exer-

cise 2001, par rapport à 27,2 GS l'an dernier.

La division aéronautique, à elle seule, comptait pour 23 GS, par rapport à 18,9 GS en 2000. Les carnets de commandes de la division transport atteignaient 8,7 GS, soit 500 M\$ de plus que l'an dernier.

Jacques Kavafian, analyste chez Yorkton valeurs mobilières,

s'est dit à l'aise avec la prévision minimale de 0,90 \$ l'action pour 2002. Il est impressionné par l'ampleur du carnet de commandes, de même que par la croissance des bénéfices de 38 % pour l'année qui vient de se terminer.

M. Kavafian a quand même abaissé son prix cible de 30 \$ à 22,50 \$. Il croit que l'action ne vaut plus que 25 fois les

bénéfices de 2002 (0,90 \$ l'action), au lieu des 33 fois précédemment.

« Bien que nous ne croyons pas qu'une économie plus faible se traduise par une annulation de commandes pour les avions régionaux et l'équipement de transport, le taux d'inscription sera sûrement réduit », indique M. Kavafian. ■

La marge bénéficiaire déçoit les analystes

Le dividende pourrait augmenter

Les analystes sont déçus de la faible augmentation de la marge bénéficiaire du secteur aéronautique de Bombardier au quatrième trimestre de l'exercice 2001. C'est du moins ce qui ressort des rapports d'analyses consultés par LES AFFAIRES.

Le vp des communications chez Bombardier, Michel Lord, ne se préoccupe pas outre mesure de ces critiques.

« L'amélioration de la marge vient des augmentations de volume qui diminuent les coûts. Nous y allons étape par étape », dit M. Lord.

La marge bénéficiaire générale avant impôt et éléments spéciaux a progressé de 8,3 % en 2000 à 8,9 % en 2001.

Pour l'exercice annuel terminé le 31 janvier 2001, Bombardier a dégagé des profits nets de 979,1 M\$ (0,69 \$ l'action, sur une base diluée), une augmentation de 30 % par rapport à l'année précédente. Les revenus ont progressé de 18,1 %.

Une augmentation du dividende à prévoir ?

Bombardier verse présentement un dividende annuel de

0,14 \$ l'action. Par le passé, la politique a été de retourner aux actionnaires environ 25 % de ses profits nets.

Si le ralentissement économique ne modifie pas cette politique, les actionnaires seraient en droit de s'attendre à l'annonce d'une augmentation de dividendes significative après la réunion du conseil d'administration en avril.

Bombardier Capital

Les activités de Bombardier Capital ne sont pas non plus étrangères à la faiblesse du titre.

Les analystes s'inquiètent du fait que les activités de cette filiale pourraient plus fortement souffrir du ralentissement économique.

Comme toutes les institutions prêteuses, elle pourrait en effet être confrontée à des sociétés en difficultés financières.

Bombardier Capital finance surtout les clients de Bombardier. En 2001, cette division a subi une perte nette de 56,8 M\$ en partie à la suite de la prise d'une provision additionnelle de 49,5 M\$ pour des créances irrécouvra-

bles sur des maisons usinées. Les provisions totales de cette filiale s'élèvent à 151 M\$.

Bombardier Capital possède des actifs totaux sous gestion de 13,32 GS. Selon M. Lord, la moitié des financements est accordée au secteur du transport (avions et autres équipements). La deuxième moitié est accordée aux autres secteurs. (FR) ■

CGA
Ordre des CGA
du Québec

**Info
impôt**

capsule no. 2

J'habite avec mon nouveau copain depuis février 2000 et nous n'avons pas d'enfants. Sommes-nous considérés comme conjoints de fait ?

Non, car pour être considérés comme conjoints de fait en 2000, vous devez avoir vécu en union conjugale avec votre copain durant une période de douze mois se terminant en 2000.

Si vous aviez eu un enfant en 2000 et que votre copain en avait été le père, vous seriez considérés conjoints de fait même si vous n'avez pas vécu maritalement pendant une période de douze mois se terminant en 2000.

Au Québec, depuis juin 1999, la définition de conjoint de fait a été modifiée pour inclure une personne de même sexe et il en sera de même en 2001 au fédéral.

Suite à l'adoption de la Loi sur la modernisation de certains régimes d'avantages et d'obligations, qui sera applicable aux années d'imposition 2001 et suivantes, les conjoints de fait de même sexe peuvent sous certaines conditions faire le choix au fédéral d'être traités comme tels pour les années d'imposition 1998, 1999 et 2000 ainsi qu'au Québec pour 1998 et 1999.

Pour plus de conseils pratiques, consultez notre site Internet.

www.cga-quebec.org

Centre de
perfectionnement

HEC

Démystifier la finance : pour apprécier l'information financière

25, 26 et 27 avril 2001 - 9h à 17h

Vous vous familiariserez avec le langage comptable et financier. Vous apprendrez à analyser des états financiers. Dans ce programme, on abordera aussi la prévision financière et son incidence sur certaines décisions de gestion.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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



Animatrices

Danièle Morin
M.B.A.(finance), HEC-Montréal;
Ph.D., ENAP; C.A.

Johanne Turbide

M.Sc.(gestion), HEC-Montréal;
Ph.D.(Industrial and Business Studies)
Warwick, Angleterre; C.A.

Mesdames Morin et Turbide sont professeures au Service de l'enseignement des sciences comptables de l'École des HEC.

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

(514) 340-6001

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

Main table of fund returns with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. It is organized into multiple sections such as AGF FUNDUS, AIM FUNDUS, BMO MUTUAL FUNDS, and CIBC PLACEMENTS INC.

Explication des cotes

Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses : (l) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (f) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (chg %) variation en % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit à un dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés. La 1re colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi,

10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisée par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés. La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, and a list of fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, and a list of fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, and a list of fund names and their performance metrics.

Advertisement for 'www.avantages.com' featuring the text 'Votre courtier vous offre t-il les meilleurs choix de fonds?' and 'Payez-vous des frais de courtage pour l'achat de vos fonds?'. It also includes contact information for Montreal, Quebec, and Trois-Rivières, and a phone number 1-800-248-FOND.

INVESTIR fonds communs de placement

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
For Equ EAFE	9.41	-3.29	Sct Mnd Ress	10.22	-7.35	Télécom mond	14.77	-8.83	Act Pet Cap Am	11.41	-5.07	LES FONDS AVE UNIVERSITÉ	10.87	-4.33
For Equ RSP(r)	8.44	-5.59	Sct Mnd Sc Snt	9.79	-5.02	Wld Grth Mgrs	6.58	-6.93	Act Pet Cap Can(r)	10.83	-4.07	Amér pet cap	10.87	-4.33
US Growth Equ	7.78	-6.38	Sct Mnd Ser Fnt	9.91	-3.94	SPECTRUM INVEST PORTE			Can Pet Cap(r)	22.91	-5.02	Can Pet Cap(r)	7.14	-1.19
US Value Equ	10.47	-5.42	Sct Mnd Tech	9.89	-2.23	Port rev can(r)	10.38	-4.48	Canadien(r)	6.60	-4.19	Canadien(r)	6.60	-4.19
ORBIT GROUP(n)			Sct Mnd Ind cns	9.89	-2.23	Prct can croisé(r)	10.48	-3.59	Crois amer	16.18	-3.77	Crois amer	16.18	-3.77
Act nord-amer	7.75	-4.46	Valeur Canadien(r)	11.16	-3.72	Prct can équilibré(r)	17.42	-2.52	Crois amer	9.90	-1.98	Crois amer	9.90	-1.98
Cdn de titres(r)	6.09	-4.01	Zweig Eq Intl	11.80	-4.09	Prt pn prud can(r)	10.31	-1.53	Mondial	10.05	-6.86	Mondial	10.05	-6.86
mondial	14.11	-4.59	ZweigCr CS	17.24	-6.59	Prt pn cr max(r)	10.62	-4.67						
PERIGEE MUTUAL FUNDS			ZweigCr US	11.01	-7.80	Prt mon crois	10.78	-5.11						
Accufund(r)	9.74	-1.29	ZweigEq Intl	9.52	-5.98	SSGA(n)								
Active Bond(r)	9.57	+6.2	mondial educ	9.97	-3.18	Comm & Divers	14.37	-6.99						
Act Agg Gr Equ(r)	6.78	-4.38	ROYAL TRUST ROYAL			Comm & Divert R(r)	8.16	-6.74						
Cdn Sector Equ(r)	8.88	-4.72	Immobilier(r)	1.68	-	Cr Am Joy Cap	27.17	-8.92						
Cdn Value Equ(r)	9.15	-3.26	RBC DOMINION SECURITIES			Crois Asiatique	8.04	-3.83						
Diversifund(r)	9.05	+2.7	DVM Pt Ob Cd Pl(r)	10.65	+5.0	Crois Euro	19.15	-7.80						
Global Bond(r)	9.35	+7.0	SAGIT GROUP			Crois Intl	13.14	-6.61						
Intl Equity	8.97	-6.92	Cam Amer Gro CS	9.25	-4.44	Crois Japon	7.66	-6.93						
LM valeurs US	9.08	-5.60	Cam Amer Gro US	5.90	-5.75	Crois Lat Amer	8.73	-5.72						
N.A. Equity(r)	9.04	-5.10	Cam Amer Gro US	6.50	-4.97	Crois Equilibré(r)	18.45	-2.23						
Sym Balanced(r)	9.05	-3.03	Cam Americas CS	4.14	-6.33	Div croissances(r)	26.44	-1.86						
T.Plus(r)	11.44	+1.2	Cam Balanced(r)	2.23	-4.5	EuroActionsRER(r)	8.03	-8.44						
US Equity	8.48	-5.71	Cam China CS	2.78	-1.77	EuroEquilibré(r)	17.38	-3.01						
PHILLIPS, HAGER & NORTH			Cam China US	1.77	-3.28	Hypotheses(r)	59.91	+1.5						
Act mondiales	12.51	-5.87	Cam Global CS	3.44	-3.10	Mar Emerg	6.60	-4.90						
Act outre-mer	12.66	-7.25	Cam Global US	2.19	-4.37	Mar Emerg RER(r)	8.14	-4.91						
Bal Pens Tr	13.94	-3.06	Cam Growth(r)	1.48	-7.8	Mondial Rép Act(r)	9.40	-4.57						
Bond(r)	9.45	+5.3	Cam Pacific CS	1.77	-8.5	Monthly Intl	10.12	+1.0						
Canadian Equ(r)	49.23	4.31	Cam Pacific US	1.13	-1.74	Métaux Précieux(r)	47.31	-4.42						
Cdn Equ PI Pens	67.18	-4.56	Cam Prec Metal(r)	1.09	-2.68	Obi RER Intl(r)	10.29	-6.8						
Cdn Growth(r)	24.34	-4.88	Cam Resource(r)	.65	-1.52	Obi Rend Réel(r)	12.33	-2.4						
Div Incr(r)	51.09	-2.24	Cam Spe Equ(r)	2.84	-1.05	Obli Gouv Glo	10.97	-7.2						
Global Eq RSP(r)	8.10	-6.14	Cam Tech(r)	4.38	-4.5	Obli à crt ter(r)	10.08	+5.0						
Global Rend Glo(r)	10.55	+5.7	Cam Tech US(r)	2.79	-1.76	RER Sct&Tech Air	4.78	-8.24						
Global Rend életr	9.28	-3.28	TC Bond(r)	9.18	+5.5	RER Sct&Tech A(r)	5.46	-6.69						
HT Bond & Mtg(r)	10.04	+5.0	TC Divid(r)	5.15	-2.83	RER VI Sur Am A(r)	8.58	-6.33						
US Equity	48.96	-5.37	TC Pension(r)	14.22	-6.3	RER Vngé(r)	10.49	-7.41						
US Growth Fund	15.23	-5.87	TC Value(r)	7.97	-2.80	Ressources(r)	9.83	-6.82						
US Pooled Penn	399.66	-5.36	CTE GROUP			RER VI mensuel(r)	9.57	+5.3						
Vintage(r)	26.83	-4.21	Balanced(r)	13.81	-1.71	Rev dividentés(r)	17.80	-5.6						
PRIMERICA CONCERT			High Income(r)	9.65	-6.2	Rev à haut rend	9.42	-2.1						
Conservat can(r)	11.69	-5.19	Small Cap(r)	12.91	-2.64	Rev Equilibré(r)	11.57	-7.75						
Cr act can(r)	12.08	-5.70	Stock(r)	17.58	-2.71	Sct & Tech	23.28	-8.11						
Cr act int RER(r)	8.16	-5.56	World Grth	14.32	-3.11	Sciences Santé	15.23	-10.62						
Croissance can(r)	11.55	-3.59	SCEPTER FUNDS			Sciences SantéR(r)	7.74	-10.52						
Croissance int	12.39	-4.25	Actions amer.	9.15	-5.45	Sélect Global	15.42	-6.55						
Forc cr can(r)	11.45	-4.66	Actions can.(r)	10.37	-4.54	Val Sures Amer	17.83	-6.36						
Forté cr int	12.23	-5.12	Actions cro.(r)	28.22	-4.68	Val Sures can(r)	20.53	-3.07						
Equilibré can(r)	9.80	-2.18	Obligations(r)	12.31	+6.2	TO INVESTOR SERIES US								
Equilibré can(r)	11.24	-2.18	mondial actions	20.85	-5.99	Act Pet Cap Am	7.30	-6.05						
PRINCIPAL INTERNATIONAL(n)			Equil de crois(r)	16.57	-2.16	Act Pet Cap Can(r)	14.80	-6.09						
Internationaly	7.04	-6.38	FONDS SOUTIA			Act Rev Amér	6.09	-6.09						
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)			ActCanFaibleCap(r)	16.49	-5.83	Comm & Diver	9.19	-8.01						
Actions Asie	11.95	-3.68	CAN EQUILIBRE(r)	18.14	-2.67	Cr Am Moy Cap	17.38	-7.94						
Actions Can(r)	20.16	-4.10	CAN FORTÉ CAP(r)	16.04	-4.20	Crois Lat Amer	5.59	-6.68						
Actions Euro	10.44	-7.32	CAN PREM ORDRÉ(r)	18.52	-4.51	Intl croiss	8.40	-7.69						
Actions Intl	12.96	-6.81	CANAN INDICIEL(r)	10.54	-5.37	Sci & Tech	15.14	-9.12						
Court Terme(r)	9.53	+1.3	CANAN RENDU(r)	10.41	-4.87	Sciences Santé	9.74	-11.62						
Crois et Revenu(r)	10.94	-2.06	CANAN REVENU(r)	16.31	-2.12	TD INDEX FUNDS - INV SÉR								
Equilibré(r)	12.29	-1.40	CAP GR SOC AMER	9.51	-4.29	Amér Ind CS	15.07	-5.69						
Indiciel amer	8.32	-5.47	CAP GR SOC INT(r)	8.24	-6.22	Amér Ind US	9.64	-6.68						
Mond Diversifié(r)	9.53	-2.62	CAP PET SOC AMER	8.73	-6.61	Cdn Bond Ind(r)	10.23	+6.9						
Obligations(r)	11.40	+4.5	CAP RER DEC MON	9.38	-3.67	Cdn Indiciel(r)	12.17	-4.55						
QUADRUS INVESTMENT SERV			CAP RER GS(Ar)	9.44	-4.14	DJIA US	11.35	-6.66						
Act Amér (Inv)	12.62	-6.31	CAP RER GS(Ir)	8.33	-6.04	IND Europe	9.57	-7.73						
Act Amér (R)	8.89	-5.24	CAP RER PS(Ar)	8.92	-6.46	Ind Japonais	9.92	-4.25						
Act Can (MX)(r)	15.40	-4.64	CAPPET SOC MON(r)	7.61	-8.13	Ind ObiGovCdn(r)	11.70	+6.9						
Act Can (SC)(r)	9.43	-4.06	CAPRERPETSOCMON(r)	7.65	-7.88	Ind RER Amér(r)	8.60	-6.52						
Act Div Cn (L)(r)	11.15	-5.10	COURT TERME CAN(r)	10.87	+5.4	Ind RER Intl(r)	9.03	-5.15						
Act Intl (J)(y)	10.37	-6.24	CROISS AMERIC	12.64	-5.96	Indic équilibré(r)	10.48	-2.06						
Am Sc MC (G)	9.19	-5.82	CROISS EUROPE	13.41	-5.78	Intl Equ Ind	11.35	-6.66						
Act (T)(r)	10.72	-3.38	CROISS EURPAT	12.74	-6.29	Intl Euro	9.57	-7.63						
Cr Str Eq (L)(r)	10.72	-2.38	CROISS INTERNAT	39.70	-5.96	Intl Japon	9.92	-4.25						
Croiss Can (G)(r)	8.64	-5.12	CROISSANCE CAN(r)	48.07	-4.33	Intl ObiGovCdn(r)	11.70	+6.9						
Div (MX)(r)	12.61	-2.10	CROISSANCE PACIFIC	10.91	-3.43	Intl RER Amér(r)	8.60	-6.52						
Folio Accélétré(r)	9.16	-3.54	DIVIDENDES CAN(r)	22.93	-2.28	Intl RER Intl(r)	9.03	-5.15						
Folio Act Can(r)	9.10	-3.97	DIVIDENDES REVENU(r)	10.77	+0.9	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Folio Act Mondy(r)	9.04	-5.91	INDIC INTERNAT(r)	8.00	-7.21	Intl Euro	9.57	-7.73						
Folio Act Mndy(r)	8.78	-1.28	INDIC OBLIG CAN(r)	10.40	+6.5	Intl Japon	9.92	-4.25						
Folio Prudent(r)	9.91	-2.70	INDIC OBLIG US(r)	12.84	-4.58	Intl ObiGovCdn(r)	11.70	+6.9						
Folio Rev Fixé(r)	10.27	+6.0	INDICIEL NASDAQ(r)	6.25	-7.64	Intl RER Amér(r)	8.60	-6.52						
Folio Energie(r)	9.49	-3.63	JEUENES INVEST	4.28	-5.36	Intl RER Intl(r)	9.03	-5.15						
Folio Equilibré(r)	9.85	-1.80	METAUX PRÉCIEUX(r)	9.88	-7.34	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Gr Eur (SC)	10.04	-8.17	MARCHÉS ÉMERG	5.13	-2.16	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Ind Emerg (G)(r)	9.38	-3.15	RENDMENTGLOBAL(r)	14.12	-3.07	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Int Act (T)	9.92	-5.16	REV CANGLOBAL(r)	9.44	-6.2	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Mét Pré (MX)(r)	8.77	-2.57	REV CANADIEN(r)	12.65	+6.8	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Obliq Soc (G)(r)	10.21	+4.8	REVENU MONDIAL	9.59	-8.3	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Obliq Cn (L)(r)	10.28	+5.9	SCUDDER - ADVISOR SÉRIES			Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
ObliqAction (G)(r)	9.42	-2.85	Cdn Bond(r)	10.84	+6.1	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Pacifique (SC)	7.95	-3.46	Cdn Equity(r)	9.80	-4.12	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Ress Nat (MX)(r)	8.52	-5.75	Cdn Small Co(r)	10.80	-1.59	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Rev Plus (L)(r)	11.15	-2.0	Emerg Mkts	8.88	-4.58	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Revnu (MX)(r)	7.61	-3.33	Global	10.15	-6.55	Intl RER Intl(r)	10.48	-2.06						
Sc														

