



Cahier spécial

TECHnologies

# Une politique québécoise de l'innovation... à venir

pp. T1 à T8

# LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE



TRANSPORT INTERNATIONAL

TARIFS CONCURRENTIELS  
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ  
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

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

Semaine du 10 au 16 janvier 1998

Vol. LXX No 2

80 pages

1,95 \$

## Cette semaine

### Marché de l'essence

Le géant né de la fusion d'activités de **Petro-Canada** et d'**Ultramar Diamond Shamrock** ravive les craintes des indépendants au Québec p. 8

### Télévision

Après 16 mois d'exploitation, 1,5 M de films ont été commandés au nouveau **Canal Indigo**. La télé à la carte dépasse les attentes p. 16

### Formation et perfectionnement

La formation aussi est périssable, selon **Dominique Bouteiller**, professeur aux HEC pp. B1 à B8

### Investir

Ralentissement économique et profits plus modestes au menu pour 1998 p. 33

### Cinéma

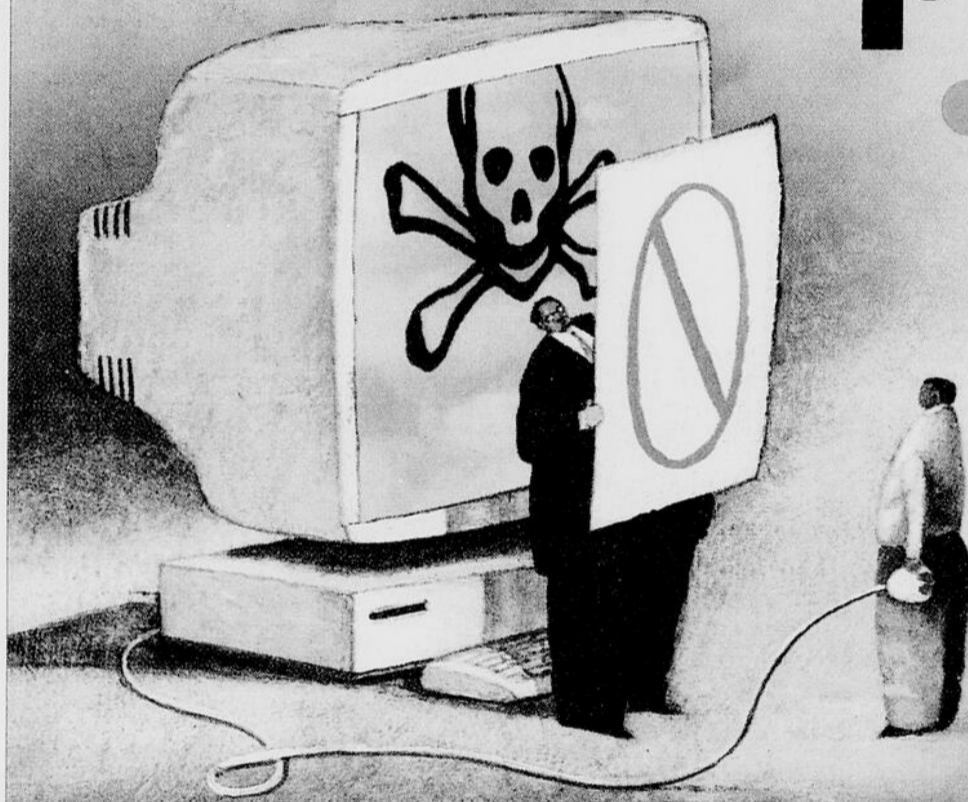
Les **Cinemas Guzzo** ouvriront 32 salles au Québec en 1998. **Vincenzo Guzzo**, vice-président exécutif, prévoit en plus 42 salles en Italie p. 11

## Rubriques LES AFFAIRES

À SURVEILLER	34
À VOS RISQUES	35
BOURSES	50 À 56
CARRIÈRES	45
FONDS MUTUELS	46-47
GAGNANTS-PERDANTS	50
IMMOBILIER	59 À 62
INVESTISSEMENTS	14-15
MONDE DU TRAVAIL	32
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
TAUX D'INTÉRÊT	48
REER	42
RÉSULTATS FINANCIERS	58
REVUE DES MARCHÉS	49
TAUX D'INTÉRÊT	48
TECHNOLOGIE	18
VOTRE ARGENT	40

## Logiciels

# Sus aux pirates



● **Votre ordinateur est-il dans la mire des fabricants de logiciels ? La nouvelle loi sur le droit d'auteur permet à Microsoft et aux autres fabricants de frapper vite et fort pp. 2-3**

ILLUSTRATION: Dave Cutler / SPOT

## Direction d'entreprise

# De plus en plus de pdg américains au Canada

● **Lamar Durrett**, un Américain, nouveau pdg d'**Air Canada**. Pourquoi pas un Canadien ? pp. 4-5

PHOTO: Yves Beaulieu

## Entrepreneurship Dossier spécial

# Faites-vous ce qu'il faut ?

● **À faire** : voir clair, bien s'entourer et écouter. **À ne pas faire** : s'emballer, négliger la clientèle et gaspiller sa marge de manoeuvre pp. 23 à 27



0 66713 00152 9



# Nouveau!

Des forfaits qui vont changer votre façon de mener vos affaires.



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

L'ACTUALITÉ



Nelson  
Dumais

Un des produits Microsoft où, à ce qu'il semble, on enregistre actuellement le plus grand nombre d'infractions ou de litiges est la version B (OEM) de Windows

LES AFFAIRES

Service aux abonnés

Téléphone :  
(514) 392-2010  
1-800-361-7215  
Internet :  
http://www.lesaffaires.com

Publicité

Téléphone :  
(514) 392-9000  
1-800-361-5479  
Télécopieur  
(514) 392-4723

Carrefour (petites annonces)  
(514) 392-7782  
Courrier électronique  
lesaffaires.pub@mail.transc.com

Rédaction

Téléphone :  
(514) 392-9000  
Télécopieur  
(514) 392-1586  
Courrier électronique  
lesaffaires.redaction@mail.transc.com

LES AFFAIRES-500  
gellinas@mail.transc.com  
Courrier de la deuxième classe.  
Enregistrement no 0923

95, alias l'OSR2, dont la distribution a commencé il y a un peu plus d'un an.

Il s'agit d'une version améliorée par rapport à l'originale lancée en novembre 1995, où on retrouve notamment le système d'allocation de fichiers FAT 32.

Comme nous l'explique Normand Dupuis, chasseur de pirates chez Microsoft, seuls les fabricants d'ordinateurs personnels (PC) ont le droit de distribuer l'OSR2. Ils sont également les seuls à en faire le service après-vente, précise pour sa part Pierre Chadi, directeur régional de Microsoft Canada+, « car chez Microsoft, nous ne sommes pas préparés à fournir ce service ».

Il y a deux catégories de fabricants, poursuit M. Dupuis : les gros et les petits. Les premiers se nomment Dell, IBM, Compaq, HP et consorts. Leur obligation est de fournir un rapport mensuel à Microsoft, une licence d'utilisation aux consommateurs et une copie de Windows sur le disque rigide du nouveau PC. S'ils ajoutent un cédérom maison avec Windows et des utilitaires, c'est à leur charge.

Pour leur part, les petits, dont le nombre dépasse 4 000 au Canada, achètent des cédéroms de Windows 95 (OSR2) chez les Merisel, Ingram et

autres grands distributeurs. Ils sont obligés d'en fournir un exemplaire avec le PC clone qu'ils revendent.

Ils doivent l'inclure dans une pochette comprenant en outre un certificat d'utilisation (formulaire vert) et un manuel.

Précisons qu'il leur est interdit de vendre ces cédéroms à l'unité tout comme il leur est interdit de copier Win 95 sur le disque rigide du PC sans fournir au client un exemplaire du cédérom.

Toute dérogation à ces deux obligations est considérée par Microsoft comme un bris de contrat entre elle et le petit fabricant. À plus forte raison que dans le deuxième cas, on

est devant un acte qualifié de piraterie, d'où la formation de l'équipe transcanadienne dirigée par Normand Dupuis.

« En 1997, nous avons visité 1 000 revendeurs et avons testé les cédéroms qu'ils écoulèrent de façon illicite. Nous avons ainsi découvert de nombreux cas de contrefaçon. On pouvait retrouver de faux certificats, de faux manuels, de faux cédéroms ou les trois en même temps. Certains numéros de série identifiaient Windows à d'autres logiciels Microsoft, dont Encarta, Golf et Magic School Box. »

Il est bien évident qu'avec l'entrée en vigueur de l'article 38.1 de la nouvelle loi

(lire texte à la page 3), Microsoft sera plus active que jamais. « Pour nous, c'est une simple question de bien protéger nos revendeurs légitimes, ceux qui dans le contexte d'une guerre de prix où les marges bénéficiaires sont très minimes, jouent quand même le jeu selon les règles. »

Consommateurs, exigez une garantie écrite d'authenticité

Si Microsoft n'entend pas nécessairement poursuivre le consommateur victime d'un revendeur à la morale élastique, M. Dupuis l'incite toutefois à la prudence.

« S'il est possible d'acheter

l'OSR2 directement au comptoir, les probabilités d'un produit contrefait sont importantes. De toute façon, le client ne pourra jamais bénéficier de l'aide de Microsoft. Même chose si le prix d'un PC lui apparaît anormalement bas. Qu'il se méfie. En cas de doute, qu'il exige une garantie écrite sur l'authenticité de l'OSR2. »

Il reste que c'est là un imbroglio qui disparaîtra de lui-même d'ici quelques mois lorsque Microsoft lancera Windows 98, une mise à niveau très attendue à son système d'exploitation vedette qui reprendra, entre autres, tous les avantages de l'OSR2. ■

Le point

L'imbroglio entourant la version B (OEM) de Windows 95

Les simples utilisateurs et leurs beaux-frères hors du champ de tir

Microsoft n'entend pas nécessairement placer les petits utilisateurs de logiciels piratés dans sa mire pour le moment, malgré les nouvelles dispositions antipiratage de la Loi sur le droit d'auteur.

Toutefois, la nouvelle loi semble encore peu connue des fabricants de logiciels.

Par exemple, Claude Coulombe, vice-président-directeur général de Machina Sapiens, de Montréal, n'en a que vaguement entendu parler.

En outre, les médias n'en ont que peu ou pas du tout parlé.

M. Coulombe prévoit sui-

vre une séance d'information à ce sujet prochainement. Chose certaine, son entreprise, qui conçoit le Correcteur 101, souvent piraté, a l'intention de faire bon usage de la loi.

Néanmoins, « notre intention est de poursuivre les pirates qui revendent nos logi-

ciels, qui en font le commerce, pas de poursuivre les utilisateurs de telles copies, ceux qui, par exemple, prêtent leurs logiciels à leurs beaux-frères », explique M. Coulombe. L'entreprise de M. Coulombe a réalisé un volume d'affaires de 2 M \$ l'an dernier. (FV) ■

**L'INTERNET PAR AFFAIRES**  
**Vendez vos produits sur Internet !**  
Acceptez les cartes de crédit MasterCard et Visa grâce à notre centre de commerce électronique et SecurNat de la Banque Nationale.

**CEDEP.NET**

- ✓ Hébergement
- ✓ Connexion (modem ou RNIS)
- ✓ Bases de données

Tél.: (514) 277-2110 • fax: (514) 276-1118  
http://www.cedep.net  
5277 avenue du Parc, Montréal H2V 4G9

une division du collège Jean-Guy Leboeuf

**LES COMPAGNIES DONT ON PARLE**

Abitibi-Consolidated	49	CF Québec Sud	22
Ace Technology	18	CF Québec/Gatineau	22
Aerated Home Furnishing	14	CGI (Groupe)	8
Agrium	50	Cie d'informatique Zéro Un	14
Agropur	73	Cité de la Santé de Laval	85
Air Transat	58	Clairol Canada	86
Alexis Nihon	59	Cogeco	16
Astral	16	Compugen	18
AT&T	50, B4	ConferTech International	14
Ateliers Lucifer	14	Coscient (Gr.)	78
Avenor	49	CrossKeys Systems	50
Axcan Pharma	43	Cuisines Gaspé, de Matane	15
Banque CIBC	B5	De Havilland	86
BCE	8, 50	Diamond Field Resources	38
Bell Canada	8, 18, B4	Distribution AGP	15
Bell Helicopter	T6	Domtar	49
BGW Multimédia	B5, B6	Donohue	49
BioChem Pharma	43	École Polytechnique	74
Biozymes	15	Fordia	21
British Canadian Mines	39	Fornirama	14
Brookfield	62	Fortune 1000	16
Caisse de dépôt et placement	57	Glamis Gold	38
Camions Walteck	15	Groupelle	12
Canaco (Ressources minières)	39	Howmet Cercast	15
Canadair	T6	IDS	57
Canadelle	12	Impériale (Cie pétrolière)	49
Canadian 88 Energy	49	Inco	38
Canadien National	22	Inco Class VBN	38

Institut Armand-Frappier	T3	PMV Energy	39
Ispat Sidbec	T4	Pratt & Whitney	T6, T7
Laidlaw	50	Progress Rail Services	22
Lanvista (Groupe)	14	Québec-Téléphone	B5
Lassonde (Industries)	T3	Renaissance Energy	49
Lions Gate Entertainment	35	Ressources Franc-Or	39
Livingstone International	B6	Rosdev (Groupe)	59
Macarons Orion	15	Royal Aviation	58
Machina Sapiens	2	Safety-Kleen	50
Macyro (Groupe)	58	Saint-Laurent & Hudson	22
Mentor (Groupe)	14	Sceptre Investment	58
Microcell Solutions	43	Scriptgen	43
Microsoft	2,3	Siebruck (Manuf. de bas)	15
Microtec (Entreprises)	43	Société financière d'innovation	39
Mines J.A.G.	39	Studio Thomas Wallace	20
Modes Sportives L.V.T.S.	15	Syncom	T8
Multidev Technologies	15	Teinturiers Hubbard	14
NBC	T8	Télé-Métropole	16
Newbridge Networks	50	Teleglobe	49
Nortel	50	Télévision Quatre-Saisons	16
Novalait	T3	The Fair Group	14
Noveder	39	Tilco International	15
Oxford Health Plans	36	Trisignal Communications	15
Paperboard International	38	Université de Sherbrooke	T6
Paprican	T4	Université du Qc à Montréal	B5
Pebercan	39	Vidéotron Télécom	B4
Pemla	15	Viewer's Choice	16
Philip Services	50	Warnex Pharma	43
Phoenix Inter.	45	World Financial Properties	62

**Joyeux rendements !**

Voici quelques-uns de nos fonds mutuels les plus performants.

	1 an	3 ans	5 ans
Fonds démographie Amérique du Nord CIBC	41,4 %	-	-
Fonds d'actions U.S. CIBC	28,0 %	23,3 %	14,2 %
Fonds mondial de technologie CIBC	25,2 %	-	-
Fonds international d'actions CIBC	21,0 %	13,4 %	12,1 %

Dès aujourd'hui :  
**1 800 465-3863**  
www.cibc.com/francais/

PLACEMENTS  
**CIBC**  
VOIR LOIN... UNE TRADITION™

MC Marque de commerce de la Banque CIBC. Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. Ces placements ne sont ni couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada ou tout autre assureur gouvernemental, ni garantis par la Banque CIBC. La valeur par part et le rendement des fonds varient. Des renseignements supplémentaires importants sont contenus dans le prospectus simplifié des fonds. Veuillez le lire attentivement avant d'investir. Les rendements sont arrêtés au 30 novembre 1997. Les taux de rendement correspondent aux rendements totaux annuels historiques composés, y compris tout changement de la valeur par part et le réinvestissement de toutes les distributions, mais ne tiennent pas compte des ventes, rachats, distributions ou frais optionnels payables par tout porteur de parts, qui auraient pour effet de réduire les rendements. Le rendement antérieur ne traduit pas nécessairement le rendement futur.



# Sus aux pirates informatiques

Feu vert à Microsoft pour frapper vite et fort

Nelson  
Dumais

Avec l'entrée en vigueur des dernières dispositions de la loi canadienne C-32, la Loi modifiant la Loi sur le droit d'auteur, les fabricants de logiciels pourront frapper les contrevenants plus rapidement et plus efficacement que jamais.

Comme l'a expliqué aux AFFAIRES le chef du contentieux chez Microsoft Canada, M<sup>e</sup> Michael Eisen, « il s'agit d'un outil très puissant qui, en raison des garanties de remboursement dont il dispose, va plus que jamais encourager les fabricants à combattre la piraterie ».

## Dommages intérêts préétablis

Promulguée le 25 juillet, la loi C-32 est la première révision d'envergure depuis 1988 de la loi fédérale sur les droits d'auteur.

La plupart des nouvelles dispositions sont en vigueur depuis septembre, mais ce n'est que dans deux ou trois mois que la loi permettra de couper court aux pratiques illégales des pirates.

C'est à ce moment que de-

vraient entrer en vigueur certaines sections, dont l'article 38.1, qui permettra aux fabricants de logiciels de frapper à bras raccourcis sur les pirates. Graduellement entreront d'autres articles, si bien que la loi aura pleine force d'ici deux ou trois mois.

Une fois en vigueur, a précisé M<sup>e</sup> Wanda Noel, conseillère juridique indépendante d'Ottawa spécialisée en droits d'auteur (elle a conseillé la commission parlementaire ayant étudié le projet de loi), il ne sera plus nécessaire d'aller au criminel pour poursuivre les contrevenants, ni d'en référer aux autorités policières. « Une simple plainte au civil suffira. »

Sur présentation d'une présomption de piraterie, un tribunal civil pourra, avant même de prononcer un jugement ou une ordonnance finale, accorder au demandeur des dommages intérêts préétablis d'un montant situé entre 500 \$ et 20 000 \$.

Le juge pourra même ordonner la saisie des biens du contrevenant.

Si la notion de « dommages intérêts préétablis » (*statutory damages*) est nouvelle dans la loi canadienne, elle fait les choux gras de bien des défen-

seurs américains depuis la fin des années 1970.

En essence, elle garantit à des groupes privés à vocation commerciale les moyens financiers de faire eux-mêmes respecter la loi sans avoir recours aux instances publiques (Gendarmerie royale du Canada, procureur général, etc.).

## Nouvel outil dans le coffre antipirate

Sont particulièrement visés ici les distributeurs de versions contrefaites de logiciels. Ils mènent une activité que l'on peut observer en boutique, par la poste et, de plus en plus, par modem. Au grand palmarès des victimes, on remarque surtout Microsoft, dont le système d'exploitation Windows 95, qui circule illégalement sur cédéroms et disques rigides, semble être le produit le plus piraté (lire le texte à la page 2).

Imaginons un cédérom contrefait où on retrouverait un total (minimal) de 10 logiciels Microsoft, dont Word, Excel, PowerPoint et Flight Simulator.

Le pirate l'ayant fabriqué pourrait se voir contraint par la cour à verser sur-le-champ

200 000 \$ (10 fois 20 000 \$) à la plaignante. Encore faut-il que Microsoft ait choisi de poursuivre. « Nous nous réservons le droit de le faire ou non », précise Pierre Chadi, directeur régional de Microsoft Canada.

Or, quelle que soit la décision de Microsoft, cela ne placera même pas le pirate à l'abri d'une éventuelle poursuite au criminel par les autorités policières. Si une condamnation au civil dédommage la victime, elle n'empêche en aucun cas l'intimé d'être châtié au criminel pour avoir enfreint la loi. Voilà de quoi ébranler, partout au Canada, les nombreux distributeurs illicites.

« En fait, c'est une nouvelle corde à notre arc pour lutter contre les pirates », souligne M<sup>e</sup> Noel. Le système judiciaire traditionnel s'était avéré particulièrement inefficace dans le cas d'infractions au droit d'auteur. Les litiges étaient difficiles à établir, les

frais étaient énormes et la peine en apportait habituellement le profit. » Il en résultait que bien des fabricants préféreraient ne pas utiliser les recours juridiques.

## Taux élevé de piraterie au Canada

Selon la Canadian Alliance Against Software Theft (CAAST), une association industrielle regroupant notamment les filiales canadiennes d'Autodesk, de Claris, de Lotus, de Microsoft, de Novell et de Symantec, le Canada affichait en 1994 un taux de piraterie de 46 %.

Autrement dit, pour 100 logiciels d'affaires officiellement utilisés, il y en avait alors 46 de piratés, ce qui avait causé à l'industrie canadienne du logiciel des pertes de plus de 345 M \$.

Mentionnons que ce pourcentage a diminué depuis lors, à 42 % en 1996, ce qui

**VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN**  
Résidence permanente (Green Card)

**SONT ADMISSIBLES**

**CAN-AM**

IMMIGRATION SERVICES INC.

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

Tél.: (819) 868-2441  
Fax: (819) 843-9014  
146, rue Principale Ouest, Magog, Québec J1X 2A5  
<http://www.canamgroup.com>

le situe exactement dans la moyenne mondiale. Par contre, en valeur absolue, les pertes dépassent désormais 500 M \$.

À l'échelle planétaire, le dégât est estimé à 13 milliards de dollars US par année. À cela, évalue la CAAST, il faut ajouter un manque à gagner fiscal d'un milliard de dollars US et la perte annuelle moyenne de 130 000 emplois. Ces chiffres incluent cependant ceux des États-Unis, 40 % du marché mondial, dont le taux de 28 % banalise ceux de l'Europe de l'Est et du Moyen-Orient, établis respectivement à 80 % et à 79 %. ■

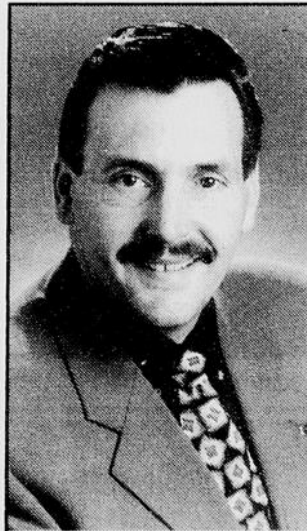
## Extrait de la nouvelle loi - article 38.1

« Sous réserve du présent article, le titulaire du droit d'auteur, en sa qualité de demandeur, peut, avant le jugement ou l'ordonnance qui met fin au litige, choisir de recouvrer, au lieu des dommages intérêts et des profits visés au paragraphe 35(1),

des dommages intérêts préétablis dont le montant, d'au moins 500 \$ et d'au plus 20 000 \$, est déterminé selon ce que le tribunal estime équitable en l'occurrence, pour toutes les violations relatives à une oeuvre donnée ou à un autre objet don-

né du droit d'auteur - reprochées en l'instance à un même défendeur ou à plusieurs défendeurs solidairement responsables. » ■

Source : (<http://cipo.qc.ca> - produits et services / droits d'auteur).



**M. Michel Beauvais**  
président provincial 1998 de la Corporation des maîtres électriciens du Québec

La Corporation des maîtres électriciens du Québec est fière d'annoncer la nomination de M. Michel Beauvais au poste de président provincial et de présenter le nouveau Comité exécutif provincial pour le mandat 1998.

**M. Beauvais**, des Installations électriques Duplessis inc. de Lennoxville, sera appuyé par les neuf entrepreneurs électriciens qui composent le Comité exécutif provincial de la CMEQ, soit:

**M. Jacques Plante**, 1<sup>er</sup> vice-président, (Alpro électrique inc.) (section Granby/St-Hyacinthe);

**M. Louis-Georges Michaud**, 2<sup>e</sup> vice-président, (Entreprises Georges Michaud inc.) (section Rimouski);

**M. Pierre Méthot**, secrétaire, (Les entreprises d'électricité L.B. Itée) (section Lanaudière);

**M. Gilles Nault**, trésorier, (Gilles Nault entrepreneur électricien inc.) (section Granby/St-Hyacinthe);

**M. Jacques Dugré**, président sortant, (Marc Cossette inc.) (section Mauricie);

**M. Roger Bernier**, directeur, (Roger Bernier électrique inc.) (section Abitibi/Témiscamingue);

**M. Évangéliste Bourdages**, directeur, (Le Groupe Ohméga inc.) (section Gaspésie);

**M. Jean Provost**, directeur, (Les installations électriques Jean Provost inc.) (section Longueuil/Sorel);

**M. André Turgeon**, directeur, (L'électricien André Turgeon inc.) (section Québec).

La CMEQ a pour responsabilité de veiller à l'intégrité et à la compétence technique et administrative de ses quelque 3 000 membres afin de garantir au public des services de première qualité. C'est pourquoi, l'entrepreneur électricien est le seul professionnel à pouvoir assurer une garantie de sécurité et de conformité aux normes en matière d'installations électriques au Québec.



La corporation des maîtres électriciens du Québec

**FORMAX**  
FORMATION • MOTIVATION

Ne cherchez plus!  
Le voici; un conférencier concret,  
captivant et différent...

### LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

pour solliciter efficacement

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

### PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 29 janvier 98
- Québec: 12 février 98

### LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

pour obtenir le maximum de votre équipe

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

### PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 27 janvier 98
- Québec: 10 février 98



**GUY BOURGEOIS**  
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS

**AUTRES COURS DISPONIBLES**  
Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe

• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation  
Votre investissement: 159 \$  
(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SQDM)

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

# Pdg : les Américains, des valeurs sûres ? Pas si sûr

Claude  
Forand

Toronto - Les candidats venus du pays de l'Oncle Sam sont perçus comme plus dynamiques en affaires et doués d'une meilleure expertise et, surtout, d'une envergure internationale. Vrai ? Pas nécessairement.

Ces hauts dirigeants ne sont pas à coup sûr de meilleurs gestionnaires, soutient Tom Sinclair, directeur de la recherche de cadres chez Coopers & Lybrand à Toronto. Leur principal atout est de posséder une expérience concrète dans des secteurs déjà déréglementés comme les

télécommunications, les lignes aériennes, les services bancaires et le commerce de détail, qui commencent au Canada. « Plusieurs entreprises canadiennes recherchent des candidats qui vont leur permettre de se positionner favorablement sur le marché global et d'être concurrentielles. »

Mais, à tort ou à raison, il existe une perception selon laquelle les dirigeants canadiens ne connaissent que leur marché local, ce qui joue en faveur du recrutement d'un Américain. Malgré tout, le nombre de hauts gestionnaires canadiens en mesure d'occuper des postes d'envergure internationale augmente,

constate Guy Hébert, directeur pour l'est du Canada de Caldwell Amrop International. « De plus en plus d'entreprises d'ici sont actives à l'étranger et donnent l'occasion à leurs dirigeants d'acquiescer peu à peu une expérience de calibre supérieur. »

Même si le salaire reste le principal obstacle à la venue ici des Américains (voir texte à la page 5), un poste de direction en sol canadien est alléchant pour beaucoup d'entre eux. « Le Canada est perçu comme un marché régional, où le pdg occupe les mêmes fonctions et responsabilités qu'aux États-Unis, mais sur un marché plus restreint et

avec plus de latitude », fait valoir Erich Almasy, responsable du bureau de Mercer Management Consultants à Toronto. C'est ce qui explique que le candidat décroche souvent une promotion de retour aux États-Unis.

Un Américain aux commandes d'une société canadienne laisse aussi nécessairement sa marque sur l'entreprise. « Plusieurs croient à tort que, peu importe l'endroit où ils sont en poste, tout le monde brasse des affaires comme eux. Nous avons plusieurs choses en commun, mais aussi bien des différences », constate M. Sinclair.

Les Américains sont en gé-

néral plus actifs et directs en affaires, observe M. Hébert. « Quand Hollis Harris a pris la direction d'Air Canada, il a imposé un style de travail qui a fortement dépolitisé l'organisation », dit-il.

À La Baie, l'arrivée de Bill Fields (anciennement de Wal-Mart) conduira-t-elle à la Wal-Martisation de l'entreprise ? C'est surtout la culture de l'entreprise qui le suivra ici, c'est-à-dire les grands principes qui ont fait le succès de Wal-Mart et dont cherche à s'inspirer La Baie. Il arrive que la nomination d'un Américain au poste de commandement d'une entreprise canadienne tourne au vinaigre. Chez Nor-

tel, le départ de l'ancien numéro un Paul Stern en 1993 a coïncidé avec l'annonce de pertes excédant un milliard de dollars au deuxième trimestre de la même année. À l'époque, des analystes avaient blâmé le style de gestion plutôt rude de M. Stern.

Chez Canadian Tire, on attribue à Stephen Bachand le mérite d'avoir relancé l'entreprise. Selon M. Almasy, lui-même expatrié des États-Unis, il n'est pas souhaitable qu'un Américain dirige trop longtemps une entreprise canadienne. D'après lui, le rôle du pdg devrait consister à former un candidat canadien à prendre la relève. ■

## Bell Canada Avis de nomination

Bell Canada est heureuse d'annoncer les six nominations suivantes au sein de la haute direction : P. André Aubin, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Québec; John W. Sheridan, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Ontario; Guy Marier, vice-président exécutif - exploitation; Terence J. Jarman, vice-président exécutif - développement de l'entreprise; David A. Southwell, vice-président exécutif - réseaux Bell et chef du développement technologique, Bell Canada; et James E. Tobin, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Bell Emergis.

La création de ces postes de haute direction renforcera la présence de Bell au niveau des régions et améliorera l'efficacité opérationnelle et technologique de l'entreprise.



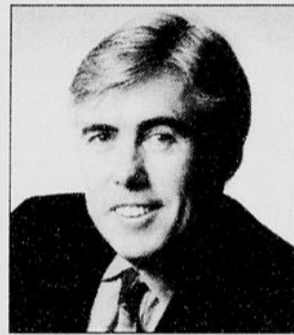
P. André Aubin



John W. Sheridan



Guy Marier



Terence J. Jarman



David A. Southwell



James E. Tobin

P. André Aubin, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Québec, a à son actif une brillante carrière à Bell Canada, en particulier dans le secteur du marketing, des ventes et du service à la clientèle. À son poste précédent de premier vice-président - marketing et ventes - Québec, M. Aubin s'est occupé de consolider les relations de Bell avec les clients d'affaires du Québec. M. Aubin est très actif dans le milieu des affaires et participe aux campagnes de financement de divers organismes de bienfaisance et groupes communautaires.

John W. Sheridan, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Ontario, est entré à Bell Canada en 1979. M. Sheridan a une vaste connaissance des marchés d'affaires et grand public. Sa carrière à Bell a été marquée par une progression dans l'échelle des responsabilités, notamment au Marketing, aux Ventes et à l'Exploitation (service à la clientèle). De 1992 à 1996, il a travaillé au Royaume-Uni dans le secteur de la câblodistribution/téléphonie à titre de chef de la direction d'Encom Ltd. et de chef de l'exploitation de Bell Cablemedia plc. Diplômé de l'Université Queen's, de l'Université Wilfrid Laurier et de l'Université de Waterloo, M. Sheridan est actif sur la scène communautaire et siège à divers conseils d'administration.

Guy Marier, vice-président exécutif - exploitation, a commencé sa carrière à Bell Canada en 1970, où il a occupé depuis plusieurs postes de direction, tout récemment à titre de premier vice-président - approvisionnement et service à la clientèle. De 1992 à 1994, il a été président de Télébec Ltée et, avant cela, il a dirigé le groupe investissements et projets de Bell Canada International en Arabie saoudite. M. Marier est diplômé de l'Université de Montréal et de l'Université du Québec à Montréal. Dans le cadre de ses activités communautaires, M. Marier siège au conseil d'administration de plusieurs organismes.

Terence J. Jarman, vice-président exécutif - développement de l'entreprise, était jusqu'à tout récemment premier vice-président - planification des marchés et a une vaste connaissance de Bell Canada, où il a occupé au cours des dix dernières années divers postes de responsabilité croissante dans le secteur des activités internationales et des alliances, du service à la clientèle et des ventes et du marketing. Il a également été premier vice-président - Vidéotron/BCE au Royaume-Uni, où il avait la responsabilité globale des communications par câble de la coentreprise. M. Jarman est diplômé en génie industriel de l'École Polytechnique de Leeds (R.-U.) et détient une maîtrise en administration de l'Université Bradford (R.-U.) et un diplôme d'études supérieures en gestion de l'Université de Leeds (R.-U.).

David A. Southwell, vice-président exécutif - réseaux Bell et chef du développement technologique, Bell Canada, compte plus de 25 ans d'expérience en télécommunications, notamment chez Bell, Centre de ressources Stentor Inc. et Bell Canada International. Il a été conseiller auprès de Saudi Telecom en Arabie saoudite et vice-président - développement de nouveaux marchés pour Jones Inter-cable Inc. au Colorado, où il a participé au développement de services groupés de câblodistribution et de téléphonie. Diplômé de l'Université Queen's, M. Southwell est président du conseil de Gestion de réseau canadien Stentor (GRCS) et de Communications évoluées Bell.

James E. Tobin, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Bell Emergis, est entré chez Bell Canada en 1997 et occupait jusqu'à tout récemment le poste de premier vice-président - Bell Emergis. M. Tobin a commencé sa carrière en 1984 comme spécialiste des fusions et acquisitions et a, par la suite, accru ses responsabilités de leadership et travaillé à divers dossiers stratégiques, de structuration et d'implantation pour un large éventail de clients canadiens et internationaux. Diplômé de l'Université Yale, M. Tobin détient également un MBA de la Harvard Business School.



# De plus en plus de pdg sont *made in the USA*

Le commerce de détail et l'industrie pétrolière sont autant de secteurs où ils dominent

Claude  
Forand

Toronto - À l'assemblée générale annuelle d'Air Canada l'an dernier, le président-directeur général (pdg), **Hollis Harris**, a annoncé qu'il quittait son poste. Il a alors présenté son successeur, **Lamar Durrett**, un compatriote américain. Dans la salle, un actionnaire mécontent s'est emparé du micro pour demander : « Pourquoi pas un Canadien pour diriger Air Canada ? »

La question aurait pu être posée ailleurs. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et, surtout, dans le contexte de mondialisation de l'économie, force

## Quelques pdg américains

Nom	Titre	Entreprise
1. Stephen Bachand	Pdg	Canadian Tire
2. Daniel Branda	Pdg	Hewlett-Packard
3. Bill Catucci	Pdg	AT&T Canada
4. Robert Chenuaux	Président	Loblaws Brands
5. Lamar Durrett	Pdg	Air Canada
6. Scott Hand	Président	Inco
7. Diane McGarry	Présidente du conseil et chef de la direction	Xerox Canada
8. John Millard	Pdg	Mitel
9. Joel Rath	Président	Holt Renfrew
10. Nathaniel Stoddard	Président du conseil et chef de la direction	Camco

Source : Who's Who in Canadian Business Tableau : LES AFFAIRES

est de constater que les Américains traversent de plus en plus la frontière pour occuper des postes de direction ici.

En premier lieu, on les retrouve dans les sociétés dont les activités sont étroitement liées à celles de la maison

mère, une multinationale américaine. C'est le cas, par exemple, de **Xerox**, **Ford**, **Hewlett-Packard** et **AT&T** (voir tableau).

Mais les sociétés canadiennes les recherchent aussi de plus en plus. **Stan Kabala**,

qui vient de quitter la direction de **Cantel**, s'était joint à **Rogers Communications** après son passage chez AT&T aux États-Unis. **Stephen Bachand** préside avec succès aux destinées de **Canadian Tire**, alors qu'à **La Baie**, l'embauche du pdg **Bill Fields**, un Américain formé chez **Wal-Mart**, a été annoncée à grand renfort de publicité.

### Le cas des détaillants

M. Fields répondait à deux exigences de base du comité de sélection, rappelle **David Crisp**, vice-président aux ressources humaines de La Baie. Il a fait ses classes au sein d'une entreprise réputée pour

sa croissance extraordinaire depuis 20 ans et soucieuse d'un service impeccable à la clientèle. « Au Canada, le nombre de candidats possibles était limité, de sorte qu'il a fallu élargir notre recherche à l'extérieur du pays », dit-il.

À vrai dire, personne à La Baie n'a été surpris par l'arrivée d'un pdg américain. Depuis une dizaine d'années, le commerce de détail au pays est engagé dans une lutte à finir. L'arrivée des poids lourds tels **Wal-Mart** et **Home Depot** a complètement changé les règles du jeu et a forcé les chaînes canadiennes comme **La Baie** et **Eaton's** à s'adapter (ou à périr). C'est ce qui explique peut-être pourquoi La Baie a aussi mis la main l'an dernier sur **Millard Barron**, un ex-dirigeant de **Wal-Mart**, pour relancer sa chaîne **Zellers**.

VOTRE ASSURANCE  
DEVRAIT INCLURE  
LA CARTE MÉDICAMENTS

Utilisée par  
1,5 million de  
québécois



CAPSS  
(514) 281-2277

Acceptée dans  
toutes les pharmacies

PARLEZ-EN À VOTRE  
COURTIER, EMPLOYEUR  
OU SYNDICAT

La féroce concurrence dans le marché de détail américain, et l'échec cuisant subi par des entreprises comme **Shopper's Drug Mart**, **Canadian Tire** et **Dylex**, qui ont tenté de s'y installer, confirme cette perception. « Il s'agit de cas qui démontrent bien que les pdg canadiens n'étaient pas bien armés pour prendre d'assaut le marché américain », constate **Tom Sinclair**, directeur de la recherche de cadres chez **Coopers & Lybrand** à Toronto. ■

## Le salaire, un facteur déterminant

Combien vaut un président-directeur général (pdg) américain recruté au Canada ? Réponse : beaucoup, beaucoup d'argent.

En 1995, un pdg canadien gagnait en moyenne 550 000 \$ ici, tandis que sa contrepartie valait plus de 1 M\$ aux États-Unis, selon le *U.S. Annual Compensation*. Une étude de **Towers Perrin** a déjà démontré qu'aux États-Unis, les salaires versés aux pdg sont parmi les plus élevés au monde.

Les entreprises américaines sont très généreuses à l'endroit des cadres performants, bien que, dans certains États, il soit encore possible de congédier un pdg sur-le-champ sans lui verser un sou d'indemnité de départ.

Pour ces raisons, le recrutement d'un haut dirigeant américain peut exiger un engagement financier sérieux de la part d'une firme canadienne. Tant le salaire que les avantages sociaux doivent permettre de compenser le taux de taxation et le coût de la vie plus élevés au pays.

Le rajustement salarial est de l'ordre de 40 %, estime **Ken Hugessen**, consultant de **William M. Mercer** à Toronto.

Et c'est sans compter la prime (de 500 000 \$ à 1 M\$) et les autres incitatifs à plus long terme (actions de la société, etc.), qui peuvent atteindre jusqu'à 70 % du salaire de base. Au total, les revenus annuels peuvent totaliser entre 3 et 4 M\$.

Pour venir diriger **Canadian Tire** en 1993, **Stephen Bachand** a touché une prime de 1,8 M\$ à la signature du contrat et un salaire annuel de 787 000 \$. L'an dernier, son salaire a été rajusté à

875 000 \$, en plus de primes de performance liées aux objectifs fixés. Trop élevé ?

La direction l'a publiquement défendu, en disant qu'un pdg qui fournit un bon rendement assure des revenus et de l'emploi au sein de l'en-

treprise où il évolue.

Le départ d'un pdg américain représente aussi une opération coûteuse. L'année précédant son départ de **Northern Telecom**, en 1993,

**Paul Stern** avait touché 975 000 \$, en plus de son salaire de 1,1 M\$. Après cinq années de service, son indemnité de départ s'est élevée à 6 M\$. (CF) ■

### AVIS DE NOMINATION



Ghyslain Lauzon

Monsieur Yvon Tremblay, directeur général des ventes et de la promotion a le plaisir d'annoncer la nomination de madame Ghyslain Lauzon au poste de directrice de la promotion de la division économique de Publications Transcontinental.

Madame Lauzon aura la responsabilité d'établir, en collaboration avec son supérieur, le plan marketing pour chacune des publications de la division, soit le journal *Les Affaires* et les magazines *PME*, *Commerce et Affaires PLUS*. Elle sera également responsable de préparer et de coordonner les campagnes publicitaires, d'assurer la présence des produits et de suivre les résultats des ventes.

Avant de se joindre aux Publications Transcontinental, madame Lauzon a été à l'emploi de « Les Éditions Télémedia » où elle a occupé le poste de directrice du marketing et des communications et celui de chef de service pour la bannière TV HEBDO.

Publications Transcontinental constitue le secteur de l'édition du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée et est un chef de file dans les publications spécialisées au Canada.



M. Marcel Pépin

Le président-directeur général de la Société Radio-Canada, l'honorable Perrin Beatty, et le président du Conseil d'administration, Mme Guylaine Saucier, sont heureux d'annoncer la nomination de M. Marcel Pépin au poste d'ombudsman des services français de Radio-Canada.

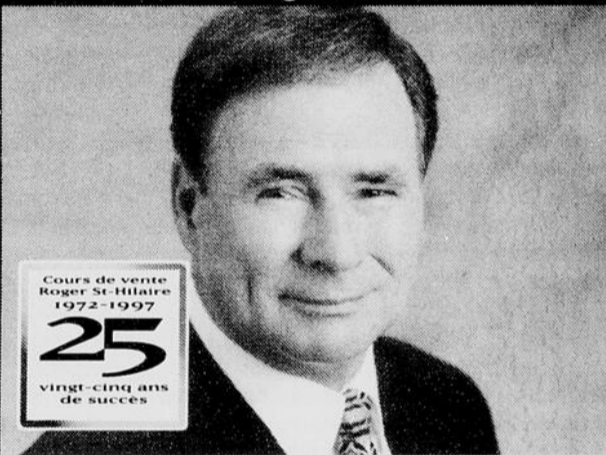
Marcel Pépin occupait depuis 1991 le poste de vice-président de la Radio française de Radio-Canada où il était entré en 1988 comme rédacteur en chef des nouvelles radio. Avant de se joindre à Radio-Canada, il avait été correspondant parlementaire à Ottawa pour *Le Droit* et avait travaillé pour les quotidiens *La Presse* et *Le Soleil* dont il fut éditorialiste en chef en plus d'être collaborateur occasionnel pour plusieurs journaux et revues dont *The Montreal Star*. De 1982 à 1987, il a été président fondateur de la Commission d'accès à l'information. Marcel Pépin a assumé ses nouvelles fonctions le 3 décembre 1997.

L'ombudsman est responsable de la mise en oeuvre et de l'actualisation des politiques de Radio-Canada dans le secteur du journalisme et autres domaines connexes. Il doit aussi voir à ce que les journalistes, les réalisateurs et les gestionnaires de la Société comprennent très bien les politiques journalistiques et leur application. De plus, il a droit de regard sur tous les services d'information de Radio et de Télévision, y compris le Réseau de l'information (RDI) et les sites Internet de Radio-Canada.

La Société Radio-Canada est le radiodiffuseur public national du Canada. Elle informe, éclaire et divertit ses auditoires au Canada et à l'étranger avec des émissions qui offrent une perspective canadienne du pays et du monde.

CBC Radio-Canada

### 25<sup>e</sup> ÉDITION 1997-1998 formateur agréé à la SQDM



Cours de vente  
Roger St-Hilaire  
1972-1997  
25  
vingt-cinq ans  
de succès

**AUGMENTEZ VOS VENTES**  
Faites comme 66 000 personnes depuis 25 ans  
**Inscrivez-vous maintenant**

#### Séminaires

#### VENTE STRATÉGIQUE<sup>MD</sup>

Vous apprendrez comment :

- Faire face aux objections
- Conclure vos ventes
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
- Augmenter votre motivation

Montréal : 5 et 6 fév. 98  
Québec : 15 et 16 jan., 12 et 13 fév. 98

#### GÉRANCE DE VENTE

Vous apprendrez comment :

- Recruter des vendeurs à succès
- Motiver votre équipe
- Rémunérer vos vendeurs
- Évaluer vos vendeurs
- Diriger vos vendeurs
- Organiser des réunions stimulantes
- Organiser des concours de vente
- Former vos vendeurs

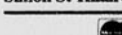
Montréal : 23, 24 et 25 fév. 98  
Québec : 20, 21 et 22 avril 98

#### RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

Vous apprendrez comment :

- Conclure des ententes
- Fidéliser votre clientèle
- Améliorer votre image
- Traiter les plaintes avec tact
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Surmonter les réticences de vos clients
- Favoriser le développement des affaires
- Communiquer avec vos clients

Montréal : 28 janvier 98  
Québec : 4 février 98



Simon St-Hilaire

Mastercard et Visa acceptées

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés  
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 / Fax : (418) 626-6264

Cours de vente  
Roger St-Hilaire

Regardez l'émission « Le savez-vous ? »  
le dimanche à 9 heures à T.O.S.

# Opinions

## EDITORIAL

### Pourquoi cette peur des garderies privées ?

**P**ourquoi les garderies privées n'auraient-elles pas les mêmes droits que les écoles privées en ce qui concerne les frais exigés de leurs clients ?

C'est la question à laquelle devra répondre le juge de la Cour supérieure qui entend ces jours-ci la requête d'un avocat représentant environ 50 garderies privées subventionnées qui veulent faire reconnaître leur droit d'exiger des frais de plus de 5 \$ par jour par enfant de quatre ans.

En vertu de la politique du gouvernement du Québec, les garderies privées subventionnées ne peuvent en pratique exiger plus de 5 \$ par jour par enfant de quatre ans. Ces garderies reçoivent aussi des subventions de 14, 17 ou 18,25 \$ par jour par enfant, suivant leurs coûts d'exploitation. Elles doivent aussi signer avec l'État une convention extrêmement contraignante. Les garderies demandent des assouplissements, mais Québec fait la sourde oreille.

Sans vouloir interférer dans les aspects juridiques que la Cour devra considérer, il est évident, sur le plan économique, qu'une garderie privée subventionnée devrait avoir le droit d'exiger des frais supérieurs à 5 \$ pour autant qu'elle respecte les normes du gouvernement. La possibilité d'exiger une somme supérieure lui permettrait, par exemple, d'améliorer son offre de services et de se distinguer de ses concurrentes. Les parents auraient également plus de choix pour leurs enfants.

Au lieu de voir les garderies privées comme une anomalie, Québec aurait intérêt à encourager leur développement. En plus d'offrir un produit original, les garderies privées coûtent moins cher à l'État que les centres de la petite enfance, qui reçoivent des subventions de 14,99 \$, 18,59 \$ ou 22,05 \$ par jour par enfant en plus d'une subvention annuelle de fonctionnement pouvant atteindre 150 000 \$ et du 5 \$ par enfant payé par les parents.

Or, le programme des places à 5 \$ coûte beaucoup plus cher que prévu à Québec, sans compter qu'il prévoit y faire admettre les enfants de trois ans dès l'an prochain, ce qui accroîtra de 10 000 à 15 000 le besoin de places supplémentaires en garderie. Et, même s'il ne sait où trouver les 150 M\$ de plus que le programme doit coûter l'an prochain, Québec a

imposé un moratoire sur le développement de nouvelles places en garderie privée.

Pourtant, si toutes les nouvelles places étaient développées en garderies privées plutôt qu'en centres de la petite enfance, ce sont des dizaines de millions de dollars que Québec économiserait. En fait, l'économie potentielle est encore plus élevée puisque Québec projette d'ajouter de nouvelles places à 5 \$ jusqu'en 2001. Autre avantage, une priorité aux garderies privées encouragerait l'entrepreneuriat féminin et accroîtrait la concurrence, donc améliorerait la diversité et la qualité des services rendus.

Les garderies privées subventionnées ne devraient pas être traitées différemment des écoles privées, qui peuvent exiger des droits de scolarité différents sans perdre leurs subventions. Seules des raisons idéologiques peuvent expliquer que certains membres du gouvernement et certains fonctionnaires acceptent de bloquer le développement des garderies privées, à défaut de les faire disparaître.