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Ind Act Am(r)	10.65	-6.58	Actions Cdn(r)	28.13	-5.70
MM(r)	19.17	+1.11	Diversifié(r)	25.29	-3.07
ObiCan Dév é(r)	12.68	+4.77	FMM(r)	18.47	+1.11
Rep Act(r)	30.19	-5.27	IMPERE Pw MILLENNIA(n)		
Equilibré(r)	16.76	-2.36	Act Amér 1(g)	7.34	-5.90
L'ÉQUITABLE	27.29	-1.53	Act Amér 2(g)	7.26	-5.84
Act Européenne(yg)	8.93	-5.90	Act Amér 3(g)	7.42	-5.72
Act Pac Asiat(yg)	7.06	-5.67	Act Amér 4(g)	7.34	-5.90
Act ordi(r)	25.88	-4.72	Act Cdn 1(r)	6.99	-5.41
Actions amér(yg)	8.03	-6.51	Act Cdn 2(r)	6.93	-5.46
Crois amér(yg)	11.26	-6.38	Act Cdn 3(r)	7.06	-5.49
Crois mond(yg)	10.15	-6.33	Act Euro Ser 3(r)	7.02	-5.39
Intem(r)	14.45	-6.98	Act Euro Ser 4(r)	5.31	-6.85
Obli can(r)	13.68	+3.39	Act Euro Ser 5(r)	5.29	-6.88
Rev Accum(r)	19.34	+3.39	Act Int 1(g)	6.14	-6.54
Rv fixe int(yg)	10.85	+2.25	Act Int 2(g)	6.07	-6.62
Répart act(r)	15.83	-3.69	Act Int 3(g)	6.16	-6.67
Titres can(r)	18.17	-4.64	Act Int 4(g)	6.11	-6.57
Val act can(r)	14.26	-2.21	B Act cdn 3(r)	5.21	-3.16
FGF PLUS			B Act cdn 4(r)	5.20	-3.17
Actions Can(r)	12.71	-4.15	B Act cdn 5(r)	5.26	+5.6
Ind EurAsie(r)	8.18	-5.75	B Rev Div 3(r)	5.84	-5.2
Indic Mondial(r)	8.88	-6.38	B Rev Div 4(r)	5.83	-1.52
Indic Amér(r)	8.58	-6.67	B Soc Pet Cap 3(r)	5.33	-2.38
Indic Can(r)	10.15	-4.37	B Soc Pet Cap 4(r)	5.34	-2.38
MM Can(r)	10.70	+0.06	Div Cdn 1(r)	5.63	-2.09
Obli can(r)	10.94	+5.4	Div Cdn 2(r)	5.60	-1.93
Equilibré(r)	11.40	-2.73	Div Cdn 3(r)	5.69	-2.07
FONDS DE L'AD(n)			Equil Cdn 1(r)	6.25	-3.52
Act EU (KBSH)y	21.58	-6.15	Equil Cdn 2(r)	6.78	-3.56
Act Euro (A/R)	14.35	-3.47	Equil Cdn 3(r)	6.91	-3.49
Act ordi (A/R)	42.73	-3.57	Equil Cdn 4(r)	6.85	-3.39
Act spéc (K/R)	21.81	-6.63	MB Act Am Cr 3(r)	4.75	-7.23
Actions cdn (T/r)	13.05	-3.23	MB Act Am Cr 4(r)	4.75	-7.23
Bassin Pacif(K/y)	17.00	-4.92	MB Act Can Vi 4(r)	5.49	-2.83
Effets MM (E/y)	9.20	+1.0	MB Act Cdn Cr 3(r)	4.78	-3.82
Ind S&P 500 (S/y)	17.18	-6.95	MB Act Cdn Cr 4(r)	4.77	-3.83
Ind TSE 60(Sum/r)	12.40	-4.69	MB Act Cdn Vi 3(r)	5.49	-2.83
Intem (K/y)	19.46	-7.89	MB Act Int Cr 3(r)	4.17	-6.50
Marchés émer(K/y)	8.08	-7.51	MB Act Int Cr 4(r)	4.16	-6.73
Mixte (KBSH)(r)	8.41	-3.16	MB Rev Fixe 3(r)	5.37	+7.5
Mixte NE (K/y)	13.87	-3.71	MB Rev Fixe 4(r)	5.36	+5.6
Mixte éthique(r)	10.65	-3.38	MB Equil Cr 3(r)	4.92	-2.38
Mond act (E/y)	16.85	-4.85	MB Equil Cr 4(r)	4.91	-2.39
Mondial (T/r)	16.05	-4.27	MB Equil Cr 5(r)	5.25	-4.97
Obli & Hypo (E/r)	18.30	+4.8	MM 1(r)	5.88	+1.7
Rev fixe (M/R)	11.50	+5.3	MM 2(r)	5.95	+1.7
Titres Euro (K/y)	24.46	-9.24	MM 3(r)	5.92	+1.7
MM 4(r)	5.92	+1.7	MM 4(r)	5.92	+1.7
GREATWEST ASSURANCE DSC(n)			MM B Oblig 3(r)	5.36	+5.6
Act Amér (G/y)	382.50	3.66	Pet Ent NA 1(r)	5.51	-5.16
Act Amér (A/r)	265.04	-2.28	Pet Ent NA 2(r)	5.48	-5.03
Act Int (P/y)	364.05	-4.94	Pet Ent NA 3(r)	5.55	-5.13
Act Nord-am (B/r)	294.96	-1.02	Pet Ent NA 4(r)	5.55	-4.97
Act Nord-am (M/r)	193.76	-2.39	Revenu 1(r)	6.56	+4.6
Act cross (MX/r)	310.35	-1.34	Revenu 2(r)	6.50	+4.6
Actions (M/r)	283.30	-2.20	Revenu 3(r)	6.60	+4.1
Actions (S/r)	296.40	-1.28	Revenu 4(r)	6.53	+4.6
Actions Cdn (G/r)	223.76	-6.59	Revenu 5(r)	5.34	-9.3
Actions Eur (S/y)	362.20	-2.40	Tal Gb RER 3(r)	4.34	-9.3
Can Moy Cap (G/r)	143.67	-5.93	Tal Port Cons 4(r)	5.92	-1.40
Cdn Sc Tech (G/r)	240.40	-4.7	Tal Pt Cons 4(r)	4.54	-4.4
Cro & Rev (A/r)	309.31	-1.06	Tal Pt Cdn 3(r)	4.53	-4.23
Cro & Rev (M/r)	281.27	-5.50	Tal Pt Cdn 4(r)	4.75	-2.86
Crois Asie (A/y)	221.35	-4.63	Tal Pt Cdn 5(r)	4.75	-2.86
Crois Div (M/r)	248.56	+1.1	Tal R girepact 3(r)	4.66	-4.51
Divers (G/r)	283.28	-1.26	Tal R girepact 4(r)	4.45	-4.30
Dividendes (G/r)	256.76	-5.4	Tal gld act 3(r)	4.44	-4.10
Dividendes (M/r)	206.54	-1.13	Equil Mond 3(r)	4.81	-3.22
Gr Entre (M/r)	211.16	-2.1	Equil Mond 4(r)	4.80	-3.03
Hypothécaire (G/r)	246.64	+5.0	INDUSTRIELLE-ALLIANCE		
Imm Cn Est 1(G/r)	123.88	-0.1	ABS Ac Cdn Bis(r)	12.00	3.30
Index-Act (G/r)	225.65	-2.76	AFI Act FrNord(r)	13.48	-5.10
MM (G/r)	187.36	+0.8	AM Multi Stock(r)	8.66	4.86
MM Nov (SC/y)	194.81	-4.04	ANL Actions(r)	7.61	-4.73
Mondial (SC/y)	188.15	-3.98	Act Cdn Cr MB(r)	9.83	-2.44
Obli can (G/r)	245.44	+3.6	Actions(r)	165.68	3.34
Obli Gouv (G/r)	213.38	-0.5	Actions KBSH(r)	7.42	-5.06
Obli Int (P/y)	308.97	-1.21	Actions Pengeie(r)	7.31	-4.74
Obli Act (G/r)	243.61	+4.1	Actions RT(r)	8.61	-4.93
Obligations (B/r)	247.17	+4.1	Actions S-2(r)	11.26	-5.34
Obligations (S/r)	299.13	-6.20	Américan	17.53	6.68
P. act can (G/r)	202.05	-1.65	Avantage Cdn N(r)	11.16	-3.32
P. act mond (G/y)	175.53	-4.89	Avant US (S/r)	12.23	-5.32
Pacifique (SC/y)	278.93	+2.2	BBSObligBrisett(r)	10.64	-5.1
Persp Can (M/r)	290.43	-3.23	BNL Oblig(r)	11.25	-2.45
Persp Euro (M/r)	236.20	-0.99	DFI Actifs Cdn(r)	9.65	-2.89
Pert Accé (G/r)	276.01	-1.57	DM Div M-G Aud(r)	9.47	-2.73
Port Mod (G/r)	257.58	-5.6	DMA Div M-G Opp(r)	8.93	-4.38
Port Prudent(G/r)	246.03	-1.2	DNI Div M-G Opp(r)	9.18	-3.67
Port Énerg (G/r)	280.56	-2.47	DNI Divers(r)	9.06	-2.79
Port Equil (G/r)	274.57	-1.28	DO Diver Opp(r)	12.71	-2.71
Prt Rev Fixe G/r	245.44	+3.6	DS Divers Sec(r)	12.10	-2.7
Res Cdn (A/r)	161.66	+1.4	Diploma REEE	9.23	-3.06
Rev Mondial (A/r)	213.31	-0.6	Diversifié(r)	32.46	1.58
Revenu (G/r)	314.20	-1.5	Diversifié KBSH(r)	8.80	-2.76
Revenu (M/r)	262.15	+0.05	Diversifié MB(r)	9.40	-2.78
US Moy Cap (G/y)	182.52	-3.77	Diversifié Per(r)	8.70	-3.04
Equilibré (B/r)	262.75	-6.1	Diversifié RT(r)	10.79	-1.83
Equilibré (M/r)	282.30	-1.84	Diversifié S-2(r)	9.01	-2.75
Equilibré (MX/r)	195.00	-0.15	Dividende V(r)	10.31	-3.1
Equilibré (S/r)	266.26	-2.6	FMM(r)	14.31	+0.9
Éthique (G/r)	187.09	-1.59	Hypothécaire(r)	69.47	+3.0
GREATWEST ASSURANCE - NL(n)			ISS Avant Intl(r)	8.46	-7.07
Act Amér (G/y)	376.91	3.67	International(y)	16.19	-5.40
Act Crois (A/r)	261.59	-2.29	KAA Act Euro(r)	7.79	-9.07
Act Euro (S/y)	221.90	-6.59	KFI Europe Fid	8.96	-8.75
Act Int (P/y)	358.74	-4.94	LFS Act Mond(r)	6.25	-6.97
Act Nord-am (B/r)	291.13	-1.09	Marchés Émer(y)	6.27	-6.27
Act Nord-am (M/r)	245.44	+3.6	Mondial MB(r)	11.71	-7.15
Actions (MX/r)	306.31	-1.34	Mondial AA(r)	7.61	-6.78
Actions (S/r)	279.62	-2.20	NFI Cr Cdn Fid	12.75	-5.55
Actions Can (G/r)	291.78	-1.29	Obli KBSH(r)	10.50	-5.49
Can Moy Cap (G/r)	358.99	-2.40	Obli MB(r)	10.57	+1.8
Can Sc Tech (G/r)	143.59	-5.94	Obli Mondiales	8.93	-8.8
Cro & Rev (A/r)	237.28	-4.7	Obli Pengeie(r)	10.47	+5.7
Cro & Rev (M/r)	305.29	-1.07	Obli RT(r)	10.93	+5.0
Crois Amér (A/y)	278.93	-5.50	Obligations(r)	78.73	+5.2
Crois Asie (A/y)	219.50	-4.63	PFS Asie Pac(r)	3.29	-2.77
Crois Div (M/r)	246.49	+1.0	Revenu R(r)	11.43	+5.0
Divers (G/r)	278.84	-1.26	USS Av Am DAQ(r)	6.41	-7.61
Dividendes (G/r)	254.62	-5.55	INDUSTRIELLE-ECOFLEX(n)		
Dividendes (M/r)	206.43	-1.13	AM Multi Stock(r)	8.64	-4.87
Gr Entre (M/r)	267.63	-8.7	DFI Actifs Cdn(r)	9.64	-2.91
Hypothécaire (G/r)	238.89	+5.0	DMA Div M-G Aud(r)	10.92	-4.39
Immob Can 1(G/r)	122.02	-0.2	DMA Div M-G Opp(r)	9.16	-3.69
Index-Act (G/r)	222.13	-2.77	Ecfx A Act(r)	23.07	-3.36
MM (G/r)	184.44	+0.8	Ecfx ANL Act(r)	7.43	-4.75
MM Nov (SC/y)	194.70	-4.04	Ecfx B Oblig(r)	16.49	+5.2
Mondial (SC/y)	188.05	-3.99	Ecfx BBS Oblig(r)	10.62	+5.1
Obli can (G/r)	241.61	+3.5	Ecfx BNL Oblig(r)	11.16	+4.4
Obli Gouv (G/r)	261.13	+2.1	Ecfx D Diver(r)	20.45	-1.60
Obli Int (P/y)	228.00	-0.5	Ecfx Div Diver(r)	10.90	-3.34
ObligAction (G/r)	304.15	-1.21	Ecfx DO Div Opp(r)	12.49	-2.79
Obligations (B/r)	240.44	+4.0	Ecfx DS Div Sec(r)	11.50	-8.4
Obligations (S/r)	243.96	+4.1	Ecfx E Émer(y)	7.53	-6.29
Ocas Int (P/y)	296.63	-6.20	Ecfx G Ob Glog(y)	8.90	-8.9
P. act mond (G/y)	175.44	-4.89	Ecfx H Act Int(y)	15.15	+2.9
Pacifique (SC/y)	201.94	-1.65	Ecfx I Act Int(y)	15.67	-5.41
Persp Can (M/r)	288.01	-3.23	Ecfx M FMM(r)	14.52	+1.0
Pert Accé (G/r)	233.13	-1.00	Ecfx N Av Cdn(r)	10.90	-3.34
Port Modéré (G/r)	272.89	-1.58	Ecfx PPS AF(r)	3.25	-2.79
Port Prudent(G/r)	254.67	-5.6	Ecfx R Revenu(r)	11.36	+4.9
Port Énerg (G/r)	243.25	-1.3	Ecfx S Act US(y)	17.05	-6.70
Port Equil (G/r)	271.47	-1.29	Ecfx T Sé Cdn(y)	13.50	-3.84
Prt Rev Fixe G/r	204.66	+3.8	Ecfx U US Avnt(r)	11.94	-5.34
Res Can (A/r)	159.55	+1.4	Ecfx V Diver(r)	13.46	-1.01
Rev Mondial (A/r)	210.54	-0.6	EcfxABS Cdn Eq(r)	11.83	-3.32
Revenu (G/r)	309.61	-1.5	Eco ISS Av Intl(r)	8.39	-7.08
Revenu (M/r)	258.74	+0.05	Eco LFS Ac Mdr(r)	6.17	-6.99
U.S. Moy Cap (G/y)	182.42	-3.78	Eco USS/DAQ(r)	6.35	-7.63
Equilibré (B/r)	259.33	-6.2	EcoFlexKFI Euro	8.84	-8.76
Equilibré (M/r)	278.64	-8.4	Ecoflex AFI Act(r)	13.29	-5.11
Equilibré (MX/r)	194.89	-1.18	EcoflexNFIExpCa(r)	12.57	-5.57
Equilibré (S/r)	260.82	-1.31	KAA Act Euro(r)	7.83	-9.07
Éthique (G/r)	186.99	-1.59	LAA Croiss Mon(r)	7.67	-6.79
HARTFORD VIE			AM Multi Stock(r)	8.64	-4.87
Action Cdn(r)	12.14	+2.19	DFI Actifs Cdn(r)	9.64	-2.91
Cdn Haute Tech(r)	10.51	-1.41	DMA Div M-G Aud(r)	8.91	-4.39
Crois Dynamique(r)	5.60	+3.32	DMA Div M-G Opp(r)	9.16	-3.69
MM(r)	10.00	-	Diploma REEE	9.23	-3.06
Revenu Cdn(r)	10.12	+5.0	Ecfx A Act(r)	23.07	-3.36
Revenu Immob(r)	9.01	+7.8	Ecfx ANL Act(r)	7.43	-4.75
Rép D'Actifs(r)	11.54	+4.15	Ecfx B Oblig(r)	16.49	+5.2
Sel écon Mond(yg)	8.48	-	Ecfx BBS Oblig(r)	10.62	+5.1
IMPÉRIALE: CROISSANCE(n)			Ecfx BNL Oblig(r)	11.16	+4.4
Act N.A.	22.27	-5.15	Ecfx D Diver(r)	20.45	-1.60

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Ecfx DNL Div(r)	8.85	-2.81	Dt en cr max LT(r)	4.94	-4.55
Ecfx DO Div Opp(r)	12.49	-2.79	Dt en cr pr(r)	4.97	-1.96
Ecfx DS Div Sec(r)	11.50	-8.4	Dt en éq cr M(r)	5.18	-2.74
Ecfx E Émer					

Fonds	VANPA Chg.%	Fonds	VANPA Chg.%	Fonds	VANPA Chg.%	Fonds	VANPA Chg.%	Fonds	VANPA Chg.%	
SUN LIFE DU CANADA 75%(n)		Croissance FPG	6.24	5.02	Marq Not Intl(r)	9.15	-6.67	Nord 24 Al(r)	11.91	-4.48
AGF Cat Cr Am(r)	9.64	Intl Act FPG	6.04	-5.48	Obligations(r)	9.63	+4.99	Obligations Ar(r)	9.65	+5.55
AGF Titre Can(r)	12.71	TRANSAMERICA GS3 100/100			Répart Actif(r)	12.39	-2.86	HSBC FONDS EN GESTION COM		
FdsOblCan(r)	10.94	Act Croiss Aud(r)	4.65	-2.77	Rech Inf(r)	8.27	-9.56	Act Américain(r)	19.35	-5.82
Fid Croiss Amér(r)	9.72	Act Croiss cons(r)	5.00	-0.54	TRANSAMERICA TRANSECURITÉ			Gc actions can(r)	23.31	-5.26
Fid Front Nord(r)	14.45	Act Croiss équi(r)	4.95	-0.67	21e Siècle(r)	11.86	-11.53	Gc actions int(r)	13.04	-7.13
Fid Répart Can(r)	10.13	Act Croiss cons(r)	4.89	-1.33	Actif Conser(r)	4.94	+4.2	Gc croi lg trm(r)	13.27	-8.00
Fid Répart Can(r)	11.61	Can MM(r)	5.00	-1.18	Actif Croiss Aud(r)	4.67	-2.26	Gc croiss can(r)	13.56	-4.94
Port Mond cr Sp(r)	11.85	Opt Croiss Aud(r)	4.37	-6.50	Actif Equi(r)	4.90	-4.3	Gc obl étrang(r)	10.39	+4.7
Sec Act Amér(r)	8.45	Optimum Conser(r)	4.84	-2.18	Actif Croiss(r)	4.81	-9.0	Gc oblig can(r)	11.10	+6.7
Sec Act Can(r)	11.48	Optimum Croiss(r)	4.61	-4.54	Actions(r)	11.02	-6.93	Gc oblig can ctt(r)	10.43	+5.5
Sec Obligations(r)	10.36	Optimum équi(r)	4.69	-3.72	Actions Amér(r)	7.03	-7.62	Gc oblig int(r)	10.35	-7.6
Sec Equi(r)	10.76	TRANSAMERICA GS3 75/100			Cdn FDR(r)	4.50	-3.43	Gc rev div can(r)	14.50	-1.74
Sp Act Amér(r)	9.99	21e siècle 7510(r)	3.89	-11.29	Act Croiss Aud(r)	4.73	-2.76	L'IMPERIALE VIE SERV FIN		
Sp Act Can(r)	13.49	Act Croiss Aud(r)	4.98	-5.5	Act Croiss cons(r)	4.98	-5.5	Act Cdn 1 (S)r	11.55	-3.95
Sp Act Intl(r)	9.91	Act Croiss équi(r)	4.95	-6.7	Act Croiss cons(r)	4.95	-6.7	Act Cdn 2 (S)r	11.32	-3.98
Sp Dividendes(r)	10.35	Act Croiss cons(r)	4.89	-1.33	Act Croiss équi(r)	4.89	-1.33	Act Mond T 1(r)	16.27	-4.14
Sp MM(r)	10.95	Actions 7510(r)	4.11	-8.97	Act Croiss cons(r)	4.11	-8.97	Act Mond T 2(r)	15.02	-4.20
Sp Ob Moy Trm(r)	10.92	Actions amé7510(r)	4.41	+1.31	Actions amé7510(r)	4.41	+1.31	Actions T 1(r)	13.30	-3.22
Sp Part Can(r)	13.09	Am fort cap7510(r)	4.53	-4.92	Am fort cap7510(r)	4.53	-4.92	Actions T 2(r)	12.26	-3.26
Sp Part Can(r)	12.62	Asiatique 7510(r)	4.48	-9.64	Asiatique 7510(r)	4.48	-9.64	Actions 1(r)	395.38	5.01
Sp Port Rev Can(r)	10.80	Ca fort cap7510(r)	4.59	-2.86	Ca fort cap7510(r)	4.59	-2.86	Actions 2(r)	17.66	-5.05
Sp P Can Cross(r)	11.61	Can Equi 7510(r)	5.00	-1.18	Can Equi 7510(r)	5.00	-1.18	Am Indice P 1(r)	16.67	-7.22
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Am Indice P 2(r)	15.41	-7.27
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	5.00	-1.18	Can Equi 7510(r)	5.00	-1.18	Cdn Ind Pfaf 1(r)	9.35	-4.47
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Cdn Ind Pfaf 2(r)	9.32	-4.52
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Cris Cdn 2(r)	15.02	-3.48
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Cris Cdn 1(r)	15.28	-3.38
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Cris Mondial 2(r)	17.43	-3.14
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Cris Mondial 1(r)	16.28	-7.11
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Croissance 1(r)	12.66	-2.83
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Croissance 2(r)	12.19	-2.88
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Divers Cons 1(r)	164.11	-3.22
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Divers Cons 2(r)	19.51	-3.25
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	FMM 1(r)	46.40	+1.1
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	FMM 2(r)	12.74	+0.7
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Horizon Int 1(y)	13.79	-4.88
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Horizon Int 2(y)	12.58	-4.92
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Hypo Plus 1(r)	205.57	+3.0
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Hypo Plus 2(r)	14.51	+2.6
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Int' Equity	153.11	-6.29
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Int'l Fixed Inc	10.60	-1.11
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Long Trm Fix In	10.15	+8.4
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Offshore Equity	20.58	-6.80
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Private Bal	10.70	-2.58
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	MMA INVESTMENT PORTFOLIOS		
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	MMA Income(r)	10.61	+4.7
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	MONTRUSCO BT-B		
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Act Amér(r)	14.97	-9.63
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Act Can(r)	16.56	-4.41
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Act E.A.E.O(r)	11.85	-6.05
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Act Mond(r)	15.34	-6.18
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Act Pet Cap(r)	15.23	-3.40
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Mnt TSE100(r)	19.53	-4.82
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Oblg Intl(r)	8.74	-1.83
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Rev Fixel(r)	11.56	+7.0
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Equilibré(r)	11.82	-3.01
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	NORDWEST POOLED		
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Spec Momentum(r)	3.42	4.52
Sp P Can Cross(r)	12.08	Can Equi 7510(r)	4.59	-2.86	Can Equi 7510(r)	4.59 </tr				

Bourstad édition de l'an 2001

Les meneurs de chaque catégorie au 15 mars 2001

indices de portefeuille au 15 mars 2001

Portefeuille boursier (14 février 2001 = 1000) = 957,32
 Portefeuille diversifié (14 février 2001 = 1000) = 975,47

Nom	Institution	Montant
Sébastien Langelier	Collège Jean-Eudes	130 786 \$
Charles-Étienne Lavoie et Damir Metz-Fleury	Collège Jean-Eudes	126 619 \$
Éric St-Amand	École secondaire Massey-Vanier	123 438 \$
Marc Vieira Cardinal	Collège Jean-de-la-Mennais	116 365 \$
Jean-Francois Lecuyer	Polyvalente de L'Érablière	115 643 \$
PORTEFEUILLE BOURSIER AU COLLÉGIAL		
Nom	Institution	Montant
Laurent Marien	Collège Edouard-Monpetit	189 931 \$
Anick Meloche	Cégep de St-Laurent	104 766 \$
Joseph Fils-Aimé	Collège de Rosemont	104 444 \$
Patricia Emmanuella Jean-Baptiste	Collège de Rosemont	102 339 \$
Pierre-Luc Langlois	Cégep de Sainte-Foy	102 125 \$
PORTEFEUILLE DIVERSIFIÉ, AU MILIEU SCOLAIRE		
Nom	Institution	Montant
Alexis Aubin Denis	Cégep de Saint-Jérôme	164 620 \$
Louise Peltier	Collège Bois-de-Boulogne	141 656 \$
Tuan-Thanh Huynh	Collège Bois-de-Boulogne	129 083 \$
Van Hung Vu	Collège Ahuntsic	120 350 \$
Marc-André Vinet	Collège André-Grasset	114 209 \$
PORTEFEUILLE DIVERSIFIÉ, GRAND PUBLIC		
Nom	Ville	Montant
Mathieu Langlois	Ville Mont-Royal	259 930 \$
Vincent Bourbeau	St-Jean-Chrysostome	201 155 \$
Josée Dancause	Verdun	188 789 \$
Van-Duc Ngo	Montréal	163 114 \$
Philippe Bourdeau	Lanoraie	142 717 \$

Bourstad 2001 est une simulation d'investissement dans des actifs financiers organisée par le Centre collégial de formation à distance (CCFD), une division du Collège de Rosemont. Cette activité est rendue possible grâce à des contributions exceptionnelles que le CCFD reçoit des entreprises et organismes suivants : Disnat, Bell Canada, la Commission des valeurs mobilières du Québec et le journal Les Affaires.

« La baisse des marchés devrait réjouir les investisseurs »

- Benjamin Horwood, président de Value Contrarian Asset Management

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

L'état des marchés boursiers ne devrait pas inquiéter les investisseurs outre mesure, mais plutôt les réjouir.

C'est le message que transmet Benjamin Horwood, président de la firme Value Contrarian Asset Management. « Il n'y a aucune raison d'être pessimiste, s'exclame celui qui se définit comme un gestionnaire de valeur. Les actions sont en vente à rabais ! »

Il croit en effet que les investisseurs devraient profiter de la dégringolade pour découvrir des occasions d'achat de titres. Il met toutefois en garde : les marchés

Évolution, recherche des titres sous-évalués, délaissés temporairement par les investisseurs. Les multiples cours-bénéfices recherchés sont souvent faibles et les actions s'échangent près de leur valeur comptable.

L'entreprise doit toutefois démontrer des rendements sur l'avoir assez élevés. Sa dette doit être faible, dans le but de générer des flux monétaires importants. Si toutes ces caractéristiques sont réunies,

le risque à la baisse d'une action sera généralement faible. Par ailleurs, M. Horwood s'assure que l'action ait un plancher solide, au-dessous duquel elle ne glissera pas. Mais il aime tout de même les

entreprises qui offrent une bonne croissance, ce qui peut parfois entraîner une chute. Comme Benjamin Horwood pense que le marché n'a pas encore atteint son niveau le plus bas, il achète un petit

nombre d'actions à la fois. « Je grignote ici et là, dit-il. Si j'aime une compagnie et désire acheter 1 000 actions, j'en achète seulement la moitié. J'achèterai la seconde moitié plus tard. »

Les récents achats de Ben Horwood

Compagnie Symbole	Cours' Ratio C/B ²
Gr Transcontinental	17,90 \$
GRT.A	10
Philip Morris	48,15 \$
MO ³	12
Saputo	34,50 \$
SAP	15

1: Cours au 19 mars 2001.
2: Le ratio est calculé selon le consensus des bénéfices pour 2001.
3: Le titre s'échange à la Bourse de New York.

TABLEAU : LES AFFAIRES

continueront de se détériorer pendant un certain temps, avant de reprendre de la vigueur à l'automne.

Le Nasdaq a déjà perdu 60 % de sa valeur depuis son sommet, alors que le Standard & Poor's 500 chutait de 25 %.

L'indice Dow Jones Industrial Average a reculé de 16 %... et M. Horwood croit qu'il baissera encore.

Le gestionnaire pense que le Dow Jones devra entrer dans une phase baissière (bear market) avant d'atteindre son plancher. Une telle phase est caractérisée par une perte de valeur d'au moins 20 %. Bien que le TSE 300 soit déjà dans cette phase, en grande partie à cause de Nortel, il se pourrait bien qu'il baisse encore dans la foulée du Dow Jones.

La rapidité de la reprise dépendra ensuite de la santé de l'économie. S'il y a une récession plutôt qu'un ralentissement, la remontée des marchés se fera attendre plus longtemps, mais le gestionnaire ne doute pas qu'elle surviendra, surtout que la baisse des taux d'intérêt permettra d'éviter le pire.

Ses critères de sélection

M. Horwood, qui gère des portefeuilles pour les particuliers et un fonds d'actions pour



www.samsung.ca

Du grand art signé SyncMaster™

Du plus important fabricant de moniteurs au monde... Un design épuré... Des lignes harmonieuses... Une beauté parfaitement fonctionnelle. Les moniteurs SyncMaster de Samsung parlent d'eux-mêmes... et avec éloquence. Ils trônent avec autant d'aisance sur un piédestal que sur votre bureau. Les moniteurs SyncMaster de Samsung... inspiration et technologie enfin réunies.



SyncMaster 753DF

« Forme et fonction en accord parfait. »

- Images claires, exemptes de toute distorsion
- Écran plat à cambrure de 0°
- Couleurs vives et véridiques
- Rendement remarquable

• 17 po (surface de visionnement de 16 po) • Pas de masque de 0,20 mm (H) • Résolution max. de 1280 x 1024 @ 65 Hz

SyncMaster I50MP

« D'une étincelle jaillissent des classiques éternels. »

- Design minimaliste et écran plat à cristaux liquides
- Multi-fonction télé, vidéo et moniteur
- Fonction "image sur image" avec télécommande
- Images et couleurs de qualité supérieure

• 15 po (surface de visionnement de 15 po) • Pas de masque de 0,297 mm • Résolution max. de 1024 x 768

SyncMaster 770TFT

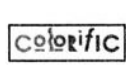
« Fusion des éléments en parfaite harmonie. »

- Panneau plat à cristaux liquides avec grand angle de vision
- Une des plus petites empreintes de l'industrie
- Champ électromagnétique quasi inexistant
- Textes et graphiques sans vacillement

• 17 po (surface de visionnement de 17 po) • Pas de masque de 0,264 mm • Résolution max. de 1280 x 1024

La gamme complète des moniteurs Samsung comprend les formats : 15 po, 17 po, 18,1 po, 19 po, 21 po, 22 po et le nouveau 24 po.

Pour en savoir plus sur les moniteurs, imprimantes laser et multi-fonctions ainsi que les produits d'emmagasinage Samsung, visitez le détaillant le plus proche sans tarder ! Ou passez au www.samsung.ca



SAMSUNG DIGITall
everyone's invited™
*tout le monde est invité



CEUX QUI NE PRENNENT JAMAIS
DE JOURNÉE DE MALADIE SONT
DE GRANDS MALADES.

**SOURIEZ
VOUS FAITES DE L'ARGENT!**

Templeton
PLACEMENTS FRANKLIN TEMPLETON

Pour de plus amples renseignements, visitez-nous à www.franklintempleton.ca ou communiquez avec votre conseiller en placement.

Les courtiers secoués par les technos

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

« La cigale ayant chanté tout l'été se trouva fort dépourvue quand la bise fut venue. » Cette citation de **La Fontaine** témoigne de l'état d'âme ayant prévalu au sein d'une large portion de l'industrie des valeurs mobilières au cours du quatrième trimestre de 2000.

Malgré une année record, les données de l'**Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières** indiquent un ralentissement de l'activité.

Au cours du quatrième trimestre, les commissions ont décliné de 3 % comparativement au trimestre précédent (juillet à septembre). Elles atteignent 1,2 milliard de dollars (GS). Il s'agit de la troisième baisse trimestrielle consécutive des commissions.

Ce repli est attribuable à une diminution du volume des transactions. La négociation de titres sur les Bourses canadiennes a totalisé 226 GS au cours du trimestre. Les transactions avaient atteint un sommet de 272 GS au premier trimestre de 2000. C'est d'ailleurs au cours de cette période que les principaux indices boursiers nord-américains ont touché leur sommet historique.

Les commissions sur les ventes de fonds communs se sont élevées à 331 MS, un résultat comparable à celui du trimestre précédent. Les recettes provenant des services bancaires d'investissement, soit les revenus tirés des activités de prises fermes et des fusions et acquisitions, ont augmenté de 5 %, à 495 MS.

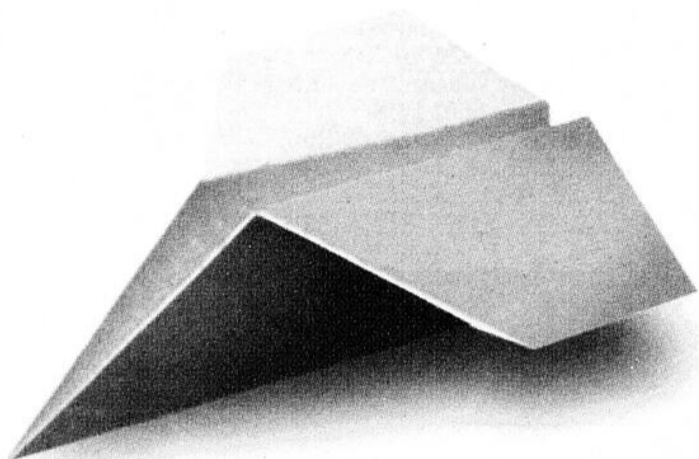
Le bénéfice d'exploitation de l'industrie a reculé de 8 % entre le troisième et le quatrième trimestre, à 736 MS. Il s'agit cependant d'une croissance de 22 % comparativement à la même période (octobre à décembre) de 1999.

Le repli automnal des technos a incité de nombreux investisseurs à prendre du recul.

Le crédit disponible dans les comptes des clients a crû de 4 % au cours du trimestre. Le 31 décembre 2000, l'encaisse totale s'établissait à 18,5 GS. Un an auparavant, elle atteignait 16,6 GS.

Comparativement au trimestre précédent, l'endettement sur marge des clients a diminué de 10 % pendant la période d'octobre à décembre.

Selon les dirigeants de la **Bourse de Toronto**, le volume des transactions des deux premiers mois de 2001 s'élève à 6,64 milliards d'actions, en baisse de plus de 22 % par rapport aux 8,59 milliards d'actions échangées au cours de la même période en 2000. ■



Droit

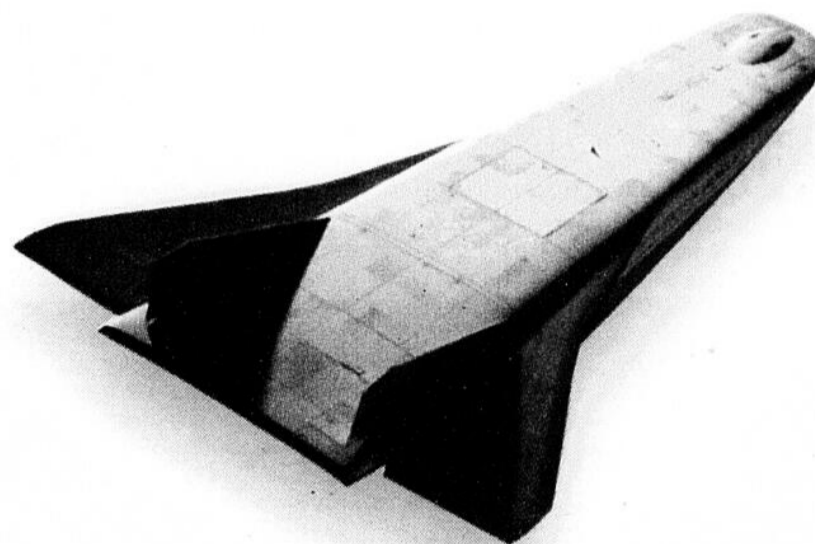
Borden Ladner Gervais accompagne les entreprises de chez nous dans leur conquête des marchés.

Pourquoi? Parce que nous partageons l'audace des entreprises qui osent repousser leurs limites pour surpasser leurs objectifs. Le monde a changé et les gens d'affaires doivent être conseillés par des spécialistes aux perspectives novatrices.

Où qu'ils se trouvent au pays, les membres de notre équipe de plus de 600 avocats, agents de propriété intellectuelle et autres professionnels spécialisés dans quelque 90 domaines de pratique se rallient à une nouvelle vision résolument audacieuse : vous offrir des services et des conseils judicieux qui maintiendront votre entreprise à la fine pointe du changement.

NOUS NE SOMMES PAS un nouveau cabinet d'avocats.

NOUS SOMMES un cabinet avec de nouvelles idées.



Droit au but

Borden Ladner Gervais s.r.l.

Avocats • Agents de brevets et de marques de commerce
Lawyers • Patent & Trade-mark Agents

Calgary (403) 232-9500
Montréal (514) 879-1212
Ottawa (613) 237-5160
Toronto (416) 367-6000
Vancouver (604) 687-5744



BORDEN
LADNER
GERVAIS

Oser

www.blgcanada.com



Le président du Canadien Pacifique empoche 2,7 M\$

Daniel Renaud
renaudd@transcontinental.ca

Le président et chef de la direction de **Canadien Pacifique** (Tor., CP, 54,42 \$), **David P. O'Brien**, vient d'encaisser 2,7 M\$ rapporte le *Bulletin* de la Com-

mission des valeurs mobilières du Québec.

Les 26 et 28 février, il a vendu 120 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 57,10 \$, pour un montant de 6,9 M\$.

Les 1^{er} et 2 mars, il a exercé 120 000 options, à un prix

moyen de 35,15 \$, pour un coût total de 4,2 M\$.

Activités chez Fidelity

Le gestionnaire américain de portefeuille **Fidelity Management & Research** (FMR) a accru de 70 800 actions sa participation dans

le **Groupe Jean Coutu** (Tor., PJCA, 25,25 \$). Les transactions ont été effectuées du 16 février au 5 mars, à un prix moyen de 16,75 \$ US.

FMR a aussi acquis 89 200 actions ordinaires de **Mines Agnico-Eagle** (Tor., AGE, 11,15 \$), à un prix moyen de

6,60 \$ US, du 26 février au 5 mars.

De plus, le gestionnaire a acheté 1 031 200 actions subalternes d'**Onex** (Tor., OCX, 17,70 \$), à un prix se situant entre 12,51 \$ US et 14,02 \$ US.

Les transactions ont été

effectuées entre le 26 février et le 5 mars.

Finalement, FMR a mis la main sur 500 actions de **METRO** (Tor., MRUA, 22,70 \$), le 15 février, à un prix moyen de 13,81 \$ US, et de 1 200 actions à droit de vote subalterne, à un prix moyen de 9,14 \$ US, le 1^{er} mars.

TEACHERS vend du Nexen

TEACHERS, le fonds de retraite des enseignants de l'Ontario, s'est départi de 1 176 200 actions ordinaires de **Nexen** (Tor., NXY, 34,75 \$), à un prix moyen de 39 \$, du 1^{er} au 8 mars.