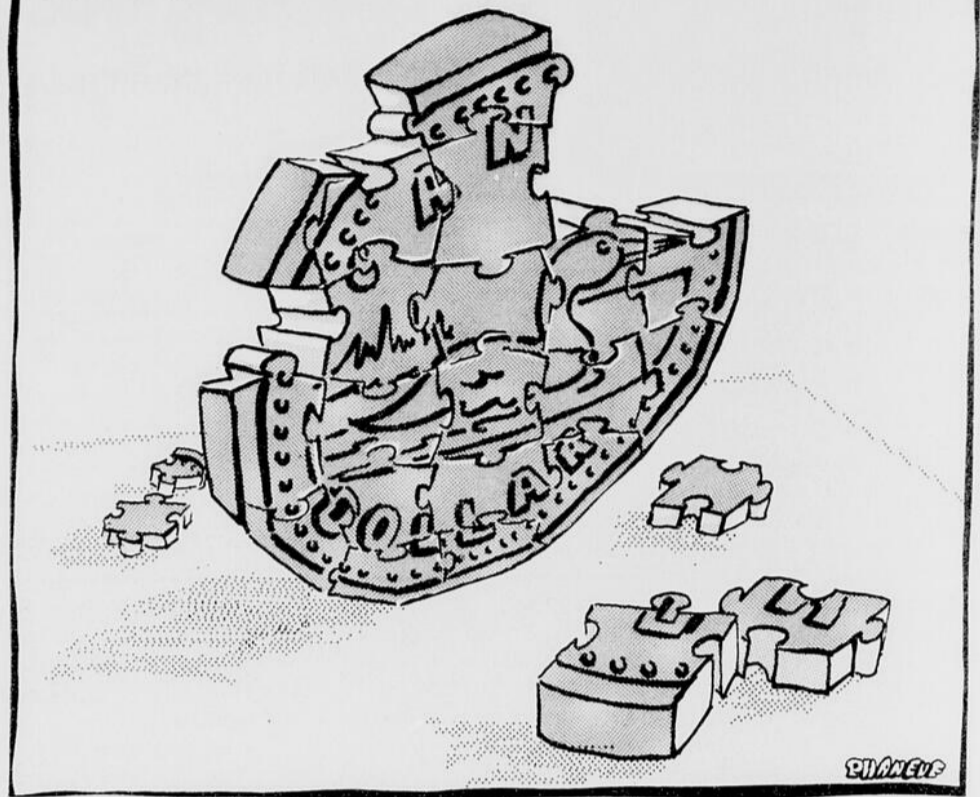
C'est sûrement en partie à cause du manque d'ouverture du gouvernement et de ses alliés syndicaux au développement du secteur privé que les répondants à un récent sondage CROP identifiaient les gouvernements (42 % des répondants) et les syndicats (27 %) comme les deux plus grandes nuisances à la création d'emploi.

Pour des raisons identifiables, l'économie québécoise croît moins rapidement que celle de l'ensemble du Canada. Le meilleur moyen de briser cette tendance inquiétante est de libérer les forces créatrices de l'entreprise privée. La liberté de manoeuvre des garderies privées fait partie de la dynamique que le gouvernement devrait favoriser s'il veut se donner une crédibilité. ■



Jean-Paul Gagné

## CASSE-TÊTE EN 3 DIMENSIONS!



## POINT DE VUE

### Progrès des Network Computers

**I**l y a 18 mois, j'analysais dans cette page l'émergence d'un nouveau phénomène : le *Low-cost Internet box*, aussi appelé *Set-up box*, puis devenu *Network Computer* (NC). On nous promettait mer et monde. Qu'en est-il maintenant ?

On comprend mieux les raisons qui font émerger les NC. Au départ, les promoteurs cherchaient un appareil grand public et peu coûteux capable de supporter le commerce électronique, c'est-à-dire offrant aux consommateurs un accès aux services interactifs à partir d'Internet, qui amorçait alors une percée spectaculaire.

Les spécialistes pensaient que l'autoroute de l'information se développerait à partir d'Internet. On misait alors sur les micro-ordinateurs personnels, qui sont interactifs et puissants. Mais ils ne sont pas grand public, parce que trop coûteux, et pas faciles à manipuler par un utilisateur possédant peu de culture informatique.

De plus, comme on ne prévoyait pas une explosion des micro-ordinateurs à moyen terme, on considéra alors le téléviseur, qui est grand public; or, cet appareil n'est pas adapté aux transactions souhaitées, à moins de développer un boîtier permettant de relier Internet aux téléviseurs. D'où l'idée du NC, la concrétisation du rêve d'un micro-ordinateur pour la masse et du passage de la télévision à Internet.

Le boîtier-compteur envisagé décompresse les signaux, vérifie la sécurité des transactions et facture l'utilisateur. Il possède une architecture fermée; il est peu encombrant et sécuritaire; il ne requiert aucun entretien. Il est équipé d'un modem qui lui permet de puiser ses logiciels et ses données dans les ordinateurs centraux et les serveurs. Son coût actuel se situe entre 500 et 750 \$. Il ne connaîtra toutefois du succès que s'il répond à trois conditions :

- un prix autour de 200 \$;
- il devra assurer la circulation des données et des transactions entre différents types de systèmes et de réseaux;
- à cause de sa puissance relative, il devra offrir une grande quantité d'applications peu complexes, comme permettre des transactions

interactives par le grand public (télé-achats locaux, télé-réservations, résultats sportifs ou de la loterie etc.).

#### Deux empires se disputent

À l'heure actuelle, deux empires se disputent le monopole de ces interfaces essentielles au commerce électronique : **Microsoft** et le consortium réuni autour de **Sun** et incluant **Apple**, **IBM**, **Oracle**, **Netscape**, etc.

Les principaux produits sont le *Pippin* de **Bandai-Apple**, le *JavaStation* de Sun, les NC d'**Oracle** et de **NEC**, le *Network Station* d'**IBM**, le *Magnavox Web TV* de **Philips**, le *Net Box* en France, et éventuellement le *NetPC* d'**Intel-Microsoft**.

À ces appareils, il faut ajouter ceux dédiés aux jeux, qui offriront bientôt des adaptateurs-Internet pour moins de 100 \$ : *3DO* de **Panasonic**, *PlayStation* de **Sony**, *Saturn* et *NetLink* de **Sega** et **Nintendo**.

L'implantation des NC commence. Maintenant qu'**UBI** est chose du passé, le projet d'**UBI** se réaliserait avec un autre NC; **Vidéotron** négocierait actuellement avec **Netscape**. Dans son projet de **Repentigny**, **Bell** utilise le *NC Oracle* de Sun; ses téléboutiques offriraient des *WebTV* de Microsoft à partir de mars prochain.

La fébrilité gagne du terrain : Sony sortirait sa nouvelle version de *WebTV* en mars prochain; **Macromédia** vient de lancer un logiciel qui transforme un fichier (en *Director* par exemple) en *Java* pour être lu immédiatement sur les NC. ■



Michel Cartier  
Professeur à l'UQAM  
cartier.michel@uqam.ca

LES AFFAIRES Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone : (514) 392-9000  
Télécopieur publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586  
E mail publicité : publicite@mail.transc.com E mail rédaction : redaction@mail.transc.com

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

Publicité : Directrice associée : Joanne Proulx Adjointe, développement des ventes : Claire Breton  
Adjoint administratif : Normand Bergeron Superviseur de production : Donald Wells  
Téléphone : Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176

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

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

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.  
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de deuxième classe, enregistrement no 0923  
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518  
Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

Normand Saint-Hilaire

# Coup d'oeil

## Équipe Canada prend le large

⊕ *Équipe Canada* reprend son odyssee le 10 janvier, cette fois pour Mexico, Brasilia, Sao Paulo, Buenos Aires et Santiago. Destinations fort heureuses compte tenu qu'après 20 ans de souffrance économique, l'Amérique latine semble avoir enfin retrouvé la bonne voie. L'inflation est redescendue aux alentours de 8 % dans la plupart des pays - son plus bas niveau des 50 dernières années - et les marchés boursiers ont procuré d'excellents rendements (Argentine : 6 % ; Brésil : 45 % ; Chili : 13 % ; Colombie : 70 % ; Mexique : 56 % ; Venezuela : 29 %).

### ⊕ Ils étaient venus pour apprendre...

En 1972, les Russes disaient qu'ils étaient venus pour apprendre le hockey en affrontant *Team Canada*. En affaire comme au hockey, leur soif d'apprendre est insatiable; mais les leçons portent fruit.

Ainsi, dans les dernières heures de 1997, les Russes ont vendu aux Chinois deux réacteurs nucléaires pour 3 milliards de dollars US. Il s'agit d'un élément négocié lors de la visite de l'*Équipe russe*, délégation d'une cinquantaine de gens d'affaires russes, dirigée par Boris Eltsine lui-même, le mois précédent. Ils avaient aussi signé une affaire de 12 milliards pour la construction d'un gazoduc qui reliera la Sibérie à la mer de Chine. Quant aux réacteurs, ils seront installés dans une usine de production électrique et seront en exploitation d'ici 2005. La transaction est le point culminant d'une année de rapprochement entre les deux pays limitrophes.

### ⊕ Le retour des Cormorant

Après avoir annulé en 1993 - au coût de 478 M\$ - le contrat que les conservateurs avaient signé juste avant leur défaite électorale, les libéraux l'ont fait renaître le 5 janvier en commandant au conglomérat anglo-italien 15 hélicoptères *EH-101 Cormorant*. La nouvelle commande coûtera 790 M\$. Les appareils seront fabriqués par l'italienne *Agusta* et l'anglaise *Westland* et une multitude de sous-traitants canadiens.

Les appareils serviront à des opérations de

sauvetage. La commande originale des conservateurs visait 50 appareils au coût de 5,8 milliards, dont 15 pour des missions de sauvetage et le reste pour remplacer les appareils de l'armée jugés à l'époque déjà trop vieux. Le gouvernement devra d'ici deux ans accorder un autre contrat pour jusqu'à 35 appareils afin de finalement remplacer les appareils militaires qui n'ont pas rajeuni d'une seule journée depuis.

### ⊕ Record des commandes manufacturières

Les nouvelles commandes manufacturières inscrites en novembre aux États-Unis ont augmenté de 2,5 % pour s'établir à 345,1 milliards US. Il s'agit du niveau mensuel le plus important jamais enregistré, a fait savoir le ministère du commerce américain le 6 janvier.

### ⊕ Réserves fédérales en baisse

La Banque du Canada, quant à elle, a réduit les réserves officielles du Canada de 1,15 milliard en décembre, alors qu'elle a dû intervenir massivement sur le marché des devises pour soutenir le dollar canadien qui a malgré tout plongé. Les réserves fédérales, principalement constituées de devises étrangères et d'or (3,1 millions d'onces) s'établissent à la fin de l'année à 25,70 milliards, 13 % de moins qu'un an auparavant.

### ⊕ Greenspan au coeur sensible

Enfin, en voici une petite dernière pour alimenter votre réflexion : Quand tout va bien dans un pays, que le produit intérieur brut (PIB) est en hausse constante, que l'inflation n'existe pas et que règne le plein emploi, les dirigeants des banques centrales ont des occupations bien différentes de celles qu'ils ont en général. À preuve, l'agence de presse *Dow Jones* nous rapporte que le président de la *Réserve fédérale* américaine, Alan Greenspan, et des acolytes du secteur bancaire américain, se rendra le 12 janvier visiter un quartier défavorisé de Los Angeles, afin de bien constater les problèmes rencontrés par ses habitants à obtenir du crédit. ■

Nos lecteurs nous écrivent

## Une censure abusive

Comme homme d'affaires, je suis abonné à vos publications depuis plusieurs années. Récemment, j'ai fondé *Idem Tours* et lui ai donné pour mission corporative de développer le marché du tourisme gai au Québec et à l'étranger.

De plus en plus, les grands réseaux de télévision présentent des reportages sur le pouvoir *rose* et les retombées économiques qu'il suscite dans notre ville et partout dans le monde.

J'ai appris avec stupéfaction l'étroitesse d'esprit déconcertante dont a fait preuve le magazine *Affaires Plus* en refusant de publier une photo paisible et de bon goût, montrant deux hommes ensemble, dans la publicité de *Gai-Écoute*. Vous n'êtes pourtant pas sans savoir l'existence d'une importante communauté gaie à Montréal et la création récente de la **Chambre de commerce gaie du Québec**, qui regroupe déjà près de 200 entreprises.

Dois-je rappeler que le fondement même de notre société repose sur le respect des libertés individuelles et collectives et que la discrimination sur la base de l'orientation sexuelle est proscrite au Québec depuis 20 ans ! Qui plus est, en choisissant de censu-

## Alcoolisme et toxicomanie

CLINIQUE DU NOUVEAU DÉPART

☎ : (514) 521-9023  
Ligne directe : 1 888 488-2611

rer, *Affaires Plus* prive ses lecteurs d'une information privilégiée visant la prévention de la désastreuse calamité qu'est le sida.

J'ose espérer que vous saurez remédier à cette situation lamentable et que vos lecteurs auront désormais droit à une information non censurée et conforme à la réalité. ■

Mark C. Palmer  
Idem Tours, Montréal

## Poussée des exportations des produits alimentaires

La poussée des exportations de produits bioalimentaires québécois, amorcée en début d'année, se confirme de nouveau à la fin du troisième trimestre.

En effet, pour les neuf premiers mois de 1997, la valeur des exportations de produits alimentaires du Québec a augmenté de 21 % par rapport à la même période en 1996, à 1,8 milliard de dollars.

Pendant la même période, les importations québécoises ont progressé de seulement 2,8 %, passant de 1,6 milliard à 1,7 milliard, de telle sorte que la balance du commerce bioalimentaire québécois est demeurée excédentaire, un fait sans précédent.

En un an, le Québec est passé d'un déficit de 148,4 M\$ à un surplus de 113,6 M\$. (AD) ■

## LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le vieillissement de la population canadienne posera un défi incontournable à long terme pour l'état des finances du gouvernement. Toutes les personnes âgées ne dépendront pas des régimes de retraite et des services publics, mais bon nombre le feront, exerçant des pressions sur les dépenses publiques dans les domaines de la sécurité sociale et des soins de santé. Notre niveau d'endettement et le niveau actuel d'imposition mettront à rude épreuve notre capacité de nous adapter à l'évolution démographique sans désavantager les jeunes. »

- Denis Desautels, FCA, vérificateur général du Canada, 2 décembre 1997.

# SODEMA

Votre partenaire de choix  
pour tous vos projets Centre d'Appels

Service de télémarketing en impartition	Service-Conseils en gestion de Centre d'Appels
Traitement d'appels par réponse vocale interactive	Programmes de formation d'agents de Centre d'Appels

Pour de plus amples informations  
contactez Robert Acocq  
au 1-800-567-1717, poste 240

# Faites-vous ces erreurs en marketing?

Publicité



Pierre Morency  
Coach de Marketing  
Pour augmenter vos profits et réduire vos heures de travail

- Gérer votre entreprise avec des budgets
- Lancer des promotions sans les avoir testées
- Mettre plus d'emphasis sur la gestion et les coûts que sur le marketing et l'innovation
- N'utiliser que des représentants, des expositions et des brochures corporatives pour votre mise en marché
- Vous occuper de l'image de votre entreprise au lieu de faire du marketing direct
- Ne pas garantir tout ce que vous faites
- Offrir du haut de gamme par soumissions

- Chercher à développer des nouveaux marchés plutôt que de travailler vos clients actuels
- Vendre des produits et services au lieu d'offrir des solutions et des aventures
- Ne pas faire le suivi de vos promotions ni conserver l'histoire de leurs performances
- Ne pas vous tenir à jour sur tout ce qui se fait de nouveau en marketing et en croissance...

Pour connaître la suite, venez découvrir des nouvelles stratégies et des concepts de marketing si renversants que vous ne verrez jamais plus votre entreprise de la

même façon.

Peu importe votre domaine, le marketing reste le levier le plus puissant et le plus immédiat pour faire croître les profits et les ventes de votre organisation.

Ne ratez pas cette occasion d'apprendre comment des entreprises comme la vôtre parviennent actuellement à augmenter leurs profits de 20% à 500% en moins d'un an et cessez de passer vos soirées et vos fins de semaine au bureau!

"Excellente source de stratégies et d'expériences de vie. WOW!"

S.Dubuc, Agoratech Canada

"Il y a très longtemps qu'un séminaire m'avait tenu en haleine autant!"

François Couture  
Directeur Marketing  
Les Entreprises Juliens

"Une nécessité pour toute entreprise qui a sa croissance à coeur."

Sylvie Robitaille, Présidente  
Les Industries GLM

"Tout simplement brillant, tant sur le plan des affaires que sur le plan personnel"

Louis Berger  
Transform Tech.

Crédits S.Q.D.M.  
Loi du 1% en formation

Vous êtes invité à participer à un séminaire de marketing provoquant, surprenant et absolument unique:

## La Puissance du Marketing Révolutionnaire™

À Montréal: mardi 3 février ou mercredi 11 mars, de 8:00 à 17:00, au Château Champlain

À Québec: mercredi 18 mars, de 8:00 à 17:00, au Château Frontenac

plusieurs séminaires et conférences privés sont aussi disponibles

Réservez votre place ou obtenez des renseignements additionnels dès aujourd'hui en appelant au 514.449.9595 ou par télécopieur au 514.449.4161  
Ce séminaire est garanti à 100% - offre spéciale: 3 personnes pour le prix de 2, jusqu'à 7 jours avant la date du séminaire

## L'ACTUALITÉ

## Un poids lourd de l'essence est né

Sophie  
Cousineau

Le géant né de la fusion d'activités de Petro-Canada et d'Ultramar Diamond Shamrock au Canada et dans le Nord-Est accapare plus de 40 % du marché québécois de l'essence, ce qui ravive les craintes des indépendants et fouette les autres multinationales établies ici.

« Ce sera un acteur puissant, qui profitera d'économies d'échelle plus importantes : cela va nous forcer à revoir toute notre structure de coûts », dit Pierre Desrochers, directeur des affaires publiques et corporatives de la pétrolière Esso.

Petro-Canada et Ultramar estiment à 625 M\$ la valeur nette, après impôts, des éco-

nomies qui découleront de la création de cette coentreprise de 8,5 milliards de dollars dont Jean Gaulin sera le président du conseil.

Même les consommateurs profiteront de ce mariage, croit M. Desrochers, qui cite une étude d'Industrie Canada selon laquelle les pétroliers refilent la part la plus grande de leurs économies à leurs clients.

Président-directeur général de l'Association des distributeurs indépendants de produits pétroliers, René Blouin voit les choses d'un tout autre oeil. « Trois pétroliers (Esso, Petro-Canada-Ultramar et Shell) détiendront 80 % du marché de la province : cela peut juste être inquiétant pour les consommateurs du Québec », dit-il.

L'essence sera vendue à vil prix le temps de sortir les indépendants du marché, puis après, son prix grimpera.

Le Tribunal de la concurrence n'a pas encore donné son aval à cette transaction qui doit être conclue ce printemps; d'ici là, les deux pétroliers mèneront leurs affai-

res séparément. Pour amadouer les autorités réglementaires, la nouvelle société se départira de stations-service au Québec et dans les Maritimes au cours des prochaines années. Ultramar et Petro-Canada en comptent ensemble 1 400. Avec ce bouleversement et les changements de

bannières qui s'ensuivront (Petro-Canada sera la principale marque de commerce de la coentreprise), il importe encore plus, selon M. Blouin, d'assurer la survie des indépendants. Aussi, il exhorte la Régie de l'énergie de tenir au plus vite les audiences publiques qui détermineront les

coûts d'exploitation des stations-service.

Québec interdit aux détaillants de vendre leur essence à perte, mais une partie de sa nouvelle loi ne peut être appliquée, car l'industrie n'a pas encore trouvé la façon de calculer ses coûts d'exploitation. ■

## Transaction avec Bell Sygma : CGI reste à Montréal

## Principaux actionnaires de CGI

	Avant <sup>1</sup>		Après		Dans six à huit ans <sup>3</sup>
	Total des actions (%)	Droits de vote (%)	Total des actions (%)	Droits de vote (%)	
Serge Godin	12,3	45,4	10,7	43,2	04
André Imbeau	1,7	6,3	1,5	6,0	04
Jean Brassard	1,1	4,1	1,0	3,9	04
Autres gestionnaires	3,9	14,3	3,3	13,6	3,3
BCE	10,5	3,9	9,1	3,7	22,3
Bell Canada	23,8	8,8	33,8	13,7	33,8
Télélobe <sup>2</sup>	7,9	2,9	6,9	2,8	s.o.
Autres actionnaires <sup>5</sup>	38,8 %	14,3 %	33,7 %	13,1 %	40,6 %

<sup>1</sup> : Cette colonne représente l'actionariat de CGI avant la fusion avec Bell Sygma, mais après l'achat par BCE d'une partie du bloc d'actions de CGI détenues par Télélobe.

<sup>2</sup> : Le bloc d'actions de CGI restant de Télélobe est sur le point d'être vendue sur le marché.

<sup>3</sup> : Les actions et les votes seront ainsi répartis dans six ans si les trois principaux actionnaires de CGI réalisent leurs options de vente ou au plus tard dans huit ans si BCE réalise ses options d'achat.

<sup>4</sup> : Les trois principaux dirigeants ne détiendront plus que les seules actions obtenues par l'entremise des options d'achat d'action de leur contrat de rémunération.

<sup>5</sup> : Il s'agit essentiellement d'investisseurs institutionnels et de particuliers.

Tableau : LES AFFAIRES

« Cette transaction est une façon d'assurer la pérennité de CGI, d'en garder le siège social à Montréal et le contrôle en mains québécoises et canadiennes », a déclaré Serge Godin, président et chef de la direction de CGI. « Si je meure demain, mes actions seraient offertes sur le marché et possiblement achetées par des Américains ou par un manufacturier d'équipements informatiques. Or, CGI veut demeurer indépendante des manufacturiers », a-t-il dit.

Selon les ententes conclues avec Bell Canada et BCE, CGI acquerra Bell Sygma, filiale de Bell spécialisée dans le développement et l'entretien de systèmes. Cette transaction, qui doit être conclue vers le 30 juin, lui permettra d'accroître son volume d'affaires annuel de 600 M\$, à plus d'un milliard de dollars, et le nombre de ses employés de 3 000, à 7 000.

Au Canada, plus de 90 % des affaires de Sygma viennent de Bell. Quant aux contrats de Bell Sygma International (100 M\$), ils lui sont octroyés par BCE, BCI et d'autres membres de la fa-

mille de Bell. La transaction prévoit un contrat sur 10 ans de quelque trois milliards de dollars entre CGI et Bell pour l'entretien et le développement de systèmes informatiques de cette dernière.

Pour obtenir Sygma, CGI versera l'équivalent de 197,6 M\$, soit 8,6 M d'actions privilégiées (convertibles en actions ordinaires), au prix de 22,98 \$ l'action. En outre, les dirigeants de CGI céderont graduellement le contrôle de l'entreprise à BCE, qui possède 100 % de Bell.

D'abord, BCE vient d'acquiescer 6 M des 10,5 M d'actions de CGI que détenait encore récemment Télélobe, ce qui lui confère 10,5 % des actions et près de 4 % des votes. Ensuite, l'entente prévoit que BCE pourra acquiescer, entre la sixième et la huitième année suivant la transaction, les 8,7 M d'actions de catégorie B que détiennent Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard, les trois principaux dirigeants de CGI.

Actuellement, ces 8,7 M d'actions ne correspondent qu'à 15,1 % du total des actions de CGI, mais représentent 55,8 % des droits de vote (1 action B = 10 votes).

À partir de la sixième année, chacune de ces actions ne donnera plus droit qu'à un seul vote, selon l'entente. Si BCE acquiesce ces actions, elle aura, d'ici huit ans, 22,3 % des actions de CGI, et Bell, 33,8 %, pour un total de 56 %.

Les trois dirigeants de CGI ont aussi l'option de vendre leurs actions avant la sixième année, en échange d'actions de BCE. Compte tenu de l'entente, il est certain que l'ensemble des cadres de l'entreprise garderont le contrôle de CGI au cours des cinq années suivant la transaction. (FV) ■

## La coentreprise Petro-Canada-Ultramar

Catégorie	Détails	Position au Canada
•Ventes	27 milliards l/an	2 <sup>e</sup>
•Part de marché	25,1 %	1 <sup>e</sup>
•Stations-service	3 085	1 <sup>e</sup>
•Capacité de raffinage	445 000 bbl/jour	2 <sup>e</sup>
•Mazout domestique	Env. 300 000 clients	1 <sup>e</sup>


Source : Petro-Canada-Ultramar  
Tableau : LES AFFAIRES

## Développez votre dextérité en affaires

**La comptabilité par activités**  
Hugues Boivert  
Éditions ERPI

Ce volume a pour objectif de démystifier la comptabilité par activités, qui se trouve au cœur du renouvellement actuel de la comptabilité de gestion.


**Prix membre : 17,95 \$**  
Prix régulier : 19,95 \$



**« Information Ecology – Why technology is not enough for success in the information age »**  
Thomas H. Davenport  
Oxford University Press

Offre une approche qui inclut au complet, l'environnement d'information d'une firme. L'auteur place les ressources humaines et non la technologie, au centre du monde de l'information.


**Prix membre : 32,89 \$**  
Prix régulier : 36,95 \$



**Les Fonds mutuels vus de l'intérieur**  
Guy Leblanc  
Éditions Cote 100


Cet ouvrage contribue à rendre accessibles au public les grandes questions financières.

**Prix membre : 17,76 \$**  
Prix régulier : 19,95 \$



**Bon de commande (par télécopieur)**

Sélection	Quantité	Prix spécial
1	.....	.....
2	.....	.....
3	.....	.....
Frais de port et de manutention		.....
Sous-total		.....
Taxe 7%		.....
Total		.....\$



**Coop HEC**  
*une tradition en mouvement...*  
 Téléphone : 340-6400  
 Télécopieur : 340-6406  
 3000, Ch. de la Côte Ste-Catherine,  
 Bureau RC111  
 Montréal (Québec) H3T 2A7

Nom : ..... Téléphone : .....

Adresse : ..... Télécopieur : .....

La carte de membre Coop HEC est valable à vie!

## NOMINATION



PAUL-ANDRÉ SIMARD, C.d'A.Ass.

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec a le plaisir d'annoncer l'élection de M. Paul-André Simard, C.d'A.Ass. au poste de PRÉSIDENT pour l'année 1997-1998.

Courtier en assurance de dommages depuis 1957, M. Simard exerce sa profession, dans la région de Jonquière, au sein du cabinet Courtiers d'assurances Simard, Gauthier, Gagnon inc.

M. Simard est secondé dans l'accomplissement de son mandat par un comité exécutif formé de M. Serge Lyras, C.d'A.A., F.I.A.C. (président du conseil), de M. Claude Brosseau, C.d'A.Ass. (premier vice-président) et de MM. Julien Lachance, C.d'A.Ass. (trésorier), Roger Bilodeau, C.d'A.Ass. (vice-président), Jacques Yelle, C.d'A.A. (vice-président) ainsi que de M<sup>me</sup> Maryse Rouleau-Rivard, C.d'A.A. (vice-présidente).

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec est une association professionnelle à adhésion obligatoire dont la mission principale est la protection du public. Elle compte 5 200 professionnels dont elle régit les actes de courtage par l'inspection professionnelle, la surveillance, la discipline et la formation continue.



L'ASSOCIATION DES  
COURTIERS D'ASSURANCES  
DE LA PROVINCE DE QUÉBEC  
500, rue Sherbrooke Ouest, 7<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H3A 3C6

RÉPERTOIRE DES  
MÉDIAS BLITZ  
PRESSE ÉCRITE ET  
ÉLECTRONIQUE DU CANADA

PLUS DE 10 000  
TITRES-INSCRIPTIONS  
L'outil indispensable  
du relationniste  
avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.'  
messagerie de presse  
**CLUB  
DE PRESSE  
BLITZ**  
(514) 722-4121

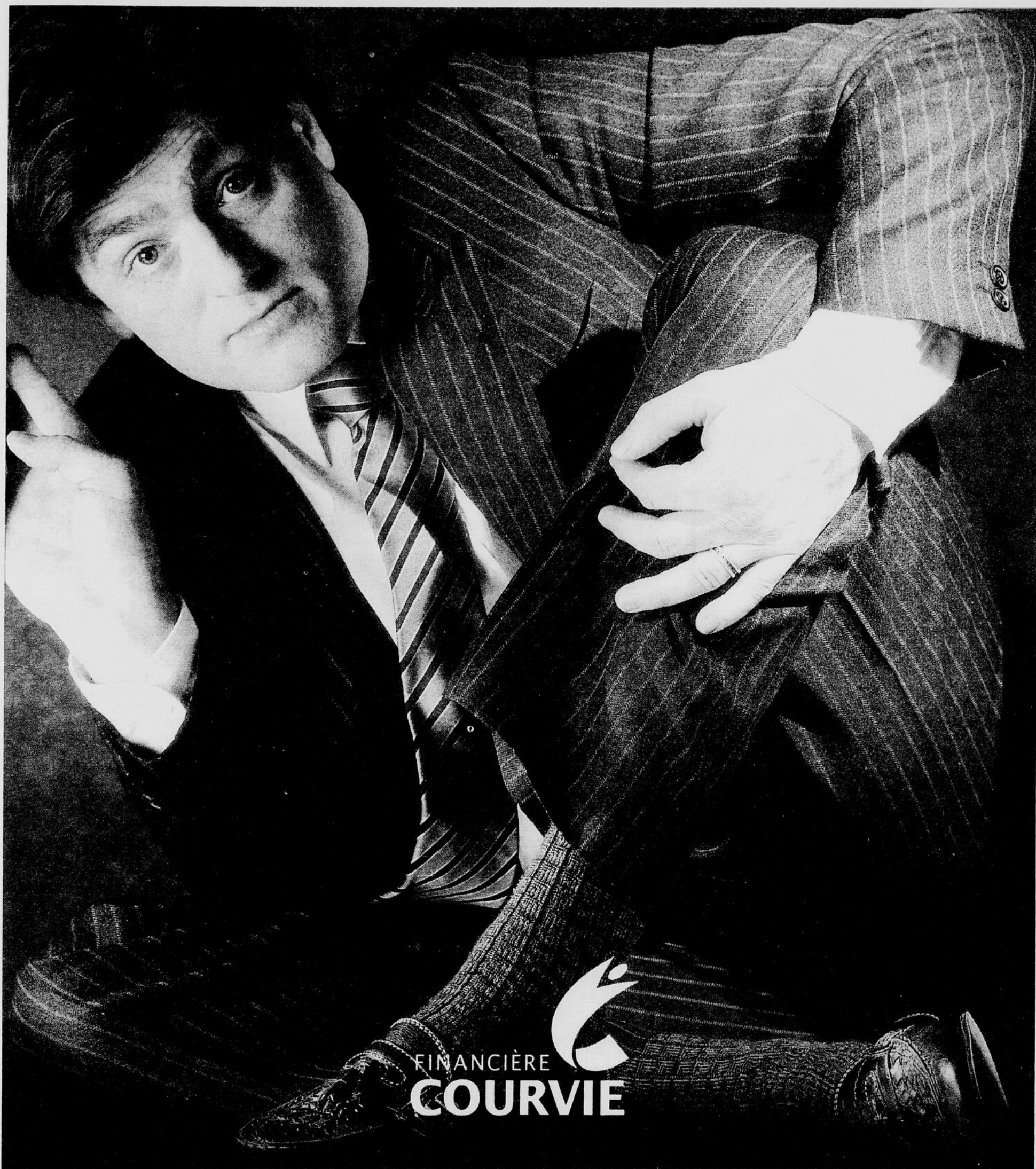
## C'est ouvert!

[www.cplq.org](http://www.cplq.org)

Une porte ouverte sur  
des logiciels de qualité!

(514) 874-2667 • info@cplq.org





FINANCIÈRE  
**COURVIE**

## Attention : avec l'aide de Courvie, vous pouvez rapidement prendre de l'expansion

Voilà ce qui arrive quand on transige avec Courvie, un cabinet financier multidisciplinaire qui regroupe plus de 350 courtiers en produits financiers. Grâce à son programme *Stratégies de croissance*, Courvie offre aux courtiers un encadrement unique et complet, basé sur une vision globale des besoins organisationnels, professionnels et personnels du client. De plus, nos quatre-vingts employés travaillent à fournir aux courtiers les meilleurs services en matière de formation, de support aux ventes, d'outils informatiques et de développement des affaires. Nous offrons ce qu'il y a de mieux pour que le courtier aide son client à grandir. Bref, Courvie s'impose comme le partenaire privilégié de votre croissance.

Québec  
(418) 623-9931

Nouveau-Brunswick  
(506) 739-0740

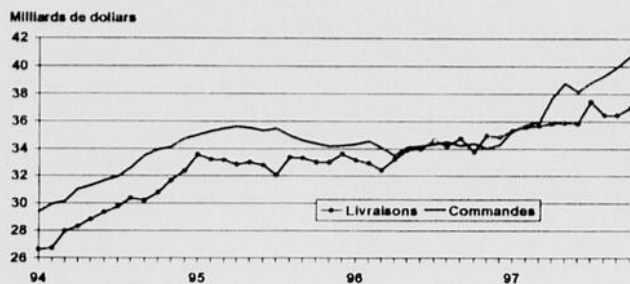
Montréal  
(514) 325-8008

West Island  
(514) 345-1140

Internet  
[www.courvie.ca](http://www.courvie.ca)

L'ACTUALITÉ

### Évolution de l'activité manufacturière - Canada



Source : Statistique Canada

Après deux mois de recul lié à des phénomènes essentiellement temporaires, les livraisons manufacturières ont fait un bond de 1,5 % en octobre dernier, pour atteindre 37 milliards de dollars. La tendance amorcée en 1996 demeure donc à la hausse. La forte croissance des commandes en carnet observée depuis le début de l'année s'est maintenue en octobre avec un gain de 2,1 %. Leur évolution annonce donc une accélération de l'activité pour les prochains mois.

### Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	nov.	0,2	-0,2	4,6
Nouv. commandes	oct.	0,4	0,4	5,3
Commandes en carnet	nov.	0,4	0,2	6,1
Mises en chantier (000)	nov.	1,531	1,528	1,485
Production industrielle	nov.	0,8	0,5	0,7
Balance commerciale (M\$)	oct.	-15,802	-17,147	-15,066
Prix à la consommation	nov.	-0,2	0,1	0,7
Prix à la production	nov.	0,1	0,2	2,5
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	4,6	4,7	5,0
Revenu personnel	oct.	0,5	0,3	6,5
Indicateur avancé US	oct.	0,2	0,2	1,9

### Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,5	0,6	9,3
----------------------------------	------	-----	-----	-----

### Demande intérieure

1. Ventes au détail	sept.	0,3	0,3	7,0
Ventes de voitures (000)	sept.	1,6	-2,1	10,9
2. Livraisons manufacturières	oct.	1,5	0,0	6,9
Nouvelles commandes	oct.	2,1	0,4	8,4
dont : biens durables	oct.	2,9	0,7	12,2
3. Inventaires manuf. (M\$)	oct.	0,7	0,8	1,9
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,26	1,30	1,29
4. Mises en chantier (000)	nov.	152,1	152,9	148,6

### Production

Produit intérieur réel	sept.	0,2	0,0	3,6
Production industrielle	sept.	-0,3	-0,4	4,4
dont : manufacturière	sept.	-0,5	-0,1	5,0
Construction	sept.	0,4	1,0	4,4
Services	sept.	0,3	0,1	3,5

### Secteur extérieur

Exportations de marchandises	oct.	-0,6	0,6	6,4
Importations de marchandises	oct.	2,7	-0,1	14,9
Balance commerciale (M\$)	oct.	581,4	1371,5	24 894,8

### Inflation

Prix à la consommation <sup>4</sup>	nov.	-0,1	0,1	1,7
Prix industriels <sup>4</sup>	sept.	0,7	-0,3	0,4

### Marché du travail

	Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	nov.	9,0	9,1	9,3
- Québec	nov.	11,0	11,3	11,6
Rémunération hebdomadaire	sept.	0,1	-1,3	1,5

### Statistiques trimestrielles

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	1996
PIB CANADA †	III-97	4,1	5,4	1,2
Investissements †	III-97	15,1	9,0	6,3
Revenu personnel disponible †	III-97	1,7	0,8	-0,1
Profits des entreprises †	III-97	20,2	6,4	18,3
% d'utilisation des capacités industri.	III-97	83,3	83,4	82,8
PIB ÉTATS-UNIS †	III-97	3,5	3,3	2,8

1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent

2 Variation entre le mois précédent et le mois antérieur

3 Taux annuel depuis le même mois l'année précédente

4 Non désaisonnalisé

† dollars constants

† dollars courants

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

## Le pouls de l'économie

# Le taux de chômage au Québec ne semble pas sous-évalué

Récemment, plusieurs économistes ont remis en question la validité du taux de chômage comme mesure exacte de l'état du marché du travail. La diminution du taux d'activité, depuis 1990, provoquerait une sous-évaluation du taux de chômage actuel, en ne tenant pas compte des travailleurs découragés.

Pourtant, la baisse du taux d'activité est attribuable uniquement à deux groupes de notre société : les 65 ans et plus et les 15 à 24 ans. Le découragement n'est peut-être pas la seule cause de la baisse de leur participation au marché du travail.

Le taux de chômage au Québec s'élèvera à 11,5 % pour 1997. Selon certains analystes, il serait plus élevé si on tenait compte des travailleurs découragés qui ont abandonné la recherche d'un emploi et qui ne sont pas considérés comme des chômeurs par Statistique Canada. L'argument servi pour arriver à une telle conclusion est la baisse graduelle du taux d'activité depuis le début des années 1990.

Le taux d'activité mesure le niveau de participation au marché du travail. Il se calcule par le rapport de la popula-

tion active d'un groupe d'âge sur la population totale de ce même groupe d'âge, la population active englobant toutes les personnes ayant un emploi ou étant à la recherche d'un emploi. C'est avec ce taux qu'on évalue généralement l'ampleur du phénomène des travailleurs découragés.

Au Québec, le taux global d'activité, soit pour la population de 15 ans et plus, a atteint le sommet de 64,6 % en 1990. Il est retombé par la suite à 62,1 %, en 1996. Pour ces deux années, le taux de chômage respectif était de 10,2 % et de 11,8 %. Pour les 11 premiers mois de 1997, le taux d'activité s'est maintenu en moyenne à 62,1 %.

### Plus complexe qu'il paraît

L'argument du travailleur découragé est intéressant, mais il mérite une analyse plus détaillée. On constate alors que le problème se situe uniquement chez les 15 à 24 ans. Le taux d'activité de ce groupe, qui avait atteint 67,1 % en 1988, n'était plus que de 57,2 % en 1996, une chute de près de 10 points de pourcentage.

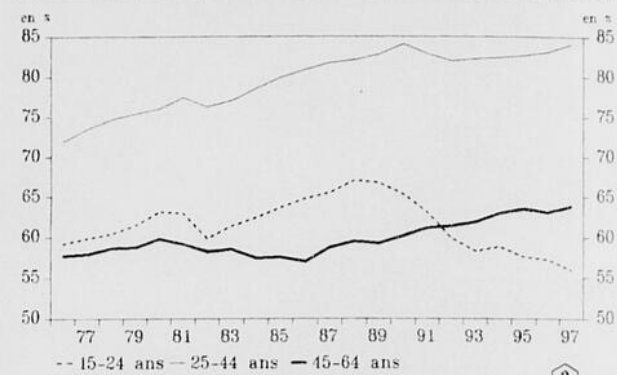
À l'inverse, le taux d'activité des 25 à 44 ans et des 45 à 64 ans est plus élevé actuellement qu'en 1990.

Le problème des travailleurs découragés toucherait donc uniquement les jeunes, ce qui rend sceptique. Il faudrait peut-être regarder du côté des exigences du marché du travail qui s'accroissent et qui incitent les jeunes à prolonger leurs études.

De plus, il est possible que les parents acceptent de les soutenir financièrement plus longtemps. Même si les causes ne sont pas manifestes, le découragement n'est sûrement pas l'unique raison de la baisse de leur taux d'activité.

Les tendances démographiques provoquent des pressions à la baisse sur le taux d'activité. Le segment de la

### Taux d'activité de certains groupes d'âge - Québec



Source : Statistique Canada Graphique : Mouvement Desjardins

population ayant 65 ans et plus a tendance à augmenter rapidement. La majorité de ces personnes sont à la retraite et ne font plus partie de la population active. D'ailleurs, le taux d'activité de ce groupe n'est que de 5 %.

Pour compenser le retrait croissant des personnes âgées, il faudrait que la population active comprenne de plus en plus de jeunes. Au contraire, le nombre de jeunes qui entrent d'année en année dans le groupe des 15 à 24 ans a tendance à stagner depuis 1990.

Par exemple, entre 1990 et 1996, la population des 65 ans et plus aurait augmenté de 162 000 alors que celle des 15 à 24 ans n'aurait crû que de 14 000. Il faut donc bien distinguer entre l'influence de l'évolution démographique et le découragement réel des travailleurs pour expliquer la baisse du taux d'activité.

Le taux d'activité des 15 à 65 ans a atteint un sommet de 73,2 % en 1990, alors qu'il se situait en moyenne à 71,9 % pour les 11 premiers mois de 1997. L'écart n'est donc que de 1,3 % pour ce groupe alors qu'il est de 2,5 % pour l'ensemble de la population active. Et cet écart serait encore plus faible si on tenait compte du nombre de plus en plus élevé de retraites anticipées,

soit à partir de 55 ans. Pour annuler l'effet de la baisse du taux d'activité des 15 à 64 ans depuis 1990, il faudrait que la population active soit supérieure de 66 000 personnes au Québec, ce qui correspondrait à l'estimation du nombre de travailleurs découragés en ce moment. Ils seraient tous âgés entre 15 et 24 ans. Si on les considérait comme des chômeurs, le taux de chômage au Québec s'élèverait alors à 13,2 %.

Cette évaluation représente cependant un plafond, car le problème se situe uniquement dans le groupe des 15 à 24 ans et de nombreux facteurs autres que le découragement ont pu influencer à la baisse leur taux d'activité. La sous-évaluation du taux de chômage n'est donc probablement pas aussi importante qu'on pourrait le croire et, si elle l'était, la cible des actions qu'il faudrait poser est très bien identifiée, soit le groupe des 15 à 24 ans. ■



Yves St-Maurice

Yves St-Maurice est économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

### L'intelligence au pouvoir



Pour ceux qui ont le cœur à l'ouvrage!

Forfait réunion À partir de

60\$

par personne en occ. double

- Hébergement
- Salle de réunion
- Un ou deux ou trois repas
- 2 services de café
- Équipement audio-visuel de base
- Stationnement intérieur
- Frais de service

Au cœur des Laurentides



Manoir Saint-Sauveur

1 800 361-0505  
www.qbc.clic.net/manvic/mss.html

# Entreprendre

## ● Saint-Laurent & Hudson cherche des partenaires pour ses ateliers québécois

Les ateliers de réparation de locomotives Saint-Laurent et Hudson à Côte-Saint-Luc pourraient être cédés ce printemps à un consortium canado-américain que la compagnie cherche à former p. 22

## ● Un Québécois sur trois a déjà été victime d'un accident de travail

Un sondage Ad hoc recherche révèle qu'un Québécois sur trois a déjà subi un accident de travail. Toutefois, seulement 19 % des répondants disent avoir été indemnisés par la CSST p. 29

## Les Cinémas Guzzo ouvriront 32 salles en 1998

L'entreprise de Terrebonne projette en plus 16 salles au Marché Central et 42 en Italie

Dominique Froment

On entend beaucoup parler des complexes de salles de cinéma de géants comme AMC (ancien Forum), Cinéplex Odéon (Quartier latin) et Famous Players (édifice Simpson). Mais il y en a un autre, moins connu, qui ne donne pas sa place : les **Cinémas Guzzo**, de Terrebonne.

La famille **Guzzo**, Angelo, Rosetta et leur fils unique Vincenzo, prévoit ouvrir l'été prochain trois complexes totalisant 32 salles : 11 à Greenfield Park, 11 à Laval et 10 à Dollard-des-Ormeaux, toutes situées dans des immeubles appartenant à **Ivanhoé**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**. Ces trois projets représentent un investissement de 12 M\$ pour les Guzzo.

Ces cinémas exploiteront un nouveau concept au Canada dont la société américaine **Cinemark** (1 600 salles) a fait ses choux gras : le cinéma de deuxième vision ou à rabais.

Il s'agit de projeter des films quelques semaines après leur première sortie, mais avant leur arrivée dans les clubs vidéo.

Au lieu de 8 \$ ou 8,50 \$, les clients de Guzzo ne paieront que 2,50 \$. En plus, le stationnement sera gratuit. Un

couple pourra donc passer une soirée aux cinémas Guzzo pour 10 \$ (incluant 5 \$ pour les friandises et le breuvage), au lieu de 30 \$ au centre-ville de Montréal.

### Attirer 5 % des pantouflards

« À peine 15 % de la population fréquente régulièrement les salles de cinéma. Notre objectif est d'attirer une partie (environ 5 %) des 85 % restants », explique Vincenzo Guzzo, vice-président exécutif.

Déjà le plus important propriétaire de salles de cinéma indépendant au Québec avec 38, Guzzo exploitera donc 70 salles (12 000 sièges) à la fin de l'été prochain.

Ce nombre exclut les 16 salles (de première vision) que les Guzzo feront construire au **Marché Central**. Ce projet de 14 M\$ est gelé à cause de la faillite du promoteur, les **Sœurs du Bon Pasteur**. « mais ça va se faire, c'est sûr », affirme M. Guzzo, 28 ans.

Avec 3 400 sièges, ce complexe sera plus grand que le nouveau Quartier latin et le futur Simpson.

« Dans cinq ans, nous exploiterons 150 salles au Québec », prévoit M. Guzzo, dont la croissance sera surtout

axée sur les salles de cinéma à rabais.

### À la rescousse de Fellini

Par ailleurs, les compatriotes de **Fellini** veulent profiter du piteux état du réseau des salles de cinéma en Italie. « C'est comme au Québec il y a 30 ans. Il y a des villes de 100 000 habitants où il n'y a pas une seule salle », précise le fils d'Angelo et de Rosetta, qui prépare son barreau.

Les Guzzo ont décidé de débarquer à Milan, qu'ils comptent encercler comme ils l'ont fait avec Montréal. Ils ont déjà identifié trois emplacements pour y construire autant de complexes de 14 salles chacun. Chaque projet nécessitera un investissement de 15 M\$.

« La construction ne commencera pas avant deux ans », précise M. Guzzo, dont les parents ne dédaigneraient pas vivre en Italie six mois par année. D'ici 10 ans, les Guzzo estiment qu'ils exploiteront 150 salles de cinéma, en Italie.

### Une entente déterminante

Angelo et Rosetta Guzzo ont immigré à Montréal durant l'Expo 67. Angelo a

**Vincenzo Guzzo :**  
« Aux États-Unis, les cinémas à rabais ont aidé ceux à prix régulier en donnant le goût d'aller au cinéma à des gens qui n'y allaient jamais. »

d'abord travaillé comme machiniste chez **Pratt & Whitney** avant d'acheter sa première salle de cinéma en 1974, le **Paradis**, rue Hoche-laga, à Montréal.

Deux ans plus tard, il ajoute deux salles à ce cinéma et achète deux autres salles à Mascouche. Puis, en 1980, M. Guzzo, 51 ans, ouvre le **Cinéma Astre** (quatre salles), à Saint-Léonard.