L'administrateur **Lawrence Bloomberg** de la **Banque Nationale du Canada** (Tor., NA, 29,16 \$) a cédé 100 000 actions ordinaires, le 8 mars, à un prix moyen de 29,75 \$.

De son côté, **Marcel Gingras**, vice-président exécutif de **Financière Sun Life du Canada** (Tor., SLC, 28,50 \$), a cédé 2 300 actions ordinaires, le 5 mars. Le prix moyen de la transaction s'élève à 32,50 \$.

Le 14 février, **François Forget**, du **Groupe Cossette Communication** (Tor., KOS, 15,65 \$), s'est départi de 2 000 actions à droit de vote subalterne, à un prix moyen de 15,40 \$.

Finalement, **Marius Lesard**, administrateur de **Limtech Lithium Metal Technologies** (Mtl, LTC, 0,41 \$), a vendu 80 000 actions ordinaires, le 16 février, à un prix moyen de 0,46 \$.

Les acheteurs sont rares

L'administrateur **Pierre Racine** d'**ADS** (Tor., AAL.A, 0,90 \$) a acquis 17 500 actions ordinaires, les 19 février et 8 mars, à un prix moyen de 0,80 \$.

Guy G. Dufresne, administrateur de **Cambior** (Tor., CBJ, 0,50 \$), a acheté 20 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 0,50 \$, les 15 et 16 février.

Eric Dobson, de **Call-Net Enterprises** (Tor., CN.B, 0,60 \$), a fait l'acquisition de 100 000 actions de catégorie B sans droit de vote, à un prix moyen de 0,90 \$. Les transactions ont été effectuées les 26 et 27 février.

Le 11 février, l'administrateur **David R. Peterson** de **L'Industrielle-Alliance Compagnie d'assurances sur la vie** (Tor., IAG, 38,50 \$) a acheté 1 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 15,75 \$.

La société de portefeuille de **Richard Royer**, **2164-1907 Québec**, s'est départie de 5 000 actions ordinaires de **C-MAC** (Tor., CMS, 30,30 \$), du 19 février au 5 mars. Le prix moyen est de 43,90 \$. ■

La nouvelle économie est axée sur le service à la clientèle. Pour réussir, il faut que vos clients soient au cœur de votre entreprise. Comment ? Grâce à nos réseaux et nos applications.

En effet, **ECLIPS** (solutions de classe IP à l'intention des entreprises) est un ensemble de solutions de téléphonie IP et de réseaux multiservices qui, compatibles avec nos nouvelles applications, abordent la convergence sans compromis. En regroupant la voix, les images et les données, vos clients connaissent une expérience plus satisfaisante. Sans aucun compromis sur le plan de la qualité, de la fiabilité et de la fonctionnalité que vous exigez désormais de vos réseaux.

Nos solutions sont compatibles avec l'infrastructure existante, facilitant la construction, l'expansion, la gestion et la surveillance des réseaux d'entreprises. Nos solutions de téléphonie IP assurent une qualité de transmission de la voix irréprochable et nos commutateurs Gigabit Ethernet de notre famille de produits **Cajun** sont déjà prêts pour la transmission de la voix.

Donnez la puissance Avaya à votre réseau et vos clients seront vraiment au cœur de votre entreprise. Et ils s'en rendront compte. Composez le 877.235.5522 dès aujourd'hui, ou visitez le site avaya.com/eclips.

Imaginez une multitude de clients satisfaits à perte de vue.

Maintenant, parlons réseau.

Communications sans frontières

AVAYA
communication

Manitoba Telecom Services offre un potentiel intéressant

Plusieurs titres sont désormais sous-évalués dans le secteur, évalue l'analyste John K. Henderson

Jean Gagnon
redaction@lesaffaires.com

Le secteur canadien des télécommunications a été durement frappé par les fortes dévaluations boursières survenues au cours de la dernière année, si bien que plusieurs titres sont désormais sous-évalués, à commencer par celui de **Manitoba Telecom Services** (Tor., MTB, 39,70 \$).

C'est l'analyse livrée par **John K. Henderson**, de **Scotia Capital**, dans un rapport de recherche daté du 9 mars. À ses yeux, Manitoba Telecom Services (MTS) offre le meilleur potentiel d'appréciation parmi les titres des entreprises de télécommunications canadiennes, qui ont perdu entre 8 et 15 % de leur valeur depuis la nouvelle correction boursière amorcée le mois dernier.

L'occasion d'achat est d'autant plus intéressante, selon l'analyste, que l'industrie canadienne des télécommunications profite d'un changement favorable. Ces modifications ouvrent la voie à un développement axé sur des activités à

Les ventes de l'entreprise (en M\$)

	Dernier trimestre		Année	
	2000	1999	2000	1999
Service local	94,3	85,0	360,0	340,5
Interurbain	51,7	55,4	208,2	222,0
Sans fil	28,6	25,4	108,1	101,0
Bell Intrigna	30,5	2,2	58,1	2,2
Internet	5,5	4,2	20,8	14,6
Annuaire	7,7	7,5	30,9	30,2
Autres	10,0	7,2	36,1	31,4
Total	228,3	186,9	822,2	741,9

SOURCE : MANITOBA TELECOM SERVICES

TABLEAU : LES AFFAIRES

croissance élevée, tout en permettant de s'éloigner de plus en plus du statut d'industrie fortement réglementée.

M. Henderson estime que les investisseurs modifieront leur méthode d'évaluation afin de mieux refléter les nouvelles perspectives de développement des compagnies de télécommunications.

Déjà, les entreprises canadiennes ont fait mieux que les poids lourds de l'industrie aux États-Unis et en Europe; ils ont vu leur capitalisation boursière fondre de 60 à 70 % au cours des 12 derniers mois. Ces

compagnies n'ont pu résister au changement d'humeur des marchés alors que la forte concurrence dans le domaine des communications longue distance sabrait dangereusement dans les marges bénéficiaires, et que leurs niveaux d'endettement élevés réduisaient leur potentiel de croissance.

Les compagnies canadiennes, comme **BCE**, **Telus** et **Manitoba Telecom**, ont résisté parce que les communications longue distance représentaient un pourcentage moins important de leurs revenus. De plus, leur situation finan-

cière leur permettait de poursuivre leurs plans de développement. Les cours des actions avaient donc augmenté de 15 à 30 % au cours de la dernière année, avant de baisser ces dernières semaines.

Le déploiement des activités à taux de croissance élevé s'est accéléré chez MTS au cours de la dernière année. Sa filiale **Bell Intrigna** a obtenu l'automne dernier du gouvernement albertain le mandat d'installer un réseau de fibre optique dans toute la province et ce, sur le terrain même de **Telus**, sa rivale. L'entente assurait de plus à MTS une part importante des activités de télécommunications de son nouvel allié.

Également l'automne dernier, forte de ses succès dans le développement de solutions d'affaires électroniques, la société lançait **Qunara(TM)** dans le but de fournir un ensemble de solutions regroupant le *e-business*, le *e-commerce* et le centre de données Internet. De plus, ses activités dans les services Internet et de téléphonie sans fil

ont connu un rythme de croissance rapide.

Au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2000, la compagnie a vu ses bénéfices avant intérêts, impôts, amortissement et dépréciation (EBITDA, en anglais) croître de 19 %. L'analyste **John K. Henderson** croit que le taux de croissance annuel des bénéfices se maintiendra autour de 15 % jusqu'en 2003. Son prix cible est de 50 \$ d'ici un an, mais il confie que « le titre a le potentiel d'atteindre un niveau beaucoup plus élevé au cours de la prochaine année » sur la base de ses prévisions de bénéfices.

Son approche est la suivante : il utilise le ratio EV/EBITDA, où EV est une mesure d'évaluation de l'entreprise fréquemment utilisée dans le secteur des télécommunications. On l'obtient en additionnant la capitalisation au marché et la dette, et en soustrayant l'encaisse. Selon lui, ce ratio devrait égaler le taux de croissance à long terme des bénéfices (EBITDA). À 6,5 actuellement, le ratio démontre

que le titre s'échange à un escompte substantiel et ce, même dans l'hypothèse prudente d'un ralentissement de la croissance des bénéfices à un niveau de 11 ou 12 %. Sur cette base, il préfère MTS à ses compétiteurs **Telus** et **Shaw Communications**.

L'analyste **Doug Kirk**, de **BMO Nesbitt Burns**, juge également positifs les résultats du dernier trimestre de MTS et il réévalue légèrement à la hausse ses prévisions de bénéfice par action pour 2001, soit 1,54 \$ plutôt que 1,52 \$, ce qui le place néanmoins sous le consensus de 1,57 \$. Mais il croit que la compagnie est intéressante car elle pourrait être la cible d'une acquisition.

« Nous croyons que **Bell Canada** augmentera de façon significative sa participation dans la compagnie », écrit M. Kirk dans son rapport du 2 février. Il ajoute que la compagnie continuera de profiter des développements de sa filiale **Bell Intrigna**, ainsi que des attentes d'une relation d'affaires plus étroite entre elle et **Bell Canada**. Son prix cible est de 44 \$. ■

Pour les grands voyageurs de ce monde...



Recevez 5 000 milles Aéroplan^{MD} en prime.

Plus d'atouts pour vos affaires. Plus de milles Aéroplan pour vous.



AIR CANADA
Aéroplan

La carte Diners Club[®]/enRoute[®] vous offre à la fois tous les avantages d'une carte haut de gamme conçue spécialement pour les besoins du voyageur d'affaires et les récompenses que vous recherchez – les milles Aéroplan^{MD} d'Air Canada! Commencez donc par vous récompenser en profitant du boni d'adhésion de 5 000 milles Aéroplan!^{*} Vous continuerez ensuite à accumuler un mille Aéroplan pour chaque dollar d'achat porté à votre carte.^{*} Vous pourrez ainsi accumuler plus de vols gratuits^{††} plus vite auprès d'Air Canada et de ses partenaires aériens. Composez le 1 800 363.3333 pour demander la carte.

* Cette offre est réservée aux nouveaux demandeurs une fois la demande approuvée et la cotisation annuelle acquittée. [†]Tous les achats, moins les crédits, rapportent des milles Aéroplan. Les avances de fonds, la cotisation annuelle, les frais de retard, les frais divers, les intérêts et les paiements ne sont pas admissibles dans le cadre du programme Aéroplan. ^{††}Les taxes et les taxes d'aéroport peuvent s'appliquer aux voyages effectués avec les milles Aéroplan. Diners Club, Diners Club International sont des marques déposées de Diners Club International Inc. Aéroplan, enRoute sont des marques déposées d'Air Canada. Citibank Canada est un usager autorisé des marques déposées.

LA VISION DU CHEF DE FILE

- LE SUCCÈS D'UNE ÉMISSION PUBLIQUE REPOSE, EN GRANDE PARTIE, SUR LA FIRME QUI EN ASSUME LE LEADERSHIP. AU COURS DES DEUX PREMIERS MOIS DE 2001, FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE A AGI COMME CHEF DE FILE POUR SIX ÉMISSIONS TOTALISANT PLUS DE 1,2 MILLIARD \$.

9 janvier 2001 Nouvelle émission

146 250 000 \$



Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.
6 500 000 actions à droit de vote
subalterne de catégorie - A -
22,50 \$ par action
Chef de file
Financière Banque Nationale

18 janvier 2001 Nouvelle émission
28 février 2001 Réouverture

400 000 000 \$
300 000 000 \$
700 000 000 \$



Bell Canada
Débentures MTN série M-10
Durée de 7 ans
Coupon 6,25 %
Chef de file
Financière Banque Nationale

25 janvier 2001 Nouvelle émission

23 000 000 \$



MGI Software Corp.
2 875 000 unités
8,00 \$ par unité
Chef de file
Financière Banque Nationale

15 février 2001 Nouvelle émission

34 845 000 \$



Fonds de placement immobilier
Cominar
3 450 000 parts
10,10 \$ par part
Chef de file
Financière Banque Nationale

20 février 2001 Nouvelle émission

72 000 000 \$



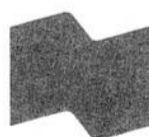
Groupe Transcontinental
G.T.C. Ltée
4 000 000 actions à droit de vote
subalterne de catégorie - A -
18,00 \$ par action
Chef de file
Financière Banque Nationale

27 février 2001 Nouvelle émission

250 000 000 \$



AIR CANADA
Débentures de premier rang 9%
(non garanties)
Échéant en 2006
Chef de file
Financière Banque Nationale



**FINANCIÈRE
BANQUE
NATIONALE**



LE PRÉSENT AVIS EST PUBLIÉ À TITRE D'INFORMATION SEULEMENT.

MONTREAL • TORONTO • CALGARY • VANCOUVER • LONDRES • NEW YORK

Création d'un indice distinct pour les obligations du Québec

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

Les investisseurs, et surtout les caisses de retraite, peuvent bénéficier d'un nouvel indice qui se veut plus représentatif de l'ensemble de la dette publique du Québec. Les intéressés pourront même y investir par l'entremise d'un fonds commun géré de façon indiciaire.

La société **Optimum Gestion de Placements** vient en effet d'annoncer la création de l'*Indice Optimum obligations Québec* qui comprend 149 titres obligataires du gouvernement provincial ou de sociétés d'État, et 4 550 titres municipaux de diverses échéances.

« Depuis 20 ans, il a été plus rentable pour les investisseurs d'avoir des obligations du Québec plutôt que celles de l'Ontario ou du Canada, autant pour le rendement de la période totale que pour la grande majorité de chacune des années », explique **Michel Pelletier**, vice-président exécutif d'Optimum, un vétéran de 15 ans d'expérience dans le milieu.

Par exemple, les obliga-



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Michel Pelletier : « L'écart de rendement entre les obligations du Québec et celles des autres provinces n'est pas justifié. Il n'y a pas plus de risque de capital. »

tions du Québec de 10 ans d'échéance ont donné un rendement annuel composé de 12,01 % entre 1980 et 2000, comparativement à 11,79 % et 11,45 % pour celles de l'Ontario et du Canada respectivement pour la même échéance.

Présentement, l'*Indice Universel Marché des capitaux Scotia* est la référence des gestionnaires pour suivre le comportement général du marché obligataire et le comparer à ce-

lui de leur portefeuille. Toutefois, selon M. Pelletier, cet indice exclut 65 % des titres obligataires québécois et 64 % de leur valeur totale, soit 24,3 milliards de dollars (G\$), sur un total de 66,7 G\$.

Par conséquent, les portefeuilles qui calquent l'*Indice Scotia* se privent du rendement plus élevé des obligations québécoises, rendement qui ne traduit pas nécessairement une solidité financière moindre. « À ma connaissance, sauf une très petite municipalité du nord du Québec, il n'y a jamais eu de défaut d'un émetteur d'obligations gouvernementales du Québec », constate M. Pelletier.

La dette totale à long terme des divers paliers gouvernementaux du Québec s'élevait à 126,2 G\$ à la fin de 1999. De ce total, l'*Indice Optimum* ne retient que les financements effectués en dollars canadiens et au Canada, pour en arriver à un total de 66,7 G\$. La dette québécoise représente 23 % de la dette de toutes les provinces, mais ne forme que 5,41 % de l'*Indice Scotia*.

L'*Indice Optimum obligations* renferme toutes les émis-

sions gouvernementales et municipales de plus de 100 000 \$. L'*Indice Scotia* se limite à celles de plus de 40 M\$.

L'*Indice Optimum* est formé d'obligations provinciales à hauteur de 83,4 %, et d'obligations municipales à hauteur de 16,58 %. Il n'y a pas d'obligations corporatives. À la fin de 2000, l'*Indice Optimum* donnait un coupon de 8,04 %.

Il est à noter que le coupon

n'est pas le rendement à l'échéance, lequel comprend le rendement du coupon ainsi que le gain ou la perte en capital. Le coupon est le taux d'intérêt annuel versé par l'obligation ou, dans ce cas, l'indice. L'*Indice Optimum* avait aussi une échéance moyenne de 11,76 années.

Pour les investisseurs qui veulent une gestion passive de leur portefeuille d'obliga-

tions québécoises, ce qu'on appelle couramment une gestion indiciaire, Optimum a créé également une caisse commune, le *Fonds communs obligations Québec*, dont l'actif s'élevait à 43 M\$ au 31 janvier 2001.

Les investisseurs peuvent acheter des parts de 100 000 \$ du Fonds, lequel doit copier l'Indice en termes de rendements et de composition. ■

Les taux à long terme s'approchent de leur plancher

Les rendements des obligations de long terme, tant au Canada qu'aux États-Unis, sont près de leur plancher, ce qui indiquerait une reprise de la croissance économique. Toutefois, les titres de court terme pourraient descendre encore. C'est ce que soutient **Michel Pelletier**, vice-président exécutif d'**Optimum Gestion de placements** (anciennement **Conseillers financiers du St-Laurent**).

« Je ne crois pas qu'on se dirige vers une récession. Il faut distinguer deux choses : le marché boursier et l'économie. Plusieurs indices

nous portent à croire au scénario d'une reprise en deuxième moitié de l'année. Pour nous, les consommateurs sont encore de la partie et ils représentent les deux tiers de l'économie », dit M. Pelletier aux AFFAIRES.

Selon lui, des taux hypothécaires plus bas importent plus pour le consommateur que l'effet de richesse, lequel ne touche qu'une couche de la population. Les taux d'intérêt, c'est la spécialité d'Optimum. Sur les 2,1 milliards de dollars d'actif en gestion, 90 % est destiné aux obligations.

M. Pelletier ne tranche

jamais au couteau pour ce qui est des taux d'intérêt. Il fonctionne avec des fourchettes. Par exemple, sa fourchette pour le rendement des obligations de 30 ans du Canada est entre 5 % et 6,5 %. Comme le rendement actuel de ces obligations est autour de 5,53 %, il croit que la fin de la baisse est proche, signe d'une reprise économique.

Les taux directeurs pourraient baisser de leur côté de 50 à 100 points de base. « En tout cas, dit M. Pelletier, si jamais il y a une récession, elle ne sera pas comme les autres. » (FR) ■

Haute technologie. Nouvelles économies.

Le moment est venu de passer à la haute technologie. Faites le calcul. Garantie Cadillac et entretien régulier sans frais pendant 4 ans ou 80 000 km. Système de communication et d'assistance routière OnStar pendant un an avec l'abonnement au plan de service Ultra. Sans oublier le moteur V8 Northstar 4,6 L de 275 HP. Voilà ce qu'on appelle un retour rapide sur son investissement.



Seville 2001



DeVille 2001

Seville 2001

51 998 \$
à l'achat†

ou **1,9%** à la location**

DeVille 2001

49 998 \$
à l'achat†

ou **658 \$** /mois
Location 48 mois
Transport et préparation inclus



Cadillac

La fusion du design
et de la technologie.

Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs Seville 6KS69/R7Z et DeVille 6KD69/R7Z 2001 en stock. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. *Paiements mensuels basés sur un bail avec versement initial (ou échange équivalent) de 8175 \$. À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Dépôt de sécurité de 775 \$ et première mensualité exigés à la livraison. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km. **Taux de financement à la location de 1,9% disponible jusqu'à 48 mois. †À l'achat, préparation incluse, transport (990 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicule peut être requis. Pour plus de renseignements, voyez votre concessionnaire Cadillac participant, visitez le www.gmcanada.com ou faites le 1 800 463-7483.