À cette époque, seuls les cinémas du centre-ville reçoivent les films en primeur. Les autres, incluant ceux des Guzzo, doivent attendre plusieurs mois, parce que les distributeurs estiment que cela ne vaut pas la peine de faire des exemplaires pour les cinémas de banlieue.

À la fin des années 1980, M. Guzzo père s'entend avec Cinéplex Odéon pour avoir les films en même temps qu'au centre-ville de Montréal. Cette entente donne une impulsion aux Cinémas Guzzo, qui construisent leur premier complexe d'importance



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

## Cinémas Guzzo en un coup d'oeil

Activité	exploitant de salles de cinéma
Siège social	Terrebonne
Effectif	20 à temps plein, 150 à 200 à temps partiel
Chiffre d'affaires	15 à 16 M\$
Marché	région de Montréal
Actionnaires	Angelo, Rosetta et Vincenzo Guzzo
Année de fondation	1974

(huit salles) en 1990, à Terrebonne. L'année suivante, Guzzo achète de Cinéplex Odéon six salles à Saint-Léonard.

En 1993, les Guzzo ajoutent huit salles à Sainte-Thérèse et ferment le Cinéma Astre pour construire 11 salles juste en face, le **Lacordaire II**.

Les Guzzo s'associent ensuite à **René Malo** (ancienne-

ment de **Malofilm**) et Cinéplex Odéon pour ouvrir un Cinéplex Odéon de 12 salles, à LaSalle, en 1994.

L'autre entreprise des Guzzo, **Guzzo Construction**, construit aussi en 1995 et 1996 des salles de cinéma pour le compte de Cinéplex, M. Malo et d'autres investisseurs à Delson, Vaudreuil-Dorion et Rock Forest. ■

## Que touchent les propriétaires de salles de cinéma ?

Voici la part des recettes des films qui revient aux propriétaires de salles. La première vision (film à 8 \$ ou 8,50 \$) correspond à la première sortie du film, celle qui profite de la campagne de promotion. La deuxième vision, ou cinéma à rabais (film à 2,50 \$), se situe à peu près à mi-chemin entre la première sortie et l'arrivée du film dans les clubs vidéo. (DF) ■

Semaine	1 <sup>re</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	5 <sup>e</sup>	6 <sup>e</sup> et suiv.
Première vision	30 %	40 %	50 %	60 %	65 %	70 %
Deuxième vision	65 %	70 %	70 %	70 %	70 %	70 %



ARMADA 1500

LES BLOCS-NOTES COMPAQ ARMADA.  
En noir d'allure jeune et en gris distingué.

Notre gamme de blocs-notes est aussi abordable que puissante. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez notre site Web au [www.compaq.ca](http://www.compaq.ca) ou appelez au 1 800 567-1616.



ARMADA 7700

# Groupelle : retour de la fabrication de lingerie fine à Québec

La première collection sera lancée au printemps

Jacinthe  
Tremblay

Pendant que Canadelle transportait ses pénates vers des cieux où la main-d'œuvre coûte moins cher, Yvon Morel créait Groupelle, fabricant de lingerie fine. Ses produits vont d'ailleurs faire concurrence dans quelque mois à ceux de son ancien employeur.

M. Morel était vice-président, administration, de Cana-

delle lorsque le numéro un canadien de la lingerie féminine a décidé de fermer ses usines de Québec et de Matane au profit d'installations mexicaines. C'était en 1994. Il quitta alors l'entreprise : « Je suis comptable, mais j'ai un parti pris pour le Canada. »

Depuis deux mois, ses ouvrières s'initient aux nouveaux équipements et aux méthodes de travail de Groupelle dans son usine de

Beauport, près de Québec.

Courtisé par les représentants de la ville de Matane et du Nouveau-Brunswick, M. Morel a cependant choisi de s'installer à Québec, « à cause de la présence d'un grand nombre de couturières qualifiées ».

La période de formation actuelle vise à donner plus de polyvalence aux travailleuses. Groupelle emploie actuellement 65 personnes. En février, un nouveau groupe de

■ Yvon Morel veut faire preuve de transparence avec ses ouvrières.

25 ouvrières viendra les rejoindre. La PME devrait compter 300 employés d'ici deux ans.

L'usine est installée dans un ancien centre commercial. M. Morel et ses principaux collaborateurs ont injecté

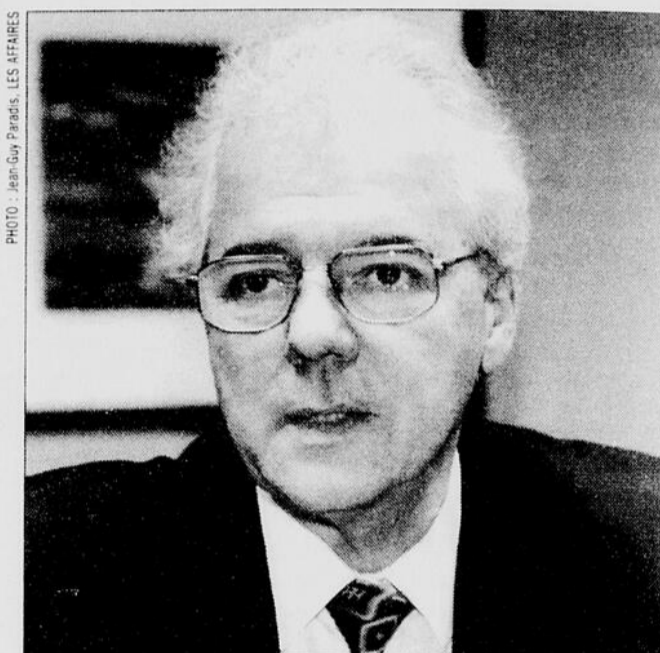


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

On peut  
laisser le  
sort dicter  
certaines  
choses.

Mais sûrement  
pas les  
décisions  
financières.

Renseignez-vous auprès  
de votre conseiller  
financier sur les  
Fonds mutuels Atlas

	1 an
Fonds de croissance canadien à grande capitalisation Atlas	21,70 %
	2 ans
	26,69 %
	3 ans*
	22,65 %
Géré par Bissett & Associates Investment Management Ltd.	5 ans
	18,01 %
100% admissible aux REÉR et FERR	Depuis sa création
	10,79 %

D'importants renseignements sur les Fonds Atlas se trouvent dans le prospectus simplifié, dont vous pouvez obtenir une copie auprès de votre conseiller financier ou de Gestion de l'actif Atlas Inc. Veuillez le lire attentivement avant d'investir. Les taux de rendement indiqués correspondent au total des rendements composés annuels historiques jusqu'au 30 novembre 1997, y compris les variations de valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions. Toutefois, ces rendements ne tiennent pas compte des frais de rachat payables par les porteurs de parts. Les rendements antérieurs ne garantissent pas nécessairement les rendements futurs. Les valeurs unitaires, les taux de rendement et les revenus de placement fluctuent.

\*Changement de gestionnaire en octobre, 1994.



À VOUS DE MAÎTRISER LE MONDE

  
**ATLAS**  
FONDS MUTUELS

1-800-463-2857

450 000 \$ dans l'entreprise. La Banque Royale a consenti un prêt à terme de 565 000 \$ et la Société de développement industriel (SDI) du Québec a offert un prêt participatif de 400 000 \$. Développement des ressources humaines Canada versera jusqu'à 400 000 \$ pour l'embauche de 40 travailleuses de l'ancienne usine de Canadelle.

Rivaliser avec  
les Européens

Le marché de la lingerie féminine est évalué à 500 M\$ par année au Canada et à 5 milliards de dollars pour l'ensemble de l'Amérique du Nord. Selon M. Morel, il n'est pas saturé.

« Les femmes de carrière aiment se faire plaisir. Les produits de haut de gamme sont de plus en plus recherchés », lance-t-il.

Groupelle veut s'immiscer dans ce secteur en offrant des produits dont le design et les matériaux rivaliseront avec ceux des griffes telles DIM et Chantelle. Leurs prix seront cependant inférieurs : entre 40 et 45 \$ pour les petits dessous Groupelle, contre 55 et 60 \$ pour les marques européennes.

La première collection comptera trois modèles de soutiens-gorge et de culottes. Elle apparaîtra sur les tablettes des commerçants au printemps.

À la première année, le personnel de l'usine de Beauport fabriquera quelque 300 000 unités. En comparaison, Wonderbra peut mettre en circulation 400 000 unités d'un même modèle. « Nous ne prétendons pas réveiller les géants », précise M. Morel.

Yvon Morel souhaite associer des designers de mode québécois à son projet. « Plusieurs couturiers, comme

Calvin Klein, apposent leur griffe sur des sous-vêtements. Nous souhaitons développer ce genre d'alliance avec nos créateurs. »

Un projet  
prometteur

Dans l'industrie, plusieurs croient à la viabilité du projet de M. Morel. À preuve : il a réussi à attirer plusieurs cadres d'entreprises concurrentes. Ainsi, Martin Philip Crew-Gee, vice-président de la conception chez Groupelle, occupait jusqu'à tout récemment une fonction semblable pour Warner's Canada. La dessinatrice et la couturière en chef de Warner's l'ont imité. Marc Dupéré, copartenaire de Groupelle et responsable du marché américain, présidait DIM Canada dans les années 1980. Plusieurs agents de vente sont des transfuges de Warner's, de Wonderbra, de Daisy Fresh et de DIM.

Le plan d'affaires de Groupelle prévoit la distribution de ses produits dans 500 points de vente au Canada. Aux États-Unis, M. Morel veut servir des boutiques spécialisées et des chaînes de taille moyenne offrant des produits de haut de gamme.

Groupelle prévoit réaliser un chiffre d'affaires de 3,5 à 5 M\$ la première année et espère doubler ses ventes les deux années suivantes. À terme, l'entreprise veut exporter 75 % de sa production.

Selon M. Morel, le plus grand défi de Groupelle sera d'établir la notoriété de ses marques avec des moyens publicitaires relativement modestes. Pour y parvenir, on a apporté un soin particulier aux emballages.

Autre défi : satisfaire les détaillants, qui exigent une marge bénéficiaire de plus en plus grande. Groupelle prévoit leur assurer des profits d'environ 50 %. ■

«Ce n'est pas un processus pour les faibles... Si vous voulez maintenir votre leadership ou tout juste survivre, ce processus est certainement la meilleure approche que j'ai expérimenté à date... L'augmentation de l'avoir des actionnaires a été plutôt spectaculaire»

- Don Fites  
Chef de la direction, CATERPILLAR

La valeur de l'action de Caterpillar est passée de 10 \$ en 1992 à 62 \$ en 1997 (fractionnement inclus)\*

# Est-ce que votre stratégie provoque la croissance ?

Découvrez, comment plus de 300 entreprises importantes ont développé et implanté des stratégies de leadership dynamiques en utilisant le processus de Réflexion Stratégique de Michel Robert.

Strategy Pure and Simple II démystifie la stratégie d'entreprise, en décrivant une méthodologie basée sur le «bon sens» afin de la définir et de l'implanter.

Le processus de Réflexion Stratégique rendu visible dans ce puissant volume, permettra à votre équipe de direction, assisté d'un facilitateur, de façonner sa propre stratégie en utilisant l'expérience collective, le jugement et la vision des personnes qui connaissent le mieux votre entreprise. Pas d'armée de consultants. Pas d'études interminables. Simplement une stratégie claire, bien articulée et distinctive que vos gens comprennent, à laquelle ils adhèrent et qu'ils implantent avec succès.

Et ça marche. Michel Robert et ses associés de Decision Processes International (DPI) ont raffiné et codifié ce processus, non de manière académique, mais dans les salles «d'états-major» de plus de 300 entreprises de toutes tailles, tout au long des 15 dernières années. Voici ce qu'ont à dire quelques chefs de direction de ces entreprises:

«J'ai connu McKinsey, Boston Consulting Group et Bain, et je suis certain qu'intellectuellement ils sont forts...(cependant) non par l'approche participative des gens, pour les gens, par les gens. Quand il s'agit d'implanter la stratégie, ils se trouvent à des lieux derrière le processus de DPI. «La stratégie nous appartient»

- Kurt Wiedenaupt, Chef de la direction  
AMERICAN PRECISION INDUSTRIES

Les revenus ont augmenté de 42 % en 1996 et les profits nets de 38 % durant les quatre premières années. API a généré un taux de croissance annuel composé des ventes de 23 % et des profits nets de 29 %. Ses actions ont augmenté de 6 \$ (1993) à 23 \$ (août 1997) pour une augmentation de la valeur des actionnaires de 199 millions.\*

«C'est probablement le plus captivant «jeu de guerre» au monde. Vous créez une vision, vous changez la manière de compétitionner, résultant en de la nouvelle croissance, et le tout sans aucune violence. Que de plaisir vous pouvez éprouver!»

- Jim Mooney, Président et Chef de la direction  
OM GROUP

Depuis 1993 à 1997, les ventes d'OMG sont passées de 180 millions à 500 millions. Les actions ont augmenté de 8,50 \$ à 40 \$ en trois ans pour un accroissement de la valeur des actionnaires de 700 millions.

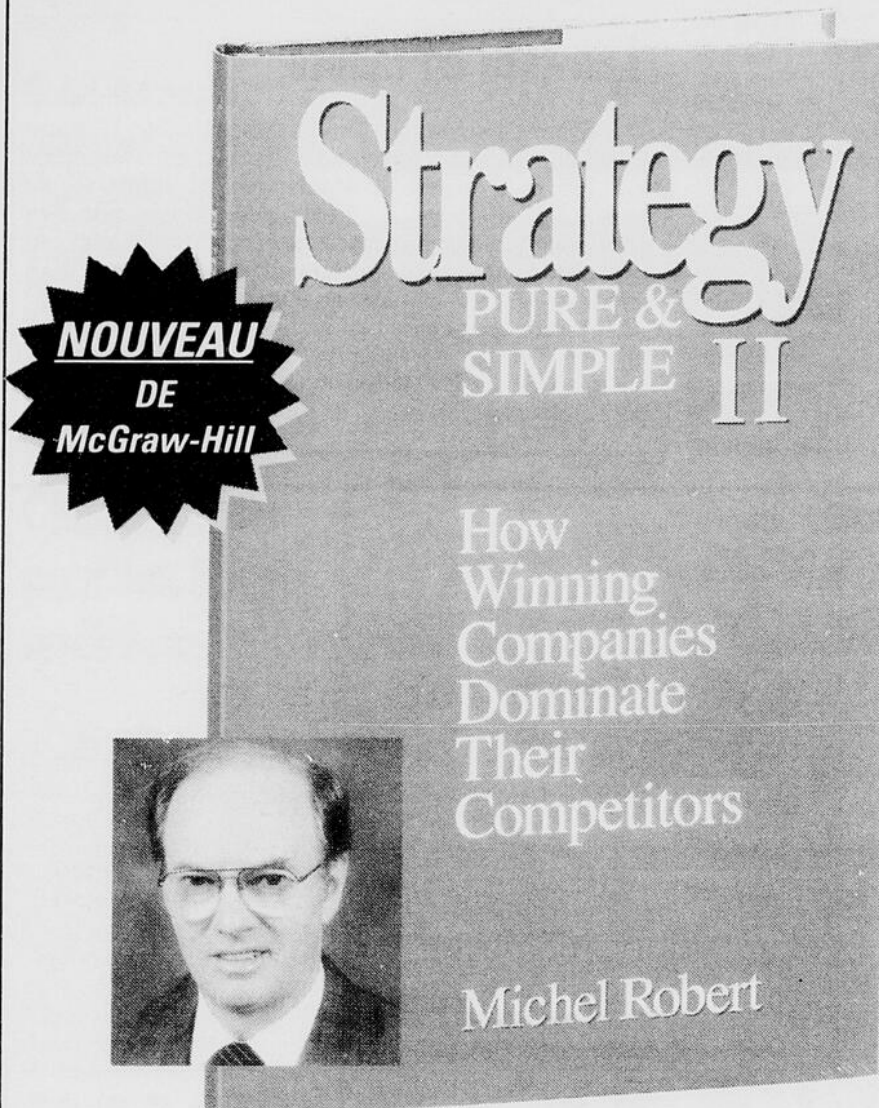
«Une fois le processus de DPI terminé, nous avons un plan d'action précis pour chaque unité d'affaires au Canada. Les résultats ont été spectaculaires. Nous avons intégré une importante acquisition en une période de temps très courte et amélioré sensiblement le profit total de la compagnie.»

- Luc Desjardins, Président et Chef de la direction  
SUPREMEX, INC.

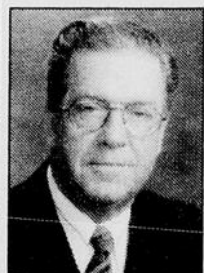
Plus de 50 % d'un bon plan stratégique réside dans sa facilité d'implantation. Le processus de DPI facilite la participation des cadres et apporte une liste de préoccupations critiques précises qui aide à obtenir les résultats désirés. Supremex a réussi à améliorer constamment les ventes et les revenus depuis les 24 derniers trimestres.»

\* Performance depuis l'utilisation du Processus de Réflexion Stratégique. Ces succès ne sont pas exclusivement attribuables au processus, quoique les chefs de direction qui l'ont utilisé vous diront qu'il a été un catalyseur qui a énergisé, refocalisé et mobilisé le personnel et les ressources de ces compagnies pour atteindre ces résultats.

Découpez ce coupon et retournez-le nous par fax ou par la poste.



Michel Robert est l'auteur de plusieurs volumes à succès dont The Strategist CEO, Product Innovation, Création de produits stratégiques, Strategy Pure and Simple et quelques autres. On lui reconnaît la phrase «Strategic Thinking», «Réflexion Stratégique». Il est aussi le partenaire fondateur de Decision Processes International, organisation mondiale de consultants spécialisés en processus de réflexion critique opérant avec 60 partenaires établis dans 15 pays.



Michel Moisan



Jacques Gauvin

Partenaires - DPI Canada

Renseignez-vous sur nos déjeuners-causerie animés par l'auteur, qui auront lieu le 27 janvier 1998 au Hilton-Dorval.

**DPI** Decision Processes International  
Leaders en gestion stratégique

**1-800-816-8560**

LUNDI au VENDREDI de 9h à 17h

Pour commander composez

ou utilisez le coupon ci-joint.

**OUI** Faites-moi parvenir \_\_\_\_\_ exemplaire(s) de Strategy Pure & Simple II.

Nom \_\_\_\_\_

Titre/entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Province \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

**Fax 514-747-4741 (Montréal)**  
**416-643-7147 (Toronto)**

MODE DE PAIEMENT:

Chèque payable à l'ordre de Decision Processes International

Facturation

**Ou appelez 1-800-816-8560**

**24<sup>95</sup>\$** plus 4.00\$ de frais de manutention. Rabais de 10 % avec commande de 10 copies et plus.

**DPI** Decision Processes International  
Leaders en gestion stratégique  
400, boulevard St-Martin Ouest  
Suite 200  
Laval (Québec) H7M 3Y8



Jules Vallières

M. Cam Gentile, président et chef de la direction d'**UNIBOARD CANADA INC.**, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jules Vallières au poste de vice-président, Ventes et Marketing, à la division Plancher. Au cours de sa carrière de plus de 25 ans, M. Vallières a assumé la haute direction des ventes et du marketing dans l'industrie du couvre-sol.

**UNIBOARD CANADA INC.**, chef de file de son industrie, commercialise une gamme variée de produits. La division Plancher fabrique le plancher laminé sous les marques **MULTILOOK PRESTIGE** et **PANFLOOR**. Sa division Panneaux fabrique des panneaux de bois reconstitués bruts et laminés sous les marques **PANVAL**, **FORPAN** et **PANFIBRE**.



## Montréal accueille un centre d'appels de 8,9 M\$

Dominique Froment

**C**onferTech International installe un nouveau centre d'appels à Montréal au coût de 8,9 M\$. Ce projet créera 43 emplois. ConferTech offre aux entreprises des services d'accès à la vidéoconférence. ■

### Montréal : Mentor - 2,1 M\$

Le Groupe Mentor investit 2,1 M\$ pour prendre de l'expansion dans le marché international dans le secteur des outils de productivité. Ce projet créera 25 emplois. Mentor conçoit et intègre des solutions informatiques appliquées à la formation assistée par ordinateur. ■

### Montréal : Hubbard - 2 M\$

Les Teinturiers Hubbard feront l'acquisition d'équipements afin d'accroître leur production destinée à l'exportation. Cette expansion créera 45 emplois. Hubbard recevra une aide de 300 200 \$ du ministère canadien du Dévelop-

pement des ressources humaines. ■

### Montréal : Fair Group - 2,0 M\$

The Fair Group investit 2,0 M\$ pour installer à Montréal un centre d'appels pour vendre des produits domestiques aux consommateurs. Ce projet créera 68 emplois. The Fair Group recevra une aide de 238 000 \$ du ministère canadien du Développement des ressources humaines. ■

### Montréal : Ateliers Lucifer - 1,9 M\$

Les Ateliers Lucifer investissent afin de développer des produits destinés à l'exportation. Cet investissement créera 23 emplois. Lucifer fabrique du mobilier et des accessoires décoratifs d'acier et de fer forgé. ■

### Mont-Royal : Trisignal - 1,5 M\$

Trisignal Communications investit afin de maintenir sa compétitivité dans le marché international. Cette expansion

créera 13 emplois. Trisignal conçoit des équipements de télécommunication. ■

### Montréal : Fornirama - 600 000 \$

Fornirama, un fabricant de meubles de salon de Montréal, investira 600 000 \$ pour prendre de l'expansion dans le marché américain. Cet investissement créera 30 emplois. ■

### Montréal : Zéro Un - 552 000 \$

La Compagnie d'informa-tique Zéro Un investira 552 000 \$ pour améliorer sa

compétitivité, créant ainsi 15 emplois. Zéro Un conçoit des logiciels pour le marketing direct. ■

### Saint-Laurent : Aerated Home - 531 000 \$

Aerated Home Furnishing investira 531 000 \$ pour prendre de l'expansion dans le marché américain. Douze emplois seront créés. Aerated Home confectionne des articles de literie et de cuisine. ■

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

## Lanvista en faillite

Le Groupe Lanvista, de Hull, a déclaré faillite. Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, qui avait investi 1,45 M\$, et la Société de développement industriel, qui avait garanti des prêts de 1,5 M\$, ont perdu leur mise. Lanvista employait une quarantaine de personnes, qui vont pour la plupart conserver leur emploi puisque le Groupe ADGA, d'Ottawa, a racheté ses éléments d'actif.

Lanvista, expert-conseil en gestion de réseaux informatiques, est l'une de ces entreprises de la région d'Ottawa qui ont traversé la rivière Outaouais, attirées par les crédits d'impôt et l'abondance de capital de risque. (DF) ■

## Ces gens-là parlent en maîtres



Christian Gilbert, associé Jacques S. Darche Alexis-Pierre Bergeron, associé Marie-Josée Parent François Rioux, associé

M<sup>es</sup> Bergeron, Gilbert, Rioux, Darche et Parent sont des spécialistes en insolvabilité et en litige reliés aux activités commerciales et bancaires, et conseillers auprès de créanciers et de syndicis en matière de redressement d'entreprises et de réalisation de sûretés. M<sup>e</sup> Rioux possède également une expertise en droit de la concurrence en matière civile et criminelle.

Et on les écoute parce qu'en litige commercial, bancaire et en insolvabilité, ils possèdent la pleine maîtrise de leur art et l'art de bien l'appliquer.

Le cabinet McMaster Meighen est fier de les compter parmi ses membres.

McMaster Meighen a récemment annoncé sa fusion avec le cabinet Mackenzie Gervais qui deviendra effective le 31 mars 1998.

McMaster Gervais deviendra alors l'un des plus grands cabinets d'avocats à Montréal et son groupe de litige et insolvabilité sera parmi les plus importants de la province.



**McMaster Meighen**

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

Avocats

À LA FOIS PIONNIERS ET VISIONNAIRES

1000, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 900, Montréal (Québec) H3B 4W5  
Téléphone: (514) 879-1212 Télécopieur: (514) 954-9619

Investissements

# Relance de Tilco au coût de 2,5 M\$

Dominique Froment

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et le Fonds régional de solidarité Montérégie investissent 2,5 M\$ pour relancer Tilco International, de Saint-Jean-sur-Richelieu.

Fondée en 1939, Tilco s'est placée sous la protection de la Loi sur la faillite en août dernier. Cette relance permet de préserver les 87 emplois et pourrait se traduire par l'embauche de 32 personnes additionnelles d'ici un an. Tilco, qui exporte dans 40 pays, est le seul fabricant de ballons au Canada et le quatrième au monde.

## Saint-Romuald : Biozymes - 2,5 M\$

Des investissements de 2,5 M\$ seront effectués pour démarrer Biozymes, à Saint-Romuald.

La nouvelle entreprise se spécialise dans l'extraction et la purification d'enzymes extraites de la biomasse animale et destinées aux secteurs neu-

traceutique et pharmaceutique. Axcan Pharma, une société pharmaceutique ouverte de Mont-Saint-Hilaire, investit 600 000 \$ dans Biozymes, le Fonds régional de solidarité Chaudière-Appalaches, 400 000 \$ et la Société Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches, 250 000 \$.

Biozymes a été fondée par deux chercheurs, Mouhsine El Abboudi et Martin Beau-lieu, et un gestionnaire, Francis Bellavance.

## Montréal : Howmet - 1,5 M\$

Le fabricant de pièces d'aluminium Howmet Cercast (Canada) entend bien prendre de l'expansion dans le marché américain grâce à cet investissement. Environ 106 emplois seront créés. Howmet recevra une aide financière de 711 000 \$ du ministère canadien du Développement des ressources humaines.

## Montréal : Distribution AGP - 1,4 M\$

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et son Fonds agro-forestier investissent 1,4 M\$ dans Distribution AGP. Cet investissement permettra aux Macarons Orion, filiale d'AGP, de mettre en place une nouvelle chaîne de production de biscuits. AGP est un détaillant en alimentation spécialisé dans les produits importés. Il emploie 53 personnes et prévoit en embaucher 40 d'ici deux ans.

## Matane : Cuisines Gaspésiennes - 1 M\$

Accès Capital Bas Saint-Laurent et Accès Capital Gaspésie-Les-Îles investis-

sent chacun 500 000 \$ dans les Cuisines Gaspésiennes de Matane pour leur permettre d'accroître leurs exportations. Les Cuisines Gaspésiennes, qui comptent 145 employés, se spécialisent dans la transformation de produits alimentaires. Accès Capital est membre de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

## Montréal : Modes L.V.T.S. - 667 700 \$

Les Modes Sportives L.V.T.S., de Montréal démarreront une nouvelle filiale, 3393062 Canada. Elle confectionnera des vêtements destinés à la production en sous-traitance.

## Montréal : Siebruck - 450 000 \$

Le Manufacturier de bas Siebruck investira 450 000 \$ pour augmenter sa capacité de production et répondre à la demande croissante pour ses bas de nylon aux États-Unis. Cette expansion créera 37 emplois.

## Anjou : Walteck - 430 000 \$

Pour soutenir leur croissance, les Camions Walteck investiront 430 000 \$, créant ainsi 25 emplois. Walteck fabrique des camions à incendie pour les aéroports civils et militaires.

## Saint-Léonard : Pemla - 350 000 \$

Pemla prend de l'expansion et vise à accroître ses exportations. Pemla fabrique des en-

cretes et d'autres produits pour les imprimeries.

## Montréal : Multidev Techno - 250 000 \$

Multidev Technologies en-

tend poursuivre le développement de ses produits et améliorer son réseau de vente.

Cet investissement créera 14 emplois. Multidev Technologies conçoit des logiciels destinés principalement aux entreprises.

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

## Rendez-vous 1998

Vous invite à festoyer à l'époque médiévale

Le Groupe MIR

COMPAQ

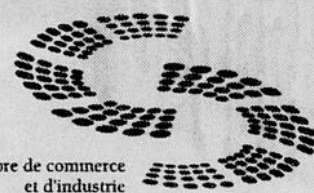
Le lundi 12 janvier, à 17 heures, à la Place Desaulniers 1023, boul. Taschereau, Longueuil.

Tirage de nombreux prix de présence, dont un voyage de golf pour deux personnes, d'une valeur de 4 000 \$.



Bouilloires et Soudure Rive-Sud inc.

Les caisses Desjardins de la Rive-Sud



Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud

Raymond Chabot Martin Paré LA FORCE DU CONSEIL

Prix d'entrée: votre carte d'affaires Informations: (514) 463-2121



André Malo, président Le Groupe M.I.R.



Daniel Mercier, directeur régional COMPAQ



René Simoneau, président Bouilloires et Soudure Rive-Sud inc.



Jacques Dignard, premier v.-p. ressources humaines Opération et Réseau de la Rive-Sud Fed. des C.P.D. Montréal et Ouest du Québec



Bernard Grandmont, c.a. associé RCMP

## Classification pour les hôtels québécois

David Cliche, ministre délégué du Tourisme du Québec, a fait part de son intention d'implanter un programme de classification des établissements d'hébergement en 1998.

« Il est essentiel que l'industrie touristique québécoise se dote d'un programme de qualité qui réponde aux normes internationales, si elle veut rester concurrentielle », estime le ministre délégué. (DF)



M. Liviu Bursanescu



### G.I.E. TECHNOLOGIES

MM. Claude Boivin, président du conseil, et Charles Abikhzer, président-directeur général de G.I.E. Technologies Inc., sont heureux d'annoncer la nomination de M. Liviu Bursanescu au poste de vice-président.

M. Bursanescu s'est joint à G.I.E. Technologies Inc. en 1994 à titre de directeur du département de recherche et développement et a joué depuis un rôle de premier plan dans le développement

du Système laser GIE pour l'Auscultation automatique des défauts de surface des chaussées, soit le système le plus avancé au monde dans ce domaine. M. Bursanescu détient une maîtrise en sciences de l'Université de Bucarest et un doctorat en opto-électronique de l'Université Babeş-Bolyai.

G.I.E. Technologies Inc. est une société qui développe et commercialise des systèmes de très haute technologie utilisés pour la gestion efficace des chaussées et des ouvrages d'art. L'entreprise offre également une gamme complète de services-experts d'auscultation en surface et en profondeur des routes et des ponts, ainsi que des systèmes informatisés de gestion globale des réseaux routiers. Outre le Québec, ses principaux marchés sont les États-Unis, la Scandinavie et le Moyen-Orient.

## Rencontre au sommet



### Des rencontres réussies en toutes saisons.

Ski alpin, motoneige, ski de randonnée, planche à neige, traîneau à chiens, parapente, équitation, vélo de montagne, randonnée pédestre, golf...

- 350 chambres • Centre de congrès
- 14 salles de réunions et de banquets
- 15 000 pi<sup>2</sup> d'espace de réunions et d'exposition
- 50 000 pi<sup>2</sup> d'espace d'exposition extérieure



HÔTEL DE VILLÉGIATURE  
CENTRE DE CONGRÈS  
SPA  
4 ÉTOILES - 4 SAISONS

500, boul. Beau-Pré, Beaupré (Québec) GOA 1E0  
Téléphone : (418) 827-5211  
Télécopieur : (418) 827-5072  
Bureau des ventes Montréal : (514) 679-2732  
Télécopieur : (514) 679-4632

1 888 8CHATEAU (1 888 824-2832)

# La télé à la carte Indigo dépasse les attentes

La filiale de Télé-Métropole et Quatre-Saisons a reçu des commandes de 1,5 M de films depuis son lancement

Francis  
Vailles

La télé à la carte Indigo a reçu un meilleur accueil que prévu de la part des téléspectateurs. Après 16 mois d'exploitation, 1,5 M de films ont été commandés.

« Indigo a été reçue au-delà de nos espérances. Le premier million de commandes de films a été atteint après seulement 10 mois », lance René Bourdages, vice-président-directeur général d'Indigo.

Indigo est une société en nom collectif propriété de Viewer's Choice (40 %), de Télé-Métropole (20 %), de Télévision Quatre-Saisons (20 %) et de Cogeco (20 %). Viewer's Choice, qui appartient à Astral dans une proportion de 50,1 %, est le pendant anglophone d'Indigo. Il est déjà en ondes depuis cinq ans.

Indigo offre aux auditeurs la possibilité de choisir entre quelques émissions, qui sont diffusées à intervalles réguliers. Il s'agit plus souvent de longs métrages récents, mais

également d'événements sportifs en direct et d'événements spéciaux (*Gala Juste pour rire en direct*).

## Une première fracassante

Dès le premier soir de diffusion, le 26 août 1996, les six employés d'Indigo ont su que le canal susciterait l'intérêt. Le premier film commençait à 18 h 30, mais était annoncé depuis quelques heures, au canal du câble dédié à Indigo (canal 6 à Montréal, 7 à 10 en région).

À 17 h, c'est la surchauffe quand le système téléphonique de commandes de films ne répond plus, en raison du grand nombre de demandes simultanées.

Indigo diffuse les nouveautés quelques semaines avant la télé payante, mais quelques semaines après les clubs vidéo. Même si les téléspectateurs ne syntonisent qu'un seul canal pour capter les films, Indigo occupe en réalité l'équivalent de huit canaux. Pour recevoir Indigo, les au-

diteurs doivent être abonnés au câble et posséder un appareil capable de débrouiller les ondes comme le terminal *Vidéoway*. Au Québec, quelque 250 000 personnes en possèdent un. La confirmation d'une commande se fait par téléphone et la facture est envoyée avec celle du câble. Chaque long métrage coûte 3,99 \$, mais certaines émissions, comme le combat de boxe de l'heure, peuvent coûter parfois jusqu'à 69 \$.

L'entreprise a l'obligation réglementaire de diffuser tous les films canadiens sortis en salle en version française.

Elle doit aussi diffuser au moins un long métrage canadien en français pour chaque groupe de 12 films proposés.

## Un achat impulsif

La location d'un film sur Indigo un soir de pluie se compare à un achat impulsif dans un commerce, fait remarquer M. Bourdages. Et la télé à la carte comporte plusieurs avantages sur les modes de distribution conventionnels, affirme le gestionnaire.

D'abord, les gens n'ont pas à se déplacer pour choisir un film, ni pour le rapporter. En-

suite, il n'y a aucune publicité pendant la programmation.

Enfin, les auditeurs ont une plus grande latitude d'écoute qu'à la télévision conventionnelle.

Ce n'est que dans quelques années, toutefois, que les auditeurs pourront réellement profiter de la vidéo sur demande (VSD) par télécommunication, c'est-à-dire au moment et à l'endroit de leur

choix. Pour l'instant, la VSD est trop gourmande en fait de bande passante et de mémoire sur les serveurs.

Cinq groupes ont néanmoins obtenu des licences de VSD l'été dernier : Indigo, Viewer's Choice, Electronic Digital Delivery, Allarcom Pay

Television et, enfin, la société en commandite formée d'Alliance communication et de Shaw communication. ■

■  
**Ce n'est que dans quelques années que les auditeurs pourront réellement profiter de la vidéo sur demande.**  
■

## 6 265 entreprises québécoises dans Internet

Le nombre d'entreprises québécoises ayant un site dans Internet a augmenté de 66 % en six mois, passant de 3 780 en juin à 6 265 à la fin de 1997.

Ces chiffres proviennent du Centre de commerce électronique Fortune 1000, un service offert par les Systèmes comptables Fortune 1000, de Sainte-Foy, qui conçoivent des logiciels de comptabilité.

Chaque semaine, une centaine d'entreprises québécoises en moyenne prennent leur place dans le Web. Toutefois, plu-

sieurs quittent le bateau après quelques semaines. Ce fut le cas de 400 d'entre elles entre juin et octobre 1997.

Seulement 14 % des sites québécois permettent d'effectuer des transactions. Les autres ne sont que des dépliants promotionnels électroniques.

Pourtant, le réseau Internet peut réduire le coût des transactions. Ainsi, une transaction au comptoir coûte 1,07 \$ aux banques contre 0,01 \$ par Internet, estime Fortune 1000. (DF) ■

## Double ration d'Aéroplan pour tous nos oiseaux d'hiver.

Vous le savez déjà, chez Gouverneur, tous les moyens sont bons pour rendre votre séjour agréable. Cela commence évidemment par l'essentiel : des chambres vastes et confortables et un accueil chaleureux. Mais nous ne négligeons pas non plus les petites attentions, comme cette offre spéciale pour vous aider

à passer à travers l'hiver : **durant les mois de janvier, février et mars,**

**Gouverneur double les milles Aéroplan qui vous sont offerts à chaque séjour.** Vous accumulerez donc **1 000 milles Aéroplan**

à chaque fois que vous poserez vos ailes chez Gouverneur.

De quoi rapprocher la date de votre prochaine migration !



**GOVERNEUR**

*Les maîtres hôteliers du Québec*

**1 888 910-1111**

**AÉROPLAN**



Montréal (centre-ville) • Montréal (Place Dupuis) • Longueuil (Île Charron) • Québec (centre-ville) • Sainte-Foy • Trois-Rivières • Sherbrooke • Chicoutimi • Rimouski • Sept-Îles • Gatineau • Rouyn-Noranda • Saint-Jean-sur-Richelieu  
Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre.

# Comment vendre son invention à Ro-Na, Réno-Dépôt et autres

Les inventeurs sont bien mal préparés pour convaincre les acheteurs

Dominique  
Froment

Que doivent faire les inventeurs pour convaincre les marchands de vendre leurs produits ? Cette question est au cœur du cauchemar des inventeurs, qui se sentent rejetés par les distributeurs.

Pourtant, les détaillants sont avides de nouveaux produits locaux. « On parcourt le monde pour en trouver. Croyez-vous qu'on n'aime pas ça quand ils nous arrivent sans qu'on n'ait à les chercher ? » lance Sylvain Toutant, vice-président du marketing de Réno-Dépôt.

« C'est le rêve de tout acheteur de mettre la main sur un bon produit avant les concurrents », soutient Lisette Rivest, directrice de la gestion des catégories de produits pour la section électricité et plomberie au Groupe Ro-Na Dismat.

Alors pourquoi inventeurs et distributeurs au Québec ne font pas davantage bon ménage ? La raison, c'est qu'un océan d'incompréhension sépare les deux parties. Les in-



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Lisette Rivest :**  
« Ro-Na Dismat est un réseau de vente, pas une firme de conseillers en marketing. »

venteurs sont des artistes, alors que les distributeurs veulent parler à des gens d'affaires.

Par exemple, les distributeurs trouvent naïfs ces inventeurs qui, d'entrée de jeu, leur

demandent une première commande pour obtenir du financement à la banque pour poursuivre le développement de leur produit. « Nous ne sommes pas des incubateurs d'entreprises », explique M<sup>me</sup> Rivest.

Artistes dans l'âme, les inventeurs doivent se résoudre à devenir des gens d'affaires s'ils veulent réussir. C'est plus facile à dire qu'à faire, mais la condition est essentielle. Et les inventeurs doivent comprendre « qu'un bon produit, ce n'est que la pointe de l'iceberg », comme dit M. Toutant.

## La marche à suivre

D'abord, prenez rendez-vous et présentez-vous avec un échantillon ou un prototype qui marche, pas de dessin, pas de réplique en bois. Votre produit doit détenir un brevet ou être en instance de brevet. Il doit aussi avoir son code à barres.

Dans certains cas, notamment pour les appareils électriques, votre produit doit avoir été approuvé par une agence de normalisation

(CSA ou autres). Votre produit survivra-t-il à une utilisation répétée ? Vous augmenterez considérablement vos chances de séduire le distributeur si vous avez demandé à un laboratoire indépendant de confirmer sa fiabilité.

Si l'utilisation de votre produit comporte des risques (appareil électrique ou mécanique), une assurance responsabilité ne sera pas de trop. Vous devrez aussi offrir une garantie au distributeur que votre capacité de production sera suffisante pour répondre à la demande.

Il vous faut aussi une politique de prix. Établissez votre prix de revient et le prix de détail suggéré, pour différentes quantités, en vous assurant que le distributeur y trouvera son compte.

## L'importance de l'emballage

En outre, ayez un bel emballage bilingue à présenter au distributeur. C'est essen-

tiel. Les consommateurs seront-ils attirés par l'emballage de votre produit ? En le lisant, sauront-ils à quoi il sert ? Les avantages qu'il offre par rapport à ses concurrents sont-ils clairement indiqués ?

Pour éviter que votre produit ne se retrouve sur la dernière tablette du bas où personne ne le remarquera, vous pourriez en plus concevoir un présentoir. Laissez aussi savoir au distributeur que vous êtes prêt à faire des présentations en magasin.

Pouvez-vous garantir un

bon service après-vente ? Serrez-vous en mesure de remplacer ou de réparer les produits défectueux ? Le distributeur ne lésinera pas sur cet aspect. Son image en dépend.

Votre produit respecte-t-il les normes environnementales ? Contient-il du plomb ? Qui va livrer vos produits aux magasins ? Avez-vous une entente avec un transporteur ?

Si un distributeur vous demande l'exclusivité de votre produit (ce qui n'est pas toujours le cas), exigez qu'il vous garantisse un certain volume de vente. S'il a l'exclusivité sur votre produit et qu'il ne le vend pas, vous aurez un problème. ■

■ **Un bon produit, c'est seulement 25 % du succès d'un inventeur.** ■

## Imax-Les Ailes remporte un prix

Le cinéma *Imax Les Ailes*, de Brossard, a remporté le bronze du *Marketing and Creativity Award (MAC)*, un concours visant à souligner les meilleures campagnes de promotion-marketing de l'industrie mondiale du cinéma sur écran géant.

L'accroche-porte d'Imax

Les ailes, distribué dans près de 210 000 foyers de la rive sud de Montréal quelques jours avant l'ouverture, en octobre 1996, a retenu l'attention du jury.

Le prix a été remis au *International Space Theatre Consortium*, à Vancouver. (FV) ■

CONFÉRENCE INTERNATIONALE 31 MARS, 1 ET 2 AVRIL 1998 PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

- La technologie nous l'impose
- L'économie le capitalise
- Les employés l'exigent
- Le marché le requiert
- La concurrence nous y contraint
- Les clients le réclament
- Le multiculturalisme nous y conduit

## VOTRE ORGANISATION Y SURVIVRA-T-ELLE

INNOVER, CRÉER OU DISPARAÎTRE : UN ENJEU VITAL !

31 mars

### Stratégie

Innover et créer pour durer : une stratégie de survie



FRED WIERSEMA  
Stratège américain opérant à l'international

1er avril

### Processus

L'art du «jam» ou apprendre les processus d'innovation et de créativité



JOHN KAO  
Professeur de créativité à Harvard et Directeur de *The Idea Factory*

2 avril

### Gestion

Derrière la magie, une tradition : la gestion créative dans l'organisation d'aujourd'hui



BRAN FERREN  
Vice-président exécutif de la technologie créative chez *Walt Disney*

### Action

Innovation et créativité en action : des cas d'entreprises québécoises inédites



SYLVIE GENDREAU  
Québécoise initiatrice de projets révolutionnaires

### Vigie

Innovation, créativité et culture : les leçons de *Silicon Valley*



CHRISTOPHER MEYER  
Analyste américain et spécialiste de *Silicon Valley*

### Expérimentation

Objectif 2027 : un exercice de création collectif



JOËL DE ROSNAY  
Futurologue et directeur de la *Stratégie de la Cité des sciences et de l'industrie* à Paris



GRUPE INNOVATION INTERNATIONAL  
Conférence internationale  
56, rue St-Pierre, 2<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1K 4A1

téléphone : (418) 694-2400  
1-888-336-9087  
télécopieur : (418) 694-2401  
Site Internet : [www.groupe-innovation.com](http://www.groupe-innovation.com)



# Ace Technology contourne les obstacles de la réseautique

L'intégrateur a recours aux technologies optiques et sans fil pour créer des réseaux hors des sentiers battus

Danielle  
Turgeon

Une société montréalaise, **Ace Technology**, fait ses choux gras des problèmes particuliers qu'éprouvent de nombreuses entreprises à mettre sur pied des réseaux informatiques internes. Ses solutions prennent souvent la voie des fibres optiques ou, dans les cas les plus compliqués, de réseau sans fil.

Lorsqu'il n'y a pas d'obstacles particuliers à surmonter, les réseaux informatiques sont généralement montés sur fil torsadé. Toutefois, pour les grandes entreprises qui souhaitent véhiculer de grandes quantités d'informations sur leurs réseaux, la fibre optique s'avère la voie à emprunter.

Précurseur dans cette technologie, Ace fut fondée en 1989 pour faire de la consultation et du dessin d'infrastructure de réseaux sur fibre optique.

En 1992, la société fit un

pas de plus en offrant également d'installer des réseaux sans fil. Aujourd'hui, l'entreprise emploie une vingtaine de personnes et son chiffre d'affaires est de 5 M\$.

## Les cas particuliers

Les réseaux sans fil sont pour les cas particuliers, mais étonnamment nombreux, notamment dans le cas des entreprises pour lesquelles un réseau ne peut prendre la voie du fil, fût-il torsadé ou optique.

« Dans les très vieux immeubles, dans les bâtiments avec d'intenses charges électromagnétiques ou pour relier entre eux des immeubles séparés par des cours d'eau, l'installation d'un réseau informatique devient complexe, assure **Éric Chétrit**, jeune président fondateur de la société. Les technologies sans fil sont parfois les seules solutions. »

Pensons aux hôpitaux. Ace



■ **Éric Chétrit** : « Les technologies sans fil sont parfois les seules solutions. »

Technology vient, par exemple, d'installer un système à l'Hôpital Royal Victoria pour que les médecins, équipés de

portatifs, puissent se promener d'une chambre à l'autre et accéder à l'ordinateur central pour obtenir le dossier des pa-

tients. L'installation s'est faite sur deux étages de l'hôpital.

« De tels immeubles sont massifs et construits tellement solidement qu'il est inutile de penser à y entrer de la fibre. »

Les ingénieurs d'Ace Technology ont donc relié l'ordinateur central à un concentrateur installé sur chaque étage. Ce concentrateur a une petite antenne qui permet de recevoir les signaux émis par une carte *Ethernet PC-MCIA* insérée dans les ordinateurs portatifs des médecins.

La carte possède aussi une antenne; les informations sont transmises par la voie des airs d'une antenne à l'autre. Leur portée étant restreinte, il a fallu en installer une par étage.

Une autre technologie, celle des micro-ondes, est utilisée pour la communication à distance entre des immeubles pouvant difficilement être reliés par voie terrestre.

La liaison est toujours possible par la location de liens existants installés la plupart

du temps par les entreprises de téléphonie. Par contre, de cette façon, une entreprise n'est jamais propriétaire de son réseau.

« Nous installons alors des antennes sur les toits sur la fréquence des 24 GHz (fréquence utilisée par exemple par les *walkies-talkies*). Selon les réseaux, l'information peut circuler à 20 Mbps (plus de 350 fois plus rapidement que par un modem téléphonique de 56 Kbps) et desservir des centaines d'utilisateurs en même temps. »

En hausse de popularité, l'informatique industrielle sans fil fait d'ailleurs l'objet d'une réglementation d'**Industrie Canada**. Le ministère implantera un nouveau standard pour la transmission par micro-ondes.

« Comme c'est le cas dans la radio-mobile, les entreprises devront louer une fréquence qu'elles utiliseront de façon privée », précise **Éric Chétrit**. ■

## LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

### • ASSURANCES SALAIRE •

Réseau de courtiers **PROTECK**  
L'expertise en assurance invalidité  
1-888-PROTECK <http://www.proteck.com>



### • AUTOMOBILE •



La nouvelle génération  
de carrossiers  
[www.fixauto.com](http://www.fixauto.com)

### • COMPTABLES •



Ordre des comptables  
agréés du Québec  
.....  
<http://www.ocaq.qc.ca>

### • IMMOBILIER •

BUREAUX À LOUER À LAVAL  
(514) 687-0822  
devduken@total.net  
<http://www.total.net/~devduken>

Manufacture, PME, commerce. **ACHAT ET VENTE.**  
Excellents dossiers pour investisseurs immigrants  
tél.: (418) 627-3120 fax: (418) 627-3222  
[www.gigainfo.com/commerce](http://www.gigainfo.com/commerce)

**S.I.A.® EN DIRECT™**  
Plus de 225 000 propriétés d'une mer à l'autre.  
<http://www.mls.ca>

• VISITEZ MON SITE POUR ACHAT ET VENTE •  
Michelle Cliche, 15 ans dans l'immobilier  
Bur.: (418) 661-4455 Fax: (418) 660-0079  
<http://www.michellecliche.qc.ca>

### • INTERNET •

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

Pour annoncer votre adresse :  
**(514) 392-7782**  
OU **1-800-361-5479**  
ou **E-mail: pelletier@mail.transc.com**

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

### • LIBRAIRIE INFORMATIQUE •

**CAMELOT**  
[www.camelot.ca](http://www.camelot.ca)

### • PUBLICITÉ • PROMOTION • MARKETING •

Fidélisez votre clientèle et attirez-en une nouvelle...  
(514) 349-0030 poste 222 ou 1-800-665-1606 poste 222  
Info/services 1-800-522-2552  
Prepar International Inc. <http://www.prepar.com>

### • RESSOURCES NATURELLES •

**Gaz Métropolitain**  
[www.gazmetro.com](http://www.gazmetro.com)

### • RESTAURANTS •

**RISTORANTE DA VINCI** *Élégance italienne*  
Tél: (514) 874-2001  
Fax: (514) 874-9499  
<http://www.davinci.qc.ca>

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

### • SERVICES JURIDIQUES •

**LE RÉSEAU JURIDIQUE DU QUÉBEC WWW**  
Répond à tous vos besoins juridiques  
[www.avocat.qc.ca](http://www.avocat.qc.ca)

### • VOYAGES •

**FFC CLUB DE GRANDS VOYAGEURS**  
Vols internationaux en Première Classe ou Classe Affaire  
1 888 666-8220 [www.4ffc.com](http://www.4ffc.com)

## Les 500

plus importantes entreprises  
au Québec à la même adresse  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)



## L'ontarienne Compugen vise des ventes de 34 M\$ au Québec en 1998

En 1997, **Compugen** de Richmond Hill, en Ontario, a signé un important contrat avec **Bell Canada** pour brancher des écoles à Internet. C'est le coup de pouce qui lui a permis de s'installer au Québec avec confiance.

Compugen vient rivaliser avec **GE Capital**, filiale de **General Electric Company**, et **SHL Systemhouse**, filiale de **MCI**, à titre de revendeur de produits et services liés à l'industrie des technologies de l'information.

Implantée au Canada depuis 1981, cette société fermée de propriété canadienne compte réaliser un chiffre d'affaires de 330 M\$ en ciblant le marché gouvernemental et celui de la grande entreprise. Les mandats du Québec devraient rapporter 34 M\$.

« Pour l'instant, nous sommes le plus petit des trois grands au Canada, dit **Pierre Desjarlais**, directeur général du Québec pour Compugen. Notre grande force est de ne pas faire ce qu'on ne connaît pas. Ainsi, nos clients sont satisfaits des services, en parlent à d'autres et nous envoient d'autres clients. »

Compugen n'a pas fait d'acquisitions pour en arriver où elle est. « Nous sommes partis de zéro en 1997. Nous sommes allés chez les clients en disant : confiez-



■ **Pierre Desjarlais**. « En informatique, les gens ont l'esprit ouvert pour de nouveaux fournisseurs. »

nous votre mandat le plus difficile », souligne M. Desjarlais.

### Brancher les écoles

Les huit premiers mois de Compugen au Québec avaient été plutôt tranquilles. Mais les choses ont rapidement changé. L'entreprise a maintenant une trentaine d'employés à Montréal et un bureau comprenant cinq employés à Québec.

Pour le mandat qu'elle a obtenu de Bell, Compugen installera dans 49 écoles un serveur et une quinzaine de postes de travail qui y seront reliés. « Nous raccorderons l'équipement au réseau de Bell; nous effectuerons l'installation et les tests », précise Pierre Desjarlais.

Au cours de 1998, le directeur général compte gagner au Québec les comptes des clients que Compugen a déjà ailleurs au Canada. Développer le volet international fait aussi partie de ses projets.

Compugen a une alliance avec le réseau international **Global Serve**, présent dans 38 pays. Il lui est donc possible d'offrir des services aux entreprises qui ont des ramifications internationales.

Dans son édition du 13 décembre, le *Financial Post* a désigné Compugen comme l'une des 50 entreprises privées les mieux gérées au Canada.

Elle figure au 515<sup>e</sup> rang du classement des entreprises canadiennes de la *Revue Commerce*. (DT) ■



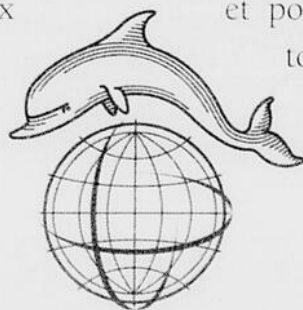
Que voyez-vous dans cette photo?

## Tout dépend de la façon dont vous l'examinez...

Pour découvrir la valeur d'une occasion d'investissement dans le secteur des télécommunications, il faut savoir regarder plus loin que le bout de son nez.

**T**élécommunications. Voilà sans aucun doute l'un des mots-clés de la fin du 20<sup>e</sup> siècle. Des millions de personnes qui n'ont jamais utilisé un téléphone de leur vie feront leur premier appel à partir d'un cellulaire, tout simplement parce que le coût des infrastructures en câble est hors de prix pour les pays qui se joignent à un monde de plus en plus branché.

Le Canada est l'un des leaders mondiaux dans le domaine de la technologie des communications sans fil, grâce à des



Les Fonds mutuels  
**VALEUR STRATÉGIQUE**

**NOUS SAVONS TROUVER LA VALEUR**

entreprises capables de développer des systèmes entiers ou d'autres encore qui occupent des créneaux plus étroits comme fournisseurs de composants. Parmi ces entreprises, Com Dev est l'une de nos préférées. Il s'agit d'un fabricant de composants pour satellites et pour appareils de télécommunications qui dessert tous les grands des domaines de l'aérospatiale et des télécommunications. Nos investissements dans cette entreprise remarquable reflètent notre principal objectif : trouver la valeur qui, selon nous, est sur le point d'être reconnue publiquement.

Pour plus de renseignements, veuillez consulter votre conseiller financier ou communiquer avec nous au 1-800-408-2311.

# Studio Thomas Wallace investit dans la formation de ses employés

Le fabricant de chaussures se prépare à attaquer les États-Unis

Nathalie  
Vallerand

**S**tudio Thomas Wallace investit quelque 2 M\$ pour moderniser ses équipements et surtout former ses employés à une nouvelle philosophie de travail axée sur la résolution de problèmes, l'autonomie, la communication et le travail en équipe. Ces changements ont pour but de mieux préparer l'entreprise montréalaise à la croissance prévue par l'exportation prochaine de ses produits aux États-Unis.

Il s'agit d'un projet du nouveau propriétaire, **Richard Wallace**, qui a acheté l'entreprise de son père en avril dernier. La société, spécialisée dans la fabrication de chaussures et de bottes de haut de gamme pour dames, a été fondée en 1955 alors que **Thomas Wallace** (père de Richard), qui travaillait alors pour un journal, avait acheté une usine de fabrication de chaussures orthopédiques. Il en avait rencontré le propriétaire alors qu'il le sollicitait pour lui vendre de la publicité.

Malade, ce dernier lui avait confié penser à la retraite. En quelques jours, Wallace trouvait le financement nécessaire et se portait acquéreur de l'entreprise pour en recentrer les activités sur la fabrication de souliers de haut de gamme pour dames.

De 55 paires par jour en 1955, l'entreprise en fabrique aujourd'hui près de 1 100. Ses souliers et ses bottes, qui se détaillent entre 150 et 275 \$, se trouvent notamment dans les boutiques **FX Lasalle**, **Simard et Voyer** et **Browns**, sous les marques **Thomas Wallace** et **La Vallée**. Le produit, classique et influencé par les tendances européennes, cible les femmes de carrière.

Toute la production est écoulée au Canada, mais l'entreprise prépare une percée aux États-Unis pour 1998. « Nous venons de compléter une année de tests à New York et dans quelques villes de la Californie, précise Richard Wallace. Comme la réponse a été positive, nous allons exporter davantage en 1998. »

La concurrence du fabricant montréalais est surtout italienne ou espagnole, le créneau de haut de gamme étant peu exploité par l'industrie nord-américaine.

Bachelier en biopsychologie, le président de 37 ans a fait son entrée dans l'entreprise familiale en 1991, année

au cours de laquelle son père, Thomas, s'est mis à consacrer plus de temps au golf.

Maintenant qu'il dirige l'entreprise, il entend miser sur

l'autonomie des équipes de production. C'est un changement qu'il justifie avec beaucoup d'enthousiasme. « Nos employés sont notre plus

grand actif. Certains sont avec nous presque depuis le début. Leur savoir-faire est des plus précieux. »

L'essentiel de la production

se fait manuellement. « Par exemple, 86 % du travail des tailleurs consiste à analyser le cuir et seulement 14 %, à le tailler, précise Richard Walla-

ce. Ils travaillent le cuir de façon à utiliser le plus de surface possible, tout en laissant de côté les défauts naturels de la peau. » ■



## PRIÈRE DE RETIRER VOS COUVRE-C

*Malgré sa douceur de roulement sur route pavée et son intérieur de cuir luxueux, un Yukon possède une personnalité hors du commun. Son V8*

*Vortec de 5,7 litres produisant 255 chevaux et sa musculature impressionnante lui permettent de remorquer plus de 3 tonnes. Conçu pour franchir*

Pour plus d'information, composez sans frais le 1 800 463-7483 ou visitez [www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com)<sup>MC</sup>.

## Des reconnaissances qui tombent à point pour Fordia

Nancy

Coulombe

Avec une hausse de 64 % de ses revenus, **Fordia** vient de connaître une de ses meilleures années et se classe parmi les 50 entreprises les mieux gérées au Canada. De 1995 à 1996, le chiffre d'affaires est passé de 6,7 M\$ à 11 M\$.

Selon **Alain Paquet**, vice-président, ventes, marketing et développement international, Fordia a pu décrocher ce titre en raison de son faible niveau d'endettement, de sa rentabilité et de sa croissance, mais un peu aussi grâce à la vitalité de l'industrie minière.

« Il y a eu beaucoup d'exploration minière au cours des dernières années et, avec

l'affaire **Bre-X**, plusieurs sociétés minières ont rempli des commandes, ce qui explique en partie notre croissance. »

La PME de Saint-Laurent, spécialisée dans la fabrication d'outils diamantés pour le forage et l'exploration minière, a embauché 15 nouveaux employés en 1996 pour un total de 75 et elle a poursuivi son expansion à l'étranger en ac-

quéant, notamment, une participation majoritaire de son distributeur au Mexique.

Fordia mise sur l'innovation technologique. Cette année, l'entreprise a introduit trois nouvelles gammes de produits de haute performance, soit les gammes *Gator*, *Rhino* et *Share*. « Nous réinvestissons de 4 à 5 % de nos revenus dans la recherche et déve-

loppement (R & D). La mise en marché de nouveaux produits permet de nous renouveler et de nous démarquer de la concurrence », souligne M. Paquet.

Le souci de l'innovation déployé chez Fordia est une des principales forces de l'entreprise et, selon Alain Paquet, cet élément a été pris en considération lors de l'attri-



■ Alain Paquet.

bution du titre canadien. « Nous avons comme objectif d'offrir le meilleur produit au meilleur prix possible pour le client et nous lui en donnons toujours un peu plus en s'occupant, par exemple, de sa logistique ou en lui fournissant un soutien technique. »

La reconnaissance du milieu des affaires vient confirmer la crédibilité de Fordia, qui a remporté en 1996 le prix *Alpha* remis par la Ville de Saint-Laurent à l'entreprise de l'année ainsi que deux titres importants aux *Mercuriades*, soit celui des marchés extérieurs et de l'entreprise de l'année (petite entreprise). « Ces prix attirent les investisseurs et solidifient nos liens auprès de nos clients et de nos fournisseurs. Cela nous aidera à réaliser nos projets. » ■

### Une présence aux quatre coins de la planète

Plus de 50 % des revenus de **Fordia** proviennent de ses ventes à l'étranger. Le développement international de cette PME s'est fait par l'ouverture de bureaux au Mexique, au Chili, en Australie et au Japon et par la mise en place d'un réseau de distribution dans 12 autres pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique du Sud où l'industrie minière est en ébullition.

« Chaque pays a son lot de difficultés et s'implanter à l'étranger coûte très cher, indique **Alain Paquet**, vice-président, ventes, marketing et développement international. Nous avons été appuyés financièrement et stratégiquement par l'Agence canadienne de développement international dans notre démarche internationale; c'est ce qui nous a donné une chance de pénétrer ces marchés. Aujourd'hui, nous faisons de bonnes affaires à l'international. »

L'ouverture de bureaux de ventes, notamment au Chili, a permis de signer des ententes de partenariat avec des distributeurs dans les pays voisins comme le Pérou et le Brésil. Au cours des prochaines années, la croissance de Fordia se fera surtout par l'acquisition de distributeurs et d'entreprises complémentaires à l'étranger. Sa présence au Japon lui permettra de mettre l'accent sur l'Indonésie, les Philippines et la Malaisie. ■



## E-CHAUSSURES.

*tous les obstacles, il est à l'aise quel que soit son environnement. Le Yukon SLT, probablement le plus gros et le plus raffiné des utilitaires sportifs.*

# YUKON



TROIS LETTRES  
QUI EN DISENT LONG

# Saint-Laurent & Hudson cherche des partenaires pour ses ateliers québécois

Alain  
Duhamel

Les ateliers de réparation des locomotives de Saint-Laurent & Hudson (SL&H) à Côte-Saint-Luc pourraient être cédés dès ce printemps à un consortium canado-américain en voie de formation.

SL&H, filiale à part entière du **Canadien Pacifique** (CP), a proposé à une société américaine, **Progress Rail Services**, d'Albertville, en Alabama, de se joindre à elle et à deux chemins de fer d'intérêt local (CFIL), les **Chemins de fer Québec/Gatineau** (CFQG) et le **Chemins de fer Québec Sud** (CFQS), pour constituer une nouvelle entité corporative d'exploitation des ateliers.

Spécialiste de la réfection et de la remise à neuf de wagons et de voies ferrées, Progress Rail Services aurait ainsi l'occasion d'effectuer une première percée d'importance dans le marché canadien.

CFQG, filiale de la société canado-américaine **Genesse Rail-One**, vient de reprendre de SL&H le réseau d'environ 590 kilomètres entre Québec, Montréal et Hull. Filiale de l'américaine **Iron Road Railways**, CFQS a repris, depuis 1995, quelque 750 kilomètres de lignes du SL&H situés au

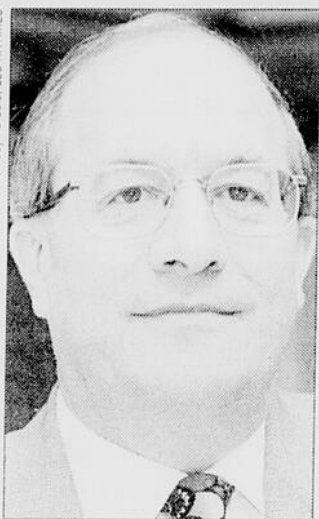
sud-est de Montréal et, depuis quelques mois, exploite son propre terminus ferroviaire dans l'île de Montréal.

## Finies les MLW

Depuis l'été 1996, SL&H se départit peu à peu de ses vieilles locomotives **MLW**, dont l'entretien se faisait exclusivement aux ateliers de Côte-Saint-Luc, et récupère du CP des locomotives **General Motors**, dont l'entretien se fait aux ateliers de Toronto.

À la mi-avril, SL&H prévoyait éliminer 131 postes liés à l'entretien des MLW et se proposait d'y maintenir un effectif d'une centaine de personnes tout au plus. En 1995, les ateliers employaient 345 personnes.

« Nous pensions fermer l'atelier de Montréal et nous avions donné les avis en ce sens au syndicat, dit **Jacques Côté**, président et chef de la direction de SL&H. Nous avons parlé à nos partenaires des CFIL et nous nous sommes rendus compte qu'il y avait des besoins. Alors, pourquoi ne pas créer une nouvelle compagnie dans ce but ? Avec ce partenariat, nous espérons conserver la majorité des emplois. S'il ne marche pas, nous maintiendrons les ateliers sur une base très réduite. »



■ Jacques Côté

La vaste majorité des employés des ateliers sont membres du syndicat des **Tra-vailleurs canadiens de l'automobile** (TCA/FTQ), le même syndicat qui, après une longue et rude bataille, a conclu en mars 1996 une entente avec le **Canadien National** pour la cession des ateliers de Pointe-Saint-Charles à **GEC Alstom**.

La cession des ateliers à ce consortium canado-américain aura des répercussions sur les projets du CFQS à Farnham, où se trouve sa tête de réseau. Le CFQS songeait en effet à y construire un important atelier d'entretien pour ses locomotives. ■

## SL&H pourrait prolonger son autoroute ferrée jusqu'à Detroit

À l'essai depuis un an entre Montréal et Toronto, l'autoroute ferrée du chemin de fer **Saint-Laurent & Hudson** (SL&H) pourrait bien, d'ici à la fin de 1998, être prolongée jusqu'aux États-Unis, là où son concepteur américain, **CSX**, a échoué.

« La différence entre l'approche de CSX et la nôtre, c'est qu'ils ont éprouvé une technique tandis que nous avons expérimenté un système », dit **Jacques Côté**, président et chef de la direction de SL&H, filiale à part entière du **Canadien Pacifique** (CP) responsable de l'exploitation ferroviaire dans l'est de l'Amérique du Nord.

L'autoroute ferrée est un système de transport intermodal rail-route qui devrait être performant sur des distances variant entre 500 et 1 000 kilomètres.

Il utilise des plates-formes continues à chargement horizontal qui peuvent transporter les semi-remorques ordinaires, non renforcées, de diverses longueurs.

Aux États-Unis, CSX a mis fin l'an dernier à son service de l'autoroute ferrée après avoir dépensé des millions de dollars dans sa conception et sa mise au point.

Au Canada, SL&H a investi dans la mise en service d'un système de transport complet, terminal à terminal, à horaire régulier et exploité en s'inspirant du fonctionnement du transport aérien.

Les camionneurs réservent les places pour leurs semi-remorques comme les voyageurs

réserver la leur dans les avions. Mais, à la différence des aéroports où les voyageurs perdent beaucoup de temps en formalités de toutes sortes, les camionneurs passent du chemin de fer à la route en moins d'une demi-heure.

« Les terminus sont aussi importants. À quoi sert-il de faire Montréal-Toronto en sept heures s'il faut trois heures à chaque bout pour passer à travers le terminus ? », se demande M. Côté.

## Capacité doublée

Au cours du premier semestre, SL&H doublera la capacité, de 20 à 40 semi-remorques par convoi quotidien.

Au cours du deuxième semestre, il se propose d'étendre l'autoroute ferrée jusque dans la région de Detroit. La société investira plus de 20 M\$ dans l'expansion de l'autoroute ferrée.

Jacques Côté et SL&H gagneraient ainsi un second pari, à la barbe du géant américain. Le premier pari, lui, vient d'être gagné puisque CP, qui désespérait de rentabiliser SL&H il y a un an, ne veut plus le vendre.

En 1995, CP avait encaissé une perte d'exploitation de 65 M\$ dans l'est du pays. L'an dernier, SL&H a réalisé un modeste bénéfice de 15 M\$ et est en bonne voie d'atteindre un bénéfice de 100 M\$ par année d'ici l'an 2000. (AD) ■



ADMISSIBLE  
AUREER  
A 100 %

# FONDS HARBOUR

Si l'agitation des marchés vous inquiète...

un refuge à l'abri de la tempête. Renseignez-vous sur les Fonds Harbour auprès de votre conseiller financier ou communiquez avec

Fonds Mutuels C.I. au 1 800 268 9374.

[www.cifunds.com](http://www.cifunds.com)

FONDS MUTUELS



Vous trouverez des renseignements importants sur les Fonds Harbour dans leur prospectus simplifié. Vous pouvez en obtenir des exemplaires auprès de C.I. Mutual Funds Inc., 151, rue Yonge, 7<sup>e</sup> étage, Toronto (Ontario) M5C 2W7. Veuillez lire le prospectus attentivement avant d'investir. La valeur par part, le taux de rendement et le rendement sur les placements varieront.

Dossier  
spécialLES  
AFFAIRESParlez-nous  
de vos  
projets

(514) 876-4832

BANQUE  
CIBC

## L'entrepreneurship



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

# Pourquoi certains réussissent et d'autres pas

À faire : voir clair, bien s'entourer et écouter; à ne pas faire : s'emballer, négliger la clientèle et gaspiller sa marge de manoeuvre



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Alain  
Duhamel

Selon Statistique Canada, quatre nouvelles entreprises sur cinq ne fêteront jamais leur 10<sup>e</sup> anniversaire, incapables de croître et de durer. Les raisons principales : manque d'expérience et de savoir-faire en gestion des dirigeants.

La gestion financière, entre autres, souffre de graves lacunes. Sept entreprises sur 10 sont acculées à la faillite à cause d'une planification financière déficiente : déséquilibre de la structure financière, sous-capitalisation et mauvaise gestion du fonds de roulement.

Au Canada, le taux des faillites d'entreprises est passé de 10 par 1 000 entreprises en 1980 à 14 par 1 000 en 1995.

De 1990 à 1994, au Québec, l'écart annuel entre le nombre des entreprises créées et le nombre des entreprises disparues a été inférieur à 1 %; il a été négatif deux années sur cinq.

Ne devient pas entrepreneur qui veut ! Le journal LES AFFAIRES a demandé à trois personnes de grande expérience dans le soutien et l'accompagnement des entreprises naissantes et des entreprises en croissance de faire part de leurs réflexions sur la réussite et l'échec des nouvelles entreprises.

Il s'agit de Louis Roquet, président-directeur général de la Société de développement industriel (SDI), d'André Bourdeau, premier vice-président de la Banque de développement du Canada (BDC), et de Djamil Mous-

■ Louis Roquet, de la Société de développement industriel : « Il est facile d'attirer des gens compétents et qui aideront à réfléchir et à mieux gérer son entreprise. »

saoui, président de Ressources Entreprises, de Québec.

Au coeur de toute entreprise se trouvent une ou des personnes entreprenantes dont l'intuition et la passion, tout autant que leurs connaissances et leurs méthodes, jouent un rôle déterminant.

« Au départ, il faut connaître un peu les affaires. Beaucoup de gens essaient de démarrer une entreprise parce que c'est leur rêve, mais ils n'ont pas vraiment une bonne connaissance du secteur », fait observer M. Roquet.

Selon M. Bourdeau, « il était moins difficile d'être en affaires autrefois. Il fallait avoir les guts de l'entrepreneur. De nos jours, les entrepreneurs sont mieux formés, mais l'environnement est devenu beaucoup plus complexe lui aussi ».

Pour sa part, M. Moussaoui redoute particulièrement l'improvisation. « Si les qualités d'entrepreneur n'y sont pas, l'entreprise n'ira pas bien loin. Il faut un projet bien mûri ! »

## Un exercice de réalisme

L'élaboration du plan d'affaires, exercice nécessaire et préalable, n'est pas garante du succès en elle-même, l'actua-

lité du marché pouvant en contredire les postulats en moins de temps qu'il n'en faut pour les rédiger.

L'entrepreneur doit donc demeurer sur le qui-vive et savoir réagir dans le marché qu'il convoite.

« Les entrepreneurs ont tendance à prendre pour acquis que leurs projets se réaliseront dans des conditions idéales. En général, ils évaluent mal le marché et les réactions de la concurrence », estime M. Moussaoui.

« Les gens font une évaluation optimiste du temps réel qu'il leur faudra pour atteindre les résultats. Les projections financières sont très vraies, mais elles sont six mois trop tôt ! », dit M. Roquet.

« La créativité est un des éléments qui feront une différence, souligne M. Bourdeau. Nous sommes dans un marché très concurrentiel. Aujourd'hui, c'est prix et qualité. Qu'offrez-vous de plus ? C'est là que la créativité intervient et que la capacité de comprendre et d'innover devient importante. »

Encore faut-il préserver sa marge de manoeuvre financière de manière à avoir des moyens d'action. Selon M. Roquet, trop d'entrepreneurs immobilisent un capital stratégique précieux dans des bâtiments et des véhicules, au détriment de leur capacité de réaction. « La première force d'une PME, c'est sa flexibilité et elle doit la préserver jalousement ! »

Il conseille aussi aux entrepreneurs de percevoir les professionnels du financement

comme des conseillers et non comme des adversaires à éviter le plus possible. « Au contraire, si votre affaire va bien, allez les voir. Le temps de voir son banquier, c'est quand on n'en a pas encore besoin ! »

## Voir clair et bien s'entourer

Selon M. Bourdeau, l'entrepreneur doit avoir une vision claire du développement de son entreprise et savoir la communiquer à son entourage, en commençant par ses collaborateurs et employés, ses fournisseurs et ses bailleurs de fonds.

Or, pour y voir clair, il n'y a rien de mieux que de prendre du recul et de se regarder dans un miroir réfléchissant et non déformant.

« Quand l'entreprise est en croissance rapide, les problèmes se multiplient rapidement aussi. Il faut prendre du recul. Ceux qui réussissent bien sont ceux qui peuvent être objectifs. Ils savent reconnaître leurs faiblesses et ils savent se concentrer rapidement sur leurs forces. »

Objectiver son entreprise n'est pas simple pour un entrepreneur qui a son affaire dans les tripes. Pour les entreprises en démarrage, M. Moussaoui recommande le parrainage et l'incubateur d'entreprises, une formule d'encadrement qui a fait ses preuves.

« Quand on a pas d'expérience et que l'on n'est pas proche de groupes du milieu, il est important d'avoir un parrain et un organisme de

soutien et d'accompagnement. »

M. Roquet suggère l'adhésion à des réseaux d'échange et la constitution d'un comité consultatif formé de personnes d'expérience. « Le fait d'avoir un conseil d'expérience le force à passer du niveau de l'impression et de l'intuition à celui de la réflexion plus structurée. »

« L'entrepreneur est un homme orchestre; pour lui, planifier à court terme, c'est son avant-midi; à moyen terme, sa semaine; à long terme, son mois. C'est là que le mécanisme d'appui devient précieux. Il est facile d'attirer des gens compétents qui aideront à réfléchir et à mieux gérer son entreprise. »

## On ne peut tout faire

À éviter : le *Moi, je suis capable...*, qui conduit à croire que l'on peut tout faire et tout contrôler dans son entreprise. Évitez aussi l'excès de confiance, qui rend aveugle au point de négliger la clientèle.

« Il est facile de prendre le client pour acquis. Dans une entreprise en croissance, les leaders prennent beaucoup de

■ André Bourdeau, de la Banque de développement du Canada : « Dans un contexte concurrentiel, il faut avoir une vision du développement de son entreprise et la faire partager. »

temps à régler des problèmes de financement et ils n'ont plus de temps pour les clients. Il ne faut jamais les perdre de vue », dit M. Bourdeau.

Selon M. Moussaoui, « une des difficultés, c'est le temps, en ce sens que les chefs d'entreprise, étant des gens pressés, ne se donnent pas du temps et ils en omettent même de se faire conseiller et de faire valider leurs idées ».

Il ne suffit plus de durer, il faut aussi grandir et préparer l'avenir, estime M. Roquet. « Trop d'entrepreneurs ont peur de partager le capital de l'entreprise. C'est un problème au Québec. Les gens ne pensent pas à la relève et à la survie de leur entreprise. Ils arrivent à 50 ans et ils n'ont d'autre scénario que de vendre ! Il faut créer le réflexe d'aller au marché public et d'accéder ainsi à un capital de croissance. » ■

## PARTIR EN AFFAIRES du bon pied

### PROGRAMMES:

- Démarrage d'entreprise (901.79) \* A.E.C.
- Commerce international (902.58) \* A.E.C.
- Gestion financière informatisée (903.55) \* A.E.C.
- Techniciens de gestion des organisations de services (901.29) \* A.E.C.

### FORMATION À LA CARTE

### POSSIBILITÉ DE:

- Prêts et bourses
- Prestations assurance-emploi acceptés
- SPRINT



ACADÉMIE DE  
L'ENTREPRENEURSHIP  
QUÉBÉCOIS INC.  
(514) 676-5826

Permis 294.901

4500, LaPénière (B-56) Saint-Hubert, J3Y 9E1  
E-mail: aeq@aeq.qc.ca

## Projets d'entreprise des immigrants entrepreneurs au Québec (1994-96)

	1994	1995	1996
Nombre de projets	506	597	340
Investissements (000 \$)	40,1	55,7	32,8
Emplois créés	792	936	444
Emplois maintenus	374	409	239

Source : ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration  
Tableau : LES AFFAIRES

# Immigrants entrepreneurs : un atout pour percer à l'international

Alain  
Duhamel

Les entreprises québécoises qui songent à percer des marchés extérieurs de-

vraient poser un premier geste en ce sens en nouant ici même des rapports d'affaires avec des immigrants entrepreneurs.

Car dans leurs bagages, ces

derniers apportent non seulement leurs compétences et leur savoir-faire, mais aussi la connaissance de leur milieu d'origine et des réseaux.

Ainsi, les aspirants exporta-

teurs s'initieraient à une culture d'affaires différente tout en contribuant à rompre un certain isolement dans lequel les nouveaux arrivants se trouvent. Ils y gagneraient une carte d'atout fort valable à jouer dans des marchés qu'ils connaissent encore peu.

Il s'agit là de l'un des constats auxquels en sont venus quelque 130 participants au colloque organisé à la fin de novembre par la Ville de Montréal sur le thème de *La diversité ethnoculturelle, une valeur ajoutée pour l'entrepreneurship montréalais*.

« Nous vivons dans le contexte de la mondialisation des marchés et nous devons vendre dans des marchés qui ne sont pas nos marchés traditionnels comme l'Asie, l'Amérique latine et bientôt l'Afrique », a constaté la professeure **Gabrielle Brenner**, de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), spécialiste de la prise de décision en situation de risque.

« Or, une caractéristique de ces marchés réside dans l'importance des relations personnelles. Celles-ci précèdent les relations d'affaires. La première étape serait de développer des relations avec les entrepreneurs venant de ces pays. »

Selon **Nguyen Huu Trung**, premier vice-président, administration et exploitation de la Caisse centrale Desjardins, avant d'espérer conclure une affaire dans des marchés en émergence, l'entrepreneur d'ici, habitué aux transactions rapides, devra mettre le temps qu'il faut pour connaître ses correspondants et se faire connaître d'eux. « C'est l'anathème de l'entrepreneur, car il faut de la patience et de la persévérance. »

### 340 projets

Selon une compilation du ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration (MRCI), les immigrants entrepreneurs ont mis en route au Québec 340 projets d'entreprise en 1996 dans lesquels ils ont investi près de 33 M\$.

Entre 1994 et 1996, le MRCI établit à 1 443 le nombre d'entreprises lancées par des immigrants entrepreneurs qui y ont investi plus de 128 M\$. Ils ont ainsi contribué à créer 2 172 emplois et à en maintenir plus de 1 000 autres.

Plus de 60 % des projets d'entreprise se réalisent dans le secteur du commerce de gros et de détail, une part importante de ceux-ci allant à l'hébergement et à la restauration. ■



## UNE CROISSANCE D'ICI À LÀ ET LE MONDE EST À VOTRE PORTÉE.

À la Banque de développement du Canada, nous le savons bien. Nous savons aussi comment aider votre PME à se développer, ici comme ailleurs. Nous offrons un service de consultation individuelle pour vous aider à gérer votre croissance. Nous offrons aussi du financement non conventionnel adapté à vos besoins particuliers. Alors, avant de partir à la conquête du monde, passez-nous un coup de fil ou venez nous voir. Nous comptons plus de 80 succursales au pays.

1 888 INFO-BDC / www.bdc.ca

Banque de développement du Canada

NOUS FAISONS BANQUE À PART™



# L'entrepreneur de la nouvelle économie : instruit, travaillant et confiant

Il rêve d'une voiture allemande, mais il roule dans une américaine !

Alain  
Duhamel

L'entrepreneur de la nouvelle économie est instruit, travaille de longues heures et ne craint pas la concurrence. C'est un internaute accompli et un familier du téléphone cellulaire qui rêve d'une voiture allemande mais, réaliste, roule dans une américaine courante !

Tel est l'Interprenderer *successus* (l'entrepreneur à succès) que la Banque de développement du Canada (BDC) a découvert à la suite d'une enquête par sondage téléphonique menée auprès de 547 dirigeants d'entreprises par la maison CROP cet automne.

Les répondants dirigeaient des entreprises novatrices, fondées sur le savoir ou à forte croissance; ils employaient moins de 150 personnes et ils ont réussi à faire croître leur chiffre d'affaires

de 200 % ou plus entre 1992 et 1996.

« Le sondage a révélé l'existence d'une nouvelle catégorie d'entrepreneurs : instruits, très motivés et prêts à faire des sacrifices personnels pour faire croître leur entreprise », fait observer Dave Mowat, 1<sup>er</sup> vice-président, marchés émergents, de la BDC.

« Ils sont conscients de l'importance de la technologie et de l'innovation. »

L'entrepreneur de la nouvelle économie appartient à la génération des *baby-boomers* puisque son âge moyen est de 47 ans; il a fait de bonnes études : 21 % ont un diplôme d'études collégiales; 31 %, un baccalauréat; 16 %, une maîtrise ou un doctorat. Seu-

lement 28 % des répondants n'ont aucune formation au-delà de l'école secondaire.

La vaste majorité d'entre eux (88 %) vivent en couple et ont des enfants, mais ils n'ont pas beaucoup de temps à leur consacrer : 81 % travaillent au moins 50 heures par semaine, 62 % ont pris moins de deux semaines de vacances; et

même là, au moins 70 % d'entre eux sont demeurés en communication avec leur entreprise ou leurs clients pendant les vacances !

Et il était d'autant plus aisé de garder le contact que 79 % des répondants possèdent un téléphone cellulaire.

Les deux tiers des entreprises utilisent Internet. Leurs dirigeants, dans une propor-

tion de 74 %, naviguent eux-mêmes dans le cyberspace. Près de 40 % possèdent un ordinateur portable.

Peu sportifs (23 % ne font pas d'exercice et 30 % en font moins que le minimum requis), les entrepreneurs de la nouvelle économie se déplacent en auto américaine (60 % des répondants), mais un bon nombre d'entre eux (27 %) voudraient conduire une auto allemande.

## Croissance de l'emploi

L'entrepreneur type profilé par le sondage n'est pas un employé, mais un propriétaire : le tiers des sondés possèdent leur entreprise en totalité, tandis que les deux tiers sont des actionnaires majoritaires.

Leur entreprise croît et embauche. Les entreprises de l'enquête comptaient, en moyenne, huit employés de

plus que l'an dernier. Il s'agissait surtout d'emplois à plein temps.

Au fur et à mesure qu'elle grandit, l'entreprise voit aussi augmenter le nombre des membres de sa direction. Les entreprises de 50 employés ou plus ont une équipe de direction d'au moins six personnes.

Dans les deux tiers des cas, les entreprises de la nouvelle économie ont des femmes gestionnaires.

Pour obtenir un emploi dans ces entreprises, la méthode la plus sûre consiste à avoir une bonne recommandation d'une personne connue de l'entrepreneur. En effet, 51 % des répondants embauchent par suite d'une recommandation de collègues, de parents ou d'amis; 46 % des nouveaux employés ont été recrutés après avoir répondu à une petite annonce.

Ils sont confiants; la concurrence ne les effraie pas puis-

que seulement 12 % affirment y voir une menace à leur croissance. Ils sont plus nombreux à craindre un problème de financement (18 %) ou une difficulté liée à la disponibilité et à la qualité de la main-d'œuvre (15 %).

Un peu moins de la moitié des répondants (45 %) affirment qu'il est plus facile de nos jours d'obtenir du financement qu'il y a cinq ans. Plus la taille de l'entreprise est petite, plus ses dirigeants ont de la difficulté à obtenir du financement.

Plus de la moitié des entreprises exportent, et plus leur chiffre d'affaires est important, plus les exportations comptent dans le bilan.

Ainsi, dans les entreprises qui ont des ventes annuelles de 5 M\$, les exportations comptent pour 32 %. Cette proportion tombe à 15 % dans les entreprises qui ont des ventes annuelles de 500 000 \$ et moins. ■

## Inno-centre, un incontournable en matière de démarrage d'entreprises technologiques

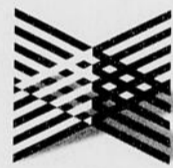


Isabelle Deschamps, ing., MBA, DBA,  
vice-présidente  
Développement de l'entrepreneurship  
technologique

Que ce soit dans le cadre du programme mis en place en collaboration avec l'Ordre des ingénieurs du Québec, du partenariat développé avec le Centre québécois d'innovation en biotechnologie de la santé (CRTS)-PharmaVision Québec inc., l'Institut canadien de l'information scientifique, ou autres, Inno-centre consacre ses énergies au développement d'entreprises technologiques dont le produit est hautement compétitif.

Vous possédez la fibre entrepreneuriale et avez développé un produit innovateur ? Inno-centre met à profit son équipe multidisciplinaire expérimentée et son réseau, pour vous aider à faire de votre projet une entreprise à succès.

Inno-centre



RESSOURCES ENTREPRISES  
Pour le démarrage et la croissance de l'entreprise

UN RÉSEAU D'INFORMATION  
AU SERVICE  
DES GENS D'AFFAIRES  
DE L'EST DU QUÉBEC

Ressources Entreprises est maintenant membre du réseau des Centres de services aux entreprises du Canada.

Ressources Entreprises vous offre :

- Pour toutes les entreprises un service de renseignements sur les programmes et services gouvernementaux concernant leur développement, de même qu'un volet commerce international.
- Un centre de documentation où vous pouvez consulter différentes publications et bases de données en bénéficiant d'un environnement à la fine pointe de la technologie.
- Des services conseils destinés aux entrepreneurs qui sont liés à la sensibilisation, au pré-démarrage, au démarrage et à la croissance des petites et moyennes entreprises.

Un centre pour mieux entreprendre !

RESSOURCES ENTREPRISES  
825, rue Sainte-Thérèse  
Québec (Québec) G1N 1S6

Québec métropolitain :  
649-INFO (4636)  
Est du Québec : 1 800 322-INFO (4636)  
Service Info-Fax accessible  
en tout temps :  
1 800 322-4010

Canada

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN

Chambre de commerce  
régionale de Sainte-Foy

# Ressources Entreprises : un guichet unique d'accès

**R**essources Entreprises, de Québec, vient de se joindre au réseau des centres de services aux entrepri-

ses canadiennes qui font office de guichet unique d'information et d'accès aux programmes et aux services gou-

vernementaux et privés.

Institué en 1993, le centre Ressources Entreprises et ses conseillers accompagnent les

entrepreneurs dans le démarrage de leur entreprise, le lancement de leurs nouveaux produits et services ou la conquête de nouveaux marchés d'exportation.

« Le centre Ressources Entreprises constitue un réseau de partenaires. Notre valeur ajoutée, c'est la référence et le suivi », insiste Djamil

Moussaoui, président de Ressources Entreprises.

En vertu d'une entente de coopération avec la **Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain** et la **Chambre de commerce régionale de Sainte-Foy**, le **Bureau fédéral de développement régional (Québec)** a consenti une aide de 1,2 M\$

pour faciliter le branchement technologique de l'organisme au réseau des centres canadiens.

Tous les entrepreneurs situés dans le code téléphonique 418 ont accès à ce nouveau service en composant le (418) 649-INFO (4636) ou le 1-800-322-INFO (4636). (AD) ■



## LA CORPORATION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE VAUDREUIL-SOULANGES

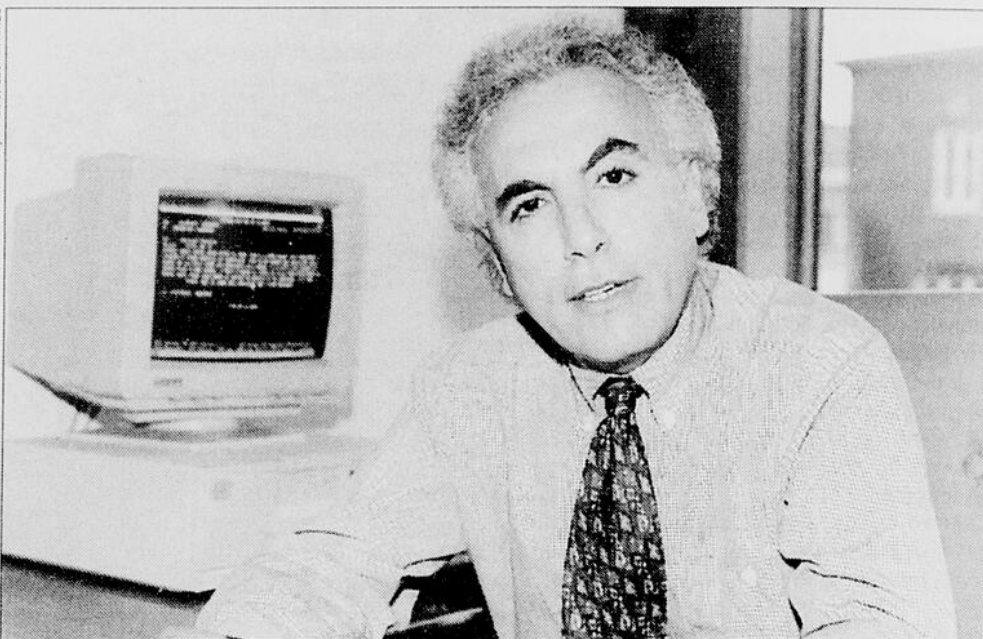
ET LE SERVICE D'AIDE AUX JEUNES ENTREPRENEURS (SAJE)

*Partenaire efficace au démarrage d'entreprises*

### SERVICES OFFERTS GRATUITEMENT:

- ▶ **Précieux conseils** à la rédaction de votre plan d'affaires
- ▶ **Planification et analyse** de votre projet d'entreprise
- ▶ **Support** à l'évaluation du marché
- ▶ **Soutien** à l'établissement d'une stratégie de marketing
- ▶ **Planification** des besoins et recherche de sources de financement
- ▶ **Suivi** durant les deux premières années
- ▶ **Ateliers** de formation au besoin
- ▶ **Fonds SOLIDE** (prêts non garantis) pour aider au démarrage d'entreprises

520-B, avenue Saint-Charles, bureau 210, Vaudreuil-Dorion (Québec) J7V 7N2  
Téléphone: (514) 424-2262 Télécopieur: (514) 424-1901  
Site Web: www.cdevs.com



■ Djamil Moussaoui : « Notre valeur ajoutée, c'est la référence et le suivi. »

## Caron Bélanger Ernst & Young, les conseillers d'affaires des entrepreneurs à croissance rapide

CERTIFICATION

FISCALITÉ

Nous sommes là  
pour trouver des solutions à vos maux de croissance :

CONSULTATION

- opérations de financement
- acquisitions
- désinvestissements
- expansion internationale
- stratégies d'exploitation
- création de richesses...

FINANCEMENT

pour vous aider à prospérer

Communiquer avec Jacques Dostie,  
associé directeur national des services d'entrepreneurship

1 Place Ville Marie, bureau 2400, Montréal (Québec) H3B 3M9  
Téléphone : (514) 875-6060 Télécopieur : (514) 871-8713

1 Place Alexis-Nihon, 3400, boul. de Maisonneuve Ouest,  
Montréal (Québec) H3Z 3E8  
Téléphone : (514) 935-1117 Télécopieur : (514) 935-1760

des solutions  
des idées  
des résultats

**CARON BÉLANGER  
ERNST & YOUNG**

# L'entrepreneur n'est pas seul, l'État non plus !

Alain  
Duhamel

En matière de soutien au développement de l'entreprise au Québec, l'entrepreneur n'est pas seul, pas plus que l'État. En effet, au moins 1 179 organismes et groupes intermédiaires ont pour mission de regrouper, de soutenir, d'informer et de former les entrepreneurs au rude métier d'articulateur de la vitalité économique dans leur milieu ou dans leur secteur d'activité.

Avec des budgets annuels de l'ordre de 600 M\$, ces organismes et groupes intermédiaires sont devenus des acteurs incontournables. Leur prolifération constitue un phénomène relativement récent dans l'histoire économique québécoise puisque 70 % d'entre eux ont été formés depuis les années 1970 seulement, selon une étude du Bureau fédéral de développement régional (Québec) (BBFDR(Q)) dont LES AFFAIRES ont obtenu copie.

Le BFDR(Q) a demandé aux professeurs Harold Bherer, de l'Université Laval, et

Luc Desaulniers, de l'Université du Québec à Rimouski, de dresser le tout premier portrait des intermédiaires québécois en développement économique.

L'étude des deux professeurs a porté sur les organismes sans but lucratif qui disposent d'un personnel rémunéré et oeuvrent au Québec. Sont notamment exclus les organismes ministériels. « L'image qui se dégage est celle d'un fourmillement; non seulement devons-nous admettre que les groupes sont fort nombreux, mais leurs missions se chevauchent et ils se montrent assez réfractaires à la spécialisation », constatent les auteurs.

Leur mission fondamentale étant l'écoute, les groupes intermédiaires restent continuellement sur le qui-vive, attentifs aux besoins nouveaux, et craignent que la spécialisation trop poussée ne constitue un repli ou une forme de fermeture.

La taille moyenne des groupes intermédiaires les assimile à de petites entreprises employant en moyenne neuf salariés à plein temps et 3,5

salariés à temps partiel. Le bénévolat demeure une ressource importante pour près de la moitié d'entre eux.

Un peu moins de 45 % des groupes jouissent d'un budget annuel de fonctionnement de 500 000 \$ ou plus. Ils se financent de plusieurs manières : 72 % perçoivent des cotisations de leurs membres et 67 % facturent leurs services, tandis que moins de la moitié (49 %) compte sur des subventions gouvernementales.

Dans l'ensemble, les cotisations des membres représentent 32 % des revenus. Cependant, la pratique de la facturation des services se répand, particulièrement dans les groupes formés depuis le début des années 1980, au point où, de nos jours, cette source de financement a la même importance que les subventions gouvernementales, chacune comptant pour 24 % en moyenne.

## L'État interpellé

L'émergence des groupes intermédiaires dans le développement économique, devenus incontournables, interpel-

le l'État, acteur puissant, en mesure d'intervenir dans divers rôles (intervention directe, législateur, coordonnateur) et à plusieurs niveaux à la fois. Leurs rapports de coopération soulèvent inévitablement les préoccupations d'autonomie des premiers et d'imputabilité du second.