Baromètre des ressources

Métaux ¹	Fermeture 16-03-01	Fermeture 09-03-01	Variation (%)	
Aluminium (\$ US la livre)	0,68	0,69	-1,52	
Argent (\$ US l'once)	4,51	4,51	-	
Cuivre (\$ US la livre)	0,79	0,81	-2,47	
Nickel (\$ US la livre)	2,70	2,79	-2,00	
Or (\$ US l'once)	260,20	269,80	-4,00	
Platine (\$ US l'once)	582,00	593,30	-2,00	
Zinc (\$ US la livre)	0,45	0,46	-2,17	
Indice CRB (contrats à terme)	215,11	229,29	-6,18	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	26,64	27,93	-4,62	
Brent (Mer du Nord)	23,46	25,11	-6,57	
Gaz naturel (\$ par gigajoule (g) ³)	7,00	7,37	-5,02	
Bois de sciage ²				
Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties				
Bois vert (Montréal) \$ CA	350,00	320,00	9,38	
Prix composés				
Toronto \$ CA	319,66	306,63	4,25	
Columbus \$ US	283,80	274,14	3,52	
Marché à terme (Comex)				
Livraisons			Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	4,29	4,49	-4,45
	juillet	4,35	4,56	-4,61
Cuivre (\$ US la livre)	avril	0,79	0,83	-4,82
	juillet	0,80	0,83	-3,61
Or (\$ US l'once)	avril	258,40	271,50	-4,83
	juin	260,40	273,10	-4,65
Platine (\$ US l'once)	avril	580,40	593,30	-2,17
	juin	810,50	812,30	-0,22
Palladium (\$ US l'once)	mai	0,61	0,64	-4,69
	juillet	0,64	0,67	-4,48
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,50	0,53	-5,66
	juil.	0,51	0,54	-5,56
Sucre 11 (\$ US la livre)	mai	8,77	9,00	-2,56
	juillet	8,31	8,48	-2,00

1 : Marché des métaux de Londres (LME)

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

3 : Prix en Alberta

SOURCES : REUTERS ET FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

L'OPEP réduit sa production

Le recul du prix du pétrole a incité l'OPEP à réduire sa production de 1 M de barils par jour (bj). Chaque membre devra ainsi réduire son quota de production de 4 %, ce qui représente une baisse de 1,3 % de la production mondiale.

L'objectif du cartel est de produire 24,2 M de bj. Le prix du Brent de la Mer du Nord est descendu à 23,36 \$ US le baril le vendredi 16 mars dernier, une baisse de 6,57 % par rapport à la semaine précédente. Le West Texas Intermediate, la catégorie de pétrole de référence aux États-Unis, a reculé de 4,62 %, à 26,64 \$ US le baril.

Andrew Hogg, analyste chez Yorkton, croit que l'annonce de l'OPEP permettra de maintenir le prix moyen du pétrole autour de 27 \$ US le baril en 2001. Selon lui, l'OPEP est déterminée à maintenir le prix moyen de son panier de pétrole de diverses qualités au-dessus des 25 \$ US le baril. (FR) ■

Le prix du bois d'oeuvre en hausse

Le nombre de mises en chantier aux États-Unis était de 1 647 M d'unités en février, soit une légère baisse de 0,4 % par rapport au mois précédent. Les permis de construction ont régressé de 3,1 % au cours du même mois, ce qui laisse présager une baisse des mises en chantier.

À Montréal, le colombage non séché de 8 pieds se vendait 350 \$ le 1 000 pieds-planche, un bond de 30 \$ par rapport à la semaine précédente. L'épuisement des quotas d'exportation de plusieurs producteurs a réduit l'offre du côté américain, faisant augmenter le prix. (FR) ■

Le Brésil contrôle le ferroniobium

La brésilienne Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineracao (CBMM) vient de terminer l'agrandissement de sa mine de niobium à ciel ouvert Araxia in Minas Gerais, lequel a coûté 78 M\$ US. La mine contient 465 M de tonnes de minerai.

La société peut désormais produire 84 000 tonnes de concentré de niobium par année. La capacité de transformation en ferroniobium est passée à 45 000 tonnes par année. CBMM prévoit produire 25 000 tonnes de ferroniobium en 2001 par rapport à 23 327 tonnes en 2000.

CBMM occupe environ 70 % du marché mondial de ferroniobium. CBMM estime la demande annuelle de ferroniobium à 30 000 tonnes. Selon la société, cette demande devrait croître de 2 à 3 % en 2001, en dépit de la faiblesse du marché de l'acier, le principal utilisateur du produit. (FR) ■

Rapprochement entre BHP et Billiton

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

La minière australienne BHP (Sydney, BHP, 20,31 \$A) et le géant britannique Billiton (Londres, BLT, 323 pences) ont annoncé un projet de regroupement pour former la deuxième plus grande société minière au monde. Seule Alcoa (New York, AA, 37,45 \$ US) la dépassera en termes de valeur boursière.

Si tout va comme prévu, BHP possèdera l'équivalent de 58 % de la société créée. Billiton obtiendra une meilleure valeur pour ses actionnaires, plutôt que de courir le risque d'être confrontée à une offre d'achat publique par sa rivale sud-africaine Anglo American. Celle-ci possède 7,1 % des actions de Billiton.

Selon David Charles, analyste chez Griffiths Mcburney & Associés, le projet de fusion s'inscrit dans la logique des gestionnaires miniers qui croient qu'être plus gros équivaut à être plus efficace.

« Il y a des études qui contestent cette façon de penser et qui indiquent que cela n'a pas toujours donné les résultats escomptés. Moi, je dis que ça peut être bon si ça permet d'acquiescer des gisements aux coûts d'exploitation plus bas », a dit M. Charles aux AFFAIRES.

Alcan n'a pas dit son dernier mot

Alcan (Tor., AL, 57,50 \$) a eu des discussions avec Billiton au sujet d'une fusion avant que la société britannique accepte un projet de rapprochement avec BHP.

Telle est l'information diffusée sur le site Web du Financial Times, au moment d'écrire ces lignes. Le journal dit détenir l'information de sources proches des négociateurs. Selon le Times, Alcan surveillerait la réaction des actionnaires de Billiton face à l'offre de BHP. Elle examinerait la possibilité de faire une contre-offre pour surenchérir celle faite par BHP.

Alcan est le deuxième producteur d'aluminium en importance au monde. La société s'intéresserait aux activités d'alumine et d'aluminium de Billiton. (FR) ■

Les 10 grands producteurs miniers mondiaux

Société	Bourse	Symbole	Valeur boursière	Produits
Alcoa	New York	AA	30,3 G\$	Premier producteur mondial d'aluminium
BHP et Billiton ¹	-	-	28,2 G\$	Acier, minerai fer, aluminium, cuivre, chrome, pétrole et charbon
Rio Tinto	Londres	RIO	27,0 G\$	Minéraux industriels, aluminium, charbon, minerai de fer et or
Anglo American plc ²	Londres	AAL	25,0 G\$	Or, platine, diamant, charbon
BHP	Australie	BHP	18,5 G\$	Acier, minerai de fer, cuivre, pétrole, pétrole, gaz naturel, charbon
Anglo American Platinum ³	Johannesburg	AMSJ	16,7 G\$	premier producteur mondial de platine
De Beers ²	Johannesburg	DBRJ	15,8 G\$	Exploitation et commerce de diamants
Alcan	Toronto	AL	11,3 G\$	Numéro 2 mondial dans l'aluminium
Nippon Steel	Tokyo	5401	11,1 G\$	Numéro 1 mondial de l'acier
Billiton plc	Londres	BLT	9,7 G\$	Acier, chrome, manganèse, cuivre, aluminium, nickel et charbon
Companhia Vale do Rio Doce ⁴	Sao Paulo	VALE5	8,8 G\$	Numéro 1 dans le minerai de fer, acier, aluminium et manganèse

G\$: Milliards de dollars

1 : BHP et Billiton vont continuer à être inscrites à leur Bourse respective même après la fusion

2 : Anglo possède 32,2 % de De Beers et a récemment formé un consortium pour acheter De Beers, ce qui porterait sa participation à 45 %

3 : Anglo American possède 50,2 % des actions

4 : Le gouvernement brésilien en possède une part importante

SOURCE : REUTERS

TABLEAU : LES AFFAIRES

Selon lui, BHP Billiton aura une taille beaucoup plus grande que la majorité des minières canadiennes. Seule Alcan (Tor., AL, 58 \$) pourra demeurer dans la course à l'échelle mondiale.

La fusion a ceci de particulier que les deux sociétés maintiendront leurs identités

boursières respectives et leurs activités distinctes. La seule différence est qu'elles seront administrées par une seule et même direction.

En d'autres mots, les actionnaires de Billiton n'ont pas reçu d'offre d'achat de BHP. Cependant, le projet de regroupement devra être approuvé par 75 % des actionnaires de chaque société.

« Nous avons à décider entre participer à la consolidation, la diriger et définir l'industrie, ou observer la consolidation et en devenir une victime », a déclaré Paul Anderson, chef de la direction de BHP. Ce dernier dirigera le groupe jusqu'à sa retraite prévue pour la fin de 2002. Il sera ensuite remplacé par Brian Gilbertson.

M. Charles pense que le synchronisme de la transaction soulève des questions. Souvent, de

tels regroupements sont formés avant un effondrement du prix des métaux. Les dirigeants de BHP et Billiton ont rejeté cet argument.

BHP et Billiton prévoient épargner 270 M\$ US par année d'ici 2003, principalement par des économies de coûts de transport de minerai, et par le partage des services et des approvisionnements.

Les titres des deux sociétés ont grimpé après l'annonce de la transaction le 19 mars. Selon M. Charles, une société de cette envergure intéressera les gestionnaires de grands portefeuilles qui y trouveront à la fois sécurité et liquidité. Par ailleurs, les fonds d'investissement trouveront un plus grand confort dans la stabilité du titre de Billiton, qui est négocié en livres anglaises, plutôt qu'en dollars australiens. ■

Les Midi-conférences du CRIM

suis-je un décideur de demain
en technologies informatiques ?



Le CRIM vous convie au prochain Midi-Conférence :

Le nouveau paradigme du sans-fil

Votre cellulaire révolutionnera-t-il votre façon de faire des affaires ?

Conférencier : André Mondoux

La technologie du sans-fil concrétisera sa convergence avec le monde informatique et connaîtra un essor considérable au cours des prochains dix-huit mois. De nouveaux produits et services feront leur apparition : téléphones multimédias, surfer le Web, envoyer/recevoir du courrier électronique sur son téléphone cellulaire, établir des liaisons sans-fil entre périphériques avec la norme Bluetooth, arrivée des ordinateurs de poche avec accès Internet et les réseaux LAN/WAN sans fil. Êtes-vous prêt à mettre à profit cette nouvelle technologie ? Voyez comment elle pourrait augmenter la performance de votre entreprise.

Montréal :
le mardi 3 avril
de 12 h à 14 hQuébec :
le jeudi 12 avril
de 12 h à 14 h

Inscription :

Montréal : (514) 840-1251
Québec : (418) 648-8080

www.crim.ca

Chambre de commerce
régionale de Sainte-Foy

www.bell.ca

Visitez notre site Web pour d'autres informations sur nos activités et nos cours

Microtec cherche à percer le marché de la domotique au Québec

Daniel Renaud
renaudd@transcontinental.ca

Alors qu'elle vit une baisse de rentabilité, **Entreprises Microtec** (Tor., EMI, 1,50 \$) se lance dans une nouvelle aventure avec **Hydro-Québec** pour pénétrer le marché de la domotique.

Au cours des prochains mois, la **Générale Domotique** concentrera ses activités au Québec. Selon les partenaires, la société aura pour objectif de concevoir et d'offrir des produits et des systèmes domotiques simples, efficaces et abordables qui permettront aux consommateurs de gérer d'un point central le chauffage de la maison et d'autres fonctions.

La société estime pouvoir compter sur l'expertise de chacun des partenaires au sein des deux principaux secteurs reliés à la domotique, soit l'énergie et la sécurité.

Première génération de produits

À l'occasion du lancement de la coentreprise, le président de la Générale Domotique, **Jean-Pierre Ouellet**, a présenté la première génération de produits de domotique intégrée, le **GD-3000** et le **TH-3000**.

Le **GD-3000** est un système qui permettra au client de contrôler le confort et la consommation de l'énergie dans la résidence en plus de bénéficier de fonctions de sécurité complètes.

À titre d'exemple, le système conserve en mémoire des horaires de fonctionnement convenant aux types d'applications courantes, en tenant compte des variations saisonnières de température et d'ensoleillement. L'utilisateur pourra personnaliser ces configurations.

De plus, le système intègre des fonctions de communication Internet comme celles de **Merlin**, offertes par Mi-

crotec. Le système pourra ainsi être contrôlé à distance au moyen d'Internet. De son côté, le thermostat **TH-3000**, développé par Hydro-Québec, constitue l'un des éléments fondamentaux des produits offerts par la Générale Domotique.

Il reçoit les consignes de température du système **GD-3000** et commande le fonctionnement des plinthes de chauffage électrique. L'entente prévoit que la distribution et l'installation des produits seront confiées à des entreprises ayant obtenu la certification de la Générale Domotique. Microtec s'est déjà qualifiée pour ces activités. Ayant son siège social à Saint-Augustin-de-Desmaures, la coentreprise compte maintenir au Québec la conception de ses produits. De plus, après le lancement sur le territoire québécois, la Générale Domotique entend pénétrer progressivement les marchés canadien et américain.

Frais financiers en hausse

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre, Microtec a réalisé un chiffre d'affaires de 24,5 M\$, en hausse de 7,4 %. Les revenus tirés des activités de télésurveillance et de services ont atteint 23,3 M\$, en hausse également de 7,4 %. Cette hausse provient essentiellement de deux sources. En premier lieu, Microtec a recruté 20 390 nouveaux abonnés. De plus, le revenu mensuel par abonné a augmenté de 3,2 %, pour s'établir à 17,92 \$.

Toutefois, la rentabilité annuelle de Microtec a diminué en raison d'un accroissement des frais financiers. Ils sont passés de 3,5 à 5,1 M\$. Près de la moitié de cette hausse découle de l'augmentation de la dette nécessaire pour soutenir les investissements en immobilisations. Le solde reflète les

coûts additionnels associés à la dette subordonnée négociée au cours de l'exercice 1999. La perte nette de l'exercice s'établit à 1,0 M\$, ou 0,10 \$ par action. Elle tient compte d'une

perte de 831 000 \$ découlant des activités non poursuivies. Pour l'exercice financier précédent, la société affichait un bénéfice net de 575 000 \$, ou 0,05 \$ par action. ■

EXFO clôture un trimestre record et hausse ses prévisions

EXFO Ingénierie électro-optique (Tor., EXF, 36,70 \$) vient de réaliser un quatrième trimestre record. Les dirigeants ont d'ailleurs profité du dévoilement des résultats pour réviser leurs prévisions à la hausse.

Au cours des trois mois terminés en février, la société a réalisé un chiffre d'affaires de 36,3 M\$ US, en hausse de 100 % comparativement à la période correspondante de 2000. Soulignons que les résultats de **Burleigh Automation**, acquise en décembre dernier, se reflètent dans les états financiers trimestriels.

Le bénéfice net trimestriel, incluant l'amortissement des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles de 8 M\$ US, s'élève à 24 000 \$ US. Il y a un an, il s'établissait à 2,4 M\$ US, ou 0,06 \$ US par action. Les frais de vente et

d'administration pour le deuxième trimestre ont totalisé 10,9 M\$ US, ou 30,1 % des ventes. Il s'agit d'une amélioration en regard de l'an dernier alors qu'ils atteignaient 5,8 M\$ US, ou 33,4 % des ventes. Les dirigeants d'EXFO estiment que le chiffre d'affaires de l'exercice financier devrait se situer entre 150 et 165 M\$ US cette année. Le bénéfice par action, excluant l'amortissement des écarts d'acquisition et des immobilisations incorporelles, se situerait entre 0,40 et 0,50 \$ US.

Depuis la fin du trimestre, EXFO a complété l'acquisition de la presque totalité des actifs de **Vanguard Technical Solutions**, un fabricant d'équipements d'automatisation situé en Arizona. Elle a aussi conclu l'achat de la société torontoise **EFOS**. (DR) ■

Business à la carte

Les déjeuners-causeries
2000 - 2001

Mardi 3
avril Une première à Montréal !



Michael S. Dell
Président-directeur général
Dell Computer Corporation

(Le Reine Elizabeth)

Renseignements et réservation :
Téléphone : (514) 871-4000
Télécopieur : (514) 871-5971
Site transactionnel sécurisé :
www.ccmq.ca/activites

Billet :
49 \$ - membre
75 \$ - non-membre
445 \$ - série de 10 billets
(membres seulement)
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus



Le charme unique du bois rond

Le Manoir Alpine, magnifique structure de rondins de cèdre réalisée par le même architecte que le chateau Montebello, est situé dans les Laurentides, à 45 minutes du centre ville de Montréal.



- Plusieurs salles de Reunions, banquets ou séminaires sont à votre disposition.
- Cuisine française gastronomique
- Possibilité de réserver l'hôtel en exclusivité !

Contactez nous pour connaître nos différents forfaits.

Téléphone : 450 229 7777 ou sans frais 1 888 470 7434

Télécopie : 450 229 6521

Courriel : infos@manoiralpine.com

Adresse : 1455, chemin Pierre Péladeau, Sainte Adèle, Québec, J8B1A6

www.manoiralpine.com

OFFRE SPÉCIALE

LES AFFAIRES

Abonnez-vous pour un an

et recevez

Seulement
59,95 \$
plus taxes



52
numéros du journal
LES AFFAIRES

5
numéros hors série dont
LES AFFAIRES
500

12
numéros du magazine
LES AFFAIRES

économisez
plus de

60%

(514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

La Fed déçoit avec sa baisse de taux de 50 points



François Riverin
riverinf@transcontinental.ca

Une baisse draconienne des marchés boursiers nord-américains a accueilli l'annonce d'une réduction de seulement 50 points de base des fonds fédéraux décrétée par la Banque centrale américaine (Fed).

Le mardi 20 mars, l'indice industriel Dow Jones a perdu 2,4 % de sa valeur, à 9720,51, le plaçant à 17,3 % de son sommet de janvier 2000. Vingt-six des

30 titres qui font l'indice ont terminé en baisse, avec en tête Intel (Nasdaq, INTC, 24,62 \$ US) (- 9 %) et JP Morgan Chase & Co. (New York, JPM, 42,59 \$ US) (- 5,6 %).

Le Nasdaq, pour sa part, a fondu de 4,77 %, pour finir sa chute à 1858,04. Il avait eu un bref regain de vie de 3,2 % la veille. L'indice se retrouve à 64 % de son sommet du 10 mars 2000. Le Standard & Poor's 500 a fléchi de 2,42 %, à 1142,62, pour se retrouver à 26,4 % de son sommet du 24 mars 2000.

À Toronto, le TSE 300 a recu-

lé de 1,95 %, à 7756,50, le laissant à près de 32 % de son sommet de septembre 2000. Seuls les indices des mines et métaux (+ 0,8 %) et des pétrolières (+ 1,15 %) sont parvenus à terminer la journée à la hausse.

À Toronto, les titres technologiques ont été victimes de la mauvaise humeur des marchés.

Le taux des Fed Funds est le taux d'intérêt auquel les banques américaines prêtent pour leurs échanges de capitaux. La Fed, ou l'équivalent de la Banque du Canada, peut agir sur ce taux en fixant le taux des Fed Funds qu'elle prête à ces banques.

Le taux des Fed Funds est maintenant de 5 %. La Fed a baissé ses taux de trois tranches de 50 points de base depuis le début de l'année. « Le marché réclamait une baisse de 75 points de base.

« À court terme, cette déception a causé le repli boursier. À moyen terme, cela ne change rien : les taux baisseront davantage dans les prochains mois », pense Vincent Delisle, stratège chez Valeurs mobilières Desjardins.

Sherry Cooper, économiste en chef chez BMO Nesbitt Burns, soutient que l'attente d'une baisse de 75 points de base était trop forte étant donné le ton plutôt optimiste adopté par Alan Greenspan, le président de la Fed, dans son récent témoignage devant le Congrès.