Certains groupes se situent dans la continuité de l'action de l'État, persuadés qu'ils peuvent rendre les mêmes services à moindre coût. D'autres, plus jaloux de leur

autonomie, se tiennent à bonne distance et cherchent plutôt à s'orienter selon l'évolution de leur domaine d'intervention. « La coopération entre les groupes et l'État apparaît comme un enjeu majeur et sur lequel les opinions ne convergent pas », constatent les auteurs de la recherche.

Pour le BFDR(Q), l'étude a aussi mis en relief le rôle d'agent économique des groupes intermédiaires. « Ils forment non seulement une structure de services, mais ils

sont aussi, dans la nouvelle économie, des agents qui apportent une information stratégique importante, dit Hervé Duff, agent principal, analyse et partenariat, au BFDR(Q). « Ils ne sont pas uniquement des intermédiaires entre l'État et les entreprises; ils le sont aussi entre les entreprises avec leurs réseaux. »

Près des deux tiers des organismes adhèrent à d'autres associations ou regroupements par lesquels ils se concertent à des degrés divers. ■

# Voici du capital actif

pour la croissance  
des entreprises de toute taille  
et de tous les secteurs d'activité.

Accès  
Capital

réseau régional  
de la Caisse de dépôt  
et placement du Québec

Entreprises de toutes les régions du Québec  
Téléphone: 1 888 PME-3456  
<http://accesscapital.lacaisse.com>

CAPITAL  
CDPQ

Petites entreprises, investissements de moins  
de un million de dollars  
Téléphone: (514) 847-2611  
<http://capcdpq.lacaisse.com>

CAPITAL  
D'AMÉRIQUE  
CDPQ

Moyennes et grandes entreprises  
Téléphone: (514) 847-2612  
<http://capdamer.lacaisse.com>

SERVICES  
FINANCIERS  
CDPQ

Services financiers  
et fonds communs de placement  
Téléphone: (514) 847-5999  
<http://serfin.lacaisse.com>

CAPITAL  
COMMUNICATIONS  
CDPQ

Communications et télécommunications  
Téléphone: (514) 847-2614  
<http://capcomm.lacaisse.com>

SOFINOV  
SOCIÉTÉ FINANCIÈRE  
D'INNOVATION

Entreprises d'innovation technologique  
Téléphone: (514) 847-2613  
<http://sofinov.lacaisse.com>

CAPITAL  
INTERNATIONAL  
CDPQ

Réseaux d'affaires, alliances stratégiques  
Téléphone: (514) 847-2615  
<http://capintern.lacaisse.com>

CAISSE  
DE DÉPÔT  
ET PLACEMENT  
DU QUÉBEC



Le Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal (CEIM) est un organisme sans but lucratif voué à la création et au développement de nouvelles entreprises. En opération depuis plus de dix ans, le CEIM intensifie son action dans les secteurs des **nouvelles technologies**.

*Le CEIM est un incubateur accrédité offrant une gamme complète de services conseils en démarrage d'entreprises.*

*Le CEIM vous offre une formule d'encadrement sur mesure, adaptée à vos besoins.*

*Le CEIM est constitué d'une équipe multidisciplinaire chevronnée qui saura vous faire profiter de son expérience et de son réseau d'affaires.*

*Le CEIM offre ses services à des tarifs accessibles.*

Si vous avez une technologie ou un produit novateur avec un fort potentiel commercial, communiquez avec nous:

la direction, secteur des nouvelles technologies  
téléphone: (514) 866-0575 télécopieur: (514) 866-3591  
33, rue Prince, Montréal (Québec), H3C 2M7

En partenariat avec le milieu des affaires,  
le milieu universitaire et

Canada

Bureau fédéral  
de développement régional  
(Québec)



Gouvernement  
du Québec



La Ville  
de Montréal

# La Chambre de commerce du Canada au Mexique fait peau neuve

Sylvie  
Dugas

À la veille de la visite de *Team Canada* en Amérique latine, la **Chambre de commerce du Canada au Mexique** fait peau neuve. Fidèle aux états de santé de l'économie mexicaine, la chambre canadienne montre un soubresaut de vitalité, grâce aussi à la détermination de son nouveau conseil d'administration. L'adhésion de nouveaux membres et l'ouverture d'une succursale à Monterrey démontrent l'intérêt renou-

lé des Canadiens pour le Mexique.

On compte quelque 700 entreprises canadiennes établies au Mexique, dans des secteurs prioritaires tels les télécommunications, les mines et les services financiers. « Le système de réseau d'informations et de rencontres entre entrepreneurs canadiens et mexicains qu'offre la Chambre facilite la pénétration de nos entreprises sur le marché mexicain », indique **Andrés Darvasi**, président de la Chambre de commerce du Canada au Mexique. Nommé

en juin 1997, le directeur des ventes et du marketing de **Bombardier-Concarril** coordonne le renouvellement de la Chambre avec deux vice-présidents actifs et dynamiques : **William Polushin**, vice-président de **SNC-Lavalin International**, et **Hugo Bouchard**, associé de **North-South Trade & Investments**.

## Objectifs atteints

Depuis six mois, les objectifs fixés par la jeune équipe ont été atteints. La Chambre a accru le nombre de ses membres de 50 %, à 150 membres, ses fonds d'exploitation ont triplé et un comité sectoriel en énergie a été formé, selon le désir des participants.

Un comité minier avait déjà été mis sur pied pour répondre à la demande des 204 sociétés minières du Canada intéressées à l'exploration, à la

fourniture d'équipement et au développement minier du Mexique. « Ces comités sectoriels aident à faire valoir et à approfondir les intérêts particuliers des entreprises oeuvrant dans ces secteurs précis », explique **Andrés Darvasi**. La création de secteurs dédiés à l'agriculture et au transport a été remise à plus tard, faute de ressources.

Depuis la mi-octobre 1997, une succursale de la Chambre de commerce canadienne à Mexico a été ouverte dans la ville industrielle de Monterrey, où ont été recensées 25 entreprises canadiennes. Cette Chambre aura sans doute un

grand succès, puisque le premier événement, un chic petit déjeuner tenu le 5 décembre, a déjà attiré une vingtaine de membres.

■  
**En 1996, le commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique atteignait 7,3 milliards de dollars, un bond de 60 % par rapport à 1993, avant la mise en oeuvre de l'ALENA.**

Le président de la Chambre canadienne de Monterrey n'est nul autre que le directeur mexicain de **Canam-Manac**, **Luc Pelchat**. Les gros noms siégeant au conseil d'administration, telles **Labatt** et **Nortel**,

devraient bientôt attirer de nouveaux participants.

## Échanges fructueux

Cette réforme structurelle globale a pour but d'améliorer l'efficacité et la visibilité

de la *filiale* de la **Chambre de commerce du Canada à Ottawa**. De plus, une alliance stratégique entre les chambres canadiennes au Mexique et le **Canadian Council of the Americas** permet désormais des échanges de services fructueux entre les entreprises de deux pays partenaires.

« Nous tiendrons un rôle significatif en tant que voix du Canada corporatif, au cours de la mission commerciale du premier ministre **Chrétien** en janvier 1998 », affirme le vice-président, **William Polushin**. En effet, la chambre canadienne est la co-organisatrice du *Forum Mexico-Canada*, qui donnera des séminaires d'affaires dans différents secteurs d'activité lors de la tournée. Pourtant, la chambre canadienne demeure un David face à Goliath, comparée à son homologue américaine. Son budget n'est que de 100 000 \$ CA contre les 6 M\$ CA dont disposent les Américains. Mais la présence canadienne au Mexique prend chaque jour de l'ampleur avec la reprise économique. La tenue d'un gala de la Chambre canadienne à Mexico a été un événement mondain très couru : environ 300 personnes y ont assisté à un coût d'entrée de 150 \$.

Ce fut un véritable exploit, qui a rempli les goussets de l'organisme, au grand bonheur de ses organisateurs ! Ceux-ci envisagent ainsi un nouvel essor du commerce et des investissements canadiens au Mexique, dans un contexte économique stabilisé. ■

## Déjeuner-RENCONTRE



### M. CLAUDE SÉGUIN

Président du Conseil et chef de la direction —  
Télélobe Mobilité inc.

«La relance économique de Montréal : défis et opportunités»

le mercredi 21 janvier 1998, à 11h45

Hôtel Westin Mont-Royal

Salon Les Saisons

Membre régulier : 40 \$

Membre étudiant : 33 \$

Non-membre : 50 \$

Table de 8 personnes : 360 \$

(T.P.S. et T.V.Q. incluses)

VISA, MasterCard,  
American Express et  
chèque acceptés.  
Seules les annulations  
reçues 48 heures à  
l'avance seront acceptées.



Pour réservations : (514) 282-3810

Nos commanditaires



## La Chambre de commerce du Sud-Ouest de l'Île de Montréal vous présente

### LA MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE: COMMENT EN PROFITER ET QUELLE AIDE VOTRE INSTITUTION FINANCIÈRE PEUT VOUS APPORTER

ENEZ METTRE VOS CONNAISSANCES À JOUR!

À l'aube de l'an 2000, comment nos institutions financières sauront-elles faire profiter leurs clients des nombreux changements technologiques, du décloisonnement du secteur et de la mondialisation des marchés, tout en intensifiant leur rôle stratégique dans la croissance des entreprises?

Monsieur Bérard nous fera partager ses expériences et ses connaissances. Il nous entretiendra des conditions à instaurer pour soutenir la croissance de notre économie et faire de vos entreprises des leaders dans leur secteur. L'allocation sera principalement prononcée en français. C'est un rendez-vous à ne pas manquer!

Date:

Mercredi le 21 janvier 1998 de 7h30 à 9h

Endroit:

Buffet Bella Vista, 7777, boulevard Newman, LaSalle

Coût:

Petit déjeuner complet, vestiaire et conférence, stationnement gratuit

• 25 \$ membre (tx. incl.) • 30 \$ non-membre (tx. incl.) • 200 \$ table de 8 (tx. incl.)

Réservations: (avant le 16 janvier) par téléphone: (514) 365-4575 ou par télécopieur: (514) 365-9268

## Ne laissez pas filer une si belle occasion.



La Série Acura TL 1998

Location à compter de 408\$ par mois\* pour 36 mois. Acompte de 4 850\$. PDSF de 37 000\$†

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA



\*OFFRES DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE, établies en fonction d'une Acura 2.5TL (modèle UA264W) ou 3.2TL (modèle UA364W) 1998 neuve. Ces offres ne sont valables que par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Paiements mensuels de 408 \$ ou 458 \$, pendant 36 mois, sur approbation du crédit. Acompte ou échange équivalent de 4 850 \$ ou 5 550 \$ et premier paiement mensuel requis. Total des paiements : 19 538 \$ ou 22 038 \$. Des plans sans acompte initial sont aussi offerts. Allocation de 72 000 km (des frais de 10 \$ par km excédant les 72 000 km s'appliquent), transport et préparation inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant prédéterminé. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. †PDSF de 37 000 \$ pour la 2.5TL ou 42 000 \$ pour la 3.2TL, transport et préparation (850 \$), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura. Et pour plus d'information sur la Série Acura TL, composez le 1 888 9-ACURA-9.

# Un Québécois sur trois a déjà été victime d'un accident de travail

Mais seulement un sur cinq a été indemnisé par la CSST

Daniel  
Germain

Selon un sondage Ad hoc recherche-LES AFFAIRES, un Québécois sur trois a subi un accident à l'ouvrage le forçant à manquer au moins une journée de travail au cours de sa vie.

Toutefois, seulement 19 % des répondants ont reçu des primes de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST).

Les résultats démontrent en outre que les risques d'accident de travail sont plus grands chez les individus dont le niveau de scolarité est moins élevé. Plus de 37 % des répondants ayant une scolarité de niveau secondaire ou moins ont dû prendre congé au moins une fois dans leur vie à cause d'un accident lié à leur emploi, comparativement à 27 % des diplômés du collégial et 18 % chez les diplômés universitaires. L'enquête révèle aussi que les francophones occupent des emplois plus à risque : 32 % d'entre eux ont déjà pris congé pour une blessure liée à leur travail, une proportion qui chute à 18 % chez les non-francophones.

## Bonne note pour les employeurs

Malgré tout, les travailleurs québécois accordent une excellente note à leur employeur en matière de sécurité. En effet, 85 % des répondants ayant un emploi se disent très ou assez satisfaits de leur employeur à ce chapitre. Seulement 11 % sont peu satisfaits et un maigre 3,7 % déclarent ne pas être du tout satisfaits.

## Croissance du trafic aérien

Le transport aérien a connu en 1997 une bonne année avec une croissance de 8 % du trafic régulier des compagnies aériennes dans le monde et une croissance de 9 % du trafic international, mesuré en tonnes-kilomètres réalisées (passagers, fret et poste combinés), par rapport à 1996.

Selon une compilation de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), le nombre de passagers transportés sur les vols réguliers s'est élevé à 1,5 milliard, en hausse de 7 %. Les avions ont aussi transporté 25 M de tonnes de fret, en hausse de 11 % sur l'année précédente.

Pour la quatrième année de suite, le coefficient d'occupation des avions a augmenté, à 69 %, un nouveau record. (AD) ■

La moitié des entreprises travaillent interrogés disent compter dans leurs rangs un coordonnateur en santé et sécurité au travail, révèle aussi Ad hoc recherche.

Plus de 49 % des répondants ont en effet déclaré qu'une personne agissait à ce titre dans leur milieu de travail.

Aussi, exactement 50 % des

travailleurs interrogés disent avoir déjà reçu une formation en santé et sécurité au travail. Plus de 21 % l'ont suivie au cours des

12 derniers mois. Selon 44 % des travailleurs, leur employeur devrait être le principal responsable de la sécurité au travail, alors que 26,5 %

croient plutôt que cette responsabilité incombe au gouvernement, une proportion qui frôle les 38 % chez les non-francophones. Les employés et les syndicats sont respectivement identifiés comme principaux responsables par 10,7 % et 11,7 % des personnes sondées.

Finalement, une personne sur deux estime occuper un

emploi qui ne comporte aucun risque, une proportion qui s'accroît avec le revenu. Cependant, 26 % considèrent leur emploi très ou assez à risque, alors que 24 % disent avoir un emploi un peu risqué. Le sondage repose sur 1 027 entrevues menées entre le 19 septembre et le 13 octobre. La marge d'erreur s'établit à 3,1 % 19 fois sur 20. ■

## Personnes ayant manqué une journée de travail à la suite d'un accident (%)

	Total	Francoph.	Non-francoph.
Oui	29,3	32,1	18,2
Non	70,7	67,9	81,8



## L'ART D'Y ACCÉDER

Prenez votre avenir en main en ouvrant un compte Actions en direct Banque Royale. Ce choix est assurément le meilleur moyen de faire fructifier votre épargne-retraite.

Nous vous proposons le compte REER Plus Actions en direct<sup>mc</sup>, dans lequel vous pourrez verser toute une gamme de placements admissibles aux REER : plus de 700 fonds communs de placement parmi les plus recherchés, des CPG divers et un assortiment d'autres placements à revenu fixe.

### LE REER ACTIONS EN DIRECT ALLIE PLACEMENTS ÉPROUVÉS ET CONTRÔLE DE TOUS LES INSTANTS.

Nous avons également conçu un compte REER autogéré pour ceux d'entre vous qui souhaitent avoir le contrôle de leurs placements et détenir des actions dans leur portefeuille. Quel que soit le compte choisi, vous bénéficierez de conditions exceptionnelles : **EXEMPTION DES FRAIS D'ADMINISTRATION ANNUELS\***, **PRÊTS REER AU TAUX PRÉFÉRENTIEL<sup>†</sup>** et **REMISE DE CERTIFICATS<sup>††</sup>** d'une valeur de 100 \$ que vous pourrez utiliser pour régler des frais de transfert ou des commissions dans votre REER. Pour de plus amples renseignements, veuillez nous appeler au 1 800 363-3967 ou consulter un spécialiste en placements à votre succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal. Vous pouvez également nous joindre sur Internet : [www.royalbank.com](http://www.royalbank.com)

\*REER Plus : pas de frais d'administration annuels et aucun solde minimum exigé.  
REER autogéré : pas de frais d'administration annuels avec un solde minimum de 25 000 \$.  
Des frais d'administration annuels de 25 \$ sont perçus si le solde du compte est inférieur à 25 000 \$.  
<sup>†</sup>Prêts aux emprunteurs admissibles, offerts par la Banque Royale ou le Trust Royal.  
<sup>††</sup>Deux certificats de 50 \$ si vous ouvrez un compte REER Actions en direct avant le 1<sup>er</sup> mars 1998.  
© Actions en direct Banque Royale Inc. est titulaire d'une licence d'emploi de ces marques.  
<sup>mc</sup> Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.



ACTIONS EN DIRECT  
BANQUE ROYALE

Membre du Groupe Financier Banque Royale

Membre FCPE

# Nouveau projet de reconnaissance professionnelle des spécialistes de l'environnement

Le Conseil canadien des ressources humaines de l'industrie de l'environnement (CCRHIE), vient d'élaborer un nouveau projet de reconnaissance professionnelle des spécialistes de l'environnement.

Ce programme national d'agrément fait suite à deux études réalisées en 1992, qui concluaient que l'obstacle le plus important à la croissance de l'industrie de l'environnement était la pénurie de travailleurs bien formés.

Rappelons que, selon le CCRHIE, l'industrie canadienne de l'environnement emploie près de 200 000 personnes et génère un chiffre d'affaires d'une quinzaine de

milliards de dollars annuellement.

Administré par le Bureau canadien de reconnaissance professionnelle des spécialistes de l'environnement (BCRPSE), spécialement créé à cette fin, le programme d'agrément serait de portée nationale et sa participation, volontaire, a expliqué Grant S. Trump, directeur exécutif et chef de la direction du CCRHIE, lors d'une présentation du programme, le 20 novembre dernier.

Les critères d'agrément seraient élaborés en fonction de normes professionnelles nationales et respecteraient le principe dit de *discipline plus*. Selon ce principe, les spécia-

listes devraient d'abord être reconnus par les organismes reliés à leur discipline pour pouvoir par la suite obtenir l'agrément du BCRPSE.

« Par exemple, un ingénieur qui effectue du travail dans un domaine environnemental qui ne relève pas de l'ingénierie doit satisfaire aux exigences de l'association ou de l'ordre provincial membre du Conseil canadien des ingénieurs avant d'être agréé par le BCRPSE », pré-

cise le document conceptuel de l'organisme.

Selon le CCRHIE, toute personne qui effectue du travail dans un domaine lié à l'environnement est un spécialiste de l'environnement.

Le Conseil répartit le travail environnemental en trois grands secteurs (protection environnementale; conservation et préservation des ressources naturelles; enseignement, communications et recherche en environnement),

lesquels sont répartis en 15 sous-secteurs.

Le CCRHIE espère mettre sur pied le BCRPSE au printemps 1998, et démarrer le programme d'agrément dès l'été suivant par un système de reconnaissance des droits acquis. Le programme régulier commencerait à l'automne 1998.

Les frais d'inscription s'élèveraient à 125 \$, auxquels viendraient s'ajouter des frais de renouvellement annuels de 100 \$ ainsi que des frais de réévaluation périodique de 125 \$ tous les cinq ans.

## De nombreuses réactions

Le projet présenté par le CCRHIE a suscité de nombreuses réactions parmi la cinquantaine de participants qui assistaient à la présentation. Plusieurs ont mis en doute la pertinence du BCRPSE dans la mesure où il existe déjà des organismes et des programmes de certification, par exemple celui des vérificateurs environnementaux et des évaluateurs de sites mis en place l'an dernier par l'Association québécoise de vérification environnementale (AQVE).

Denis Isabel, président du Comité environnement de l'Ordre des ingénieurs du Québec, est d'avis que l'on tente de répondre à un problème de qualification par un programme de certification. « Ce n'est pourtant que par la formation que l'on peut améliorer la qualification », explique-t-il.

Plusieurs intervenants du secteur de l'enseignement ont d'ailleurs exprimé leurs inquiétudes à l'égard des répercussions que ce projet pourrait avoir sur le contenu des programmes et ont dit regretter de n'avoir pas été consultés.

Selon Louise Millette, nouvelle présidente de l'AQVE, le projet du CCRHIE part d'une bonne intention et l'harmonisation est certainement un objectif louable. Mais elle nécessite une concertation que ne permet pas l'échéancier extrêmement serré qui est proposé.

Mme Millette s'interroge également sur la pertinence et la validité d'une même accréditation pour tous les professionnels de l'environnement, sans égard à leur niveau de formation académique.

À l'Institut québécois de gestion environnementale, on ne croit pas que le projet de reconnaissance pancanadienne des professionnels et

techniciens en environnement du CCRHIE puisse faire un consensus au Québec.

Selon son président, Johann Ellefsen, cette reconnaissance est à la fois ambitieuse et inutile. Il rappelle qu'il a fallu cinq ans à l'AQVE pour mettre sur pied un programme d'agrément reconnu par les principales corporations professionnelles.

Pour sa part, Dominique Ferrand, coprésident du Comité sectoriel de main-d'oeuvre de l'industrie de l'environnement, estime que c'est d'abord en faisant, par exemple, l'inventaire des programmes de normalisation déjà existants que le CCRHIE peut jouer un important rôle d'harmonisation des professions en environnement à l'échelle pancanadienne.

## Légitimité constitutionnelle

Enfin, le projet du CCRHIE a soulevé quelques inquiétudes au chapitre de sa légitimité constitutionnelle puisque l'organisation des professions relève d'abord de la compétence des provinces.

S'il est vrai que les professions en environnement sont aujourd'hui très peu organisées, c'est à l'Office des professions qu'il reviendrait de recommander ou non la création d'un ordre professionnel dans le domaine de l'environnement. Cet organisme, dont la mission première est la protection du public, détermine la pertinence de créer un ordre en fonction de cinq critères énoncés dans le code des professions.

À la suite de la rencontre du 20 novembre dernier, le Comité sectoriel de main-d'oeuvre de l'industrie de l'environnement projette de préparer un mémoire destiné au CCRHIE qui fera la synthèse des positions exprimées par les parties intéressées au projet de BCRPSE.

Ceux qui le désirent sont invités à faire parvenir leurs commentaires au Comité sectoriel par téléphone, au (514) 987-3000, poste 6683, par télécopieur (987-3063) ou par courrier électronique (csmoie@colba.net.) ■



Corinne Gendron

Corinne Gendron, avocate et MBA, est associée chez Trivert, conseillers en gestion environnementale et en développement durable.

Profitez de 30% de réduction sur nos forfaits !  
En raison de la grève des postes, offre prolongée jusqu'au 15 janvier!

Ateliers SQDM (Loi 90) accrédités

2e édition

## FORUM QUÉBÉCOIS DE l'Internet

Le plus important événement Internet francophone d'Amérique!

Palais des congrès de Montréal  
25-26-27 février 1998

### Vous désirez faire des affaires sur Internet?

3 journées intensives pour tirer profit dès maintenant d'Internet. Quel que soit votre niveau de connaissance, vous retrouverez un forum bâti sur mesure pour vous!

**APPRENEZ** dans les 30 nouveaux ateliers de formation spécialement conçus pour les gens d'affaires et professionnels québécois

**ASSISTEZ** aux conférences internationales présentées par:

Mellanie Hills  
Ken Wasch  
Inventeur du Web → Tim Berners-Lee  
Inventeur d'AltaVista → Louis Monier

**RENCONTREZ** à l'exposition des entreprises québécoises et internationales et leurs nouvelles technologies

**PROFITEZ** du spécial initiation à Internet à coût abordable (cours théorique et atelier pratique)

Appelez-nous sans tarder pour recevoir gratuitement notre brochure:  
**(514) 527-9221 à Montréal**  
**1 888 527-9221 à l'extérieur**

«Consultez notre site Web: [www.promexpo.com/fqi](http://www.promexpo.com/fqi)»

Un événement

En partenariat avec

En collaboration avec



TECHNOLOGIA Formation

LES AFFAIRES

Vidéotron

**QUATRE MOTS SUFFISENT POUR RÉSUMER LE  
NOUVEAU GUIDE DE L'UTILISATEUR DES LINCOLN :  
TOURNEZ LA CLÉ, CONDUISEZ.**



LA NOUVELLE LINCOLN TOWN CAR 1998

**Le tout nouvel Engagement Lincoln.**

*Nous croyons que les propriétaires de Lincoln ont le droit de conduire en toute tranquillité d'esprit. La qualité de nos véhicules le prouve et notre Engagement Lincoln aussi.*

*L'Engagement Lincoln vous fait profiter d'un large éventail de services, qui vont de l'assistance routière à la planification de voyages. Un appel sans frais et vous voilà en contact avec un spécialiste chevronné du Centre Lincoln.*

*En fait, il n'y avait qu'une façon de vous donner encore plus de tranquillité d'esprit : vous offrir le service d'entretien préventif Lincoln sans frais tout au long de la période de garantie.*



LA NOUVELLE LINCOLN CONTINENTAL 1998

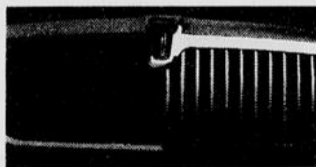


LE NOUVELLE LINCOLN NAVIGATOR 1998

*En tant qu'acheteur d'un nouveau véhicule Lincoln\* 1998, vos visites d'entretien préventif sont désormais offertes gracieusement pendant toute la période de la garantie de 48 mois ou 80 000 kilomètres. Pensez-y comme à un privilège Lincoln de plus!*

**LINCOLN**  
Le luxe à son apogée.

*Pour plus de précisions, composez sans frais le 1 800 387-9333 ou visitez notre site Web à [www.ford.ca](http://www.ford.ca).*



LA LINCOLN MARK VIII 1998

*Tout acheteur/locataire de véhicules commerciaux ou de parcs automobiles et tout acheteur autre que le premier acheteur sont exclus.*

# Il n'y a pas d'obligation de divulguer avant l'audition

Un employeur n'a pas à remettre à la partie syndicale, avant l'audition d'un grief, les déclarations écrites signées par ses témoins. C'est ce qu'a décidé l'arbitre de griefs, M<sup>e</sup> François Francoeur, dans l'affaire Québec-Tel Mobilité Inc. et Syndicat des agents de maîtrise de Québec-Téléphone<sup>1</sup>.

Dans cette affaire, un em-

ployé de QuébecTel Mobilité a fait l'objet d'un congédiement disciplinaire qu'il a contesté par un grief.

## Les faits

Dans le cadre de la procédure de griefs, des représentants de l'employeur et du syndicat se sont rencontrés afin de discuter du dossier.

À cette occasion, l'employeur a dévoilé les grandes lignes des éléments de preuve ayant conduit au congédiement. Le syndicat a notamment été informé que l'employeur possédait des déclarations écrites de certains témoins. Le syndicat a demandé par écrit à l'employeur de lui transmettre une copie de ces déclarations, ce que l'em-

ployeur a refusé.

Dans sa lettre de refus, l'employeur a indiqué au syndicat que les déclarations seraient produites lors de l'audition du grief et que les témoins qui ont fait ces déclarations seraient entendus à cette occasion.

Les parties n'ont pu en venir à un règlement du grief et, quelques mois avant l'audition devant l'arbitre, le syndicat a adressé à celui-ci une requête en divulgation par laquelle il lui demandait d'ordonner à l'employeur de fournir au syndicat les déclarations écrites des témoins et ce, au moins 10 jours avant l'audition du grief.

À l'appui de sa requête, le syndicat a invoqué les dispositions de la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé. Cette loi prévoit notamment qu'une personne qui exploite une entreprise et détient un dossier sur autrui doit, à la demande de la personne concernée, donner communication des renseignements personnels la concernant.

En outre, le syndicat a invoqué les principes de justice naturelle et le droit du tra-

vailleur à une défense pleine et entière.

## La décision

L'arbitre a écarté l'argument fondé sur la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé. Il a retenu que cette loi ne concerne pas, en principe, les relations entre l'employeur et ses salariés, mais traite du respect de la vie privée et de la réputation. Il a également retenu qu'une demande fondée sur cette loi et visant à obtenir des renseignements hors audience devait être adressée non pas à l'arbitre de griefs, mais plutôt à la Commission d'accès à l'information.

En ce qui concerne les autres arguments du syndicat, l'arbitre a rappelé que, suivant l'état du droit dans le domaine de l'arbitrage de griefs, une partie n'est pas obligée de fournir à son adversaire le nom de ses témoins et encore moins le contenu de leur témoignage avant l'audition.

Il a souligné que le processus d'arbitrage relevait entièrement du droit civil, lequel ne prévoit pas, contrairement au droit pénal ou disciplinaire,

une obligation de divulgation de la preuve préalablement à l'audition. En outre, selon l'arbitre, le plaignant est présumé connaître les faits qui sont à l'origine de son grief. Appliquant ces principes au cas dont il était saisi, l'arbitre a conclu qu'il ne pouvait donner suite à la demande syndicale. Selon lui, contrairement à l'employeur à produire à l'avance les déclarations de certains de ses témoins irait à l'encontre de ces principes. D'autre part, il a souligné que le salarié n'était aucunement pris par surprise par la non-production des déclarations écrites des témoins puisqu'il avait été avisé du fait que ces témoins seraient entendus lors de l'audition et qu'il aurait, bien sûr, l'occasion de les contre-interroger. ■

<sup>1</sup> : D.T.E. 97T-1332.



Martin Roy

M<sup>e</sup> Martin Roy est avocat au cabinet Desjardins Ducharme Stein Monast.



## CLMG Div. Informatique

L'internet est plus qu'un simple gadget, c'est un outil qui peut vous permettre d'ouvrir de nouveaux horizons. Sa seule limite, c'est vous qui l'imposez.



## Votre catalogue sur INTERNET

### Notre solution de catalogue sur le WEB :

- Engin de recherche avancé
- Conception sur mesure (vous fixez nos limites)
- Option de commerce électronique
- Technologie d'avant-garde
- De 300 à 200 000 produits

Consultants Louis-M. Garant inc. (Division informatique)

3107, avenue des Hôtels, Ste-Foy (Québec) G1W 4W5  
Tél.: (418) 654-9388 Fax : (418) 654-0481

# simplifiez-vous la vie, passez au salon!

Durant 4 jours, on vous éclaire sur tout ce qui touche votre vie financière! Tout est là, sous le même toit!

- ✓ Constituez-vous un portefeuille de fonds mutuels gagnants: consultez nos experts!
- ✓ Devenez un contribuable averti: profitez de tous les abris fiscaux, exemptions et reports d'impôt!
- ✓ Apprenez les nouvelles règles du jeu pour contribuer le maximum à votre REER... et le faire fructifier!
- ✓ Réalisez votre projet «maison» tandis que les taux d'intérêt sont à leur plus bas!
- ✓ Sachez tout sur les carrières de l'an 2000 et sur les façons de créer votre entreprise.

## SALON ÉPARGNE- PLACEMENTS<sup>MD</sup> 1998

# 200 EXPOSANTS

Préparez dès maintenant votre visite au Salon! Obtenez la liste des exposants, l'emplacement de leurs stands et l'horaire des conférences sur notre site «Internet»:

[www.finances-en-direct.com](http://www.finances-en-direct.com)



250  
CONFÉRENCES  
POUR VOUS AIDER  
À CONCRÉTISER  
VOS PROJETS!

**QUÉBEC**  
CENTRE DES CONGRÈS  
22 au 25 janvier 1998  
Jeudi, ven., sam. : 11 h à 21 h  
Dim. : 11 h à 18 h

**MONTRÉAL**  
PLACE BONAVENTURE  
30 janvier  
au 2 février 1998  
Vendredi au lundi : 11 h à 21 h



LES AFFAIRES

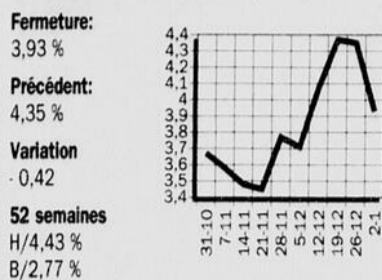
# Investir

LES AFFAIRES

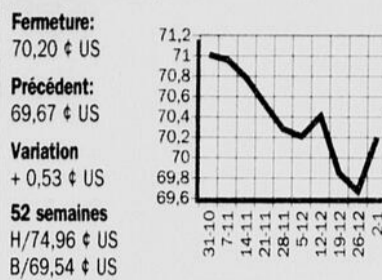
**rib'n reef**  
Bien dîner à un prix raisonnable

8105, boul. Décarie, Montréal, Québec (au sud du boul. Métropolitain)  
(514) 735-1601

## Bons du Trésor (3 mois) %

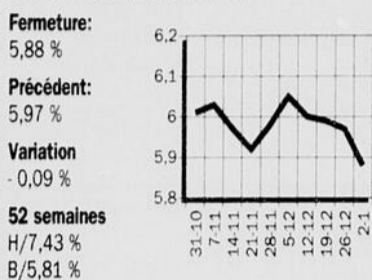


## Le dollar (\$ canadien en \$ US)

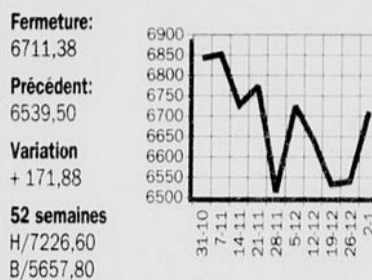


## Les obligations

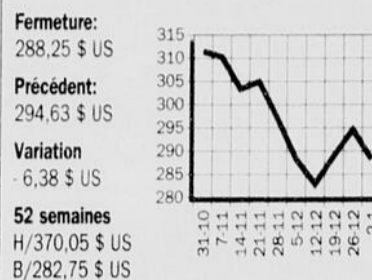
Canada 30 ans (Rendement %)



## La bourse (TSE 300)



## L'or à New York (\$ US l'once)



# La sévérité de la crise asiatique prolonge l'incertitude

Ralentissement économique et profits plus modestes seront au rendez-vous

**Dominique Beauchamp**

L'année 1997 a confondu les experts. Rares sont ceux qui avaient prévu la baisse historique des taux d'intérêt à long terme, la chute du dollar canadien, la crise du Sud-Est asiatique, la dégringolade de l'or et de plusieurs denrées ou la persistance des problèmes économiques du Japon.

L'année 1998 risque d'anéantir encore bien des prévisions puisque les répercussions de la crise des Tigres de l'Asie, du marasme économique japonais et des derniers préparatifs pour l'instauration de la monnaie unique européenne en 1999 réservent sûrement plusieurs surprises. Le Japon en particulier est non seulement un important prêteur en Asie du Sud-Est, mais cette région absorbe 40 % de ses exportations. D'ailleurs, le 5 janvier, la plupart des monnaies du Sud-Est asiatique et les bourses locales ont poursuivi leur glissade, malgré la concertation sans précédent des banques centrales mondiales, du Fonds monétaire international (FMI) et d'une pan-

plie de banques américaines, européennes, canadiennes et japonaises pour éviter une crise de liquidités à court terme en Corée du Sud, en Thaïlande et en Indonésie.

Le consensus a rarement raison. Souvent, il sert même d'indice précurseur contraire. Néanmoins, la majorité des experts projettent des rendements inférieurs à 10 % en 1998 pour les bourses nord-américaines (comme ils l'avaient fait d'ailleurs au début de 1997) et une performance supérieure du marché obligataire dans un contexte de désinflation. Le 5 janvier, le rendement des obligations de 30 ans du gouvernement américain a atteint un plancher depuis 1977, de 5,73 %.

### Attentes irréalistes

Les analystes répertoriés par **First Call** prévoient encore une croissance de 14 %

## Revue de l'année 1997 et perspectives 1998 - Canada

	1997	1998
Produit intérieur brut	3,8 %	1,3 %
Inflation	1,7 %	1,7 %
Profits avant impôts	18,2 %	6,5 %
Bons du Trésor (3 mois)	3,18 %	4,60 %
Obligations 10 ans	6,15 %	5,55 %
Dollar	69,9 cents US <sup>1</sup>	71,8 cents US

<sup>1</sup>: clôture le 31 décembre 1997

Source : Nesbitt Burns

Tableau : LES AFFAIRES

des profits des sociétés américaines en 1998. Un autre sondage réalisé par **International Brokerage Estimates Services (IBES)** prévoit une progression plus modeste de 7 % des profits des sociétés américaines cette année.

Or, c'est la croissance de 15 % des profits américains qui a fait doubler le marché américain depuis trois ans.

Au Canada, les entreprises qui composent le **TSE 300**

devraient accroître leurs profits de 28 % en 1998, révèle un sondage de prévisions réalisé par **Midland Walwyn**. Un sondage de **Reuters** laisse entrevoir une hausse de 16 % du **TSE 300** en 1998, à 7800. **Midland Walwyn** et **ScotiaMcLeod** ont des cibles similaires. **Nesbitt Burns** a une cible plus modeste de 7000. **Lévesque Beaubien Geoffrion** projette un recul de 10 à 11 % des bourses nord-américaines en 1998.

**Nesbitt Burns** croit que l'environnement désinflationniste favorise le marché obligataire. La firme prévoit un

rendement total de 12 % pour les obligations canadiennes de 10 à 30 ans d'ici 12 mois, comparativement à un rendement de 5 à 7 % pour le **TSE 300**. Les profits devraient croître de 7 et 14 % en 1998 et 1999 respectivement.

### Un grand défi

L'économiste **Edward Yardeni**, de **Deutsche Morgan Grenfell**, l'un des premiers à signaler la possibilité de la déflation ou d'une chute généralisée des prix, vient de réduire de moitié ses prévisions de croissance économique et de progression de profits aux États-Unis en 1998. Il projette une hausse du produit intérieur brut (PIB) américain de 2 % et une hausse des profits de seulement 5 %. Le **S&P 500** commande un multiple de 24,6 fois les profits enflés des 12 derniers mois. L'Asie a contribué pour 55 % de la croissance économique mondiale au cours des six dernières années. Un assèchement de la demande de ces pays minera les exportations américaines. Les Tigres de l'Asie absorbent 30 % des exportations américaines.

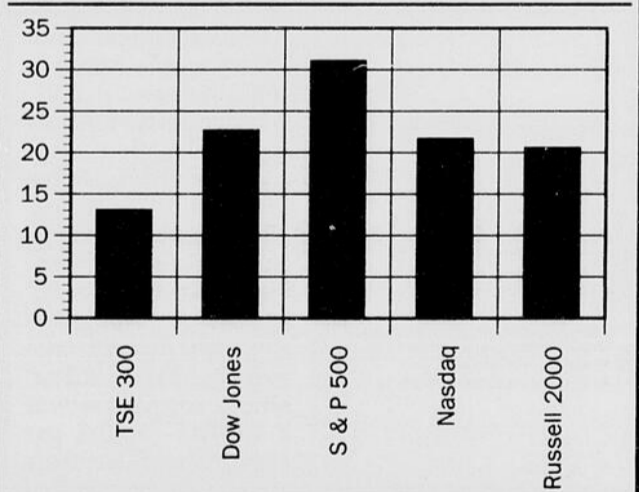
M. Yardeni a aussi abaissé

ses projections d'inflation de 1,5 % à 1 %, en raison de la marée attendue d'importations de produits à prix d'abaissement de l'Asie. L'Asie fournit environ 33 % des importations américaines. Or, le dollar américain s'est apprécié de 45 % par rapport à leurs devises en 1997.

Ces pays ont la ferme intention d'exporter massivement pour se sortir de leur marasme et contrebalancer leur récession interne tout en rapatriant des dollars américains nécessaires au remboursement des milliards de dollars de dettes dus en 1998.

De plus, M. Yardeni prédit maintenant une baisse de 50 points de base du taux directeur américain par la **Réserve fédérale** d'ici la mi-1998. Cela signifierait un rendement de 5 % ou moins pour les obligations américaines de 30 ans d'ici la fin de 1998 et de 4 % à l'aube de l'an 2000. « Le marché américain pourrait atteindre de nouveaux sommets d'ici six mois, seulement si la baisse des taux réussit à contrecarrer l'effet néfaste des profits plus modestes des entreprises », a-t-il écrit dans un commentaire au début de l'année. ■

## Performance (hausse en %) des indices boursiers en 1997



## Chute des monnaies du Sud-Est asiatique du 1er juillet 1997 au 5 janvier 1998

Roupie indonésienne	-63,0 %
Baht thaïlandais	-51,0 %
Won coréen	-48,5 %
Ringgit malaysien	-37,4 %
Peso philippin	-37,6 %
Dollar taiwanais	-16,0 %
Dollar singapourien	-16,3 %
Dollar de Hong Kong	-0,05 %

Source : Reuters  
Tableau : LES AFFAIRES

## Le Canada est encore perçu comme une économie liée aux denrées - Variations de certaines denrées en 1997

Gagnantes	Perdantes		
Argent	+20,8 %	Bois	-28,7 %
Papier journal	+18,0 %	Pétrole	-27,9 %
Pâte	+9,0 %	Cuivre	-22,5 %
Zinc	+8,0 %	Or	-21,2 %

Source : Nesbitt Burns

Tableau : LES AFFAIRES

## Performance des bourses étrangères en 1997

Japon	-21,2 %
Hong Kong	-20,3 %
Corée du Sud	-42,4 %
Thaïlande	-55,2 %
Mexique	+55,6 %
Bésil	+44,8 %

Tableau : LES AFFAIRES

## NOUS NOUS OCCUPONS DES DÉTAILS DE LA GESTION DE VOTRE REER.

Ainsi, il vous reste plus de temps pour gérer vos autres activités.

Appelez votre conseiller du Trust Royal, ou Royal Direct au :

1 800 387-1610

www.royalbank.com/french/wealth

Vous pouvez faire ajuster votre REER ou votre portefeuille non enregistré à vos besoins et le faire gérer par des professionnels expérimentés. Au Trust Royal, nos conseillers travaillent en collaboration avec les gestionnaires de portefeuilles\* autorisés de Gestion de portefeuilles TR Inc. et seraient heureux de discuter avec vous des REER PROGÉRÉS<sup>SM</sup> du Trust Royal. Obtenez tous les détails dès aujourd'hui.

**TRUST ROYAL**

Membre du Groupe Financier Banque Royale<sup>SM</sup>

INFORMEZ-VOUS CHEZ NOUS AU SUJET DES REER PROGÉRÉS<sup>SM</sup> DU TRUST ROYAL.

\* Les services de gestion de portefeuilles Trust Royal sont fournis par Gestion de portefeuilles TR Inc., une filiale du Trust Royal.  
\* Marque de commerce de la Banque Royale du Canada, de la Société Trust Royal du Canada et de la Compagnie Trust Royal, usagers inscrits de cette marque.

# Rogers Communications impatiente les analystes

Réjean  
Bourdeau

Longtemps choyée par les milieux financiers, Rogers Communications (Mtl, RCLB, 6,70 \$), de To-

ronto, spécialisée dans la télé-distribution, les services médias et la communication sans fil, commence à impatienter les analystes. Et ils ne sont pas les seuls à demander des actions tangibles pour améliorer sa performance boursière.

Des investisseurs institutionnels mécontents, qui préfèrent garder l'anonymat, se sont même rencontrés à huis clos il y a un mois pour discuter de la situation.

Mis à part son président, Ted Rogers, principal actionnaire, les plus importants investisseurs de Rogers sont Les Placements TAL, la Caisse de dépôt et placement du Québec, Gestion

Altamira et la Corporation financière Mackenzie.

« Compte tenu de son endettement général et de la concurrence dans la téléphonie cellulaire, je pense que c'est un titre qui va végéter », affirme Benoît Dubé, analyste pour les Valeurs mobilières Crédifinance.

Rogers traîne le poids d'une dette à long terme astronomique de 5,6 milliards de dollars, sur un actif total de 6,5 milliards. Elle affiche aussi un avoir des actionnaires négatif de 90,3 M\$, en comparaison d'un solde positif de 45,4 M\$ il y a un an.

« Certains applaudiront quand l'action grimpera à 10 \$, avance M. Dubé. Mais il faudra plutôt penser à tous ceux qui l'ont achetée entre 14 et 23 \$ ».

## Fonds autogénérés

Si Jonathan L. Robinson, des Valeurs mobilières First Marathon, recommande tout simplement de vendre le titre de Rogers, Glen D. Campbell, de Merrill Lynch, est plus optimiste : « Je reste positif, mais prudent ».

Il précise que le bénéfice d'exploitation de l'entreprise reprend de la vigueur. Il est passé de 91,3 M\$ à 249,4 M\$ pour les neuf premiers mois de 1997. Cette amélioration tient compte de frais non

## Rogers Comm. (Toronto, RCL.A, hebdo)

du 12 janv. 1996 au 2 janv. 1997



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

récurrents de 87,6 M\$ enregistrés l'an dernier.

M. Campbell ne s'inquiète pas des déficits successifs de Rogers puisque le marché évalue davantage l'industrie en fonction de ses fonds autogénérés (cash flow), étant donné les importantes dépenses d'immobilisations.

En 1996, ils ont atteint 258 M\$ pour Rogers. Ils devraient dépasser 300 M\$ cette année. En soustrayant les dépenses d'immobilisations des fonds autogénérés, on s'attend toutefois à un solde négatif d'environ 400 M\$ en 1998.

Selon M. Campbell, les principaux ratés de Rogers s'expliquent en partie par la chaude guerre de prix menée par sa division de téléphonie cellulaire, Rogers Cantel Mobile Communications (Tor, RCM.B, 13,10 \$), qui compte pour 44 % du chiffre d'affaires total du groupe.

La dure lutte qu'elle livre présentement a fait chuter le cours de son action de 30 à 13 \$ depuis cinq mois. Après neuf mois, Cantel a encaissé une perte nette de 15,4 M\$ (0,17 \$ par action), comparativement à une perte de 66,9 M\$ (0,71 \$ par action) au 30 septembre 1996.

## Rogers Telecom

Parmi ses autres projets, Rogers a aussi l'intention de réaliser un premier appel public à l'épargne de 500 M\$ dès janvier pour Rogers Telecom, un fournisseur d'appels téléphoniques locaux destinés à la clientèle commerciale.

Cette entreprise sera créée à partir de Rogers Network, une division aux ventes de 55 M\$. Son concurrent dans le domaine de la téléphonie locale, MetroNet Communications (Tor., MNC.B, 23,05 \$), vient de réaliser une émission de 172,5 M\$.

Après la vague de retraits des émissions publiques, dont celle de Radiocommunications BCE Mobile (Mtl, BCX, 36,45 \$), il reste à savoir si le marché sera en mesure de répondre à l'appel de Rogers. ■

Notre amour était aveugle jusqu'à ce qu'il aille voir ailleurs.



Les forfaits «Plein de bon sens» de BMW. Offrez à votre BMW de Série 3 l'ultime gage de votre attachement : votre fidélité. Des témoignages d'amour à si bon prix, tout compris\*, ça ne court pas les rues ! Des forfaits sont également offerts pour de nombreux modèles de BMW de Série 5, 6, 7 et 8. Confiez-nous votre BMW... et continuez de filer ensemble le parfait bonheur.

## Les forfaits «Plein de bon sens» de BMW.

### Série 3 et Z3

Modèles 1984 et suivants

<b>Plaquettes de freins (1)</b>		
Avant/Arrière	159,50 \$/149,50 \$	
Avant et arrière	279,50 \$	
<b>Disques et Plaquettes de freins</b>		
Avant/Arrière	369,50 \$/279,50 \$	
Avant et arrière	639,50 \$	
<b>Courroie de synchronisation (2)</b>	229,50 \$	
<b>Embrayage (3)</b>	569,50 \$	
<b>Batterie (4)</b>	189,50 \$	
<b>Pompe à eau</b>	229,50 \$	
<b>Silencieux arrière (5)</b>	429,50 \$	
<b>Amortisseurs</b>		
Avant	359,50 \$	669,50 \$
Arrière	249,50 \$	249,50 \$
<b>Changement d'huile et de filtre (6)</b>		
Tous les modèles 4 cylindres	39,50 \$	
Tous les modèles 6 cylindres	49,50 \$	

**Veillez noter :** (1) Le remplacement ou le ponçage des disques de freins, si requis, sont en sus. (2) Il est recommandé de remplacer la courroie de synchronisation à tous les 80 000 km ou à tous les 4 ans, selon la première éventualité. L'offre comprend le remplacement du tendeur. (3) L'offre comprend le disque d'embrayage, le plateau de pression, la butée de débrayage et le mécanisme d'échappement. Volant d'entraînement non compris. (4) Comprend un test du système de charge et le réglage du code de sécurité de la radio. (5) Matériaux compris. (6) Cette offre ne remplace pas le service de vidange d'huile décrit dans votre livret d'entretien et ne comprend pas l'huile synthétique.

\* Offert seulement chez les concessionnaires BMW autorisés. Tous les forfaits sont couverts par une garantie d'un an, pièces et main-d'œuvre, sans limite de kilométrage, contre tout défaut de matériaux ou de fabrication, à l'exception des batteries, qui sont couvertes par une garantie de 5 ans, pièces seulement (3 dernières années au prorata). Le concessionnaire peut demander un prix moindre. Les prix peuvent être inférieurs si l'offre est jumelée avec une visite d'entretien recommandée. Les taxes sont en sus. Cette offre ne s'applique pas aux modèles de Série M, aux modèles à moteur diesel ou aux modèles ne répondant pas aux normes de fabrication nord-américaines. Les prix sont en vigueur jusqu'au 31 août 1998.

### Les concessionnaires BMW du Québec

Brossard  
**Park Avenue BMW**  
(514) 445-4555

Kirkland  
**Automobiles Jalbert Inc.**  
(514) 695-6662

Laval  
**Boulevard St-Martin Auto Inc.**  
(514) 667-4343

Montréal  
**Automobiles Canbec Inc.**  
(514) 731-7871

Québec  
**Automobiles Jalbert Inc.**  
(418) 687-4840

Rock Forest  
**Suprem Automobile**  
(819) 821-9272

Trois-Rivières  
**Trois-Rivières BMW**  
(819) 376-6668



Le plaisir de conduire.

## Pertes de 1,5 milliard

Rogers Communications (Mtl, RCLB, 6,70 \$) est loin d'afficher une feuille de route impressionnante en termes de rentabilité.

À l'exception d'un exercice, ses derniers profits remontent à 1981. Pire, durant les 15 dernières années, elle a accumulé des pertes de plus de 1,5 milliard de dollars.

Ses plus récents résultats, en date du 30 septembre, n'ont rien changé à la situation. Après neuf mois, sa perte nette s'élève à 116,5 M\$ (0,76 \$ par action), comparativement à 250 M\$ (1,40 \$ par action) pour les trois premiers trimestres l'an dernier.

« Les trois derniers mois envoient des signaux mixtes. Les revenus totaux ont augmenté de 8 %, mais la division des cellulaires a été moins forte que prévu », lance Richard Bilotti, analyste de Morgan Stanley Dean Witter, de New York. (RB) ■

À vos risques

# Un départ canon pour Lions Gate Entertainment

Stéphanie Grammond

« Il y a à peine neuf mois, Lions Gate n'était qu'une idée », rappelait, lors de sa tournée à Montréal, Frank Giustra, l'ancien président de la maison de courtage Valeurs mobilières Yorkton.

Depuis, le financier n'a pas chômé. Il a amassé 63,5 M\$ en placement privé, incluant son propre argent, et 60 M\$ à la bourse en effectuant une prise de contrôle inversée sur une entreprise inscrite à Toronto.

Aujourd'hui, Lions Gate Entertainment (Tor., LGE, 3,40 \$) est une entreprise diversifiée dans les médias et le cinéma, à la manière des grands studios américains. Pour passer du concept à la réalité, Lions Gate a avalé trois entreprises déjà bien implantées. Elle se targue de figurer dès sa naissance parmi les chefs de file canadiens, même si elle n'atteindra pas les revenus du leader Alliance Communications Corporation (Tor., AAC.A, 17,80 \$) avant plusieurs années.

Tout d'abord, Lions Gate a acquis 100 % de Cinepix Film Properties, qui produit et distribue des films. Côté distribution, cette entreprise montréalaise forte de 30 années d'expérience est à l'origine de succès comme *The Crying Game*, *The Piano* et *Antonia's Line*. Côté production, elle couve actuellement des projets totalisant plus de 40 M\$. En 1998, ses revenus devraient dépasser les 58 M\$ réalisés l'an dernier.

M. Giustra a aussi mis la main sur Mandalay Television, située à Los Angeles, dont le chiffre d'affaires devrait atteindre entre 15 et 20 M\$ cette année.

Mandalay produit des mini-séries pour les stations de télévision et les télédiffuseurs américains. *Intensity*, *Final Descent* et *Get to the Heart* figurent parmi ses plus récentes productions.

Enfin, Lions Gate possède North Shore Studio, de Vancouver, l'un des studios les plus complets au Canada, qui affiche un chiffre d'affaires d'environ 5 M\$.

## Placement très spéculatif

Dès la première année, Lions Gate pense pouvoir enregistrer un chiffre d'affaires de 120 M\$ et dégager un bénéfice de 6 M\$.

Mais, à ce stade-ci, aucun analyste n'est en mesure d'émettre des prévisions ou des recommandations d'achat sur le titre de Lions Gate, qui a glissé de 4,05 \$ à 3,40 \$ depuis son début à la bourse,

à la mi-novembre.

Le potentiel de croissance du secteur du divertissement ne fait pas de doute. « Depuis 1985, le marché du divertissement a crû de 20 % par année. La demande pour les nouvelles productions croît parce que les canaux de télévision se multiplient, la popu-

lation des pays émergents commence à être câblée et les baby-boomers passent le cap de la cinquantaine. Mais cette croissance n'empêchera pas nombre d'entreprises de perdre leur chemise », dit un spécialiste du milieu financier, qui rappelle les difficultés de percer dans ce marché.

Les risques sont donc élevés. Mais Lions Gate s'estime mieux placée que certains de ses concurrents canadiens. « Beaucoup souffrent d'un manque d'un capital et dépendent trop des subventions gouvernementales », précise M. Giustra.

Sa société dispose d'environ

80 M\$ d'encaisse.

Lions Gate devrait prendre de l'ampleur grâce aux échanges de services, aux ventes croisées et aux économies d'échelle que susciteront les différentes entités qui forment la société, par la croissance interne et également par de nouvelles acquisitions

ou partenariats au Canada, aux États-Unis et éventuellement ailleurs dans le monde.

« Nous avons des critères exigeants. Nous recherchons des entreprises rentables, ayant une solide équipe de direction et un potentiel de croissance élevé », explique M. Giustra. ■

## Des choix avisés.

PARMI LES FONDS D'OBLIGATIONS ET DE REVENU

### Fonds d'obligations Altamira

Le fonds de revenu de l'année classé n° 1 pour ses taux de rendement sur 1, 3, 5, et 10 ans.\*

Le Fonds d'obligations Altamira, qui a été voté fonds de revenu de l'année†, procure aux investisseurs des rendements plus élevés tout en préservant leur capital. Pas étonnant. Ses avoirs ont reçu la cote AAAi de la Société canadienne d'évaluation du crédit (CBRS).\*\*

16,7% 19,0% 13,3% 12,3%

### Fonds de dividendes Altamira

L'un des fonds les plus conservateurs de sa catégorie.

Ce fonds cherche à tirer profit d'actions donnant droit à des dividendes. Les bénéfices des sociétés augmentent et les taux d'intérêt sont bas, conjoncture excellente pour un fonds de dividendes.

14,2% 19,3% 23,3% 20,7%

### Fonds obligataire spéculatif à haut rendement Altamira

L'un des gestionnaires de fonds obligataires spéculatifs à haut rendement les plus chevronnés du Canada.

Le Fonds, qui place ses avoirs dans des titres d'emprunt de qualité inférieure, est géré en vue de procurer un revenu élevé. Le gestionnaire atténue le risque en détenant un portefeuille diversifié de titres d'un certain nombre de sociétés et de titres d'emprunt de pays moins développés. Convient aux investisseurs qui désirent diversifier leurs avoirs tout en maximisant leur revenu.

9,1% 13,7% 14,6% S.O.

### Fonds de revenu Altamira

S'est classé n° 2 dans sa catégorie pour les rendements sur 10 ans.\*

La CBRS a octroyé la cote AAAi à ce fonds.\*\* Le gestionnaire utilise une méthode active, car il essaie de prévoir les variations des taux d'intérêt afin de préserver le capital des investisseurs et de produire des rendements supérieurs. Le Fonds cherche à surpasser les CPG de cinq ans, sur une base mobile, objectif qui a été atteint inmanquablement.

5,9% 13,1% 10,4% 12,1%

### Fonds d'obligations d'État à court terme Altamira

Peut remplacer les CPG de 1 et 3 ans et offre la sécurité des obligations d'État.\*\*\*

Le Fonds est géré en vue de procurer un revenu raisonnable tout en mettant l'accent sur la préservation du capital en investissant dans des obligations d'État à court terme. Le Fonds cherche à surpasser les CPG de 1 et 3 ans, sur une base mobile, objectif qui a été accompli.

2,9% 3,8% 6,4% 9,2%

### Fonds de revenu canadien à court terme Altamira

Des instruments du marché monétaire de premier ordre et pas de frais de gestion.\*\*\*\*

Ce fonds convient aux investisseurs qui cherchent à préserver leur capital tout en s'efforçant de maximiser le revenu tiré des placements à court terme. Son objectif est de procurer un meilleur rendement que les fonds du marché monétaire.

## Nouveau fonds



NOUS VOUS AIDONS À PRENDRE LE CONTRÔLE

Appelez dès aujourd'hui pour recevoir votre trousse gratuite sur les fonds communs de placement.

**1-800-361-2354**

Les taux de rendement correspondent aux rendements annuels composés historiques des périodes terminées le 30 novembre 1997, en tenant compte de la variation de la valeur des parts et en présumant que toutes les distributions sont réinvesties. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez également les pages 2 et 3 du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés.

\* Selon le rapport HySales du journal *The Globe & Mail*, au 30 novembre 1997. \*\* La CBRS analyse le Fonds d'obligations Altamira et le Fonds de revenu Altamira chaque mois. La cote AAAi dénote une cote de crédit et une liquidité élevées, ainsi qu'un faible risque de capital. \*\*\* Contrairement aux CPG, les fonds communs de placement ne sont pas garantis. La valeur des parts peut varier. \*\*\*\* Quoique les frais d'exploitation demeurent à la charge du fonds, les investisseurs sont exemptés des frais de gestion jusqu'au 28 février 1998. † Mutual Fund Gala Awards de 1997.

# Oxford paie le prix de sa croissance effrénée

Une seule société avait résisté à toutes les mauvaises nouvelles du secteur des HMO ou organisations de soins intégrés de santé (OSIS). La plupart avaient au moins annoncé des profits inférieurs aux attentes, sinon des pertes. Le résultat : tout le secteur est déprimé à la bourse.

Un peu à l'image des Gaulois dans les aventures d'As-térix, Oxford Health Plans (Nasdaq, OXHP, 14,44 \$ US) résistait de façon quasi surhumaine. À son deuxième

trimestre terminé le 30 juin, la société de Norwalk (Connecticut) avait réussi à faire croître ses profits de 66 % et ses revenus, de 46 %. Elle se retrouvait avec 39 % de plus de membres à ses programmes, comme le *Freedom Plan* et le *Liberty Plan*.

Oxford a innové en créant des programmes offrant à ses clients une grande liberté de choix de médecins. La société offre ses programmes d'assurance santé dans les États de New York, New Jersey, Pennsylvanie, Connecticut

et New Hampshire.

Dans un secteur aussi décimé, c'était de la magie. Pas surprenant que les analystes continuaient à louer la direction et à recommander chaudement le titre.

Le titre a atteint un sommet à 89 \$ US (tous les montants sont en dollars US). À ce prix, les investisseurs payaient 48 fois les profits de 150 M\$ ou 1,85 \$ par action prévus en 1997.

On acceptait de payer ce prix parce qu'on avait confiance dans le président-

fondateur, Stephen Wiggins. Âgé d'à peine 40 ans, M. Wiggins a bâti en 13 ans une organisation citée souvent en exemple dans le monde de la santé aux États-Unis.

## Le massacre du 27 octobre

C'est le 27 octobre que le ciel est tombé sur la tête des actionnaires d'Oxford. Avant l'ouverture du marché boursier, l'entreprise a annoncé des frais inhabituels d'environ 50 M\$ au troisième

trimestre pour ajouter à ses provisions relatives aux frais médicaux. En plus, elle a prévenu de revenus inférieurs aux attentes.

Résultat : Oxford prévoit perdre entre 0,83 \$ et 0,88 \$ par action. Les analystes prévoient des profits de 0,48 \$ par action. Instantanément, le titre chute de 70 \$ à 25 \$ : une perte de valeur de 3,7 milliards de dollars !

Évidemment, une mauvaise nouvelle n'arrive jamais seule. Le 10 décembre, Oxford a annoncé des réserves additionnelles de 164 M\$ au quatrième trimestre à la demande du **New York State Insurance Department**. L'organisme gouvernemental veut s'assurer que la société soit capable de faire face à ses obligations.

Pour comprendre ce qui arrive à Oxford, il faut s'attarder à la nature de ses activités. En tant que HMO, l'entreprise offre des soins médicaux à ses membres en échange d'un paiement annuel.

Par exemple, en signant avec Oxford, le client paie une prime annuelle de 2 000 \$. En échange, Oxford l'assure pour toute l'année. En recevant le paiement, la société met de côté des réserves pour couvrir ce qu'elle estime être les dépenses médicales de l'individu pour l'année, de façon générale, environ 80 %.

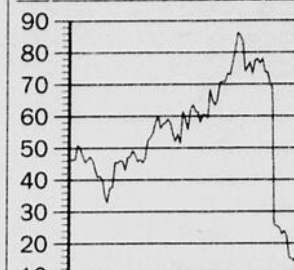
Ce calcul est crucial car toute la rentabilité des HMO en dépend. Si ces réserves ne sont pas assez élevées, les profits de la société sont inférieurs à la réalité.

En fait, une entreprise peut perdre de l'argent et ne s'en rendre compte que dans les mois qui viennent. Il est donc tard pour réagir, soit en réduisant ses dépenses, soit en augmentant ses prix (si la concurrence le permet).

Or, depuis la deuxième moitié de 1996, Oxford modifie tous ses systèmes informatiques. Et la transition a été très douloureuse. La société a donc accumulé des retards substantiels à la fois du côté de ses comptes clients et de ses comptes à payer. C'est donc dire que les dirigeants avaient peu d'information pour évaluer leurs coûts et la justesse des réserves.

## Oxford (Nasdaq, OXHP, hebdo)

du 5 avril 1995 au 2 janvier 1998



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

Pendant ce temps, la machine de marketing d'Oxford, bien rodée, continuait son travail et enrôlait de nouveaux membres et clients à un rythme infernal.

## Encaisse de 650 M\$

Le titre d'Oxford Health a dégringolé de 84 % par rapport à son sommet. La société fait face à plusieurs poursuites judiciaires d'actionnaires déçus qui estiment que la direction a caché la gravité des problèmes.

De plus, les autorités gouvernementales ont la situation à l'oeil et interviennent pour forcer la société à se redresser. Enfin, la mauvaise publicité et la furie de plusieurs professionnels qui attendent de se faire payer peuvent faire fuir les clients.

La direction doit donc bouger rapidement pour gérer la crise, rassurer ses clients et ses fournisseurs. De plus, elle doit exercer le même talent dans ses processus de contrôle et de gestion interne qu'elle manifeste dans son marketing.

Heureusement, sa situation financière est encore bonne. À son plus récent trimestre, Oxford avait 650 M\$ en encaisse, soit plus de 8 \$ l'action. ■



Bernard

Mooney

Bernard mooney est gestionnaire de portefeuilles pour la firme Cote 100 à Saint-Bruno.

# Fonds mutuels Atlas félicite Bissett & Associates Investment Management Ltd.

GRANDE LAURÉATE

Société de Fonds de placement de l'année, 1997  
*Canadian Mutual Fund Awards, Analysts' Choice Award*

Fonds mutuels de l'année, 1997  
*Investment Executive*

Société de Fonds de placement de l'année, 1997  
*1998 Buyer's Guide to Mutual Funds, Gordon Pape*

Fonds mutuels Atlas est fière de compter sur Bissett Et Associates comme gestionnaire exclusif des fonds suivants :

- Fonds de croissance canadien à grande capitalisation Atlas
- Fonds de croissance canadien à petite capitalisation Atlas
- Fonds de croissance canadien de dividendes Atlas
- Fonds fiduciaire de revenu canadien Atlas **nouveau**



1-800-463-2857

D'importants renseignements sur les Fonds Atlas se trouvent dans le prospectus simplifié, dont vous pouvez obtenir une copie auprès de votre conseiller financier ou de Gestion de l'actif Atlas Inc. Veuillez lire attentivement avant d'investir. Les taux de rendement indiqués correspondent au total des rendements composés annuels historiques pour 1 an et plus, y compris les variations de valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions. Toutefois, ces rendements ne tiennent pas compte des frais de rachat payables par les porteurs de parts. Les rendements antérieurs ne garantissent pas nécessairement les rendements futurs. Les valeurs unitaires, les taux de rendement et les revenus de placement fluctuent.

À vous de maîtriser le monde.

## مجموعة البنوك الشعبية

Groupe des Banques Populaires  
(Maroc - Morocco)



Le Bureau de Représentation pour l'Amérique du Nord offre sans frais les services suivants:

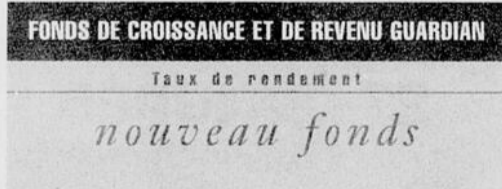
- ◆ Mise en relation commerciale import-export
- ◆ Assistance pour projets d'investissement au Maroc
- ◆ Organisation de missions commerciales au Maroc

Centre de Commerce Mondial Tél.: (514) 281-1855  
393, rue Saint-Jacques Ouest, suite 254 Fax: (514) 281-1974  
Montréal (Québec) Canada H2Y 1N9 Courriel: gpbmaroc@total.net



## Le risque. Toujours présent. Mais savez-vous le reconnaître?

**S**i vous répondez : «Pas toujours!», nous serions d'accord. Le risque est inévitable. Vous pouvez cependant éviter le risque excessif, au moins dans vos placements. Prenez par exemple le Fonds de croissance et de revenu Guardian. Il s'agit d'un fonds équilibré : 70 % du portefeuille est constitué d'actions et 30 % de placements à revenu fixe, traditionnellement plus stables. Vous obtenez donc les revenus et la croissance dont vous avez besoin. Ce



fonds met à contribution l'expérience de quatre de nos gestionnaires de portefeuilles canadiens. Comme les autres fonds Guardian, il est l'objet d'un engagement envers les résultats à long terme et la gestion disciplinée du risque. Demandez à votre conseiller financier de vous parler des récompenses associées à l'inclusion du Fonds de croissance et de revenu Guardian au sein de votre portefeuille, ou appelez-nous au 1-800-668-7327.

**FONDS MUTUELS  
GUARDIAN**  
PAR LA DISCIPLINE. POUR LA PERFORMANCE.

## L'or maintient sa valeur en période de déflation

L'or a maintenu ou augmenté sa valeur au cours des deux grandes périodes de déflation que les États-Unis ont connues depuis le début de leur histoire, soit celles des années 1830 et des années 1930. C'est ce que fait remarquer **John Ing**, analyste du marché aurifère à la **Maison Placement Canada**, dans sa revue mensuelle de décembre.

En 1834, les États-Unis ont fait passer le prix de l'or de 19,39 \$ US à 20,67 \$ US afin de maintenir à 16 le ratio du prix du métal jaune sur le prix de l'argent. De 1843 jusqu'à 1864, les prix des marchandises ont grimpé de 150 % à la suite de la guerre de Sécession.

En 1934, le prix de l'or est passé de 20,67 à 25 \$ US l'once. Les États-Unis vivaient alors une sévère dépression économique amorcée lors de l'écrasement du marché boursier de 1929.

M. Ing voulait rassurer ses clients qui s'inquiètent de ce que la désinflation des matières premières et de l'or dégènerent en une déflation. La déflation est une baisse généralisée des prix des marchandises.

### Relation risque-rendement favorable

M. Ing soutient depuis juillet dernier que le prix de l'or a atteint son plancher. Depuis ce temps, le prix du métal jaune n'a cessé de reculer.

« Quand les Asiatiques et les autres commenceront à douter de la viabilité de l'outil financier qu'ils ont entre les mains et qu'ils réaliseront que le dollar n'a pas de support, seulement l'entière confiance au crédit du gouvernement des États-Unis, alors l'or redeviendra un actif de réserve principal, juste au moment où la nouvelle génération de banquiers nationaux auront oublié son rôle historique », affirme M. Ing.

L'analyste est donc d'avis que la relation risque-rendement est nettement favorable à la possession de l'or et de titres aurifères. L'or a perdu 21 % de sa valeur par rapport au sommet de 360 \$ US l'once atteint en 1997, tandis que le prix des actions des producteurs a fondu de 50 %. « Et les ventes des banques centrales, abondamment publicisées, ne représentent que 1,6 % des onces d'or détenues par les banques centrales », fait valoir M. Ing.

L'analyste recommande l'achat des titres d'**Agnico-Eagle Mines** (Mtl, AGE, 7,80 \$) à 7,65 \$, de **Barrick Gold Corp.** (Tor., ABX, 27 \$) à 22,90 \$, de **Goldcorp** (Tor., G.A, 5,70 \$) à 4,20 \$, et de **Prime Resources Group** (Tor., PRU, 9,50 \$) à 8,50 \$, les sociétés qu'il juge les plus solides et qui peuvent résister au pire. (FR) ■

## Baromètre des ressources

	Fermeture 03-01-98	Fermeture 24-12-97	Variation %
<b>Métaux</b>			
Aluminium (\$ US la lb)	0,70	0,68	2,94
Argent (\$ US l'once)	5,94	6,30	-5,72
Cuivre (\$ US la lb)	0,78	0,77	1,29
Nickel (\$ US la lb)	2,71	2,66	1,88
Or (\$ US l'once)	288,00	295,75	-2,62
Platine (\$ US l'once)	368,00	357,00	3,08
Zinc (\$ US la lb)	0,49	0,49	0
Indice CRB	228,91	231,35	-1,05
Indice Dow Jones (à terme)	140,47	142,84	-1,66

### Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	17,53	18,23	-3,84
Brent (Mer du Nord)	15,89	17,09	-7,02

### Bois de sciage<sup>2</sup>

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)		
Bois vert (Montréal) \$ CA	n.d.	n.d.
Prix composés		
Toronto \$ CA	n.d.	n.d.
Columbus \$ US	n.d.	n.d.

### Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	5,95	6,26	-4,95
	mai	5,97	6,28	-4,94
Cuivre (\$ US la livre)	février	0,77	0,80	-3,75
	avril	0,78	0,81	-3,70
Or (\$ US l'once)	février	289,40	296,00	-2,22
	avril	291,60	298,20	-2,21
Platine (\$ US l'once)	janvier	368,00	357,00	3,08
	avril	366,00	354,50	3,24
Café C (\$ US la livre)	mars	n.d.	1,62	-
	mai	n.d.	1,58	-
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,67	0,67	-
	mai	0,68	0,69	-1,45
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	n.d.	12,21	-
	mai	n.d.	12,00	-

<sup>1</sup> : London Metal Exchange (LME)

<sup>2</sup> : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

## Ressources naturelles

# Inco Class VBN : une occasion d'achat

François  
Riverin

Selon **Brian Backler**, analyste à la **Maison Placements Canada**, le titre d'**Inco Class VBN** (Mtl, N.V, 19 \$) est une bonne occasion d'achat (le cours au moment de la recommandation était de 16,75 \$, le 10 décembre).

**Inco** (Tor., N, 24,80 \$) a acheté en 1996 le supergisement de nickel-cuivre-cobalt **Voisey's Bay**, au Labrador, de **Diamond Fields Resources** au prix de 4,5 milliards de dollars.

Les actionnaires de **Diamond Fields** ont reçu en échange une combinaison d'actions ordinaires et d'actions privilégiées convertibles d'**Inco**, d'argent comptant, d'actions d'une nouvelle société qui possède l'actif de prospection de diamant de **Diamond Fields**, et une part des 25,9 M de nouvelles

actions d'**Inco** désignées par **Inco VBN**.

**Inco VBN** détient une participation de 25 % de **Voisey's Bay Nickel Company** (VBNC), la nouvelle filiale d'**Inco** qui exploitera le gisement **Voisey's Bay**. **Inco**, ou ses actionnaires, détiennent l'autre 75 % de VBNC.

**Inco VBN** participera donc, à hauteur de 25 %, aux bénéfices nets, avant la dépréciation et l'achalandage, mais après la déduction des frais de financement et du service de la dette provenant de l'exploitation de la mine. De plus, **Inco VBN** aura 25 % de toutes les nouvelles découvertes sur le site.

Enfin, les actionnaires d'**Inco VBN** sont assurés d'avoir un dividende minimum équivalant à 80 % de celui versé aux actionnaires d'**Inco** durant les 10 premières années suivant la transaction. **Inco** a versé 0,40 \$ US l'action en

dividende en 1996.

En 2006, **Inco** aura le droit de convertir les actions d'**Inco VBN** en actions ordinaires d'**Inco**. Le nombre d'actions d'**Inco** à émettre par action d'**Inco VBN** sera égal au prix de l'action d'**Inco** divisé par 120 % du cours de l'action d'**Inco VBN**. Par exemple, si le prix de l'action d'**Inco** est de 30 \$ et celui d'**Inco VBN** de 25 \$, le nombre d'actions d'**Inco** à émettre sera calculé ainsi : 30 \$ divisés par 25 \$ X 1,2, ce qui équivaut à une action d'**Inco** pour chaque action d'**Inco VBN**.

M. Backler est d'avis qu'à 16,75 \$, l'action d'**Inco VBN** représente une bonne valeur fondamentale. Il a estimé la valeur actualisée de l'action entre 13,50 \$ et 16,65 \$, en fonction d'un prix du nickel de 2,70 \$ US ou 3 \$ US la livre respectivement. Tous les revenus futurs sont actualisés en utilisant un taux de 10 %.

Historiquement les actions des producteurs de métaux usuels s'échangent à 150 % et plus de leur valeur actualisée une fois que la production a débuté.

M. Backler croit qu'on devrait commencer à accumuler le titre entre 15 et 16 \$. Il pense qu'à long terme, l'action aura un fort levier sur le prix du nickel, avec une possibilité de dividende élevé à partir de 2004, lorsque VBNC aura remboursé toutes les dettes.

À un prix du nickel de 2,70 \$ US la livre et en supposant un taux d'imposition de 50 %, **Inco VBN** pourrait recevoir entre 2 et 4 \$ de dividende par action à partir de 2004.

Le projet de **Voisey's Bay** pourrait coûter 1,4 milliard de dollars US, incluant la mine à ciel ouvert, le port de mer, la fonderie, le concentrateur et toutes les infrastructures. ■

## Les producteurs abaissent leur prime sur le cuivre de première qualité

La faiblesse du marché du cuivre, tant sur le **New York Mercantile Exchange**, aux États-Unis, que sur le **London Metal Exchange**, en Angleterre, a incité les principaux producteurs mondiaux à abaisser leur prime sur les cathodes de cuivre de 25 points de base.

La cathode de cuivre est la forme courante de livraison du cuivre. **Kennecott Utah Copper**, filiale de **Rio Tinto PLC**, a réduit la prime de la cathode, habituellement de 0,03 \$ US la livre de plus que

le prix au comptant sur le **Comex**, une division du **New York Mercantile Exchange**, à 0,02755 \$ US la livre pour le premier trimestre de 1998.

**Noranda** (Mtl, NOR, 25 \$) a aussi abaissé la prime sur les cathodes de cuivre, la faisant passer de 0,0330 à 0,03 \$ US la livre.

**Ron Steven**, directeur de la mise en marché du cuivre de **Kennecott**, a déclaré que l'abaissement des primes était la conséquence des problèmes économiques en Asie.

Le prix du cuivre est descendu récemment à 0,77 \$ US la livre, le prix le plus bas atteint depuis les quatre dernières années. ■

## Jean Depatie au conseil d'administration de Glamis Gold

**Jean Depatie**, président des **Ressources Gold Hawk** (Alberta, CGK, 0,60 \$), vient d'être nommé administrateur au conseil d'administration de **Glamis Gold** (Tor., GLG, 5,45 \$), un producteur d'or nord-américain.

**Kevin McArthur**, auparavant chef de l'exploitation, Amérique du Nord, accède au poste de président et chef de la direction de **Glamis**.

La nouvelle équipe de direction de **Glamis** a le mandat de revoir toute l'exploitation de la société en vue de maximiser ses ressources financières. **Glamis** veut demeurer avant tout un producteur d'or, mais pourrait diversifier sa production dans d'autres métaux afin de pallier la baisse du prix de l'or.

En 1996, **Glamis** a produit 121 191 onces d'or à un coût moyen de 200 \$ US l'once. ■

## Rectificatif : Paperboard International

Les **Industries Paperboard International** (Mtl, PI, 5,60 \$) devraient dégager un bénéfice de 0,63 \$ par action, avant les éléments non récurrents, en 1998, comparativement à un bénéfice prévu de 0,29 \$ par action en 1997 et à un bénéfice de 0,33 \$ par action en 1996.

Ce sont les prévisions de l'analyste **François Turgeon**, des **Valeurs mobilières Desjardins**, qui a publié récemment une étude complète sur la société.

Dans l'édition du 3 janvier, **LES AFFAIRES** ont écrit par erreur que M. Turgeon prévoyait un bénéfice de 1 \$ par action pour **Paperboard** en 1998. (FR) ■

Rejoignez vos clients potentiels avec le

cahier spécial  
LES AFFAIRES

LE  
MICRO-ORDINATEUR

date de parution : 7 février 1998

Pour informations : (514) 392-9000

Rejoignez les vrais décideurs avec le

dossier spécial  
LES AFFAIRES

RÉUNIONS  
ET CONGRÈS



date de parution : 7 février 1998

Pour informations : (514) 392-9000

## Ressources naturelles

## La Société de développement du magnésium intégrera l'Institut du magnésium

Plan d'ensemble pour mettre en valeur l'industrie de pièces de magnésium au Québec

François  
Riverin

La Société de développement du magnésium (SDM) intégrera l'Institut de technologie du magnésium (ITM) afin de profiter de l'expérience internationale et du support technique de cet organisme. La SDM est une société en commandite qui appartient à parts égales à la Société générale de financement du Québec (SGF), au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FSTQ) et à la Société financière d'innovation (Sofinov), une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Les trois partenaires ont apporté une mise de fonds initiale de 10 M\$ chacun dans la SDM. La mission de l'organisme est d'explorer des créneaux de marché spécialisés dans la transformation secondaire du magnésium et d'implanter les technologies appropriées pour répondre à la demande de ces marchés.

La SDM assistera particulièrement les PME québécoises qui ont des projets d'investissements portant sur la fabrication de pièces en ma-

gnésium, particulièrement pour l'industrie de l'automobile, en facilitant le transfert de technologies et l'application d'innovations technologiques issues des centres de recherche.

L'ITM est un organisme sans but lucratif formé et financé à l'origine par le gouvernement du Québec et le fédéral pour effectuer la recherche et le développement dans le domaine du magnésium.

Selon Jean Renaud, président de l'ITM, l'organisme s'autofinancit en grande partie grâce aux revenus provenant des services de consultation portant sur toutes les étapes de la fabrication de pièces, de la conception à la finition.

Cependant, le budget annuel de l'ITM, de l'ordre de 2,6 M\$, était nettement insuffisant par rapport à ceux de sociétés comparables, par exemple la société australienne Cast, qui bénéficie d'un budget annuel de l'ordre de 12 M\$. « Nous avons donc entrepris une étude stratégique afin de repositionner l'ITM face à la concurrence mondiale », a expliqué M. Renaud. Bien qu'il n'ait pas

voulu révéler les conclusions de l'étude, M. Renaud a confirmé que l'ITM et la SDM font partie d'un plan d'ensemble pour développer l'industrie du magnésium. L'ITM aura notamment un rôle à jouer pour former une main-d'oeuvre compétente et suffisamment nombreuse pour créer une masse critique pour l'industrie.

## Offre d'achat

M. Renaud n'a toutefois pas voulu préciser les détails des arrangements financiers et structurels de l'association avec la SDM. Des sources proches du dossier croient que la SDM présentera tout simplement une offre d'achat.

On prévoit une croissance rapide de l'industrie du magnésium au cours des prochaines années. Par exemple, la demande de magnésium pour le moulage à pression de pièces structurales pour l'automobile pourrait augmenter de 12 % par année au cours des 10 prochaines années. La demande mondiale de magnésium primaire devrait progresser de l'ordre de 4 % par an, selon les spécialistes. ■

## British Canadian prend le contrôle de Canaco

British Canadian Mines a effectué une prise de contrôle inversée sur les Ressources minières Canaco (Mtl, CNK, 0,22 \$), une société minière de Rouyn-Noranda liée à Noveder (Mtl, NED, 0,45 \$) et aux frères Morissette, des promoteurs miniers de la région. Canaco a convenu d'acheter 70 % des propriétés de British Canadian situées à Terre-Neuve en échange de 46,6 M de ses actions, soit une valeur de 7 M\$ sur la base de 0,15 \$ l'action. Après la transaction, British Canadian détient 71 % des actions émises de Canaco.

En raison de la période des Fêtes, LES AFFAIRES n'ont pu joindre les porte-parole des sociétés qui ont participé à la transaction. British Canadian ne paraît pas dans les bottins des sociétés minières.

Canaco est une société inactive depuis plusieurs années. Avant la transaction, elle comptait 13,5 M d'actions émises. Elle a effectué un financement de 330 000 \$ le 12 décembre par la vente d'actions accréditatives et ordinaires sur la base de 0,15 \$ l'action. Un peu avant, Canaco a également vendu à un investisseur 1,3 M d'actions ordinaires à 0,15 \$ l'action, le tout accompagné d'un nombre égal de bons de souscription échangeables pour une action au prix de 0,20 \$ l'action. Après ces financements, la société

comptait 15,7 M d'actions.

La transaction est soumise à l'approbation des actionnaires de Canaco et des autorités compétentes. (FR) ■

## J.A.G. termine son échantillonnage

Les Mines J.A.G. (Mtl, JML, 0,40 \$) ont terminé leur programme d'échantillonnage des alluvions de la baie Nepean de la rivière des Outaouais, près d'Ottawa.

Les Voyageurs Marine, la société embauchée pour réaliser le travail, ont prélevé 48 échantillons dans 34 sites différents, échantillons qui seront analysés au laboratoire de Chimitec, à Val-d'Or. J.A.G. devrait publier les résultats en janvier. (FR) ■

## Pebercan signe un partenariat à Cuba

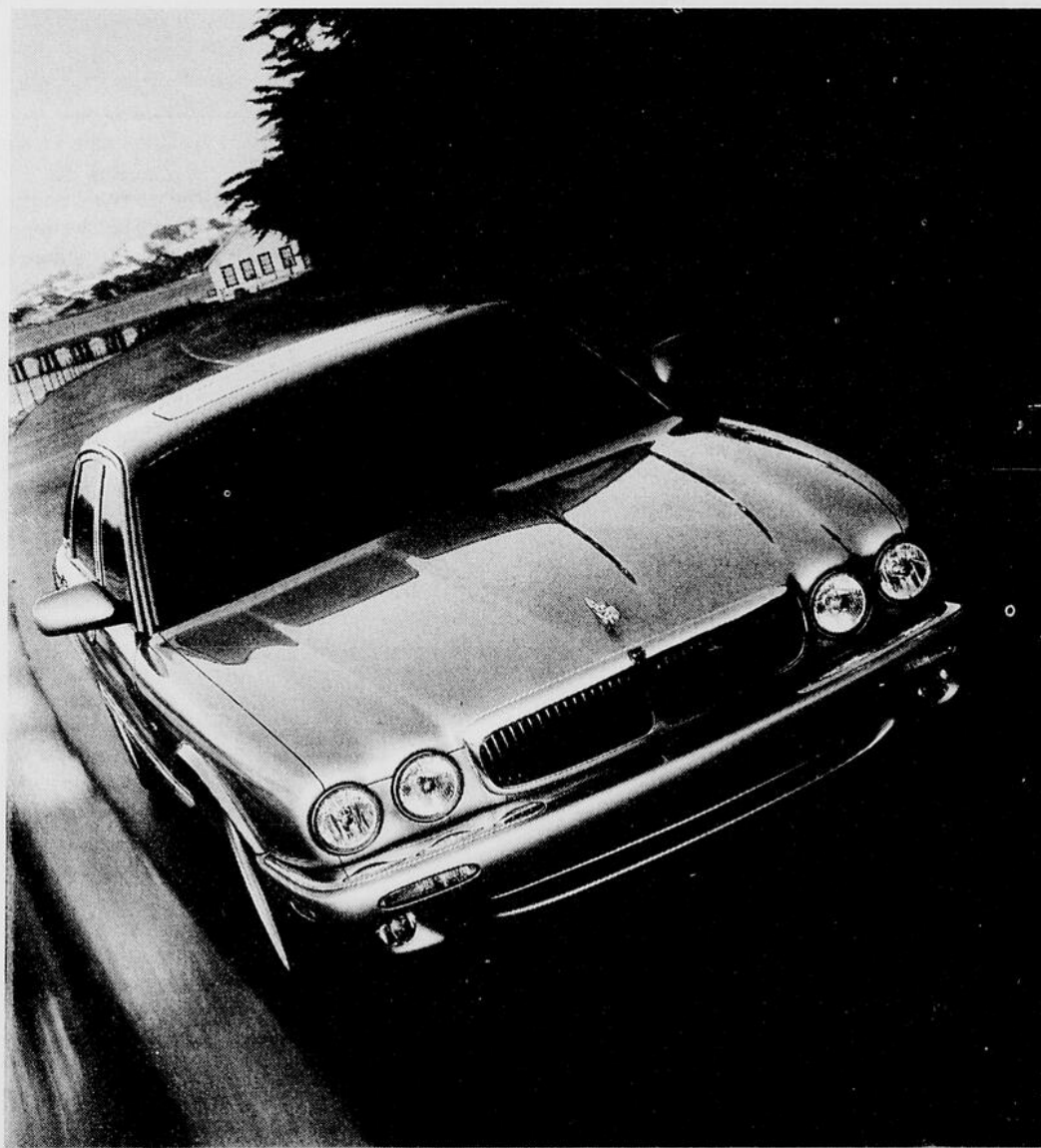
Pebercan (Mtl, PBC, 2,40 \$) a cédé une participation de 50 % sur le puits CANTEL PROFONDO 1 à la société PMV Energy, laquelle assumera par conséquent la moitié du coût de forage. Le puits est situé à Cuba.

Pebercan a amorcé le forage du puits le 12 décembre dernier. La société vise une zone située à 3 200 mètres de profondeur. Pebercan exploite le projet. (FR) ■

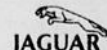
## La symphonie en V8 de Jaguar.

## La toute nouvelle XJ8 1998

Parfaitement orchestrée, avec un nouveau moteur V8 de 290 ch. Une nouvelle boîte de vitesses sans entretien à mémoire du style de conduite. Un nouveau système électronique multiplex adapté de l'aérospatiale. En tout, plus de 1 600 perfectionnements ont été apportés à nos berlines 1998. Ce qui n'a pas changé, par contre, c'est la passion qu'elles inspirent. Pour plus de renseignements, voyez un concessionnaire Jaguar ou composez 1 800 XJ-SERIES.



Decarie Motors 55, rue Gince, Montréal 334-9910



Une nouvelle race de Jaguar

## Régime actuel ou nouvelle prestation aux aînés ?

Nous sommes, mon mari et moi, âgés respectivement de 63 et 57 ans. Il reçoit de son employeur une rente annuelle de 36 700 \$, moi de 11 600 \$. Outre ces rentes, nous possédons un REER de 355 000 \$ et un portefeuille hors REER de 345 000 \$. Nos revenus imposables frôlent, bon an, mal an, 69 000 \$.

Serait-il préférable pour mon mari d'opter pour l'actuel régime de pension de la sécurité de la vieillesse du Canada ou pour la nouvelle prestation fiscale pour aînés commençant en 2001 ?

Par ailleurs, mon mari désire changer sa voiture qui a seulement 55 000 kilomètres. Devrait-il acheter sa nouvelle voiture comptant ou la louer ? Enfin, nous sommes locataires plutôt que propriétaires. Notre loyer mensuel est de 1 400 \$. Est-ce trop cher pour nos moyens ?

G.L.  
Val-Cartier

Soulignons qu'en tenant compte de la valeur actuelle de vos rentes, votre actif net après impôts s'élève à plus de 900 000 \$. Vous possédez un avoir nettement suffisant pour prétendre à une retraite aisée.

Quant à votre loyer, oui il est élevé. Vous pouvez cependant vous le payer. Dans votre cas, c'est une question de choix à faire pour mener la qualité de vie désirée. En ce qui concerne votre automobile, la décision la plus sage serait de la conserver puisque son kilométrage est très faible. Maintenant, si votre mari veut se payer le luxe d'une voiture neuve, il peut le faire. Nous croyons qu'à la retraite, il devrait l'acheter comptant, d'abord pour la tranquillité d'esprit.

Ensuite, vu votre âge, vous devez vous limiter aux placements à faible risque dont le rendement après impôts est généralement peu élevé. Le

coût de l'emprunt ou de la location après impôts sera probablement plus élevé que le rendement après impôts de votre capital. Il est donc préférable d'utiliser ce dernier pour acheter l'automobile.

### Le régime fédéral actuel plus avantageux

Concernant la pension fédérale, vous constituez un cas flagrant où il est préférable d'opter pour le régime actuel plutôt que pour la nouvelle prestation aux aînés. Sous ce régime, le gouvernement canadien retient le revenu fiscal individuel de chaque conjoint pour déterminer sa rente. Tant que celui-ci n'excède pas 53 215 \$, chaque conjoint aura droit à sa pleine rente. Pris séparément, vos revenus fiscaux respectifs n'excéderont pas ou très peu ce seuil. Vos rentes avant impôts totaliseront éventuellement (soit dans

huit ans) plus de 10 000 \$ par année. En supposant un taux marginal d'impôts de 50 %, la rente combinée atteindra éventuellement plus de 5 000 \$, une fois le fisc assouvi.

Si, à 65 ans, votre mari opte pour la nouvelle prestation aux aînés, le gouvernement fixera celle-ci en fonction du revenu familial et non seulement en fonction de son revenu fiscal. Vous dites avoir un revenu imposable familial de 69 000 \$. Votre prestation fiscale non imposable s'élèverait alors à près de 2 100 \$, ce qui sera sensiblement moins que l'actuelle pension de la sécurité de la vieillesse. ■



Claude  
Chiasson

## Ai-je le choix entre l'ancien et le nouveau régime de pension fédéral ?

Je suis né le 1<sup>er</sup> janvier 1936. Pourrai-je alors choisir entre rester sous l'actuel régime de pension de sécurité de la vieillesse du fédéral ou prendre la nouvelle prestation aux aînés ?

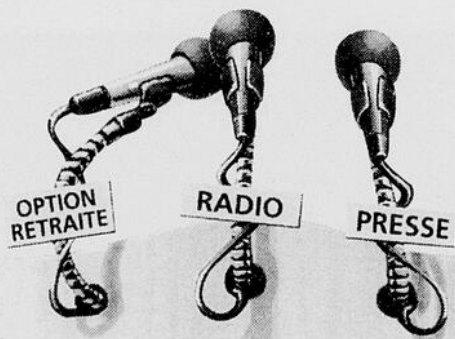
L.M.  
Montréal

Les règles stipulent que toute personne ayant 60 ans après le 31 décembre 1995 ou, si vous voulez, née après le 31 décembre 1935 tombe automatiquement sous le nouveau régime de prestation fiscale pour aînés.

Toutefois, dans le cas d'un couple, si l'un des conjoints a eu 60 ans le ou avant le 31 décembre 1995, les deux peuvent alors choisir entre l'ancien et le nouveau régime de pension.

Si vous êtes seul, vous devrez donc vous contenter de la nouvelle prestation fiscale pour aînés. Si votre conjoint avait 60 ans au 31 décembre 1995, vous avez alors le choix entre les deux options. (CC) ■

Le Groupe Option Retraite  
est fier  
de présenter



M. MICHEL NADEAU

Premier vice-président  
de la Caisse de dépôt dans  
le cadre de l'événement

### RENCONTRE 98

M. Nadeau abordera les grandes questions d'argent de l'heure ainsi que les politiques et stratégies de la Caisse de dépôt.

Date : Le dimanche 18 janvier  
Lieu : Auditorium du  
CEGEP Maisonneuve  
3800, rue Sherbrooke Est  
ou 2700, rue Bourdonnière  
Heure : 14 h 00

### CONFÉRENCE V.I.P.

Bien que ce privilège soit principalement réservé à la clientèle du Groupe Option Retraite, nous avons conservé quelques billets pour le grand public. Pour en obtenir, composez le 861-0777.

En donnant la parole à une personnalité aussi prestigieuse, nous voulons promouvoir l'information comme moteur essentiel à la gestion de ses

### FINANCES PERSONNELLES

On travaille  
dans votre  
intérêt



LE GROUPE  
OPTION RETRAITE  
COURTIER EN VALEURS MOBILIÈRES  
PLANIFICATEUR FINANCIER

MEMBRE DU FONDS CANADIEN  
DE PROTECTION DES ÉPARGNANTS  
ET DE LA BOURSE DE MONTRÉAL

## Transfert au REER : ne pas oublier de se prévaloir de la règle du 1 500 \$

J'ai perdu mon emploi en août 1996. Mon ex-employeur m'a versé une allocation de départ correspondant à deux ans de salaire. J'ai pu transférer 56 000 \$ de l'allocation de départ dans un REER calculé selon la règle suivante : 2 000 \$ pour chaque année de service faite avant 1996.

Le hic : j'aurais également pu me prévaloir du montant additionnel de 1 500 \$ pouvant être transféré au REER pour les années de service où je n'ai pas participé au régime de l'employeur. Cela m'aurait permis de transférer une somme additionnelle de 31 500 \$ au REER.

Ma question : puis-je me prévaloir rétroactivement de la règle du 1 500 \$ et ainsi transférer pour l'année 1997 dans mon régime ladite somme de 31 500 \$ ?

A.A.  
Boucherville

Non, une omission à cet égard ne peut être corrigée.

Cela dit, en plus de la portion de l'allocation de départ transférée dans le REER, peut-être avez-vous effectué dans cette même année votre cotisation annuelle permise. Dans ce cas, vous pouvez demander au fisc de reconduire cette cotisation à une année ultérieure.

Revenu Canada et Revenu Québec pourraient accepter votre demande, comme nous l'a expliqué Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF). Votre impôt à payer en 1996 serait alors augmenté, montant additionnel que vous devrez payer. En revanche, ce montant pourra être récupéré au moment où vous déduirez ladite cotisation de vos revenus imposables d'une année ultérieure.