« La Fed n'a pas encore fini sa manœuvre d'assouplissement, en tout cas pas complètement. Nous nous attendons à une autre baisse de 50 points de base pendant ou avant la prochaine réunion du 15

mai », soutient M^{me} Cooper. Selon elle, par son geste, la Fed indique qu'elle ne croit pas que l'économie américaine soit en récession. Elle ne panique pas, mais demeure tout de même vigilante.

Des gagnants dans la tourmente

Dans cette tourmente, trois titres ont terminé la journée en hausse, soit ceux de la papetière International Paper (New York, IP, 37,36 \$ US) (+ 3,25 %), de Wal-Mart (New York, WMT, 47,88 \$ US) (+ 1,06 %) et d'Alcoa (New York, AA, 36,28 \$ US) (+ 0,97 %).

Selon Reid Carter, analyste des produits forestiers à la Financière Banque Nationale, les investisseurs surveillent de près les moyens que prennent les producteurs de papier journal pour imposer la hausse de prix de 50 \$ US la tonne annoncée le 1^{er} mars.

Abitibi-Consolidated (Tor., A, 12,25 \$), par exemple, vient d'annoncer un temps d'arrêt totalisant 50 000 tonnes à ses usines de papier journal de Kenora, en Ontario, et de Sheldon, au Texas. Bowater (New York, BOW,

49 \$ US) a aussi annoncé une réduction de 60 000 tonnes et Kruger, une société privée, une baisse de 12 000 tonnes.

« Nous croyons que la hausse du 1^{er} mars va s'appliquer, en dépit d'une baisse prévue de la consommation de 4 à 6 % cette année par rapport à 2000. Le cycle de fermeté du prix actuel se poursuivra plus longtemps que ce que les investisseurs présument dans leurs prévisions de bénéfice », dit M. Carter.

À Toronto, les titres technologiques ont été encore les grandes victimes de la mauvaise humeur des marchés. Celestica (Tor., CLS, 48,35 \$) a reculé de 18,4 %. Research in Motion (Tor., RIM, 38,6 \$) de 17 % et Nortel Networks (Tor., NT, 26 \$) de 6,64 %. Exfo Electro-Optical (Tor., EXF, 39,25 \$) a brisé le cycle en montant de 6,95 %.

Ed Yardeni, stratège en chef de l'investissement chez Deutsche Banc Alex. Brown, croit que les prévisions de profits pour 2001 et pour 2002 des titres technologiques continueront à diminuer à la lumière des récentes annonces. Il continue à sous-

pondérer ce secteur en faveur de la plupart des autres secteurs. « Une meilleure croissance économique stimulera les profits des secteurs non technologiques. »

Parmi les gagnants torontois, on retrouve Cascades (Tor., CAS, 7,20 \$). Ses produits font meilleure figure face à ceux des mégaconcurrents américains, en raison de la faiblesse de la devise canadienne qui est venue près de briser un plancher historique.

L'annonce d'une réduction de production de 1 M de barils par jour fait également ressortir plusieurs gagnants parmi les pétrolières.

Le producteur de pétrole et de gaz naturel Gulf Canada Resources (Tor., GOU, 8,72 \$) s'est apprécié de 6,08 %, portant sa progression depuis un an à 77 %.

Alcan (Tor., AL, 57,50 \$) profite quant à elle de l'annonce d'une autre réduction de production de 70 000 tonnes d'aluminium par année de son concurrent Alcoa à son usine de l'État de Washington. Toutefois, Alcoa repart une unité de production de 25 000 tonnes à son usine de l'Indiana. ■

Transactions boursières de la semaine se terminant le 16 mars 2001

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1565		3431	
Titres en hausse	427	27	867	25
Titres en baisse	970	62	2488	73
Titres inchangés	168	11	76	02
Hauts 52 semaines	130	-	239	-
Bas 52 semaines	244	-	205	-

TABEAU : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	01-03-16	en 1 semaine	Cours/bén.		
Bourse de Toronto					
TSE 300	7752,21	-383,30	2,24	11401,97	7683,43
TSE 200	476,55	-18,47	59,06	551,66	459,14
TSE 100	471,75	-324,05	18,51	717,25	466,75
S & P /TSE 60	452,48	-22,22	n.d.	698,58	446,69
TSE 35	510,85	-35,69	15,54	610,98	458,13
Mines et métaux	3985,50	-301,38	31,00	4394,18	3206,56
Or et métaux précieux	4180,73	-419,03	n.d.	4781,36	3469,45
Pétrole et gaz	8459,85	-694,18	11,60	9330,38	5713,56
Pâtes et papiers	4754,66	-56,97	9,54	6034,90	3931,95
Produits de consommation	15514,18	-941,70	47,28	18632,39	13558,08
Prod. industriels	5154,23	-274,67	n.d.	15585,33	4905,86
Immeubles et construction	2315,31	-62,54	12,51	2379,52	1861,09
Transport + Envir.	5386,24	-304,54	13,91	5859,90	4574,41
Pipelines	6342,88	137,47	13,66	6430,77	3910,76
Services publics	13848,88	-827,27	8,14	17956,68	13089,85
Comm. & médias	16763,41	-548,86	14,43	21842,46	16763,41
Commerce	5671,88	-46,12	20,61	5814,64	4442,46
Serv. financiers	10229,50	-322,30	14,08	11334,67	7218,86
Conglomérats	12626,22	-827,51	10,11	13869,19	8021,35
Biotechnologie	2468,17	-191,77	67,37	3254,95	2235,04
Canadian Venture Exchange					
CDNX	3036,18	-98,32	n.d.	4526,06	2668,43
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	9823,41	-821,21	19,80	11750,28	9654,64
DJ, transport	2631,37	-310,80	11,60	3113,99	2260,78
DJ, services publics	368,46	-20,66	20,60	412,16	272,37
DJ, 65 actions	2993,92	-252,46	n.d.	3323,19	2743,01
DJ, Internet, composé	70,07	-40,20	n.d.	506,84	70,07
NYSE, composé	587,67	-41,32	n.d.	681,19	575,01
Amex	869,54	-61,81	n.d.	1043,46	830,05
S & P 500	1150,53	-82,89	22,62	1552,87	1150,53
NASDAQ	1890,91	-161,87	n.d.	5132,52	1890,91
Bourses (international)					
Francofort (Dax)	5734,49	-7,57	n.d.	8064,97	5734,49
Hong Kong (H.S.)	13522,04	-4,74	n.d.	18301,69	13521,11
Londres (F.T.100)	5562,80	-5,99	n.d.	6930,20	5562,80
Mexique (IPC)	5878,57	-6,26	n.d.	8319,67	5231,85
Paris (CAC)	5104,77	-4,92	n.d.	6856,76	5104,77
Tokyo (Nikkei 225)	12232,98	-3,13	n.d.	20833,21	12232,98
Eur., Australasia, Ext.-Orient	912,50	-39,60	n.d.	1136,20	912,50
Dollar canadien					
	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1999-2000	
	01-03-16	01-03-09	01-03-02	Haut Bas	
New York en \$ US	63,75	64,73	64,74	69,51	63,31



IMAGINEZ TOUT CE QU'ILS DONNERAIENT POUR NE PLUS QU'ON LÈVE LA MAIN SUR EUX.

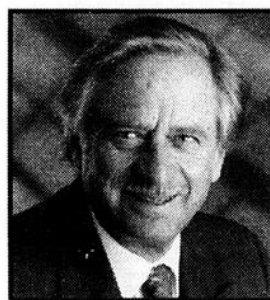


FONDATION MARIE-VINCENT

WWW.MARIE-VINCENT.ORG
1 888 561-2433

LES ENTRE-VUES DU RÉSEAU HEC

La relève au Québec
Comment les entreprises québécoises préparent-elles leur plan de succession ?



Philippe de Gaspé Beaubien
Coprésident
Fondation des Familles en Affaires



Louise St-Cyr
Professeure agrégée
École des HEC

Le mercredi

11 AVRIL 2001 DE 7h 15 À 9h DU MATIN

Club Saint-James, 1145 av. Union à Montréal

Coût du billet : 30\$ membre du Réseau HEC
40\$ non-membre

Renseignements et réservations : (514) 340-6027

En collaboration avec



VOUS SEREZ PLUS À L'AISE



Notre science... l'assurance, notre art... le service

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			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	00	%	\$	\$/bén.	
n110.00	96.95	CPL 10.5db		103.00	102.00	103.00	+1.00	10				10.95	8.50	CominarUn	CJF	10.25	10.10	10.20		958	104	1.03	99	94.50	86.00	Dfsc4.75%		88.00	88.00	88.00	+0.60	3	54			440	145	*ExticareA		4.25	3.87	4.25	+0.10	5154		-0.81
n108.00	99.00	CPL dbA		103.50	100.50	101.00	-1.50	17				22.75	17.25	Cominco	CI	26.70	24.00	24.17	-1.93	13992	1.2	1.99	12.1	2.75	1.18	*Comdmin	CD	2.33	1.90	2.30	+0.10	10838				24.50	18.25	Exticare2pf		23.00	23.00	23.00		26	5.8	
23.95	21.10	CRS 2 un	CWO	23.89	23.30	23.89	-0.01	76				2.75	1.88	Comdmin	CD	2.33	1.90	2.30	+0.10	10838				2.15	0.65	*Domana	DOM	1.30	1.00	1.25	+0.08	170				25.00	14.00	Exticare3pf		25.50	23.50	25.00		nt	4.0	
25.00	24.30	CRS 3 un	CTS	22.00	26.25	26.25	-0.75	375				0.50	0.04	Comdmin	CD	0.15	0.08	0.10	-0.06	1961				750	2.75	*DomcoTrk	DOC	3.75	3.50	3.58	-0.10	2745	4.2	0.59	6.1	24.00	14.50	Exticare4pf		23.50	23.00	23.00		10	5.9	
5.00	2.00	CRS RobotROB		2.94	2.60	2.70	-0.25	211				1.25	0.90	Comminc	CJC	0.75	0.65	0.75	+0.05	441				n 0.74	0.63	*DomcoTrk	DOC	0.74	0.63	0.70	+0.02	1243				19.00	14.00	Exticare1		18.50	18.00	19.00		nt	76	
6.65	2.30	CRI Wrss	CSY	2.82	2.50	2.60	-0.15	986				4.80	1.39	Comstat	CMT	4.50	4.10	4.30	-0.20	13334				1.85	990	*Domtar	DTC	14.34	13.50	13.72	-0.63	16925	1.0	1.89	9.2	n 795	2.05	Erenet	EZE	2.40	2.19	2.30	-0.05	1170		-0.19
1.41	0.80	Cyberp	CX	1.87	1.41	1.85	+0.14	432				2.90	1.55	Comstat	CSR	2.60	2.35	2.50	-0.20	95	124	0.19	13.2	28.00	25.65	*DomtarApf		22.00	22.00	22.00	-0.25	1	8.3			n 2.25	0.01	Erenet	wt	0.50	0.01	0.01		nt	2.0	
9.65	5.00	*CableSatis	CSQ	6.65	6.00	6.50	-0.12	2948				6.65	3.90	Concor	CNG	6.30	6.00	6.05	-0.20	479				23.75	18.10	*DomtarBpf		23.25	22.50	23.00		6.0	5.8			10.25	7.75	FPI	FPL	9.20	9.00	9.00	+0.10	345	2.0	0.90
14.75	2.50	CableTel	TTV	3.50	2.90	3.50	-0.15	199				1.20	0.65	ConcorPac	CNP	0.78	0.71	0.73	-0.05	193				34.50	12.25	*Dorela	DII	22.00	25.00	22.00	+2.00	54				42.50	23.50	*FahnstckAFFH		42.50	38.95	42.50	+3.25	211	1.3	u3.38
0.23	0.06	Caldera	CDR	0.10	0.09	0.09	-0.02	849				0.70	0.01	ConorPac	CPA	0.03	0.03	0.03		726				33.35	17.75	*DorelaB		27.85	24.80	27.35	+0.55	852				289.00	150.00	*FairfaxFinFFH		239.50	185.00	208.00	-29.00	2470		90.22.1
4.50	1.41	*CaldwellACWL		1.65	1.51	1.60		6540	13.1	0.19	8.3	0.80	0.34	ConorPac	CPE	0.67	0.65	0.66		2552				16.50	12.75	*Dover	DVI	13.50	12.75	13.00	-0.50	558	4.6	0.66	19.7	0.55	0.20	Fairfield	FFD	0.35	0.25	0.24		nt	-0.10	
0.27	0.04	Caledonia	CAL	0.07	0.06	0.06		1564				0.80	0.34	ConorPac	CPE	0.67	0.65	0.66		2552				In 7340	4785	*DofadA	DUF	51.00	47.85	47.85	-1.25	2727	0.5			a 1.10	0.08	Farstar	FFR	0.10	0.09	0.09	-0.02	90		
9.95	2.55	*CaliNet	CTY	3.55	3.31	3.40	-0.10	632				1.60	0.50	*ConorPac	CPA	0.90	0.90	0.90	+1.00	30				5.90	2.45	*Draiv	DAX	3.22	2.81	2.81	-0.30	871				25.10	15.55	Falcnbrdg	FL	18.50	16.60	16.60	-0.90	17318	24	2.01
8.75	0.80	CallNet	CN	1.09	0.95	0.98	-0.05	1063				1.60	0.50	*ConorPac	CPA	0.90	0.90	0.90	+1.00	30				5.10	1.75	*Drayton	DWA	5.00	4.95	4.96	-0.01	899	71			23.80	20.25	Flnbrg	FP	23.20	22.85	22.85	-0.35	33	6.4	
4.50	1.41	*CallNetB		0.80	0.52	0.52	-0.28	7580				0.95	0.50	*ConorPac	CPA	1.20	0.60	0.95		nt				n 1.90	1.50	*Draiv	DWA	1.68	1.58	1.60		931				15.50	3.70	Fantom	FTM	3.00	6.25	5.00	-0.25	40	2.3	-0.90
1.40	0.36	Cambior	CBJ	0.53	0.49	0.50	+0.01	8953				0.95	0.50	*ConorPac	CPA	1.20	0.60	0.95		nt				n 1.90	1.50	*Draiv	DWA	1.68	1.58	1.60		931				1.00	0.50	Farallon	FAN	0.85	0.70	0.75	-0.09	816		u-0.05
4.50	2.00	Camco	COC	3.35	3.10	3.10		105	4.5	0.70	44	4.75	1.50	*Commerc	CMC	4.24	3.50	3.50	-0.60	16				n 0.35	0.20	*Draiv	DWA	0.25	0.22	0.25		88				6.70	5.20	FidPtn93	FIP	6.89	5.90	6.49	+0.04	33	3.76	2.51
31.45	14.50	Camco	COO	31.00	28.50	30.00	-0.85	6981	1.7	-1.57		0.90	0.25	*Comptys	COP	0.29	0.28	0.28	-0.05	721				2.75	1.51	*DrugRty	DRY	2.05	1.90	1.93	-0.14	778				8.10	6.50	FidPtn94	FYP	7.10	7.10	7.10		13	39.1	2.94
c 4.00	0.35	CampBIRs	COH	1.05	0.88	0.88	-0.12	205				3.20	0.80	*CnsmPrg	CNC	1.05	1.01	1.05	-0.30	33				20.00	13.10	*DrugRty	DRY	18.25	15.40	16.80	-0.25	863				13.00	10.00	FidPtn95	FYP	12.00	12.00	12.00		5	33.1	3.69
2.30	1.25	CanVec	CV	2.10	2.01	2.10	+0.10	202				0.77	0.36	*OnHome	CHT	0.59	0.52	0.52		407				1.85	0.75	*Dundee	DPM	8.75	7.50	7.50	-0.65	496				15.00	9.75	FidPtn96	FZP	11.25	11.10	11.10		27	36.4	3.85
51.50	26.75	CanBncA	XON	44.00	42.00	42.61	-2.64	35	0.8			16.50	11.50	*Contras	ACS	11.75	11.75	11.75		12				1.25	0.25	*Dundee	DPM	0.70	0.60	0.65	+0.07	61				20.50	12.35	FidDesrdnFID		19.92	19.92	19.92	-0.09	2	6.6	
26.25	24.00	CanBncP		25.90	25.80	25.80	+0.04	45	5.3			2.39	0.70	*CoryB	COB	1.44	1.30	1.35	-0.05	2384				1.63	1.00	*DundeeRly	D	1.45	1.32	1.40		3181				14.00	8.00	FinModels	FCM	8.00	8.00	8.00		110		-0.04
12.95	8.55	CdaBread	CBY	12.66	11.25	12.40	+0.80	2850	1.9	0.37	33.5	76.25	44.50	*CoryB	COB	51.75	49.65	51.75	+2.05	98	3.9	3.08	16.8	9.00	7.25	*Dundee	DPM	7.80	7.80	7.80		70				n 28.00	24.75	FidPtn97	STR	22.90	26.00	26.00	-1.00	141	3.2	
45.00	20.80	CdaBread	CBY	43.30	41.10	43.00	-0.25	6087	1.1	2.40	129	53.00	44.10	*CoryB	COB	48.00	47.00	47.50	-0.50	51	4.2	3.08	15.3	1.30	0.75	*Dundee	DPM	1.10	1.00	1.00	-0.10	225				n 25.10	23.85	FidPtn98	FTT	25.05	24.75	24.80	+0.05	103	7.1	
12.50	4.90	CdaBread	CBY	8.00	6.50	8.00	+0.01	33				8.50	4.10	*CoryB	COB	6.00	4.10	4.25	-0.50	1323	0.9	-0.04		1.50	0.30	*Dundee	DPM	0.50	0.50	0.50		1.6	2.90	184		15.00	9.85	FidPtn99	FTT	15.05	14.35	14.90	+0.40	9230	1.3	0.95
In 12.70	8.00	Cda 3000	CCO	8.84	8.00	8.10	+0.70	848				20.90	2.20	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801	u-0.80			2.20	0.38	*Dylex	DNA	1.03	0.86	1.00	+0.08	4876				10.00	8.05	FirmCap	FCF	9.75	9.50	9.75	+0.75	69	9.7	
14.00	10.30	Cda 3000	CCO	13.30	12.75	12.75	-0.10	1069	8.2	0.92	13.9	21.00	1.01	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801	u-0.80			n 1.20	0.90	*Dylex	DNA	1.03	0.86	1.00	+0.08	4876				7.00	4.41	IstAsia	IAI	6.20	5.95	5.95	-0.25	73	8.7	0.35
7.00	2.60	Cda 3000	CCO	6.30	6.00	6.00	-0.30	105				3.55	0.77	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801	u-0.80			3.00	1.50	*Dylex	DNA	1.03	0.86	1.00	+0.08	4876				8.75	6.65	IstAustP	FAP	8.00	7.81	7.88	-0.37	2669	10.7	0.70
4.58	1.71	Cda 3000	CCO	3.35	2.97	3.18	-0.12	8259				1.88	0.60	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801	u-0.80			n 2.00	0.90	*Dylex	DNA	1.03	0.86	1.00	+0.08	4876				1.01	0.11	IstAustW	FAW	0.05	0.01	0.01	-0.02	170		-0.21
n 32.25	26.00	Cda 3000	CCO	33.50	31.30	33.00	-0.20	176				1.88	0.60	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801	u-0.80			1.88	0.60	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801				2.35	0.40	IstCalg	FCC	0.55	0.45	0.48	-0.02	1570		-0.21
n 16.10	15.00	Cda 3000	CCO	15.75	15.00	15.75	+0.35	131	5.6			1.88	0.60	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801	u-0.80			1.88	0.60	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801				0.17	0.03	IstDyndy	FDY	0.05	0.04	0.05	-0.01	916		u-0.07
n 16.10	15.00	Cda 3000	CCO	15.75	15.00	15.75	+0.35	131	5.6			1.88	0.60	*Cort	COR	3.39	2.95	3.23	-0.07	5801																										

Table of stock market data with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. %, Bén. Cours \$/bén., and various stock symbols like HarrowstnARW, HartStore HIS, etc.

Table of stock market data (continued) with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. %, Bén. Cours \$/bén., and various stock symbols like XIU, XIC, XGV, etc.

Table of stock market data (continued) with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. %, Bén. Cours \$/bén., and various stock symbols like MXA, MKP, MCM, etc.

Table of stock market data (continued) with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. %, Bén. Cours \$/bén., and various stock symbols like MCV, MDT, MSF, etc.

Table of stock market data (continued) with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. %, Bén. Cours \$/bén., and various stock symbols like NDI, NIT, NS, etc.

Advertisement for Charles Schwab with the headline 'Une souplesse imbattable' and text describing Schwab Canada's services and contact information.

Table of stock market data (continued) with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. %, Bén. Cours \$/bén., and various stock symbols like NCE, NCF, NCH, etc.

Table of stock market data with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Bén, Cours, and various stock symbols like Q/R, S/T, W/X, and Y/Z.

C comme dans
Choix
Le nouveau Fonds indice i60C

- Les mêmes sociétés de premier ordre que le Fonds i60
• Le même faible ratio de frais de gestion à 0,17%
• La pondération des sociétés est plafonnée à 10%*

vous conseiller / iunits.com / 1-877-go iunit

Units
BARCLAYS GLOBAL INVESTORS

Des commissions, dépenses et frais de gestion peuvent être associés au placement dans le fonds iUnits indice plafonné S&P®/TSE™ 60 (TSE:XIC). Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Les fonds ne sont pas assés, leur valeur fluctue fréquemment, et les rendements antérieurs ne sont pas garants des rendements à venir. *En fonction de l'indice plafonné S&P/TSE 60.

Table of stock market data with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Bén, Cours, and various stock symbols like S/T, W/X, and Y/Z.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

bourse de New York

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Advertisement for Keplersecor Corporation, featuring the text 'Pour tirer un rendement de 25 % par mois de votre portefeuille fiez-vous à nos conseils.' and the company logo.

Analyse senior : Dominic Th. Laforest, M.B.A.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$ /ben., Cours \$ /ben.

Main stock market table with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price/percentage metrics. Includes sections for S/Z and A/G.

nasdaq

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC./ THE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE 16 MARS 2001

nasdaq table with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price/percentage metrics. Includes sections for A/G, H/P, and Q/Z.

TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS

Advertisement for Lotissement Québec inc. featuring the website www.lotsqueb.com and contact information (450) 346-8075. Includes text about a national real estate salon.

TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS TERRAINS

Continuation of the stock market table from the previous section, listing various companies and their market data.

La conjoncture pourrait nuire aux ventes de San Francisco

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

Les Boutiques San Francisco (Tor., SFB, 4,60 \$) viennent de clôturer un exercice financier record, mais le président et chef de la direction, Paul Delage Roberge, indique que le ralentissement de l'économie canadienne pourrait nuire aux prochains résultats trimestriels.

Pour l'exercice annuel terminé le 3 février, San Francisco a vu croître ses ventes de 6,9 %, pour atteindre un sommet historique de 241,9 M\$. Le bénéfice net s'élève à 6,5 M\$, ou 0,53 \$ par action, soit une hausse de 15,4 %. Il est à noter que le présent exercice comporte 53 semaines d'exploitation comparative à 52 semaines pour l'exercice terminé en 2000.

Les ventes du quatrième trimestre ont connu une croissance plus faible. Elles s'établissent à 71,1 M\$, soit une augmentation de 1,5 %. Le bénéfice net a augmenté de 10,6 %, comparativement à la période correspondante de 2000. Il totalise 3,1 M\$, ou 0,25 \$ par action.

M. Roberge s'est dit satisfait des résultats. Il a toutefois précisé que les ventes ont pro-

gressé plus lentement que prévu au cours du quatrième trimestre, en raison d'un ralentissement de la consommation.

San Francisco procédera à l'ouverture d'un magasin *Les Ailes de la Mode* à Ottawa, en août 2001, et à Montréal, en août 2002.

Au cours de l'exercice, la société a investi près de 15 M\$ pour son expansion, dont 10 M\$ directement dans

son réseau de boutiques et 3 M\$ pour un nouveau centre de distribution. La société a

procédé à l'ouverture de 13 boutiques et a rénové ou agrandi 11 autres sites. ■

Deux sociétés se confessent

Industries Leader (Tor., LED, 0,29 \$) et **Groupe Royal Technologies** (Tor., RYG, 23 \$) ont ajouté leurs noms à la liste grandissante des sociétés reconnaissant qu'elles ne pourront pas atteindre les bénéfices attendus.

En raison d'un fléchissement inattendu de 9,2 % de ses ventes au cours du quatrième trimestre, les dirigeants de Leader prévoient des résultats « décevants » pour 2000.

La société de Boucherville prévoit réaliser une perte avant impôts de près de 5,5 M\$ au cours du quatrième trimestre. L'exercice annuel se solderait par une perte avant impôts de 7 M\$.

Leader admet qu'elle n'est pas en mesure de respecter certains ratios financiers ainsi que certaines clauses exigées

par ses prêteurs. Elle envisage divers scénarios de refinancement et de réorganisation.

De son côté, le fabricant de produits de rénovation et de construction à base de polymère, Royal Technologies, estime que le ralentissement de l'économie et les frais liés à son expansion nuiront à sa rentabilité.

Les dirigeants prévoient que la croissance des ventes d'un peu plus de 10 % amènera une réduction de la rentabilité.

Au cours de son second trimestre, le bénéfice par action devrait se situer entre 0,18 \$ et 0,23 \$. Le consensus des analystes s'élève à 0,27 \$.

La société révisé ses prévisions annuelles. Le bénéfice par action de l'exercice devrait totaliser entre 1,60 \$ et 1,75 \$, par rapport à une prévision initiale de 1,75 \$ à 1,90 \$. (DR) ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
DiagnoCure	27 mars	11 h 00	Hôtel Omni, Montréal
Quincaillerie Richelieu	27 mars	10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Virtual Prototypes	27 mars	11 h 30	Hôtel Omni, Montréal
Biochem Pharma	29 mars	09 h 00	Musée des Beaux-Arts, Montréal
Cryocath	29 mars	16 h 30	Ritz-Carlton, Montréal
Investissements Biocapital	29 mars	16 h 30	Hôtel Omni, Montréal
Logibec Groupe Informatique	29 mars	13 h 30	Delta Centre-Ville, Montréal
Amisco	03 avril	11 h 30	Reine Élisabeth, Montréal
Quebecor World	04 avril	10 h 00	Hôtel Windsor, Montréal
Banque Laurentienne du Canada	12 avril	09 h 00	Centre Pierre-Péladeau, Montréal
Solutions Mindready	18 avril	11 h 00	Hôtel Omni, Montréal
Ressources Arena Gold	19 avril	10 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir les renseignements par télécopieur un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Les devises Le 16 mars 2001, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	5,0862	Jamaïque	Dollar	29,0623
Afrique française	Franc CFA	465,3800	Japon	Yen	78,1600
Allemagne	Mark	1,3876	Liban	Livre	967,2000
Antilles anglaises	Dollar	1,7246	Maroc	Dirham	6,9341
Argentine	Peso	0,6387	Mexique	Nuevo peso	6,1200
Australie	Dollar	1,2719	Nicaragua	Gold Cordoba	8,2400
Autriche	Schilling	9,7600	Norvège	Couronne	5,7606
Bahamas	Dollar	0,6387	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,5150
Barbade	Dollar	1,2775	Pakistan	Roupie	38,4500
Belgique	Franc	28,6200	Pays-Bas	Florin	1,5635
Bermudes	Dollar	0,6387	Pérou	Newsol	2,2463
Brésil	Real	1,3573	Philippines	Peso	30,6900
Chili	Peso	376,7600	Pologne	Zloty	2,6444
Chine	Renminbi	5,2869	Porto-Rico	Dollar	0,6387
Colombie	Peso	1444,1700	Portugal	Escudo	142,2300
Cuba	Peso	0,6387	Rép. dominicaine	Peso	10,0000
Danemark	Couronne	5,2947	Rép. tchèque	Koruna	23,6650
Egypte	Livre	2,4776	Roumanie	Leu	17 358,5207
Espagne	Peseta	118,0500	Royaume-Uni	Sterling	0,4467
États-Unis	Dollar	0,6387	Russie	Rouble	18,3016
Finlande	Mark	4,2183	Singapour	Dollar	1,1283
France	Franc	4,6538	Slovaquie	Koruna	29,8600
Grèce	Drachme	241,7500	Sri Lanka	Roupie	54,1800
Haiti	Gourde	15,3296	Suède	Couronne	6,4851
Hong Kong	Dollar	4,9813	Suisse	Franc	1,0889
Inde	Roupie	29,8160	Tunisie	Dinar	0,8787
Iran	Rial	1119,3800	Turquie	Lire	587 634,1300
Israël	New shequel	2,6348	Union européenne	Euro	0,70,95
Italie	Lire	1373,7200	Venezuela	Bolivar	450,2400

CES DONNÉES ONT ÉTÉ FOURNIES PAR LA BANQUE NATIONALE

Les États-Unis profitent à Uni-Sélect

Uni-Sélect (Tor., UNS, 11,05 \$) a bénéficié de sa stratégie d'expansion aux États-Unis en générant des ventes additionnelles importantes, a indiqué la direction de l'entreprise de Boucherville. Le secteur des poids lourds a toutefois été frappé par la hausse des prix de l'énergie.

Le chiffre d'affaires pour l'exercice annuel terminé en décembre 2000 affiche une croissance de 9,5 % et s'élève à 580,2 M\$. C'est la neuvième hausse consécutive des revenus depuis 1991. La progression du chiffre d'affaires est largement attribuable à la croissance de 88 % des ventes réalisées aux États-Unis.

Le bénéfice net s'élève à 17,3 M\$, ou 0,95 \$ par action, comparativement à 19,4 M\$, ou 1,05 \$ par action, pour l'année précédente.

Au cours du second trimestre de 2000, Uni-Sélect avait inscrit des frais de rationalisation de 1,4 M\$ liés à la fermeture de 10 des magasins du groupe des poids lourds. Au cours de l'exercice, le rendement de l'avoire des actionnaires a atteint 15,2 %, comparativement à 18,7 % en 1999.

Les fonds autogénérés ont totalisé 23,5 M\$, ou 1,29 \$ par action. Ils s'élevaient à 23,2 M\$, ou 1,26 \$ par action, il y a un an. (DR) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	0,94 \$ CA par part	13-03-01
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,12 \$ CA par part	14-03-01
BDC-Billets Internet - niveau du panier	4,93 \$US par part	28-02-01

SOURCE : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	23-02-01	09-03-01	02-03-01	03-03-01
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	9,62	12,232	12,106	12,454
Barreau du Québec				
•Équilibré	0,57	12,058	11,975	14,376
•Obligations	7,93	10,661	10,618	10,254
•Actions	-0,06	11,712	11,535	12,373
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	5,68	11,694	11,547	12,998
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	-1,82	15,434	15,322	17,135
•Fonds CORMEL Action	n.d.	6,955	6,896	n.d.
Maitres-mécaniciens				
en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	4,35	12,476	12,337	13,853
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Omnibus	2,11	19,954	19,794	22,248
•Fonds de placement	-3,10	20,003	19,816	24,097
•Marché monétaire	5,34	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,52	9,494	9,498	9,167
•Obligations canadiennes	n.d.	10,019	10,012	n.d.
•Actions canadiennes	1,28	16,605	16,319	18,071
•Actions internationales	-14,54	9,391	9,498	11,557
•Équilibré	-1,00	11,137	11,101	12,751
Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	0,92	52,098	51,614	59,878
•Obligations	8,45	13,605	13,538	13,101
•Actions	6,00	12,819	12,616	12,948
Ingénieurs du Québec-Férique	30-06-00	19-03-01	12-03-01	15-12-01
•Revenu à court terme	4,80	34,584	34,555	34,462
•Obligations	2,80	37,242	37,139	37,214
•Actions	26,50	44,578	44,816	43,730
•Équilibré	11,90	42,657	43,041	46,301
•International	11,40	8,008	8,212	10,236
•Américain	6,50	11,812	44,770	14,629
•Croissance	27,10	12,044	12,176	11,672
Professionnels du Québec	31-01-01	19-03-01	12-03-01	31-01-01
Fonds de retraite				
•Équilibré	10,60	12,338	12,373	12,069
•Actions asiatiques	-18,30	11,956	12,102	16,968
•Actions canadiennes	22,90	20,514	20,644	21,193
•Actions européennes	2,70	10,428	11,038	11,361
•Obligations	12,20	11,405	11,361	10,521
•Court terme	5,80	9,538	9,524	9,502
•International- actions	-1,90	13,065	13,361	14,833
•Croissance et revenus	8,40	11,011	11,055	10,962
•Mondial diversifié	5,50	9,582	9,647	10,127
•Indiciel américain	n.d.	8,496	8,432	n.d.

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette 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.

SOURCE : LES AFFAIRES



Gagnez une Mercedes

SLK230 2001

Valeur de 65 000 \$
ou
50 000 \$ comptant

Procurez-vous des billets
maintenant !

1-877-873-2433 ou
www.terresansfrontieres.ca

Tirage 26 avril 2001

2e et 3e prix ensembles de cinéma maison
d'une valeur de 5 000\$ chacun
seulement 3 000 billets à 100\$ le billet

Les profits seront versés à
TERRE SANS FRONTIÈRES

RACJ 401660

Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 42		Détériorations : 22		Période		Date	
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		mois	terminée le
	000 \$ par action				(000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
AltaRex	(5 400)	(4 403)	(0,29)	(0,32)	82	115	3 m.	31-Déc-00
Anadime Corp.	(17 724)	(24 018)	(1,08)	(2,32)	390	688	12 m.	31-Déc-00
Anthem Properties	(2 141)	(1 181)	(0,14)	(0,09)	13 236	8 974	12 m.	31-Déc-00
Apex Corporation	8 688	4 569	2,06	0,62	36 030	41 618	12 m.	31-Déc-00
Assante	5 855	5 711	0,29	0,28	103 851	95 061	9 m.	31-Jan-01
	(483)	(18)	(0,01)	0,00	100 673	89 012	3 m.	31-Déc-00
	(15 066)	1 293	(0,21)	0,02	403 640	317 118	12 m.	31-Déc-00
Baytex Energy	4 309	4 904	0,08	0,14	74 909	39 432	3 m.	31-Déc-00
	43 788	14 128	1,00	0,39	286 226	120 087	12 m.	31-Déc-00
Best Pacific Resources	1 961	754	0,10	0,04	20 355	16 637	12 m.	31-Déc-00
Bird Construction	7 907	7 625	42,03	40,52	360 501	341 401	12 m.	31-Déc-00
Black Hawk Mining ¹	216	(10 184)	0,00	(0,08)	5 786	7 583	3 m.	31-Déc-00
	2 413	(12 355)	0,02	(0,10)	27 485	31 734	12 m.	31-Déc-00
Boliden ¹	(407 501)	(9 895)	(1,87)	(0,11)	320 601	280 820	3 m.	31-Déc-00
	(655 557)	(68 215)	(3,45)	(0,68)	1 155 599	1 031 004	12 m.	31-Déc-00
Bombardier	348 000	254 100	0,25	0,18	5 554 200	4 403 900	3 m.	31-Jan-01
	975 400	718 800	0,69	0,50	16 100 600	13 618 500	12 m.	31-Jan-01
BrandEra.com	(502)	(1 129)	(0,01)	(0,04)	2 785	79	3 m.	31-Jan-01
	(2 548)	(1 939)	(0,07)	(0,07)	3 966	104	6 m.	31-Jan-01
BW Technologies	624	226	0,11	0,04	7 212	5 071	3 m.	31-Déc-00
	1 332	214	0,24	0,04	18 706	12 145	9 m.	31-Déc-00
BXL Energy	3 514	532	0,14	0,02	10 349	2 434	3 m.	31-Déc-00
	8 516	1 014	0,34	0,04	28 317	6 870	12 m.	31-Déc-00
Cabletel Communications	514	211	0,07	0,03	21 975	15 011	3 m.	31-Déc-00
	933	567	0,13	0,09	74 493	54 445	12 m.	31-Déc-00
Canada 3000	(903)	(2 445)	(0,05)	(0,20)	230 661	174 900	3 m.	31-Jan-01
	11 992	5 681	0,67	0,40	633 664	529 985	9 m.	31-Jan-01
Canadian Manoir Ind.	2 588	(16)	0,28	0,00	6 033	6 011	3 m.	31-Déc-00
	1 566	(954)	0,17	(0,10)	14 140	14 812	9 m.	31-Déc-00
Canlan Ice Sports	(1 000)	(1 700)	(0,04)	(0,15)	12 000	12 600	3 m.	31-Déc-00
	(4 700)	(7 300)	(0,18)	(0,63)	40 100	39 900	12 m.	31-Déc-00
CBOC Continental	803	(1 111)	0,06	(0,08)	(688)	1 206	12 m.	31-Déc-00
Chai-Na-Ta	(5 900)	(14 500)	(0,41)	(3,21)	400	1 900	3 m.	31-Déc-00
	4 400	(18 200)	0,41	(4,09)	12 200	16 200	12 m.	31-Déc-00
CHC Helicopter Corp.	14 043	(1 800)	0,78	(0,12)	131 635	155 784	3 m.	31-Jan-01
	25 235	18 020	1,44	1,06	457 502	389 056	9 m.	31-Jan-01
Cinram	(34 900)	(7 000)	(0,63)	(0,12)	245 700	220 500	3 m.	31-Déc-00
	(28 100)	19 300	(0,51)	0,33	652 300	645 500	12 m.	31-Déc-00
Claude Resources	(49 855)	928	(1,27)	0,03	829	1 035	3 m.	31-Déc-00
	(48 723)	2 260	(1,25)	0,07	3 307	3 307	12 m.	31-Déc-00
Compton Petroleum	15 285	5 149	0,14	0,06	58 822	28 735	3 m.	31-Déc-00
	40 059	17 088	0,37	0,18	168 681	80 911	12 m.	31-Déc-00
Consolidated Enfield	12 922	8 301	0,92	0,49	1 908	1 972	12 m.	31-Déc-00
Cygnal Technology	386	268	0,03	0,03	36 300	16 200	3 m.	31-Déc-00
	1 294	541	0,11	0,07	101 763	59 881	12 m.	31-Déc-00
Danoil Energy	3 589	1 578	0,16	0,07	19 688	10 224	3 m.	31-Déc-00
	11 462	2 740	0,51	0,12	64 227	31 720	12 m.	31-Déc-00
DataMirror	(735)	109	(0,06)	0,01	16 254	12 586	3 m.	31-Jan-01
	4 708	(1 429)	0,41	(0,14)	56 911	42 174	12 m.	31-Jan-01
Domco Tarkett	7 838	18 388	0,31	0,83	657 297	491 452	12 m.	31-Déc-00
Dundee Realty	15 261	13 177	0,09	0,07	234 049	227 370	9 m.	31-Déc-00
Eldorado Gold ¹	1 106	5 379	0,02	0,07	53 417	63 516	12 m.	31-Déc-00
Gauntlet Energy	1 913	24	0,14	0,01	7 749	3 035	3 m.	31-Déc-00
	3 185	(446)	0,23	(0,05)	19 060	11 015	12 m.	31-Déc-00
Geac Computer	(222 068)	1 393	(3,58)	0,02	218 012	278 317	3 m.	31-Jan-01
	(321 804)	57 084	(5,18)	0,91	634 244	708 173	9 m.	31-Jan-01
Grey Wolf Exploration	2 155	623	0,17	0,05	8 503	4 231	3 m.	31-Déc-00
	3 940	1 347	0,31	0,11	26 009	15 427	12 m.	31-Déc-00
Harrowston	(24 913)	2 726	(0,94)	0,10	151 350	158 316	3 m.	31-Déc-00
	(24 717)	18 142	(0,93)	0,66	591 208	640 588	12 m.	31-Déc-00
Husky Injection Molding	(2 043)	3 433	(0,02)	0,03	167 378	169 504	3 m.	31-Jan-01
	(11 682)	(8 509)	(0,10)	(0,07)	283 692	288 169	6 m.	31-Jan-01
InBusiness Solutions	55	77	n.d.	n.d.	7 413	4 983	3 m.	31-Jan-01
	115	333	n.d.	n.d.	20 824	14 857	9 m.	31-Jan-01
International Properties	(18 769)	5 390	(0,56)	0,16	92 887	103 977	12 m.	31-Oct-00
Interpower Controls	(1 586)	(1 646)	(0,19)	(0,19)	2 061	1 987	3 m.	28-Jan-01
Intl. DataShare	(983)	s.o.	(0,03)	s.o.	3 295	s.o.	7 m.	31-Déc-00
Ionic Energy	5 287	2 028	0,22	0,09	18 350	8 020	3 m.	31-Déc-00
	12 326	5 529	0,51	0,26	49 540	22 948	12 m.	31-Déc-00
KeyWest Energy	2 700	900	0,06	0,02	11 800	3 800	3 m.	31-Déc-00
	6 900	1 900	0,15	0,05	30 600	6 800	12 m.	31-Déc-00
Major Drilling	(12 245)	(1 099)	(1,12)	(0,10)	30 168	23 397	3 m.	31-Jan-01
	(12 283)	(424)	(1,12)	(0,04)	94 926	79 879	9 m.	31-Jan-01
Matco Ravary	(403)	(193)	(0,10)	(0,04)	10 679	11 592	3 m.	31-Jan-01
Maxx Petroleum	2 271	79	0,14	0,00	23 926	16 456	3 m.	31-Déc-00
	8 425	2 321	0,53	0,15	86 652	50 454	12 m.	31-Déc-00
Microtec	(130)	88	(0,01)	0,01	6 574	5 860	3 m.	31-Déc-00
	(220)	575	(0,02)	0,10	24 522	22 825	12 m.	31-Déc-00
Oilco (Gr. pétrolier)	(15)	116	0,00	0,01	160 200	117 200	3 m.	31-Jan-01
	328	139	0,02	0,01	441 000	278 000	9 m.	31-Jan-01
Oncolytics Biotech	(3 613)	(574)	(0,22)	(0,10)	310	0	12 m.	31-Déc-00
Player Petroleum	12 078	1 678	1,43	0,22	22 756	4 543	3 m.	31-Déc-00
	23 532	4 290	2,79	0,56	51 204	14 381	12 m.	31-Déc-00
Polyair Inter Pack	(479)	(296)	(0,07)	(0,04)	23 735	19 126	3 m.	27-Jan-01
Q-Media Services	741	912	0,03	0,09	47 308	22 828	3 m.	31-Jan-01
	1 948	2 424	0,13	0,23	96 808	50 953	6 m.	31-Jan-01
Rainmaker Entertainment	840	(25)	0,08	0,00	6 580	5 827	3 m.	31-Déc-00
	3 203	(8 736)	0,30	(0,79)	24 281	24 492	12 m.	31-Déc-00
Repérage Boomerang	650	264	0,03	0,01	3 481	1 438	3 m.	31-Jan-01
	2 155	477	0,10	0,02	9 679	3 062	9 m.	31-Jan-01
San Francisco (Boutiques)	3 100	2 800	0,25	0,23	71 100	70 000	3 m.	3-Fév-01
	6 500	5 600	0,53	0,46	241 900	226 300	12 m.	3-Fév-01
Saskatchewan Wheat Pool	(18 767)	(14 825)	(0,50)	(0,39)	827 085	887 987	3 m.	31-Jan-01
	(25 507)	(29 281)	(0,68)	(0,78)	1 618 886	1 570 220	6 m.	31-Jan-01
SEMAFO	(942)	(29 580)	(0,01)	(0,82)	1 101	959	12 m.	31-Déc-00
Summit Resources	10 633	2 871	0,33	0,08	47 099	24 176	3 m.	31-Déc-00
	29 852	5 825	0,91	0,17	140 244	85 557	12 m.	31-Déc-00
Tethys Energy	3 919	2 375	0,13	0,08	12 884	7 153	3 m.	31-Déc-00
	10 676	5 732	0,35	0,19	37 987	20 054	12 m.	31-Déc-00
Thunder Energy	3 341	915	0,12	0,04	16 141	5 491	3 m.	31-Déc-00
	10 671	2 437	0,39	0,11	48 604	15 431	12 m.	31-Déc-00
Timminco	(13 591)	(2 794)	(0,55)	(0,11)	28 597	28 011	3 m.	31-Déc-00
	(24 078)	(2 270)	(0,98)	(0,10)	118 164	124 382	12 m.	31-Déc-00
Uni-Sélect	8 001	8 391	0,44	0,45	135 592	130 192	3 m.	31-Déc-00
	17 326	19 364	0,95	1,05	580 184	530 007	12 m.	31-Déc-00
Unibroue	537	1 182	0,08	0,18	21 397	23 439	12 m.	31-Déc-00
United Grain Growers	8 320	(281)	0,48	(0,03)	478 384	489 630	3 m.	31-Jan-01
	3 134	(5 476)	0,15	(0,36)	811 607	833 643	6 m.	31-Jan-01
Velvet Exploration	7 482	2 453	0,19	0,08	37 757	13 247	3 m.	31-Déc-00
	16 024	5 886	0,45	0,21	98 669	32 636	12 m.	31-Déc-00
Wheaton River Minerals	12 305	7 616	0,24	0,19	45 587	33 303	12 m.	31-Déc-00