Le fait de reconduire votre cotisation n'implique par une sortie de fonds de votre REER. (CC) ■

## Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à

l'adresse suivante :

Claude Chiasson  
LES AFFAIRES  
1100, boul. René-  
Lévesque Ouest  
24<sup>e</sup> étage  
Montréal, Québec  
H3B 4X9

Montréal  
(514) 861-0777  
1 800 361-7337

Laval  
(514) 967-0777  
1 800 421-7337

Longueuil  
(514) 463-0777  
1 888 297-7337

Québec  
(418) 627-5777  
1 888 313-7337

St-Hyacinthe  
(514) 261-0777  
1 888 710 7337

Hull  
(819) 770-0777  
1 888 443 7337

Trois-Rivières  
(819) 376-0777  
1 888 210 7337

Sherbrooke  
(819) 563-0777  
1 888 294 7337

Toronto  
(416) 485-0777  
1 888 529-7337

CAISSE  
DE DÉPÔT  
ET PLACEMENT  
DU QUÉBEC

# Ma vie...



« N'importe qui peut vendre un RÉR, mais j'aimerais qu'on nous explique comment un RÉR peut améliorer notre qualité de vie. »

Lorsque vous êtes emporté par le tourbillon de la saison des RÉR, n'est-il pas rassurant de savoir que votre conseiller en placement ScotiaMcLeod a veillé à vos intérêts tout au long de l'année ?

Nous croyons que votre RÉR doit être l'objet de nombreuses discussions entre vous et votre conseiller en placement. Après tout, il constitue la pierre angulaire de votre plan financier global, et nous voulons vous aider à en tirer le meilleur parti – tous les jours de l'année.

Le *RÉR service plus* de ScotiaMcLeod vous permet de choisir parmi la plus vaste gamme d'options de placement qui soit et vous offre une souplesse sans égal.

Qui plus est, vous profitez des conseils personnalisés, objectifs et éclairés de votre conseiller en placement ScotiaMcLeod. Celui-ci

est appuyé par des équipes exceptionnelles d'analystes financiers et de concepteurs de produits innovateurs de l'une des plus importantes firmes de placement au Canada.

Communiquez avec un conseiller en placement ScotiaMcLeod pour établir votre stratégie de planification de retraite. Depuis plus de 75 ans, nous aidons nos clients à atteindre leurs objectifs en établissant avec eux un véritable partenariat pour la vie.

**Pour de plus amples renseignements, composez 1-800-361-1858.**

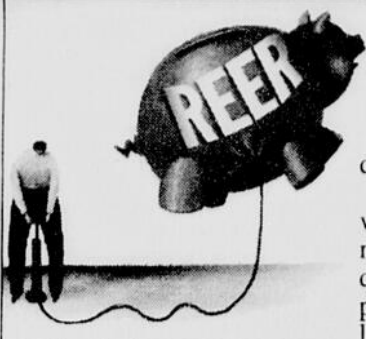


**ScotiaMcLeod**  
**Partenaires à vie**<sup>MC</sup>

[www.scotiacapital.com](http://www.scotiacapital.com)

ScotiaMcLeod est membre du Groupe Banque Scotia

Membre FCPE



Claude  
Chiasson

## REER : 15 résolutions à prendre en 1998

de chaque paie brute reçue.

Même avec cette résolution, vous ne pourrez probablement pas amasser les sous requis pour respecter les deux premières résolutions. Outre l'épargne, d'autres avenues peuvent être considérées pour respecter les deux premières résolutions.

La première : regardez le portefeuille hors REER. Il contient probablement des titres pouvant être transférés dans le régime en tant que cotisation : obligations d'épargne, obligations à terme à taux progressifs, bons du Trésor, titres hypothécaires, parts de redevances et actions, etc. Une mise en garde s'impose toutefois : un tel transfert entraîne une vente présumée sur le plan fiscal. Donc, il faut transférer les placements ayant peu ou pas de revenus d'intérêt ou de gains en capital imposables accumulés.

Une autre avenue à considérer : l'emprunt. La plupart des institutions financières accordent des prêts d'un an pour

cotiser au REER. Depuis 1997, elles prêtent aussi sur une période de cinq ans à des taux fixes pouvant être très avantageux. Ces prêts à taux fixes sont fort utiles pour verser au régime ses droits de cotisations accumulés au REER depuis 1991.

### Utiliser entièrement son retour d'impôts

De là découle une quatrième résolution : utiliser la totalité de son remboursement d'impôts prévu en mai ou juin pour rembourser la plus forte proportion du prêt contracté pour cotiser au régime.

La cinquième résolution concerne les personnes s'étant prévalu il y a deux ans du retrait maximum de 20 000 \$ du REER dans le cadre du régime d'accession à la propriété (RAP) : voir à rembourser au moins 1/15<sup>e</sup> du retrait effectué chaque année.

Bien faire travailler toutes les sommes de son REER est la sixième résolution à prendre. Pour ce faire, la priorité

va aux titres à revenus fixes de grande qualité.

Au premier plan viennent les titres du marché monétaire. Les taux d'intérêt à court terme ont augmenté sensiblement au cours des derniers mois au Canada. Les bons du Trésor du Canada de six mois rapportent 4,5 % sur une base annuelle. Il n'est donc plus question de laisser dormir les liquidités du REER à un rendement annuel de 3 % ou moins.

Plusieurs autres résolutions peuvent être prises au chapitre du placement des sommes de son REER. Faire dans son régime une grande place pour les obligations négociables de qualité en est une. Trop souvent, les gens considèrent les obligations comme des placements aux performances plutôt ternes en comparaison des titres boursiers.

Conséquence : on les néglige. Pourtant, les obligations négociables ont accordé des rendements très respectables depuis 1981. Elles donnent en plus cette dose de stabilité

indispensable à tout fonds de retraite tel que le REER.

Les titres du marché monétaire, les certificats et les obligations négociables devraient composer au minimum 70 % de la valeur totale de tout REER. Seules les obligations des gouvernements du Canada, des provinces et de leurs services publics ainsi que des municipalités devraient se retrouver dans le REER.

### Magasiner avant d'acheter

Autre résolution : bien magasiner avant d'acheter un placement à revenus fixes. De nouvelles institutions financières viennent s'établir au pays. Elles doivent être hautement concurrentielles pour s'approprier une part du marché.

C'est le cas d'ING Direct, qui affiche des taux de 5 %, 5,10 % et 5,15 % pour ses certificats d'un, de deux et de trois ans. Ces rendements sont bien supérieurs à ceux des grandes banques.

Côté obligations, certains courtiers les offrent à des prix plus concurrentiels que d'autres. Il importe donc de dénicher celui montrant les meilleurs prix et rendements.

Pour la portion actions de son REER (elle devrait représenter au maximum 30 % du REER), la meilleure résolution serait de s'en tenir aux entreprises canadiennes les plus solides. Pas moins de 90 % de cette section devrait se composer de titres versant régulièrement des revenus de dividende ou d'intérêt.

Parmi les autres résolutions à prendre au chapitre des placements du REER, mentionnons les suivantes : ne jamais diminuer la qualité de ses placements; éviter d'éparpiller ses sous dans un nombre trop élevé de sociétés ou de fonds communs; bien comprendre chaque placement effectué sinon s'en abstenir; apprendre à utiliser un logiciel tels que *Microsoft Money* ou *Quicken* pour suivre adéquatement le portefeuille de son REER. ■

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE

## SILENCE, ON TOURNE!

### NOUS VOUS PRÉSENTONS LE FONDS COMMUNICATIONS ET DIVERTISSEMENT LIGNE VERTE.

#### UN MONDE FASCINANT ET UNE CROISSANCE FULGURANTE

Qu'il s'agisse de télévision par câble, de cinéma, de radio, de téléphonie cellulaire ou sans fil, de courrier électronique, tous les jours nous sommes témoins de l'essor fulgurant du secteur des communications et du divertissement.

#### GESTIONNAIRE DE FONDS D'ACTION AMÉRICAINES DE L'ANNÉE

Le conseiller du Fonds est T. Rowe Price Associates, Inc., désigné le gestionnaire de fonds d'actions américaines de l'année<sup>†</sup> par Morningstar, importante maison de recherche sur les fonds aux États-Unis. Seule la gamme de fonds mutuels\* Ligne Verte\* vous permet de profiter de ses compétences au Canada.

#### UN FONDS UNIQUE EN SON GENRE AU CANADA

Il s'agit du seul fonds mutuel sans frais d'acquisition au Canada à concentrer ses activités sur ces deux secteurs en plein essor. Ce fonds sectoriel est tout indiqué pour les investisseurs qui sont disposés à subir des variations à court terme afin de profiter de plus-values à longue échéance. Le Fonds communications et divertissement peut être inclus dans votre REER à titre de contenu étranger.



#### INVESTISSEZ DÈS AUJOURD'HUI.

COMPOSEZ LE 1 800 363-1167  
MONTRÉAL : 289-0700  
ou passez à une succursale TD  
[www.greenlinefunds.com](http://www.greenlinefunds.com)

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE  
POUR FAIRE DE VOUS UN INVESTISSEUR PROSPÈRE\*



\*La gamme des fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte est offerte par Gestion de Placements TD Inc. («GPTD»), filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants relativement à ces fonds, et nous vous invitons à les lire avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les rendements et les valeurs unitaires vont fluctuer. Les frais et honoraires ont été soustraits. Des frais de rachat hâtif de 2 % sont payables au Fonds si des parts sont rachetées dans un délai de 90 jours de la souscription. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par La Banque Toronto-Dominion.

© Marques de commerce de La Banque Toronto-Dominion. GPTD est un usager inscrit. † Gestionnaire de fonds d'actions américaines de l'année 1996, choisi en février 1997 par Morningstar.

## Microtec : un premier centre de domotique dans la région de Montréal

Stéphanie  
Grammond

Les Entreprises Microtec (Mtl, EMI, 3,60 \$) ouvriront un second centre de domotique, dans la région de Montréal, aux Promenades Saint-Bruno. Un premier centre a ouvert ses portes en octobre à Sainte-Foy.

Les consommateurs peuvent expérimenter sur place des systèmes de sécurité résidentielle, de domotique (contrôle du confort au foyer, économie d'énergie, etc.), des trousseaux pour l'accès à Internet, des téléavertisseurs et, depuis peu, des téléphones SCP (Services de communications personnelles).

En effet, Microtec a signé une entente de distribution avec une société apparentée, Microcell Telecommunications (Mtl, MTLB, 8,80 \$). Microtec vendra les SCP Fido.

Par ailleurs, Microtec poursuit sa quête de croissance par acquisitions. L'achat récent des Systèmes de sécurité NASA, de Montréal, ajoutera 2 000 abonnés et 990 000 \$ de revenus supplémentaires.

Microtec occupe le premier rang des entreprises de sécurité résidentielle au pays. Elle fait partie de la famille des entreprises de Charles Sirois. Télésystème vient d'ailleurs d'acheter de la famille de Peter Ferst 24 000 actions à

droit de vote subalterne.

Sa participation dans Microtec est passée de 24 % à 26,2 %.

### BioChem Pharma conclut des ententes avec Scriptgen

BioChem Pharma (Mtl, BCH, 30 \$) a signé une entente de licence et une convention d'achat d'actions de Scriptgen Pharmaceuticals, une société privée de Medford (Massachusetts).

BioChem obtient les droits exclusifs relatifs aux médicaments de Scriptgen issus de

ses programmes de recherche axés sur l'hépatite B et sur les récepteurs dimèrescents. BioChem investit également 20 M\$ US pour 20 % de la société américaine. Des bons de souscription valides sur une période de cinq ans lui accordent le droit d'acquérir un intérêt supplémentaire de 5 % dans Scriptgen. (RB)

### Axcan vend une de ses filiales

La société montréalaise Axcan Pharma (Mtl, AXP, 14 \$) vendra à l'albertaine Warnex Pharma (Alberta, WNX, 0,25 \$) tous les éléments d'actif de sa filiale, les Laboratoires Biopharm,

pour 2 M\$ comptant et des actions de Warnex.

« Cela permettra à Axcan de se consacrer à la mise au point et à la commercialisation de produits en gastro-entérologie », dit le Dr Claude Sauriol, président-fondateur des Laboratoires Biopharm. De son côté, Warnex deviendra un chef de file dans les services de laboratoire pour l'industrie pharmaceutique et alimentaire.

Axcan demeurera un client important des Laboratoires. En 1997, les contrats accordés par Axcan ont constitué entre 15 et 20 % des revenus de 1,7 M\$ des Laboratoires. À la suite de la transaction, Warnex pourrait procéder à

un placement privé afin d'obtenir jusqu'à 2 M\$ en émettant 13,3 M actions ordinaires à 0,15 \$ l'unité.

« La transaction n'aura pas un effet tangible sur Axcan, croit Patrick Potvin, des Valeurs mobilières Desjardins. Les revenus provenant des services des Laboratoires n'auraient représenté que 5 % du revenu total d'Axcan en 1998. La contribution au bénéfice aurait été négligeable. Nos prévisions de bénéfice par action demeurent donc inchangées à - 0,15 \$ pour 1998 et 0,32 \$ pour 1999. Nous recommandons toujours l'achat du titre en vue d'un prix cible de 17,50 \$ d'ici 18 mois. » (SG)

«C'est pur et simple:

on trie les titres  
sur le volet.

Au Canada et à

travers le monde.»

Norm Boersma, gestionnaire de portefeuille, Fonds canadien d'actions Templeton

Chez Templeton, notre objectif est de procurer aux épargnants les rendements à long terme réguliers qu'ils attendent et non pas d'obtenir une super-performance sur un an. Notre équipe de placement, composée de gestionnaires chevronnés qui investissent selon une rigoureuse méthode axée sur la valeur, recherche les meilleures occasions de placement au Canada et à travers le monde.

Construisez votre REER sur le succès d'un leader mondial.

Parlez-en à votre conseiller en placement ou appelez un représentant du Service à la clientèle de Templeton au 1-800-897-7281.

#### FONDS CANADIEN D' ACTIONS TEMPLETON

1 an	2 ans	3 ans	5 ans
16,3%	20,9%	16,3%	16,6%



Templeton

Les taux de rendement indiqués sont les taux de rendement composé annuel total ou les taux de rendement annuel total obtenu par le passé au 30 novembre 1997 et ne sont pas nécessairement indicatifs du niveau des rendements à venir. Ils tiennent compte des changements de valeur des parts et supposent que toutes les distributions ont été réinvesties, mais ils ne tiennent pas compte des frais de souscription, de rétrocession et de distribution, ni des frais facultatifs encourus par les porteurs de parts, qui auraient eu pour effet de réduire le rendement. Le prospectus simplifié du Fonds canadien d'actions Templeton contient d'importants renseignements concernant le fonds. Vous pouvez obtenir un exemplaire de ce prospectus auprès de votre conseiller en placement ou de Templeton Management Limited. Lisez-le attentivement avant d'investir. La valeur des parts ainsi que les taux de rendement du fonds sont constamment en fluctuation.

100%  
admissible  
au REER

# Paul Desmarais jr a vendu 60 000 actions de Power Corporation

Jean-Paul  
Gagné

**P**aul Desmarais junior a récemment vendu 60 000 actions de **Power Corporation** (Mtl. *POW*, 51 \$). Un cadre supérieur de la même société, **John Rae**, a fait de même pour 4 000 actions.

La Caisse de dépôt et placement a acquis 777 400 actions de **Cambior** (Mtl. *CBI*, 9 \$) à des prix variant entre 10,53 \$ et 11,34 \$; elle a ainsi porté son avoir à près de 6,5 M d'actions. La Caisse a aussi acheté 94 700 actions du **Groupe Coscient** (Mtl. *CSTB*, 3 \$) à 2,77 \$, portant

sa participation à 403 000 actions. Un administrateur, **Jean-Guy Faucher**, a aussi acheté 2 000 actions à 2,78 \$. La société de gestion **T.A.L.** a déclaré, le 30 novembre, détenir 1 374 500 actions de Coscient.

La Caisse a acquis 300 000 actions d'**Intrawest** (Tor.,

*ITW*, 22 \$), portant ainsi sa participation à plus de 3 M d'actions. Elle a aussi acheté 150 000 actions de **Téléystème Mobile International** (Mtl. *TIW*, 20 \$) à 22,06 \$, portant son avoir à 1,3 M d'actions, et 42 300 actions des **Mines McWatters** (Mtl. *MCW*, 1,20 \$) à 1,16 \$, son

premier placement dans cette société. Par contre, **Sofinov** a vendu 450 000 actions d'**Axcan Pharma** (Mtl. *AXP*, 14 \$) à 12,94 \$, réduisant son avoir à 2,05 M d'actions.

Les fonds **AIC** ont acheté 1,3 M d'actions de la **Corporation financière Mackenzie** (Tor., *MKF*, 17 \$), 200 000

actions de **Dundee Bancorp** (Tor., *DBC.A* 30 \$) et 45 500 actions de **Fairfax Financial** (Mtl. *FFH*, 320 \$).

**Fidelity Management**, a acquis 10 700 actions de **Télé-Métropole** (Mtl. *TM.B*, 32,50 \$), portant sa participation à 932 200 actions. Fidelity a aussi révélé détenir 12,5 % d'**Atlantis Communications** (Mtl. *ATV*, 10 \$). Pour leur part, les fonds **AGF** ont acquis 2 M de bons de souscription de **Royal Aviation** (Mtl. *ROY*, 6 \$).

**Investissements BioCapital**, société en commandite, a acheté 53 000 actions de **Labopharm** (Mtl. *DDS*, 3 \$), portant sa participation à 528 350 actions, et 24 300 actions de **Haemacure** (Mtl. *HAE*, 3,70 \$).

Le nouveau président de **Memotec** (Mtl. *MCM*, 1 \$), **Henry David Epstein**, s'est porté acquéreur de 80 000 actions de sa société à 1,85 \$ et 2,31 \$. **Joel Roussin**, dirigeant des **Industries Leader** (Mtl. *LED*, 2 \$), a acquis 9 500 actions, portant sa participation à 74 400 actions.

**Richard Renaud**, administrateur et dirigeant de **MPACT IMMEDIA** (Mtl. *IFM*, 3 \$), a acheté 21 500 actions, portant son avoir à 620 100 actions.

**André Belzile**, dirigeant de **Cascades** (Mtl. *CAS*, 10 \$), a acheté 3 000 actions des **Industries Paperboard International** (Mtl. *PI*, 5 \$).

**Marius Lessard**, administrateur, a acheté 2 000 actions de **Lithos** (Mtl. *LTS*, 0,60 \$) au prix de 0,80 \$; il en détenait 97 000 après cette transaction.

**Raymond Loewen**, président-fondateur, a fait des achats massifs d'actions de **Loewen Group** (Tor., *LWN*, 35 \$).

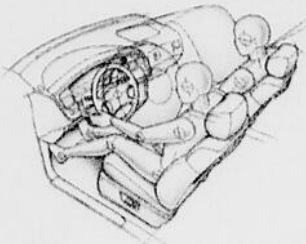
**Clermont Levasseur**, qui a récemment quitté son poste de président et chef de l'exploitation d'**Uniforêt** (Mtl. *UNFA*, 4 \$), a vendu 576 000 actions de l'entreprise à des prix de 4,50 \$ et 5,25 \$. **Thérèse Levasseur** a fait de même pour 102 447 actions. **Paul Vien** a vendu une débenture convertible de 350 000 \$ d'**Uniforêt**.

Trois dirigeants de **Mark's Work Warehouse** (Mtl. *MWW*, 4 \$) ont vendu 15 000, 50 400 et 75 000 actions de leur société à 4,20 \$.

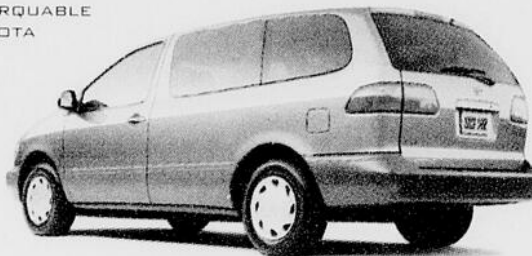
**Claude E. Forget**, administrateur, a vendu 8 000 actions de **Phoenix Internationale** (Mtl. *PHX*, 10,35 \$); il lui en reste 5 900.

• Erratum : le symbole **MDN** est celui des **Explorations Minières du Nord** et non celui de la **Corporation minière Nord Abitibi**, dont un administrateur a vendu des actions. Ce n'est pas le cas des **Minières du Nord**. ■

COUSSIN GONFLABLE À FORCE RÉDUITE CÔTÉS CONDUCTEUR ET PASSAGER



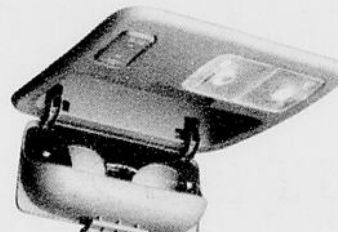
FINITION REMARQUABLE PROPRE À TOYOTA



SIÈGES À DOSSIERS RABATTABLES FORMANT TABLE



CLIMATISEUR DE SÉRIE



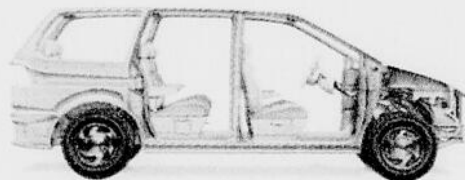
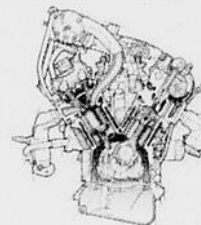
RANGEMENT POUR LUNETTES DE SOLEIL AU PLAFOND

**BÉBÉ**  
**se sent bien**  
**À BORD.**

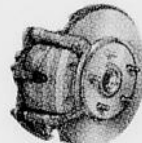


SYSTÈME TÉMOIN DE BASSE PRESSION DES PNEUS

MOTEUR V6 DE 194 CH DE SÉRIE



CAGE PROTECTRICE RENFORCÉE EN ACIER



SYSTÈME ABS DE SÉRIE

BIEN ÉQUIPÉE, À COMPTER DE

**25 628 \$\***

LE CLIMATISEUR, LE MOTEUR V6 DE 194 CH, LE SYSTÈME ABS, LES NOUVEAUX COUSSINS GONFLABLES À FORCE RÉDUITE... TOUT CE QUE VOUS VOYEZ ICI FAIT PARTIE DE L'ÉQUIPEMENT DE SÉRIE DE LA SIENNA. EN PLUS, ELLE PRÉSENTE UN AVANTAGE UNIQUE QU'AUCUNE AUTRE MINI-FOURGONNETTE, PEU IMPORTE SON PRIX, N'EST EN MESURE DE VOUS OFFRIRE : LA QUALITÉ LÉGENDAIRE DE TOYOTA. BÉBÉ NE SERA PAS LE SEUL À SE SENTIR BIEN À BORD!

**SIENNA**  
LA QUALITÉ, C'EST LA LIBERTÉ

• Votre concessionnaire Toyota est fier de commander les Jeux olympiques spéciaux.

\* P.D.S.F. de la Sienna CE 1998 de Toyota (GF19CS-A). Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, immatriculation, assurances et taxes en sus.

**TOYOTA**

WWW.TOYOTA.CA 1 888 TOYOTA-8

# Acquisition de 41 M\$ pour Phoenix International

Stéphanie  
Grammond

L'entreprise de recherches contractuelles **Phoenix International Sciences de la Vie** (Mtl, PHX, 10,30 \$), de Saint-Laurent, a signé une entente pour acquérir l'américaine **IBRD-Rostrum Global** (IRG) de **Kuraya American Systems**, une filiale de l'un des plus importants grossistes japonais de médicaments.

La transaction, qui est soumise à certaines approbations, se chiffre à 28,5 M\$ US. Elle sera financée par un emprunt de 41 M\$ CA qui servira à acquérir la totalité du capital-actions et à couvrir une partie de la dette d'IRG.

Fondée en 1975, IRG se spécialise dans les études cliniques de phases II à IV. Ses 430 employés sont répar-

tis à travers ses bureaux de Californie, de Pennsylvanie, du Royaume-Uni, de France, d'Allemagne et d'Italie. L'entreprise réalise 70 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis. Ses revenus nets devraient atteindre 56 M\$ pour l'exercice 1997 terminé le 31 décembre. Son carnet de commandes atteint 59 M\$.

Grâce à cette acquisition et à celle de l'européenne **ITEM**, réalisée en août dernier, les revenus consolidés pro forma de Phoenix s'établiront à plus de 160 M\$, soit environ le double des revenus de l'exercice 1997. Avec plus de 1 800 employés, Phoenix deviendra le cinquième plus important centre de recherches contractuelles au monde, sur la base des revenus nets.

La direction de l'entreprise ne s'attend pas à ce que la récente transaction ait un

impact significatif sur son bénéfice par action pour l'exercice 1998. Elle devrait cependant entraîner des retombées intéressantes par la suite.

« Stratégiquement parlant, il s'agit d'une bonne acquisition. Avec ITEM et IRG, Phoenix couvre maintenant les deux plus importants marchés de la planète. Elle est aussi en mesure d'offrir une gamme plus complète de services. Ces deux avantages lui donneront une masse critique qui lui permettra d'obtenir de plus gros contrats », commente **Patrick Potvin**, analyste des biotechnologies chez **Valeurs mobilières Desjardins**.

Son prix cible pour le titre de Phoenix était de 17 \$ pour les 12 à 18 prochains mois. Mais ses prévisions seront révisées lorsque les détails sur la situation financière d'IRG seront dévoilés. ■

## ◆ Carrières



### PLANIFICATEUR FINANCIER

97-J-42

La Caisse Populaire Duberger  
2620, rue Darveau  
Québec (Québec) G1P 3V5

Située dans le secteur Québec-métro, cette Caisse gère un actif de 93 600 000 \$ dont un portefeuille d'épargne et de placement de 66 000 000 \$. Elle compte 47 employés, dont 26 ressources au service aux membres (particuliers).

Vous procéderez, au nom de la Caisse, à l'offre de services financiers à des membres ou membres potentiels, à leur domicile ou à la Caisse. Vous assisterez et conseillerez les gestionnaires et les conseillers de la Caisse dans la gestion des finances personnelles et l'offre de services financiers aux membres actuels et potentiels détenant des disponibilités financières pour des fins de placements et investissements.

#### PROFIL DE COMPÉTENCES RECHERCHÉ :

- baccalauréat en administration des affaires, option finance;
- une bonne expérience dans le domaine de la planification financière;
- titre de planificateur financier et permis de la C.V.M.Q. pour la vente des produits de placement;
- très bonne connaissance de la fiscalité des particuliers;
- habileté marquée pour la vente-conseil; capacité à développer des outils de travail, de formation et d'information; bonne capacité d'analyse et de synthèse; très bonne communication orale et écrite, leadership, autonomie et dynamisme.

#### PLUS SPÉCIFIQUEMENT, VOUS SEREZ APPELÉ À :

- conseiller les membres dans l'utilisation des services financiers plus spécialisés disponibles à la Caisse ou dans les filiales Desjardins;
- collaborer aux activités de promotion et de représentation de la Caisse;
- conduire une démarche de prospection et de sollicitation visant à identifier les clients potentiels;
- effectuer un suivi régulier des services rendus aux membres et de l'évolution de leurs besoins.

#### LES CONDITIONS DE TRAVAIL :

La Caisse offre un régime complet d'avantages sociaux et un salaire fixé à l'intérieur de l'échelle salariale prévue pour ce poste et en conformité avec les politiques et pratiques existantes à la Caisse. Le travail comporte un horaire dont la flexibilité répond aux besoins des membres.

Toute personne intéressée doit faire parvenir son curriculum vitae complet au plus tard le **20 janvier 1998** à :

Fédération des Caisses populaires Desjardins du Québec  
Direction ressources humaines (47)  
95, avenue des Commandeurs  
Lévis (Québec) G6V 6P6

## RÉALITÉS ET GLOBAL

### Quoi ?

Un seul fonds d'actions mondiales



### Comment ?

Cinq gestionnaires spécialisés dans sept secteurs industriels

### Pourquoi ?

Parce qu'un monde sans frontières mérite un fonds aux proportions mondiales

Investissez dans la  
Catégorie thématique mondiale.

1 800 588-5689



Fonds communs  
ET Global

Des renseignements sur les services offerts et dans les langues officielles, veuillez téléphoner au 1 800 588-5689. La valeur

## LES AFFAIRES

Afin de suppléer à l'augmentation du volume d'affaires, le journal LES AFFAIRES, membre des Publications Transcontinental inc., désire combler un poste de :

### Représentant(e) Ventes internes

Désirant relever de nouveaux défis, vous devrez vendre des espaces publicitaires à des clients existants. De plus, vous devrez faire de la sollicitation auprès de clients potentiels dans des catégories telles qu'annonces classées, nominations, carrières et Internet.

Bilingue, vous possédez une formation universitaire et/ou une expérience pertinente en vente. La connaissance de l'informatique et la maîtrise du français écrit sont des atouts importants. De plus, vous devez posséder un sens aigu de l'organisation et être capable de travailler en équipe.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae au plus tard le 19 janvier 1998 au

Service des ressources humaines,  
Publications Transcontinental Inc.,  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage,  
Montréal (Québec) H3B 4X9

Télécopieur :  
(514) 392-4724

Nous offrons des chances  
d'emploi égales à tous.

GRUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LITE



**INVESTIR**

Source : Fundata Canada

**Fonds mutuels**

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 2 janvier 1998

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ABAX	10.96	+2.65	Américain	14.30	+2.22
ABC FUND	6.86	—	Crois Can(x)	6.33	+1.93
Amer Value(r)	8.12	—	Equi Can(x)	6.56	+1.39
Fully Mgr(r)	12.86	—	Harbour Expl(r)	14.03	+1.33
ACADIE FOND(S)	9.96	+0.2	Harbour Fnd(r)	9.68	+2.00
Hypothèques(r)	11.63	+0.2	Harbr Croi Rev(r)	9.86	+1.74
Obligations(r)	12.53	+3.41	Marchés Nou(x)	10.40	+2.58
AG FOND(S) DE FONDS CS	5.99	+2.57	Mondial(x)	5.53	+2.92
Act Mon AGF(r)	14.30	+3.03	Oblig Mondial(x)	5.25	+3.81
Act Mon AGF(r)	7.69	+1.72	REER Act Mon(x)	5.42	+2.81
Act RER 20/20(r)	27.07	+3.06	RER Américain(x)	11.75	+2.68
Actions cr AGF(r)	30.10	+2.38	RER Equi Int(x)	12.19	+1.14
Allemagne AGF(r)	30.97	+1.64	RER Obi Mond(x)	4.81	-5.1
Am CT Ht Rd AGF(x)	4.84	+1.8	Rev Rend El Mon(x)	11.61	+1.13
Am Latine 20/20	7.31	+8.72	Revenu FUND US	11.84	+9.2
Am RSA AGF(x)	18.62	+2.46	CI MUTUAL FUNDS US	8.28	+6.15
Can RSA AGF(r)	5.36	+9.4	Américain US	10.03	+2.87
Can Term 20/20(r)	5.99	+3.10	Equi Int US(x)	9.84	+2.53
Cr & Rev AGF(x)	19.19	+2.43	Marchés Nou(x) US	6.36	+7.76
Cr Amer AGF(r)	20.56	+4.95	Mondial US(x)	7.30	+7.9
Cr Euro AGF(r)	23.24	+6.5	Oblig Mond US(x)	3.68	+3.0
Cr Euro AGF(r)	9.30	+1.64	REER Mond US(x)	9.31	+1.64
Cr Euro AGF(r)	15.09	+9.2	REER Mond US(x)	8.15	+1.85
Dr Chine AGF(r)	6.29	+1.52	Am Latine(x)	9.81	+5.57
Dividendes AGF(r)	13.06	+6.52	Américain(x)	11.73	+2.22
Euro RA AGF(x)	6.87	+2.06	Canadien(x)	6.20	+1.91
Indien 20/20	2.01	+2.55	Cdn Monar(x)	10.17	+2.33
Int Actif 20/20	5.25	+4.45	Court Terme	7.52	—
Int RER RA AGF(x)	5.25	+4.45	Harbour Expl(r)	10.11	+1.60
Japop AGF(r)	5.25	—	Harbour Secteur	8.49	+1.80
Mar Emer 20/20	3.45	+1.47	Hsbr Europe(x)	8.07	+2.41
Mon Opl Gv AGF(x)	13.06	+6.52	Hsbr Int(x)	10.57	+6.7
Mon Opl RER 20/20(r)	4.88	+1.8	Hsbr Net Socie	11.04	+1.42
Mond Equi AGF(x)	13.31	+3.5	Hsbr Value(r)	5.13	+2.50
Mond Equi AGF(x)	5.62	+6.6	Marchés Nou(x)	7.61	+1.10
OPR PME 20/20(r)	6.16	+4.2	Mondial(x)	12.27	+9.6
Res Can 20/20	20.0	+4.2	Pacifique	8.93	9.0
Rev Am AGF(x)	11.22	+1.3	Produits Cons(x)	12.15	+4.24
Rev CT Int AGF	10.87	+5.7	Ressource(x)	9.91	+3.25
Rev Eneq AGF(x)	6.16	+4.2	Serv Financ(x)	15.68	+1.05
Special Am AGF	12.00	+4.44	Serv Santé(x)	13.89	+3.42
Val Int AGF	32.53	+2.17	Technologie(x)	13.11	+2.16
AG FOND(S) DE FONDS US	4.20	+3.19	Telecom(x)	9.62	+5.02
Act Mon AGF	5.40	+2.47	Amoyenne Cap(y)	18.13	+3.48
Allemagne AGF	21.74	+2.40	Crois Américain(x)	17.84	+1.31
Am CT Ht Rd AGF(x)	3.40	+1.01	Equilibré(x)	12.39	+2.09
Am RSA AGF	13.06	+6.52	Marchés Naiss(y)	9.26	+4.75
Amer Lat 20/20	5.13	+5.7	Mond Américain(x)	12.44	+2.69
Can Canada AGF	4.20	+3.70	Mond Equi(x)	10.58	+7.2
Cr Amer AGF	14.43	+5.71	Obligations(x)	8.72	+3.4
Cr Asiatq AGF	13.06	+6.52	REER Eleve(x)	9.17	+3.86
Cr Euro AGF	9.75	+1.46	Ethical FUND	16.45	+2.79
Crois Act 20/20	11.29	+1.8	Balanced Bond(x)	5.49	+1.9
Dr Chine AGF	4.43	+2.35	Cdn Gro(x)	11.26	+2.18
Euro RA AGF	13.06	+6.52	Income(x)	11.26	+2.18
Indien 20/20	1.41	+3.68	N.A. Equit(x)	28.02	+5.90
Int Actif 20/20	3.95	+3.40	Pacific Rim(x)	3.96	+9.7
Japop AGF	3.66	+5.5			
Mar Emer 20/20	7.25	+2.5			
Mon Opl Gv AGF(x)	9.34	+1.04			
Mond Equi AGF(x)	7.87	+7.1			
Rev Am AGF(x)	6.16	+4.2			
Rev CT Int AGF	8.42	+5.25			
Special Am AGF	22.83	+2.88			
Val Int AGF	32.65	+1.68			
AG GESTION	22.83	+1.68			
Allemagne CS M	22.83	+1.68			
Allemagne US M	22.83	+1.68			
AIC ADVANTAGE FUND SERIES	5.12	+2.81			
Avantage(x)	66.05	+2.21			
Avantage(x) Illr	8.04	+2.16			
AIC DIVERSIFIED SERIES	4.97	+7.1			
Actions Rev(r)	27.61	+1.43			
Divers Cdat(r)	41.65	+2.41			
Value(r)	15.13	+1.61			
World Equit	15.13	+1.61			
AIM MUTUAL FUNDS CS	9.02	+3.94			
Am Crois Dyn	6.79	+3.40			
Amer Premier(x)	7.75	+2.64			
Can Equilibré(x)	12.49	+1.99			
Corean	2.97	+7.26			
Europal(x)	15.09	+1.59			
Glo Ind RER(x)	10.50	+2.62			
Glo Sant	13.12	+4.1			
Glo Tech	14.02	+5.94			
Inti	7.58	+2.73			
Nippon(x)	6.30	+5.2			
RER Glo Revenu(x)	17.98	+3.4			
TR	7.63	+7.2			
AIM MUTUAL FUNDS US	6.33	+4.64			
Am Crois Dyn	6.77	+3.4			
Amer Prem US(x)	7.75	+2.64			
Corean US	2.99	+7.99			
Europa US(x)	10.59	+2.27			
Glo Soc Sant US	9.46	+3.10			
Glo Tech US	9.84	+5.7			
Inti US	5.32	+3.42			
Nippon US(x)	4.42	+1.10			
RER Glo Rev US(x)	9.98	+3.4			
TR US	5.36	+1.40			
ALL CANADIAN	13.96	+1.04			
Compound(r)					
ALTAMIRA	16.20	+1.22			
Act Euro(x)	27.35	+2.51			
Actions(x)	20.54	+3.37			
Amer Gro Soc	35.55	+4.23			
Amer Select	8.38	+2.07			
Capital(x)	21.09	+2.46			
Crossance(x)	13.12	+4.1			
Divers Mond	14.71	+1.73			
Dividendes(x)	3.81	+1.86			
Decouv Mond(x)	3.77	+3.50			
Equilibré(x)	16.98	+1.84			
Equilibré(x)	6.08	+1.11			
Met Prec Strat(r)	4.52	+1.57			
Obi Etat CT(r)	5.57	+3.5			
Obi Etat CT(r)	10.23	+2.9			
Obi Ht Rend(x)	10.27	+1.89			
Oblig Mond(x)	16.24	+9.7			
Obligations(x)	18.8	+2.04			
Ocas Japoni(y)	10.69	+2.69			
Reprise(r)	11.86	+1.74			
Ressources(x)	7.83	+2.49			
Rev CT Glor(x)	7.83	+2.49			
Rev CT Glor(x)	7.83	+2.49			
Revenu(x)	7.83	+2.49			

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Américain	14.30	+2.22	Cr Amer Lat	8.14	+7.58
Crois Can(x)	6.33	+1.93	Crois Amer	7.71	+3.75
Equi Can(x)	6.56	+1.39	Crois Pacif	4.16	+1.17
Harbour Expl(r)	14.03	+1.33	Infrastr Mon(x)	7.01	+3.24
Harbour Fnd(r)	9.68	+2.00	Mond Oblig(x)	5.46	+8.44
Harbr Croi Rev(r)	9.86	+1.74	Rev Act Mon(x)	7.74	+7.63
Marchés Nou(x)	10.40	+2.58	Rev CT All	5.21	+1.5
Mondial(x)	5.53	+2.92	Rev CT Big	5.24	+1.3
Oblig Mondial(x)	5.25	+3.81	Rev et Crois(x)	5.24	+1.3
REER Act Mon(x)	5.42	+2.81	Revenu Canadien(x)	6.60	+9.0
RER Américain(x)	11.75	+2.68	Soins de Santé	6.63	+1.98
RER Equi Int(x)	12.19	+1.14	Them Mondiale	5.99	+3.73
RER Obi Mond(x)	4.81	-5.1	Telecom Mond	4.58	+8.3
Rev Rend El Mon(x)	11.61	+1.13	Value Canadien(r)	4.87	+2.20
Revenu FUND US	11.84	+9.2	GT GLOBAL US	5.71	+8.35
CI MUTUAL FUNDS US	8.28	+6.15	Crois Amer US	5.41	+4.50
Américain US	10.03	+2.87	Crois Pacif US	2.92	+1.88
Equi Int US(x)	9.84	+2.53	Infrastr MonUS	4.92	+3.97
Marchés Nou(x) US	6.36	+7.76	Mond Oblig US(x)	3.43	+0.0
Mondial US(x)	7.30	+7.9	Res Nat Mon US	3.73	+8.40
Oblig Mond US(x)	3.68	+3.0	Rev CT A US(x)	3.72	+8.40
REER Mond US(x)	9.31	+1.64	Rev CT B US(x)	3.68	+8.40
REER Mond US(x)	8.15	+1.85	Soins Santé US	4.86	+1.27
Am Latine(x)	9.81	+5.57	Them Mond US	4.20	+4.48
Américain(x)	11.73	+2.22	Telecom MD US	5.73	+5.59
Canadien(x)	6.20	+1.91	GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC	12.48	+3.74
Cdn Monar(x)	10.17	+2.33	Act Crois(x)	11.32	+2.91
Court Terme	7.52	—	Actions Mond(y)	7.24	+1.83
Harbour Expl(r)	10.11	+1.60	Asie-Pacifique(y)	5.97	+2.93
Harbour Secteur	8.49	+1.80	Crois & Revenu(x)	8.92	+1.76
Hsbr Europe(x)	8.07	+2.41	Div Mensuel(x)	20.07	+2.87
Hsbr Int(x)	10.57	+6.7	Entreprise(r)	19.31	+1.08
Hsbr Net Socie	11.04	+1.42	Equi Can(x)	19.31	+1.08
Hsbr Value(r)	5.13	+2.50	Equi Int(x)	10.47	+3.87
Marchés Nou(x)	7.61	+1.10	Rev Act Mon(x)	10.35	+2.9
Mondial(x)	12.27	+9.6	Rev Etranger Al(x)	10.24	+2.3
Pacifique	8.93	9.0	Rev Int(x)	10.24	+2.3
Produits Cons(x)	12.15	+4.24	Rev Men Eleve(x)	9.73	+3.16
Ressource(x)	9.91	+3.25	GUARDIAN (GROUPE)	12.32	+3.79
Serv Financ(x)	15.68	+1.05	Act Améri(y)	11.30	+2.87
Serv Santé(x)	13.89	+3.42	Act Crois(x)	7.16	+1.85
Technologie(x)	13.11	+2.16	Asie-Pacifique(y)	7.30	+2.96
Telecom(x)	9.62	+5.02	Crois & Revenu(x)	8.83	+1.78
Amoyenne Cap(y)	18.13	+3.48	Div Mensuel(x)	8.83	+1.78
Crois Américain(x)	17.84	+1.31	Entreprise(r)	19.85	+2.85
Equilibré(x)	12.39	+2.09	Equi Can(x)	19.34	+1.08
Marchés Naiss(y)	9.26	+4.75	Equi Int(x)	10.47	+3.87
Mond Américain(x)	12.44	+2.69	Rev Act Mon(x)	10.35	+2.9
Mond Equi(x)	10.58	+7.2	Rev Etranger Al(x)	10.24	+2.3
Obligations(x)	8.72	+3.4	Rev Int(x)	10.24	+2.3
REER Eleve(x)	9.17	+3.86	Rev Men Eleve(x)	9.73	+3.16
Ethical FUND	16.45	+2.79			
Balanced Bond(x)	5.49	+1.9			
Cdn Gro(x)	11.26	+2.18			
Income(x)	11.26	+2.18			
N.A. Equit(x)	28.02	+5.90			
Pacific Rim(x)	3.96	+9.7			

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
DESJARDINS (FONDS)	29.93	+1.94	MACKENZIE IVY CS	17.59	+1.57
American(x)	12.85	+3.04	Actions étran(x)	19.19	+1.20
Mond Oblig(x)	5.46	+8.44	Canadien(r)	16.66	+1.03
Rev Act Mon(x)	7.74	+7.63	Crois & Revenu(x)	3.68	+7.6
Rev CT All	5.21	+1.5	Entreprise(r)	2.03	+1.6
Rev CT Big	5.24	+1.3	Hypothèques(x)	12.34	+2.29
Rev et Crois(x)	5.24	+1.3	MACKENZIE SENTINEL CS	15.16	+1.43
Revenu Canadien(x)	6.60	+9.0			

Fonds mutuels

INVESTIR

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like ORBIT GROUP, PHILLIPS, HAGER & NORTH, etc.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like EQUILIBRE, FONDOS AUTONOMES, etc.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like FONDOS AUTONOMES, FONDOS MONÉTAIRES, etc.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like FONDOS MONÉTAIRES, FONDOS AUTONOMES, etc.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like FONDOS MONÉTAIRES, FONDOS AUTONOMES, etc.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like FONDOS MONÉTAIRES, FONDOS AUTONOMES, etc.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like FONDOS MONÉTAIRES, FONDOS AUTONOMES, etc.

Advertisement for CIBC Placements. Text: 'Nos fonds mutuels sont parmi les plus performants au pays.' Includes CIBC logo and phone number 1 800 465-3863.

Marque de commerce de la Banque CIBC. Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Includes categories like FONDOS MONÉTAIRES, FONDOS AUTONOMES, etc.



# Départ en trombe des marchés boursiers en 1998

Les bourses nord-américaines ont amorcé l'année 1998 en force, en dépit des avertissements de prudence des spécialistes et des analystes.

L'indice industriel Dow Jones a bondi de 286 points (+ 3,7 %), à 7965,04, après avoir traversé brièvement la barre des 8000 points. Le

congé du Nouvel An a raccourci la semaine boursière de près de deux jours, alors que l'activité a été relativement faible en raison de l'absence de plusieurs participants.

Le Nasdaq (+ 4,6 %) continue de bien faire, même si les investisseurs sont impitoyables pour ceux qui n'attei-

gnent pas leurs objectifs. La chute de 25 % du titre de la société américaine de conception de logiciels Sybase (Nasdaq, SYBS, 9,94 \$ US), le 2 janvier, illustre le sort impitoyable que réservent les investisseurs aux sociétés dont les profits décevront en 1998.

**Les investisseurs devraient être impitoyables pour les sociétés dont les profits décevront en 1998.**

La ronde de la divulgation des profits annuels aux États-Unis commence et donnera le ton. Le quatrième trimestre des entreprises devrait se ressentir de la paralysie qui enveloppe plusieurs pays de l'Asie du Sud-Est.

Le Standard & Poor's 500 (+ 4,1 %) a affiché une performance supérieure à celle du Dow Jones, traduisant l'optimisme généralisé du marché. Le Russell 2000 a progressé de 3,6 % au cours de la semaine.

Au Canada, le TSE 300 a continué à traîner la patte face aux bourses américaines, comme ce fut le cas tout au long de 1997.

L'indice a monté de 2,6 %, à 6711,38 points, aidé notamment par les sous-indices des transports (+ 6,1 %), des services financiers (+ 3,8 %), des conglomerats (+ 3,4 %) et des papiers et produits forestiers (+ 3 %).

Presque tous les sous-indices principaux ont terminé à la hausse, sauf celui des aurifères (- 0,4 %). Seuls certains sous-indices secondaires, tels ceux des pétrolières intégrées (- 2,2 %), de la biotechnologie (- 2,6 %) et des concepteurs de logiciels (- 0,5 %), ont affiché des signes de faiblesse durant la semaine.

### Janvier : un indice

Certains investisseurs accordent de l'importance à la performance des marchés boursiers en janvier. Selon eux, c'est le mois qui donne le ton à l'année. En 1997, le Dow Jones avait engrangé des gains de près de 8 % dès les

premières semaines de janvier. L'indice a terminé l'année en hausse de 22,6 %.

Depuis 1950, la performance boursière de janvier a prouvé correctement la trajectoire boursière de l'année dans 89 % des cas. Puisque le marché boursier a connu beaucoup plus d'an-

nées haussières que baissières, il faut en conclure que janvier est habituellement un mois haussier.

Les statistiques historiques démontrent aussi qu'un mois de janvier baissier donne habituellement une année boursière baissière. On note une seule exception, soit la performance négative du marché boursier de janvier 1982, année qui s'est terminée avec un gain de 15 %.

De même, selon les données historiques, la performance boursière des premiers jours de janvier est un bon indice de la performance du mois en entier. Toutefois, le passé n'est pas garant de l'avenir; il ne fait que le précéder.