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1 : en dollars US
2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente n.d. : non disponible s.o. : sans objet

TABLEAU : LES AFFAIRES

Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.	
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-			Spéc.
ACO.X	Atco	X				0,26	CA	0%			19-03-01	31-03-01
CNQ	Canadian Natural Resources	X				0,10	CA	0%			19-03-01	01-04-01
CTRA	Canadian Tire	X				0,10	CA	0%			30-04-01	01-06-01
CP	Canadien Pacifique	X			</							

Régime d'épargne-études ou assurance-vie universelle ?



VOTRE ARGENT

Jean Taillon
votreargent@transcontinental.ca

Mon enfant naîtra sous peu, et je désire constituer pour lui un capital en vue de couvrir le coût éventuel de ses études. Mon conseiller financier me suggère d'investir dans un Régime enregistré d'épargne-études (REEE), mais on m'a aussi parlé d'une assurance-vie universelle. J'aimerais connaître les différences entre les deux produits.

S.G., Loretteville

Le choix d'un produit financier est généralement dicté par deux critères fondamentaux, soit l'objectif que vous poursuivez, de même que les moyens financiers dont vous disposez. Devoir choisir entre un REEE et une assurance-vie universelle pour financer les études de votre enfant implique donc que vous vous interrogiez sur votre situation.

Un REEE vous permettra d'accumuler des fonds à l'abri de l'impôt, mais ces fonds devront servir à assumer des coûts liés à la formation post-secondaire de votre enfant. Ce produit a beaucoup gagné en popularité depuis 1998, en raison notamment de la subvention accordée par le gouvernement fédéral (20 % de la contribution, jusqu'à un maximum de 400 \$ par an). Le régime a également été assoupli puisqu'il est dorénavant possible, sous certaines conditions, de transférer la valeur du fonds dans un REER si l'enfant ne poursuit pas un programme d'études admissible.

De son côté, l'assurance-vie universelle est un produit financier hybride. Il est composé d'une protection d'assurance-vie et d'un compte de placements à l'intérieur duquel les fonds investis croissent à l'abri de l'impôt.

À titre de comparaison, en investissant 2 000 \$ par année dès la naissance de votre enfant, en tenant compte de la subvention fédérale annuelle et en supposant un taux de rendement annuel moyen de 6 % sur les placements, un REEE vous aura permis d'accumuler environ 74 000 \$ au bout de 18 ans. En investissant la même somme pendant la même

période dans une assurance-vie universelle, c'est tout près de 58 000 \$ que vous aurez amassé.

La différence de 16 000 \$ s'explique bien sûr par le coût d'assurance, mais également par la flexibilité inhérente à ce type de produit. Contrairement à un REEE, qui se termine obligatoirement lorsque le régime a 25 ans, les fonds investis pourront demeurer dans la vie universelle aussi longtemps que vous le souhaitez, et vous ne serez aucunement restreint quant à l'utilisation que vous en ferez. Vous conserverez la liberté de céder la police ou

non à votre enfant, au gré des circonstances. Et si votre enfant devait décéder, le capital-décès et les fonds accumulés vous seraient versés libres d'impôt.

En somme, si vous êtes serré dans votre budget, le REEE est assurément l'outil le mieux adapté à votre situation. Mais si vous bénéficiez d'une certaine aisance financière, que vous cotisez chaque année le maximum dans votre REER et qu'il vous reste des placements sur lesquels vous êtes lourdement taxé, l'assurance-vie universelle est une option à considérer sérieusement. ■

Les fonds cotés en Bourse, avantageux mais plus risqués

J'ai trouvé très intéressant votre article du 10 mars sur les fonds cotés en Bourse (FCB). Existe-t-il de tels fonds pour les obligations au Canada ou aux États-Unis ? Où peut-on trouver de l'information à ce sujet ?

D.L. @kpmg

Il n'y a que deux FCB d'obligations : les iG5 et les iG10. Ils sont tous les deux canadiens. Les premiers fonds cotés en Bourse sont d'ailleurs apparus au Canada en 1990 avec la création des TIPS (Toronto Index Participation Shares), alignés sur l'indice TSE 35 d'alors.

Les iG5 et les iG10 visent à reproduire le plus fidèlement possible le rendement des obligations du Canada : le premier sur des titres de 5 ans ; le second sur des titres de 10 ans. Ils font tous deux partie de la famille des iUnits de Barclays Global Investors, la maison qui les produit. Vous trouverez des informations complètes sur www.iunits.com. Le site est en anglais, mais la version française,

sera disponible avant la fin du mois, promet-on.

Ces fonds comportent des frais de gestion nettement inférieurs aux fonds communs d'obligations. Ils se négocient à la Bourse de Toronto comme des actions, sous les symboles suivants : XGV pour les iG5, et XGX pour les iG10. Ils sont donc beaucoup plus liquides que des obligations.

La distribution des intérêts se fait deux fois par an (normalement à la fin de juin et à la fin de décembre) et les gains (ou pertes) de capital sont réalisés une fois par an (généralement en décembre).

Attention : la valeur des iG5 et iG10 varie comme celle d'une obligation, dans le sens inverse des taux d'intérêt. Les taux montent : la valeur du FCB ou de l'obligation baisse ; ils baissent : la valeur du titre monte. Plus la variation des taux est forte et plus les échéances sont éloignées, plus l'impact sur la valeur du titre est important.

Mais les obligations se distinguent des fonds sur un point important : elles ont une échéance,

alors que les fonds n'en ont pas. Avec une obligation, vous êtes assuré de retrouver votre capital à l'échéance. Cette garantie n'existe pas avec un fonds, puisqu'il n'y a pas d'échéance.

Cela est vrai pour les FCB comme pour les fonds communs traditionnels. Ces produits comportent donc un risque que ne présentent pas les obligations que vous pouvez acheter directement de votre courtier. (JT) ■

Faites-moi parvenir vos questions

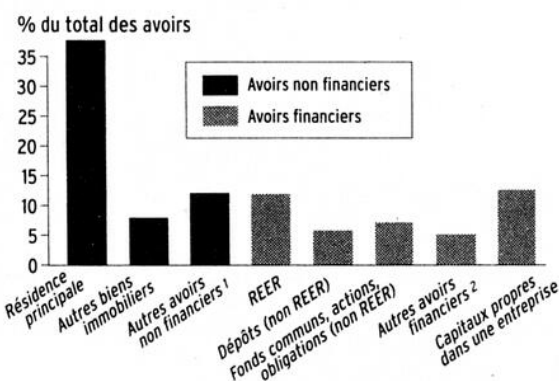
La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à :

Votre argent, Journal Les Affaires
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage

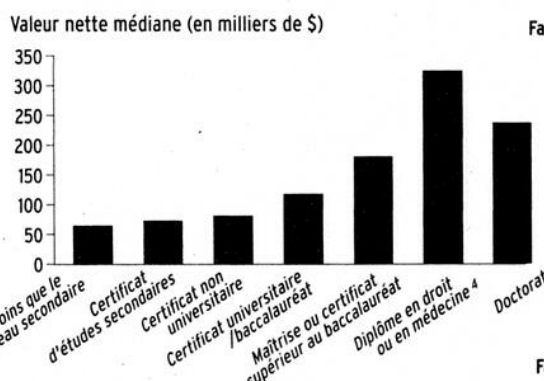
Montréal, Québec H3B 4X9
Courriel : votreargent@transcontinental.ca

Ce que valent les Canadiens

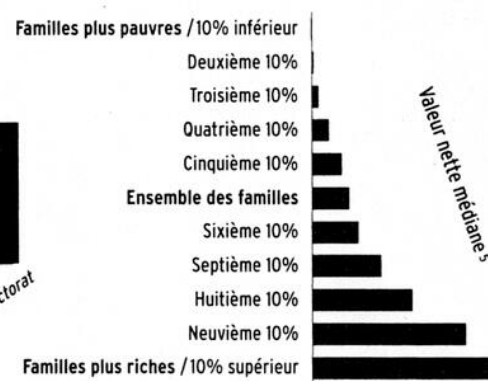
La résidence principale au premier rang



Le niveau de scolarité³ importe beaucoup



Un fossé entre riches et pauvres



1: Comprendent les véhicules 2: Comprendent les autres régimes enregistrés 3: Pour les familles, fait référence au principal soutien économique 4: Comprend également les diplômes en dentisterie, en médecine vétérinaire et en optométrie 5: La valeur médiane indique que la moitié des familles d'une tranche avait une valeur supérieure, tandis que l'autre moitié avait une valeur nette inférieure

SOURCES : STATISTIQUE CANADA (Enquête sur la sécurité financière de 1999)

TABLEAU : LES AFFAIRES

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Abitibi-Consolidated	72, 73
Agropur	89
Air Canada	72
Alcan	70, 73
Alcoa	73, 86
Alcools de commerce	26
Alimentation Couche-Tard	18
Bangor and Aroostook System	19
Banque Amicus	28
Banque Laurentienne	56
Banque Mellon du Canada	28
BCE	67, 72
Bell Canada	67, A3
Bell Intrigna	67
BHP	70
Billiton	70
Biogénie	36
Bombardier	57, 72
Boutiques San Francisco	80
Bouygues (Groupe)	7

Bouygues Bâtiment Canada inc.	7
Bouygues Telecom	7
Bowater	73
Cambior	53
Canadian Utilities	72
Canam Manac	45
CanWest Global Communications	72
Cascades	45, 73, 88
Celanese	87
Celestica	72
CGI (Groupe)	72
Cisco Systems	A3
Créations Jennifer	87
CSN	14
Denim Swift	87
Dessau-Soprin	7
Dismed	88
Dufour Hôtels et croisières (Groupe)	14
Ébénisterie 116	811

Edelman Relations publiques	36
Egis	7
Épicerie Méditerranéenne	14
Esso Impériale	26
EXFO Ingénierie électro-optique	71
Fednav	A3
Fempro	88
Fromages Princesse (Les)	89
Gaz métropolitain	28
Gulf Canada Resources	73
H.P. Cyrenne	811
Henry Birks et fils	14
Imagerie (X,Y,Z)	14
Industrielle-Alliance (L')	28
Industries Leader	80
Industries N.R.C.	13
Industries W & B (Les)	B2, 87
Intel	73
International Paper	73
Investors (Groupe)	72
Iomega	A4, A7
Iron Road Railways	19

J.B.Deschamps	14
Jeltech électronique	14
Kali Meuble	14
Kruger	73
Lemay Michaud	53
Levelton Engineering	26
Magil Construction	6
MAKA Innovation Technologique	45
Manitoba Telecom Services	67
Marché Mainway	18
Mercille (Groupe)	53
Metaforia	6
Meubles Lemay	14
Microsoft	A6
Microtec	71
Miramar	A6
Mobiway	28
Nacra Cosmétiques	45
National	36
Nextal Biotechnologies	45
Normex Télécom	A3
Norsk Hydro	86

Nortel Networks	72
Odanak Multimédia	B10
Olymel	B9
Osler, Hoskin & Harcourt	53
Oxygène 9 (Groupe)	7
PanCanadian Petroleum	72
PCI Chimie	B6
Petrasa	B6
Pédro-Canada	26
Pétroles Irving	18
Polaris	53
Pro-Ethanol	26
RadioNord	2
Roland Boulanger	88
Royal Technologies (Groupe)	80
Seagate	A4
SGF-Chimie	26
Sidbec-Dosco	B6
Sierra Wireless	72
Simon Property Group	6
SNC-Lavalin	7, 26

Société de fiducie	
Computershare du Canada	28
Société Prêts Scotia	28
Somibel	53
Sprint	34
Stratsite	45
Structures Marc Gagnon	6
Sundial Industries Canada	52
Symantec	A7
Symmaf	47
Synercard Corporation	14
Telus	67, 72
Tembec	27
Ultramar	41
Uni-Sélect	80
Venmar	B12
Vêtements Victoriaville	B7
Véhicule (Groupe)	B7
Viandes Kamouraska	14
Vieux-Port (Groupe)	53

Expansion, croissance, performance.

La formule Autonomy a fait ses preuves.

Selon le magazine Fortune, les secteurs en plus forte expansion aux Etats-Unis sont l'automobile, les télécoms, la construction et les marchés financiers.

Les entreprises leaders de ces secteurs s'appellent respectivement General Motors, Ericsson, Halliburton et Deutsche Bank. Outre leurs remarquables performances ces groupes ont un autre point commun. Au cœur de leur réussite, on trouve les solutions Autonomy. Ce n'est pas un hasard.

En effet, les logiciels Autonomy donnent les moyens de traiter automatiquement de vastes quantités de données non structurées; tant en matière d'accès et de catégorisation, que de gestion d'hyperliens et de personnalisation.

Autonomy procure une infrastructure permettant

d'automatiser toutes sortes d'opérations qui, jusqu'à présent, nécessitaient une intervention humaine. Et comme ont d'ores et déjà pu le constater des centaines d'entreprises à travers le monde, cette automatisation entraîne des gains de compétitivité spectaculaires.

D'ailleurs, ces entreprises, si elles n'occupent pas déjà le premier rang de leur secteur, sont en passe de s'en emparer.

Elles ne s'y trompent pas ; elles considèrent la technologie Autonomy comme la clé de voûte de leur réussite commerciale actuelle et à venir. Qui dit performance, dit Autonomy.

Et vous, qu'en dites-vous? Appelez gratuitement le 1-877-MYAUTONOMY ext 2 ou consultez notre site

Web à www.autonomy.com



Autonomy[®]
Lire entre les lignes

 INFINITI

La toute nouvelle Q45 et ses 340 chevaux.
Redécouvrez l'exaltation extrême.

• 0 à 60 mi/h en 5,9 secondes • Le système de phares avant le plus puissant du monde • Sièges avant à réglage électrique de luxe, banquette arrière chauffante • Habitacle ultra-sophistiqué et contemporain avec garniture en véritable érable moucheté • Une foule de caractéristiques d'un luxe sans précédent pour environ 80 000 \$*

www.toutenouvelleq45.com • 1 866 294-1378

*Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus. Les concessionnaires peuvent établir des prix différents. Selon les données du fabricant, 0 à 60 mi/h équivaut à 0 à 96 km/h.