### Surprises négatives

Si on se fie à l'édition de Vision de janvier 1998, le mensuel de prévisions économiques de Lévesque Beaubien Geoffrion, on pourrait avoir des surprises négatives, notamment dans le secteur des pâtes et papiers.

Les analystes de Lévesque Beaubien ont abaissé leurs prévisions de bénéfice (par rapport à celles de l'édition de décembre 1997) pour Abitibi-Consolidated (Tor., A, 20,35 \$) de 2,27 \$ à 1,65 \$ par action pour 1998, de 2,23 \$ à 1,24 \$ par action pour Avenor (Mtl, AVR, 20,15 \$) et de 2,31 \$ à 1,94 \$ par action pour Donohue (Mtl, DHC, A, 26 \$). Seule Domtar (Mtl, DTC, 9,90 \$) a eu droit à une hausse des prévisions de bénéfice, qui devrait passer de 0,70 \$ à 0,80 \$ par action en 1998.

La firme de courtage a également haussé ses prévisions de bénéfice pour quelques entreprises de télécommunications, dont Teleglobe (Mtl, TGO, 43,25 \$), de 2,29 \$ à 2,42 \$ par action.

Les analystes de Lévesque Beaubien ont également assénié de sévères coups de hache dans les prévisions de bénéfice des pétrolières. Et pour cause : le prix du pétrole vient de descendre sous 17 \$ US le baril.

Ainsi, les prévisions de bénéfice de Renaissance Energy (Tor., RES, 29,25 \$) passent de 1,06 \$ à 0,78 \$ par

action, celles de Canadian 88 Energy (Tor., EEE, 4,20 \$), de 0,41 \$ à 0,18 \$ par action.

Même les pétrolières intégrées n'échappent pas au couperet, dont La Compagnie pétrolière Impériale (Tor., IMO, 90,50 \$), qui se fait retrancher 0,77 \$, à 4,88 \$ par action en 1998. ■



François Riverin

## Indices boursiers

	Ferm. 98-01-02		Ratio		52 semaines	
	Variation en 1 semaine	Cours/bén.	Haut	Bas		
<b>Bourse de Montréal</b>						
XXM	3421,60	99,90	19,61	3552,70	2835,08	
Banque	6294,25	172,60	13,36	6613,56	4001,83	
Mines et métaux	2218,41	55,67	99	3505,65	2054,34	
Pétrole et gaz	2617,00	20,07	22,33	3084,42	2196,70	
Prod. forestiers	2365,62	91,38	n.d.	3184,38	2260,76	
Prod. industriels	3334,05	159,49	18,33	3773,09	2697,32	
Serv. publics	3573,76	51,08	17,71	3599,61	2605,14	

## Bourse de Toronto

TSE 300	6711,38	158,33	22,90	7223,42	5657,96
TSE 200	405,18	10,06	62,40	469,15	351,63
TSE 100	407,09	9,48	19,93	431,62	340,63
TSE 35	360,41	9,16	20,26	374,15	298,42
Mines et métaux	3844,74	102,19	23,45	5903,62	3694,17
Or et métaux précieux	6457,42	180,98	n.d.	11575,41	5185,18
Pétrole et gaz	6626,09	148,01	25,47	8094,31	6050,71
Pâtes et papiers	4061,60	141,36	n.d.	5527,89	3835,12
Produits de consommation	10178,81	45,57	25,19	11067,56	9048,68
Prod. industriels	4799,88	128,23	22,19	5338,09	3782,26
Immobilier et construction	2764,52	54,10	n.d.	3015,08	2155,19
Transport + Envir.	8236,53	374,61	10,26	9173,09	6221,62
Pipelines	6924,68	131,14	18,07	6983,33	4722,31
Services publics	6239,14	87,83	20,72	6297,29	4319,53
Comm. & médias	13038,99	125,71	25,83	13175,20	10120,43
Commerce	5849,00	109,86	25,92	6204,80	4709,24
Serv. financiers	8324,65	218,63	14,26	8682,59	5425,21
Conglomerats	9240,95	330,28	13,08	9920,95	7022,25
Biotechnologie	1469,56	n.d.	68,26	1885,79	1275,26

## Bourses (États-Unis)

DJ. 30 ind	7965,04	285,73	20,50	8328,99	5550,37
DJ. transport	3240,61	138,92	15,20	3315,94	1986,85
DJ. serv. publics	271,52	3,92	18,20	261,49	207,80
DJ. 65 actions	2611,15	90,21	n.d.	2641,14	2279,77
NYSE, composé	512,15	18,55	n.d.	514,31	347,15
Amex	682,54	18,77	n.d.	717,37	541,02
S & P 500	975,04	38,58	23,99	983,79	643,97
NASDAQ	1581,53	70,15	n.d.	1739,03	1098,85

## Bourses (international)

Francofort (Dax)	4364,32	816,48	n.d.	4273,71	2447,80
Hong Kong (H.S.)	10680,87	338,13	n.d.	16647,54	10557,58
Londres (F.T.100)	5193,50	179,60	n.d.	5330,80	3632,30
Mexique (IPC)	5204,00	169,99	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	3040,14	168,87	n.d.	3094,01	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	15258,74	456,14	n.d.	20528,35	17303,65
Europe, Asie, Extrême-Orient	748,60	4,60	n.d.	813,50	619,30

## Dollar canadien

	Ferm.			1997-1998	
	98-01-02	97-12-23	97-12-18	Haut	Bas
New York en \$ US	70,17	69,57	69,88	75,28	69,57

Tableau : LES AFFAIRES

## Transactions boursières de la semaine se terminant le 2 janvier 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
	%		%		%	
Titres transigés	550	-	1 493	-	3 581	-
Titres en hausse	329	60	922	62	2714	76
Titres en baisse	139	25	355	24	612	17
Titres inchangés	82	15	216	14	255	07
Hauts 52 semaines	24	-	72	-	455	-
Bas 52 semaines	19	-	50	-	123	-

Tableau : LES AFFAIRES

Rejoignez les vrais décideurs avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

LES R.E.E.R. ET LA RETRAITE



date de parution : 7 février 1998

Pour informations : (514) 392-9000

## VOICI POURQUOI LES ÉPARGNANTS AVISÉS DEMANDENT UN FICVM

Le sigle FICVM signifie *Fellow de l'Institut canadien des valeurs mobilières*. Dans les maisons de courtage, dans les banques, dans les sociétés de planification financière et chez les courtiers en épargne collective, les FICVM sont reconnus comme étant les spécialistes du placement.

Les FICVM doivent se soumettre à un exigeant programme de formation composé de cours avancés sur le placement donnés par l'Institut canadien des valeurs mobilières. Ils doivent aussi avoir au moins cinq ans d'expérience et avoir fait preuve d'une conduite exemplaire. Malgré cela, chaque candidature fait l'objet d'un examen attentif visant à vérifier si elle répond aux rigoureux critères de sélection des FICVM.

Partout au Canada, quel que soit l'endroit où vous fassiez vos placements, faites affaire avec le meilleur conseiller : demandez un FICVM.



INSTITUT CANADIEN DES VALEURS MOBILIÈRES



Les FICVM — Des gens efficaces



**INVESTIR**

**Bourse de Montréal**

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	
1,15	0,15	Dynacor	DYN	0,90	0,24	0,90	+0,14	870			-0,19
0,55	0,34	Dynatec	DY	0,50	0,25	0,34					
0,10	0,10	Dynatecw		0,20		0,10					

**E/F**

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	
1,75	2,20	EaglePac	EGL	1,70	1,65	1,75					1,2 0,91 184
10,80	2,85	EchoBay	ECO	3,75	3,50	3,62	-0,38	180			3,0 u 341
4,72	0,16	Ecuador	ECU	0,27	0,22	0,25	+0,03	807			-0,03
26,75	20,20	FdprBrasAEB	26,50	25,35	26,90	+0,90	73	3,8	1,58	16,5	
4,72	2,00	FiconTech	ETC	3,90	3,61	3,80	+0,10	270			-0,78
1,75	8,70	Emco	EMC	12,75	16,75	12,75	+1,50	10			1,19 14,9
22,00	13,15	Empira	EMP	21,50	20,20	21,50	+1,40	8	1,2	2,31	9,3
7,60	5,60	EnerMark	EIF	6,55	5,85	6,50	+0,70	1450			15,7
5,50	3,40	EnerPlusFid	ERF	3,99	3,60	3,95	+0,35	524			16,1
4,95	2,90	Microtec	EMI	3,60	3,45	3,45	-0,15	7			0,05 690
1,60	0,15	Espalau	EPU	0,98	0,25	0,98	+0,27	1067			-0,14
12,50	8,50	Espalau pf		12,80	11,00						nt 8,7
0,72	0,01	Explogas	XPG	0,06	0,05	0,06	+0,01	2580			0,00
23,25	16,30	Exticare	EXE	19,50	19,50	19,50	+0,70	6			1,09 1,09
23,40	16,05	ExticareA	20,00	19,20	19,70	+0,70	162				1,09 18,1
22,50	21,90	ExticareZp	22,50	22,00							nt 3,8
22,50	19,00	ExticareInt	22,00	19,75	19,00						nt 5,8
3,70	1,65	FCA	FC	3,05	2,91	2,91	-0,04	30			-0,10
2,70	5,35	FPI	FPL	6,95	6,70	6,70	-0,05	10			0,50 134
0,35	0,10	FairdyEn	FRY	0,16	0,16	0,16	+0,02	630			
2,40	0,29	Fairstar	FR	0,40	0,35	0,40	+0,04	210			
3,95	1,75	FalconBridg	FL	1,75	1,75						nt 2,2 0,88 204
11,35	9,85	FalconBridg un	10,50	9,80							nt 5,7
18,50	15,50	DesprIn pf	15,25	18,00	18,00						nt 6,4
0,55	0,10	Fieldex	FTX	0,18	0,18	0,18	+0,06	50			
0,55	14,38	Finnig	FTT	18,60	18,15	-0,10	1430				1,1 1,25 14,5
25,75	16,75	Hst MaraAFMS	20,45	20,20	20,40	+0,15	16	2,4	2,19	9,3	
21,50	17,50	Hst Mara	22,50	21,50							nt 7,2 2,19 9,8
30,50	26,50	IstPrmIncmFPI	29,15	28,60	29,15	-0,30	7	6,9	2,26	12,9	
n 25,95	21,00	FstPrmUS FCC	24,50	23,75	24,25	-1,25	137	8,2	2,71	8,9	
24,55	18,05	FIDHCA	FCC	19,80	19,50	19,50	+0,75	24			3,1 3,8
43,00	16,30	Fonora	FON	31,75	31,50	31,75	+0,70	287			0,88 66,1
39,00	16,50	Fonora A	31,00	31,40	39,00						nt 0,88 81,3
7,00	3,40	Forex A	FOX	4,75	4,00	4,75	+0,55	85			-0,08
6,50	3,30	Forex B	4,50	4,20	4,50	+0,30	45				-0,08
n 105,00	96,00	Forex deb	100,00	100,00	100,00	+0,20	150				
42,55	31,30	Fortis	FTS	42,00	41,10	42,00	+0,25	114	4,3	2,32	18,1
4,10	1,15	Forzana	FGL	4,10	3,95	3,95		47			2,30
3,50	2,40	FosterBrewFOS	2,85	2,50	2,85						nt 3,6 0,13 21,4
59,00	24,90	FourSeas	FSH	45,35	42,00	45,35	+3,60	22	0,2	1,02	44,5
n 11,90	8,55	Freehold	FRU	9,15	8,60	9,00	+0,45	130			10,9
1,22	0,30	FreeWest	FWR	0,50	0,43	0,50	+0,09	800			-0,07

**G/H**

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	
13,40	9,10	GTCA	GRT	13,00	12,55	12,55		28	1,3	0,91	13,8
13,30	9,25	GTCA B	13,30	11,75	12,20						nt 1,3 0,91 13,4
22,05	25,55	GTC pfC	22,50	26,50	26,80						nt 70
19,50	16,15	GazMetLPGZM	18,50	18,25	18,25	-0,25	158	7,1	1,30	14,0	
0,10	0,02	Genecan	GNF	0,03	0,03	0,03		2750			-0,17
0,30	0,06	GenecanApt	0,10	0,06	0,10						nt 740
5,55	2,30	Genra	GTA	5,35	5,00	5,30	+0,30	240			0,33 16,1
26,50	17,55	GenraGp	20,00	20,00							nt 4 4,2
26,25	18,40	GenraJp	19,75	19,75	19,75	-0,25	2	4,2			nt 4,2
26,50	18,80	GenraMpf	20,70	19,70	20,55						nt 4,0
0,79	0,14	GeoNova	GNV	0,29	0,23	0,25	+0,06	1305			-0,02
3,60	2,98	GlobEaty	GEQ	3,40	3,35	3,40		179			0,00
1,65	0,75	Globalid	GGH	0,91	0,91	0,91	+0,01	790			0,00
11,80	4,00	GoldcorpA	G	5,80	5,40	5,40	-0,50	24			u-0,01
10,75	5,25	GoldcorpB	10,00	3,00	5,25						nt u-0,01
0,39	0,06	GldInAr	GLB	0,14	0,14	0,14		160			
3,40	0,30	GldInGram	GRA	0,59	0,50	0,51	-0,09	150			
6,35	2,25	GldInKnight	3,60	3,30	3,55	+0,20	44				3,25
12,75	5,75	GoodHw	GDL	10,85	10,00	10,85	+0,60	29	2,4	1,30	8,3
2,01	0,30	GothRes	GOT	0,60	0,50	0,50					nt -0,08
0,70	0,16	GrtLakeN	GTL	0,45	0,35	0,30					nt
38,60	19,80	GrWUfecpGWO	38,60	37,75	37,75	+0,25	24	2,0	1,88	20,1	
27,85	26,05	GrWUfecpApt	26,40	26,05	26,50						nt 7,1
29,90	2,40	GrWUfecpBp	28,30	27,85	27,80						nt 6,7
30,65	28,50	GrWUfecpGp	29,00	28,50	29,00						nt 6,7
n 25,75	25,75	GrWUfecpGpD	26,25	25,50	25,75						nt 4,9
1,40	0,16	GreenHopeGRH	0,30	0,20	0,20						nt 99
0,10	0,00	GreenShid	GSR	0,13	0,10	0,13	+0,02	82			-0,06
0,92	0,15	GriBA	GG	0,18	0,18	0,18	+0,01	5			1,34 0,1
1,00	0,13	GriBB	0,20	0,20	0,20						nt 88
13,70	9,15	GulfCda	GOU	9,00	9,85	9,65	+0,51	511			0,68 14,5
4,84	3,95	GulfCda pf	4,19	4,06	4,17	+0,06	596	5,5			
5,00	1,75	HaemacureHAE	3,85	3,55	3,70	-0,05	225				-0,64
15,50	7,75	HarmacPacRHC	10,20	10,25	10,25	-0,05	800				-0,60
11,75	6,50	Hartco	HTC	13,30	13,20	13,25	+0,25	528	14	0,91	14,6
5,40	2,25	HawkrSid	HSC	2,60	2,40	2,50	+0,20	78			-0,88
1,15	0,06	HebronFid	HEF	0,22	0,15	0,20					nt
n 1,05	1,70	HelixHear	HCA	1,92	1,85	1,92	+0,17	21			
6,00	3,00	Héroux	HRX	4,25	4,00	4,25	+0,25	50			0,14 30,4
n 3,90	3,75	HollingsH	HGL	4,00	3,25	3,75					nt
n 9,90	8,80	HollingsH pf	10,25	8,80							nt
13,60	10,40	Hollings un	11,90	11,80	11,85	+0,10	15	5,1	3,06	3,9	
3,20	1,50	Hubbard	HUB	2,20	1,91	2,20	+0,23	89	9,1	0,31	7,1
38,00	23,05	HudsonBay	HBC	31,95	31,00	31,65	-0,10	292	2,3	1,18	
n 19,75	12,10	HudsonByR	14,50	13,25	13,60						nt 2,6

**I/J**

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	
8,65	2,50	IBEX Tech	IBT	3,25	3,25	3,25	+0,50	1			-0,50
114,00	92,00	IFL Int	IF	200,00	115,00	114,00					nt 8,0
65,35	39,05	IPL Eng	IPF	65,35	63,75	65,35	+0,85	77	3,3	3,18	20,6
16,90	10,05	IPR Inc A	IPR	13,35	12,75	12,75	-0,45	16	2,1	0,95	13,4
2,40	0,50	IPECInr	IMA	0,50	0,50	0,50		10			-0,22
0,40	0,01	IPEC wt		0,10	0,10						nt
n 0,50	0,50	IPEC wtR		0,50	0,50						nt
12,25	2,35	ITL Ind	ITK	9,80	9,20	9,30	+1,10	144			-0,10
0,95	0,30	IzonEgy	IOE	0,38	0,35	0,31					nt
4,30	2,70	Idealmet	IDM	3,85	3,75	3,85	+0,09	32	4,2	0,44	8,8
1,25	0,50	IlgovVik	IVK	0,70	0,70	0,70		10	5,7	0,05	14,0

INVESTIR

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Includes sub-sections A/B and LES GAGNANTS.

Table with columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Var. en %. Includes sub-section LES PERDANTS.

Table with columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Var. en %. Includes sub-section LES PLUS ACTIFS.

Main table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

Advertisement for Caterra 1998, featuring a car image and text: 'Déjà une 2<sup>e</sup> année pour cette Cadillac créée en Allemagne pour 1998... Caterra'.

Advertisement for Wilhelmy, featuring a logo and text: 'TAUX DE CRÉDIT AVANTAGEUX 2,9% à partir de... WILHELMY'.

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

Table with columns: Haut 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours % \$/ben. Contains various stock listings.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data with columns for various stock indices and individual securities. Includes sections for 'Haut Bas Titre' and 'K/L'.

Autrefois, notre nom
faisait sourire les gens.
Aujourd'hui, ils sont nos clients
et ils sourient encore.



Table of stock market data for the 'G/H' section, listing various securities and their performance metrics.

Table of stock market data for the 'M/N' section, listing various securities and their performance metrics.

Table of stock market data for the 'K/L' section, listing various securities and their performance metrics.

Table of stock market data for the 'I/J' section, listing various securities and their performance metrics.

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like NSI, NSP, NSV, etc.

O/P

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include O/P stock tickers like OYP, OPT, OCE, etc.

0.01

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include 0.01 stock tickers like OAG, ODR, ORB, etc.

0.02

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include 0.02 stock tickers like OAG, ODR, ORB, etc.

0.03

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include 0.03 stock tickers like OAG, ODR, ORB, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like RAI, RAK, RAL, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like RAI, RAK, RAL, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like RAI, RAK, RAL, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like RAI, RAK, RAL, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like RAI, RAK, RAL, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like SML, SEM, SMC, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like SML, SEM, SMC, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like SML, SEM, SMC, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like SML, SEM, SMC, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like SML, SEM, SMC, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like TAA, TAC, TAD, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like TAA, TAC, TAD, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like TAA, TAC, TAD, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like TAA, TAC, TAD, etc.

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include various stock tickers like TAA, TAC, TAD, etc.

Advertisement for HARMONY with text: 'Vous êtes-vous déjà demandé comment les Canadiens qui sont riches gèrent leurs économies?' and 'UN PROGRAMME COMPLET DE GESTION FINANCIÈRE'.

Advertisement for WHALEN, BELIVEAU & ASSOCIÉS inc. with text: 'Des renseignements importants au sujet des portefeuilles Harmony se trouvent dans le prospectus simplifié...'.

U/V

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include U/V stock tickers like UAP, UAT, UAU, etc.

W/X

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include W/X stock tickers like WFI, WFC, WFD, etc.

Y/Z

Table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Rows include Y/Z stock tickers like YBM, YBI, YBJ, etc.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 2 janvier 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titré, Sym., and Cours.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titré, Sym., and Cours.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titré, Sym., and Cours.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titré, Sym., and Cours.

Advertisement for 'FONDS D'ACHATS PÉRIODIQUES DYNAMIQUE' with a photo of a woman and text describing the investment strategy.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titré, Sym., and Cours.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titré, Sym., and Cours.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for the New York Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume. Includes a sidebar advertisement for Quicken in French and a section for Intuit Canada.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 2 janvier 1998

Table of stock market data for the Nasdaq exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume. Includes a sidebar advertisement for Quicken in French and a section for Intuit Canada.

# La Caisse de dépôt a haussé son actif de 12,3 % en 1997

## Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	15,15 \$	par action A	31-12-97
BioCapital, Société en commandite	4,61 \$	par reçu	31-12-97
Central Fund	6,13 \$	par action A	31-12-97
Fonds COTE 100 Amérique	23,52 \$	par part	31-12-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	28,69 \$	par part	31-12-97
Fonds COTE 100 EXP	20,24 \$	par part	31-12-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,52 \$	par part	31-12-97
Fonds COTE 100 US (en SUS)	11,14 \$	par part	31-12-97
Fonds Vision Europe	18,66 \$	par part	19-12-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	3,52 \$	par part	16-12-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,64 \$	par part	17-12-97
United Corp.	73,05 \$	par part	31-12-97

Tableau : LES AFFAIRES

## Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes mensuelles	
	31 nov. 97	31 nov. 97	30 oct. 97	31 nov. 96
<b>Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)</b>				
•Équilibré	5,76	12,659	12,913	12,698

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	28 nov. 97	26 déc. 97	19 déc. 97	20 déc. 96
<b>Ass. des pompiers de MtI</b>				
•Fonds A.P.M. équilibré	8,88	12,557	12,519	12,149
<b>Barreau du Québec</b>				
•Équilibré	10,70	12,891	12,899	12,114
•Obligations	6,43	11,036	11,034	11,039
<b>Féd. des policiers du Québec</b>				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	6,64	12,603	12,628	12,241
<b>Ingénieurs du Québec - Férique</b>				
•Revenu à court terme	3,70	34,251	34,523	34,238
•Obligations	n.d.	37,905	39,156	38,164
•Actions	37,30	41,924	44,227	40,549
•Équilibré	28,80	43,359	48,917	43,316
•International	23,30	9,415	11,040	9,747
•Américain (10 mois)	15,20	12,772	13,803	10,562
•Croissance (4 mois)	48,50	9,989	10,080	10,277
<b>Maitres-électriciens</b>				
•Fonds CORMEL Équilibré	12,81	14,388	14,406	13,354
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>				
•Fonds Omnibus (REER)	12,42	69,496	69,582	60,620
•Fonds de placement	15,73	20,934	21,010	18,743
•Marché monétaire	3,01	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,93	10,839	10,812	10,675
•Actions canadiennes	13,69	14,686	14,615	13,187
•Actions internationales	19,22	10,530	10,605	8,946
<b>Professionnels du Québec</b>				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	8,30	12,606	12,611	12,592
•Actions canadiennes	10,80	18,863	18,868	18,037
•Obligations	9,10	11,722	11,708	11,372
•Court terme	3,00	9,518	9,515	9,602
•International-actions	6,40	15,745	15,832	16,255
•Croissance et revenus	7,50	11,267	11,287	11,413
<b>Union des Artistes (REER)</b>				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	7,60	46,178	46,212	42,225
•Obligations	6,56	12,058	12,046	11,138

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

La Caisse de dépôt et placement du Québec a fait fructifier son actif d'environ 7 milliards de dollars l'an dernier. L'actif qui se chiffre aujourd'hui à 64 milliards, a gonflé de 20 milliards au cours des trois dernières années.

En 1997, le climat d'investissement a été marqué par la bonne rentabilité des entreprises du Québec et de l'extérieur, par des taux d'intérêt parmi les moins élevés depuis 30 ans, par un taux d'inflation en deçà de 2 % et par la diminution des dépenses gouvernementales.

« Tout porte à croire que le volume d'activités dans les placements négociés demeurera ferme en 1998. Les économistes de la Caisse prévoient un taux de croissance de 3 % au Québec en 1998, comparativement à 2,8 % en 1997 », affirme Jean-Claude Scraire, président-directeur général de la Caisse.

La Caisse s'attend à ce que les occasions de placement se multiplient au cours de l'année à venir, en partie grâce à l'adoption par l'Assemblée nationale d'une loi qui permettra à la Caisse de détenir plus de 40 % de son actif en actions ordinaires.

La plupart des gestionnaires de fonds en Amérique du Nord disposent de plus de 40 % de leur actif en actions, ce qui représentait la limite

pour la Caisse avant l'amendement de la loi. (SG) ■

## Coup de pouce à la Corée

Les six grandes banques canadiennes ont convenu de maintenir pour le mois de janvier leur crédit à court terme des banques de la république de Corée. (SG) ■

La Banque Scotia, la Banque de Montréal, la Banque Royale, la CIBC, la Banque Nationale et la Banque T-D maintiendront et renouvelleront les placements à court terme qui expiraient dans le système bancaire coréen.

Cette entente s'inscrit dans un effort international des banques des pays du G7 pour alléger les difficultés à court terme du système financier de la Corée. (SG) ■

## IDS amasse 15 M\$

IDS Intelligent Detection Systems (Tor., IDS) a complété son premier appel public à l'épargne. L'entreprise d'Ottawa a récolté 15 M\$ en émettant 3,2 M d'actions à 4,75 \$ l'unité.

L'opération a été dirigée par Valeurs mobilières Marleau, Lemire avec la collaboration de CIBC Wood Gundy, Midland Walwyn Capital et Yorkton Securities.

IDS développe et fabrique une variété de systèmes de détection chimique à haute vitesse et de produits d'analyse. (SG) ■

Les **500** plus importantes entreprises au Québec à la même adresse!

[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)



## Les devises Le 2 janvier 1998, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,346 5	Italie	Lire	1 246,380 0
Afrique française	Franc CFA	424,940 0	Jamaïque	Dollar	24,434 3
Allemagne	Mark	1,270 2	Japon	Yen	93,310 0
Antilles anglaises	Dollar	1,893 1	Liban	Livre	1 070,850 0
Argentine	Peso	0,701 0	Maroc	Dirham	6,861 6
Australie	Dollar	1,086 2	Mexique	Nuevo peso	5,630 0
Autriche	Schilling	8,940 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,990 0
Bahamas	Dollar	0,701 2	Norvège	Couronne	5,194 2
Barbade	Dollar	1,410 3	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,230 5
Belgique	Franc	26,190 0	Pakistan	Roupie	30,860 0
Bermudes	Dollar	0,701 2	Pays-Bas	Florin	1,731 7
Bésil	Real	0,782 7	Pérou	Newsol	1,903 3
Chili	Peso	307,180 0	Philippines	Peso	28,010 0
Chine	Renminbi	5,805 6	Porto-Rico	Dollar	0,701 2
Colombie	Peso	899,590 0	Portugal	Escudo	129,940 0
Cuba	Peso	16,126 8	Rép. dominicaine	Peso	10,100 0
Danemark	Couronne	4,835 2	Rép. tchèque	Koruna	24,115 1
Egypte	Livre	2,379 4	Roumanie	Leu	5 597,391 7
Espagne	Peseta	107,580 0	Royaume-Uni	Sterling	0,426 3
États-Unis	Dollar	0,701 2	Russie	Rouble	3 965,732 1
Finlande	Mark	3,842 4	Singapour	Dollar	1,203 7
France	Franc	4,249 4	Slovaquie	Koruna	24,240 0
Grèce	Drachme	200,810 0	Sri Lanka	Roupie	43,320 0
Haiti	Gourde	11,756 1	Suède	Couronne	5,595 7
Hong Kong	Dollar	5,428 8	Suisse	Franc	1,032 0
Inde	Roupie	27,544 9	Tunisie	Dinar	0,793 6
Iran	Rial	2 103,490 0	Turquie	Lire	143 359,980 0
Israël	New shequel	2,477 8	Venezuela	Bolivar	351,610 0 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Toute l'information du cahier **Les 500** du journal Les Affaires sur Internet... et plus encore!

# Royal Aviation double son bénéfice brut au second trimestre

Claude  
Chiasson

Les résultats du deuxième trimestre confirment le retour en force à la rentabilité de Royal Aviation (Mtl, ROY, 5,95 \$).

Le portrait financier de l'entreprise s'améliore. L'an dernier, l'entreprise dirigée par Michel Leblanc était parvenue de peine et de misère à arracher un bénéfice net de 2,2 M\$. N'eût été d'un gain extraordinaire réalisé avec la vente d'avions, Royal Aviation aurait en fait dégagé un bénéfice très minime. Elle avait subi une perte nette de 2,8 M\$ un an plus tôt.

L'exercice actuel, qui se termine en avril 1998, se présente sous un jour bien différent. Au deuxième trimestre, les ventes ont crû de 48 %, à 68 M\$. Le bénéfice net est passé d'un maigre 26 000 \$ (nil l'action) à 9,3 M\$ (0,67 \$ par action).

Sans un gain non récurrent de 10,5 M\$ réalisé à la vente

de cinq Boeing 727, Royal aurait essuyé une perte de 1,2 M\$. En revanche, le bénéfice brut a presque doublé, passant de 5,7 à 10,9 M\$.

Le coup de barre amorcé par la direction semble porter fruit. D'abord, Royal a décidé de renouveler son parc d'avions. C'est pourquoi elle a vendu cinq avions au début de 1997. Cette vente a porté l'encaisse de son entreprise à 45 M\$, en plus de réduire sensiblement sa dette.

C'est grâce à cette encaisse que Royal Aviation a pu verser en octobre un dividende spécial de 0,65 \$ l'action à ses actionnaires.

Michel Leblanc a préféré les nouveaux Airbus 310-300. Plus gros, ces avions transportent plus de personnes à un coût moindre par passager en raison de l'économie de carburant. La société bénéficie également de la baisse du prix du pétrole.

Par ailleurs, les vols nolisés vers l'Europe qu'offre maintenant Royal Aviation ont

contribué fortement à la hausse des ventes. La desserte du territoire canadien par six avions-cargos (provenant de l'acquisition de CanAir) a aussi aidé. « Leur rentabilité est conforme à nos attentes », affirme M. Leblanc.

Le bilan de la société est solide. Royal Aviation vient d'émettre 25 M\$ de bons de souscription spéciaux. Résultat : la trésorerie de l'entreprise s'élève à plus de 40 M\$, après le paiement du dividende spécial.

La dette à long terme s'élève à 25 % de l'actif total. Royal est donc en excellente position pour poursuivre le renouvellement de son parc.

Ce revirement n'est pas passé inaperçu pour Jacques Kavafian, analyste de Research Capital Corp. Il prévoit des revenus de 278 M\$ en 1998 et de 350 M\$ en 1999 et un bénéfice par action respectif de 0,66 \$ et 0,85 \$.

A un cours de 5,85 \$, l'action commande un multiple de 6,9 fois le bénéfice

prévu de 1998-99. À titre de comparaison, le titre de son concurrent, Transat (Mtl, TRZ, 12,80 \$), s'échange à 12

fois le bénéfice prévu pour l'an prochain.

En accordant un multiple équivalent à l'action de

Royal, l'action pourrait atteindre près de 10 \$. C'est le cours cible prévu par M. Kavafian d'ici 12 mois. ■

## Sceptre a le vent dans les voiles

Le gestionnaire de caisses de retraite et de fonds communs de Toronto Sceptre Investment Counsel (Tor., SZA, 34,95 \$) a affiché une excellente performance au cours de l'exercice terminé le 30 novembre 1997.

Le bénéfice net a progressé de 25,2 % par rapport à l'an dernier pour atteindre 12,9 M\$ (0,95 \$ l'action).

Au cours du quatrième trimestre, le bénéfice net a bondi de 28,6 % à 3,6 M\$ (0,27 \$ l'action).

Le chiffre d'affaires de l'exercice a atteint 47 M\$, en hausse de 30,6 % par rapport à l'an dernier.

Compte tenu de la solidité de ses résultats financiers, la société de Toronto a accru de 9,1 % à 0,24 \$ son divi-

dende trimestriel.

D'ailleurs, la société a connu un tel élan en bourse qu'elle a divisé ses actions cinq pour une en juin 1997.

Et pour cause. La société a récompensé ses actionnaires en leur procurant un rendement de l'avoir de 79,6 % et de 87,5 % au cours des deux dernières années. (RCS) ■

## Macyro hausse ses profits

Malgré un recul de son chiffre d'affaires, le Groupe Macyro (Mtl, MYO, 0,28 \$) a accru ses profits de 63,8 % au cours du premier semestre terminé le 31 octobre 1997.

Le bénéfice net s'est chiffré à 302 653 \$ (0,03 \$ l'action). Les ventes ont reculé de 17,4 % pour s'établir à 20,2 M\$.

La société possède deux filiales oeuvrant dans le domaine de la construction : Rocois Construction et Gamma Industries.

Le chiffre d'affaires de ces deux sociétés s'est établi à

17 M\$ pour le semestre terminé le 31 octobre 1997, une baisse de 21,5 % par rapport à la période correspondante de 1996.

Cette baisse est attribuable à la diminution marquée du marché de la construction dans lequel évolue Rocois, soit les domaines public et parapublic. Son carnet de commandes est à son plus bas niveau depuis plus de trois ans.

Afin de contrer cette situation, la société entend se diversifier dans de nouveaux marchés. Plusieurs projets

sont présentement à l'étude.

En revanche, sa filiale Gamma affiche un bon carnet de commandes dans la rénovation et la construction neuve et elle poursuit avec succès sa croissance sur le marché du sud-est des États-Unis.

La construction hors du Canada représente maintenant 15 % de son chiffre d'affaires. Gamma vise particulièrement le marché des condominiums.

### Mauvais moment pour vendre

Macyro possède un portefeuille de propriétés locatives composé de deux bâtiments de type industriel, de deux centres d'affaires et de 25 997 mètres<sup>2</sup> de locaux à bureaux pour une superficie totale de 36 276 mètres<sup>2</sup>.

Elle a tenté de vendre son parc immobilier il y a deux ans, mais a abandonné ce projet faute d'obtenir le prix recherché.

« Le moment est inopportun pour vendre des édifices de bureaux à Québec à cause des compressions des dépenses du gouvernement », affirme Paul Forest, président et chef de la direction.

Ses revenus de location ont progressé de 16 %. Cette croissance est principalement attribuable à l'augmentation de sa participation dans un immeuble de bureaux.

Le taux d'occupation se maintient à 88 %. La société prévoit améliorer ce taux d'ici la fin du présent exercice. (RCS) ■

### Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 \$				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent		par action		plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	l'an dernier		
Artic Group	765	646	0,06	0,07	4 784	4 130	6 m.	31-Oct-97
Backer Petroleum	279	n.d.	0,04	n.d.	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-97
BFS Entertainment	90	111	0,01	0,01	1 018	1 294	3 m.	1-Nov-97
Dia Met Minerals	52	13	0,01	n.d.	1 728	2 039	6 m.	1-Nov-97
Dominion Bridge	(1 406)	(1 197)	n.d.	n.d.	3 933	3 115	9 m.	31-Oct-97
	(11 700) <sup>3</sup>	n.d.	(0,41)	n.d.	568 000	n.d.	12 m.	30-Sep-97
Grandfield Pacific	232	301	n.d.	0,01	2 904	3 092	6 m.	31-Oct-97
Infocorp Computer	(477) <sup>3</sup>	(18)	(0,04)	n.d.	1 641	1 145	6 m.	31-Oct-97
Inmedia	(4 104)	(586)	(0,87)	(0,15)	167	0	12 m.	30-Sep-97
Knighthawk Airlines	(61)	(26)	(0,01)	(0,01)	2 151	2 463	3 m.	31-Oct-97
	(202)	112	(0,03)	0,02	9 238	7 069	12 m.	31-Oct-97
Macyro (Groupe)	303	185	0,03	0,02	20 200	24 400	6 m.	31-Oct-97
Magnotta Winery	948	942	0,10	0,10	11 671	9 411	9 m.	31-Oct-97
Microbix Biosystems	(1 233)	(881)	(0,05)	(0,05)	200	132	3 m.	31-Oct-97
	(2 184)	(1 591)	(0,09)	(0,09)	403	285	6 m.	31-Oct-97
Northside Group	753 <sup>3</sup>	(406)	0,12	(0,05)	10 035	9 117	3 m.	30-Sep-97
	(466)	(1 043)	(0,07)	(0,17)	40 732	39 426	12 m.	30-Sep-97
Sceptre Investment	3 617	2 821	0,27	0,21	13 224	9 575	3 m.	30-Nov-97
	12 897	10 266	0,95	0,77	47 015	36 068	12 m.	30-Nov-97
Seprotech	(2 360)	(1 738)	(0,44)	(0,37)	3 296	3 572	12 m.	31-Oct-97
Telepanel Systems	(3 639)	(940)	(0,21)	(0,06)	2 743	733	3 m.	31-Oct-97
	(5 162) <sup>3</sup>	(2 756)	(0,29)	(0,16)	6 284	2 135	9 m.	31-Oct-97
Thermo Technology	(5 788)	(6 333)	(0,11)	(0,27)	1 793	1 786	6 m.	31-Oct-97
Transglobe Energy	(6 269)	(3 370)	(0,46)	(0,43)	1 122	1 113	12 m.	30-Sep-97
Warrior 10 Technologies	(718)	(1 081)	(0,03)	(0,04)	125	495	3 m.	31-Oct-97

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

- **Agrium** : div. trim. de 0,055 \$ US payable le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 10 décembre.
- **Amalgamated Income LP** : div. trim. estimé de 0,45 \$ payable le 9 mars aux actionnaires inscrits le 6 janvier.
- **Arc Energy** : div. mensuel de 0,10 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Arden (Lesacements)** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Associated Freezers** : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Celanese Canada** : div. trim. de 0,20 \$ payable le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 19 décembre.
- **Dominon Textile** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 9 janvier aux actionnaires inscrits le 15 décembre.
- **Dynamic Israel Growth Fund** : div. trim. estimé de 0,34 \$ US payable le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **First Mercantile** : div. trim. estimé de 0,14 \$ payable le 30 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **HealthCare Bio** : div. trim. estimé de 0,19 \$ payable le 17 février aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **High Income Trust** : div. trim. estimé de 0,05 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Legacy Hotels** : div. trim. initial de 0,04942 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- **Maximum Energy** : div. mensuel de 0,085 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **NCE Diversified Income Trust** : div. mensuel de 0,112 \$ payable le 8 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Orion Energy Trust** : div. trim. de 0,31 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Polar Hedge** : div. trim. estimé de 0,27 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **PrimeWest** : div. trim. de 0,39 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Rogers Sugar** : div. trim. initial de 0,21646 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Royal Host Real Estate** : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 17 décembre.
- **Sani Gestion** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 14 novembre.
- **Starcor Energy** : div. mensuel de 0,10 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 8 janvier.
- **TimberWest (reçu de dépôt)** : div. trim. de 0,089 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Yield Management** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586

## Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Telekom Systèmes Avancés	14 janvier	09 h 30	Marriott Château Champlain, Montréal
Métro-Richelieu	27 janvier	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Agromex	28 janvier	13 h 30	Holiday Inn, Sainte-Foy

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586

Rejoignez les vrais décideurs avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

RESSOURCES  
HUMAINES



date de parution : 31 janvier 1998

Pour informations : (514) 392-9000

# Immobilier

## ● Brookfield investit 145 M\$ à Boston

World Financial Properties, détenue à 70 % par Brookfield Properties, est devenue l'unique propriétaire d'un immeuble de 1,2 M de pi<sup>2</sup> situé à Boston p. 62

# La demande de locaux en hausse dans la région de Dorval

Le transfert des vols internationaux apporte de bons dividendes au marché immobilier

Michel Laliberté

Le transfert des vols internationaux de l'aéroport de Mirabel à celui de Dorval engendre une nouvelle demande de locaux industriels et de bureaux.

Au printemps, par exemple, le **Groupe Rosdev** construira deux bâtiments industriels de 50 000 pi<sup>2</sup> et de 80 000 pi<sup>2</sup> dans le secteur de l'autoroute Transcanadienne et du boulevard Henri-Bourassa.

L'entreprise, qui possède déjà 1 M de pi<sup>2</sup> de locaux industriels, justifie cet investissement de 5 M\$ par la demande accrue pour des locaux industriels à proximité de l'aéroport de Dorval.

Selon **Sal Fratino**, vice-président de Rosdev, les locaux industriels disponibles com-

mencent à se faire rares dans le secteur. On parle d'un taux d'occupation sous les 6 %.

Le secteur industriel n'est pas le seul à profiter de la décision de la **Société des Aéroports de Montréal (ADM)**. Le Groupe Rosdev a récemment accueilli, parmi ses locataires de bureaux commerciaux, deux entreprises de transport auparavant installées à proximité de l'aéroport de Mirabel.

« Après des années de vaches maigres, la demande de location a repris. Nous avons aussi plus de facilité à garder nos locataires. C'est encourageant », dit M. Fratino.

De son côté, le groupe **Alexis Nihon** a récemment fait l'acquisition du 455, **Fénélon**, aussi situé près de Dorval. Là aussi, le transfert des vols a été un critère important pour justifier la transaction.

Mais il faut éviter de sauter aux conclusions trop rapide-

ment. Le secteur de Dorval vit une période immobilière commerciale et industrielle heureuse, mais ce n'est pas le seul secteur de l'île de Montréal en croissance, signale **Tom Grainger**, vice-président de la firme de courtage **Devencore**.

« Cette croissance est difficile à quantifier. Nous devons attendre encore quelques mois, mais c'est une tendance que l'on constate presque partout à Montréal. »

### Hausse d'activité à prévoir

Dans sa dernière étude de marché, Devencore est catégorique : les secteurs de l'ouest de l'île et de Saint-Laurent vivent une pénurie d'immeubles de bureaux et industriels de première qualité.

« La consolidation des vols internationaux à Dorval créera une demande très localisée de locaux de bureaux et d'autres types de locaux », peut-on lire dans le document.

Plusieurs entreprises auparavant établies près de l'aéroport de Mirabel se sont en effet installées dans le secteur de Dorval. La fin de la dualité aéroportuaire aurait également attiré à Dorval des entreprises du centre-ville de Montréal.

Selon M. Grainger, le portrait sera toutefois plus clair lorsque les activités aéroportuaires auront atteint leur vitesse de croisière. Il s'attend entre-temps à plusieurs transactions concernant des

immeubles de catégories B et C, surtout le long de Côte-de-Liesse et du boulevard des Sources.

« Les nouveaux propriétaires, enchaîne-t-il, procéderont à d'importantes améliorations locatives de ces locaux industriels. »

Pour l'heure, plusieurs immeubles industriels sont vides parce qu'ils ne correspondent pas aux besoins des entreprises. La hauteur de leurs plafonds, entre autres, irrite plusieurs entrepreneurs.

L'étude de marché de Devencore laisse entendre que les taux de location commerciaux et industriels vont augmenter, quoique bien modestement. De son côté, M. Fratino parle d'une hausse se situant entre 10 et 15 % pour les locaux industriels et de 3 à 4 \$ le pi<sup>2</sup> pour les bureaux.

### Printemps précoce dans le résidentiel

De son côté, l'activité résidentielle semble assez forte. Les secteurs de Dorval et Pointe-Claire vivent un printemps précoce, soutient **Brian Bellemare**, agent immobilier chez **Re/Max Dicaire**. « Habituellement, nous inscrivons des maisons en novembre et décembre. Mais, ces temps-ci, on n'arrête pas de faire visiter les acheteurs », explique-t-il d'un ton emballé.

Durant les 15 premiers jours de décembre, M. Bellemare affirme qu'une demi-douzaine de maisons ont trouvé pre-

## Ventes de maisons dans la banlieue ouest de l'île de Montréal (septembre à novembre)

	1995	1996	1997
Dorval	22	32	27
Pierrefonds	77	122	122
Pointe-Claire	48	99	76
Saint-Laurent	36	63	75

Source : CIGM

Tableau : LES AFFAIRES

neurs à Dorval, certaines dans le secteur nord, le plus bruyant selon M. Bellemare.

En plus des faibles taux hypothécaires et d'une perspective économique favorable, M. Bellemare cite le transfert des vols internationaux pour expliquer la situation actuelle. Selon lui, plusieurs employés souhaitant vivre près de leur lieu de travail ont suivi leurs entreprises vers Dorval.

**Marie-France Vachon**, agente immobilière chez **Capitale Action**, estime pour sa part que la nouvelle donne aéroportuaire est trop récente pour pouvoir évaluer ses effets sur le marché résidentiel.

M<sup>me</sup> Vachon rappelle que le transfert des vols a suscité un important battage médiatique dans la région et que la poussière commence à peine à retomber. Quoi qu'il en soit, les prix de vente des maisons ne semblent pas avoir souffert de la hausse des activités aériennes.

Au début de décembre, M<sup>me</sup> Vachon a vendu une maison située au bout de la piste ouest, à Dorval. Le propriétaire demandait 104 000 \$,

mais a finalement obtenu 97 000 \$.

« Certaines personnes ne sont pas dérangées par le bruit. Elles finissent par s'y habituer. Mais certains acheteurs sont très sensibles au bruit des avions et nous demandent de ne pas être trop près des pistes », confie-t-elle.

La **Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM)** n'a toutefois pas encore compilé les ventes de maisons pour décembre. En revanche, les données de septembre à novembre pour les villes de Dorval, Pointe-Claire, Pierrefonds et Saint-Laurent n'indiquent, dans l'ensemble, aucun gain comparativement à 1996 (voir tableau).

Seule Saint-Laurent a connu une augmentation des ventes : 19 % de plus que l'an dernier. Il faut dire que plusieurs projets domiciliaires sont en chantier dans cette municipalité. Les trois autres villes qui entourent l'aéroport de Dorval ont pour leur part enregistré des baisses au chapitre des ventes : 30 % à Pointe-Claire, 26 % à Pierrefonds et 18,5 % à Dorval. ■



■ **Tom Grainger** : « La consolidation des vols internationaux à Dorval a créé une demande très localisée de locaux de bureaux et d'autres types de locaux. »

Nous avons été mandaté par une institution financière pour une  
**VENTE PAR SOUMISSIONS SUIVIE D'UNE ENCHÈRE**  
le 5 février 1998 à 11h

**Édifice à bureaux à St-Lambert**



- Site exceptionnel • 99 % loué
- Construction 1990 de 13 340 pi ca.
- Revenu net potentiel : 99 633 \$

**VISITES**  
les 13 et 15 janvier à 11h

594-96, Victoria, St-Lambert

**Enchères imm. IMPACT** courtier Tél.: 671-7300

# Carrefour

# LES AFFAIRES

## Index des rubriques

### Franchises

page 60  
**Occasions d'affaires**  
 pages 60 et 61  
 Agents manufacturiers demandés

Associés demandés  
 À vendre divers  
 Avis divers  
 Bateaux et voiliers  
 Commerces  
 Distributeurs demandés  
 Divers  
 Échanges  
 Entreprises à vendre  
 Entreprises demandées  
 Équipement de bureau  
 Hors frontières  
 Informatique

Investisseurs demandés  
 Offres d'emploi  
 Offres de services  
 Ou demande  
 Partenaires  
 Placements  
 Services financiers  
 Services spécialisés  
 Véhicules motorisés  
 Voyages d'affaires

### Immobilier commercial

page 61  
 Abris fiscaux  
 Bureaux à louer  
 Condos commerciaux  
 Construction  
 Entrepôts à louer  
 Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux à louer  
 Espaces industriels à louer  
 Financement  
 Gestion immobilière  
 Hors frontières  
 Immeubles à revenus  
 Immeubles commerciaux à vendre ou à louer  
 Immeubles industriels à louer  
 Immeubles industriels à vendre

### Immobilier résidentiel

page 62  
 Appartements de luxe à louer

À louer divers  
 Cantons de l'Est  
 Condos à louer  
 Condos à vendre  
 Condos vacances  
 Chalets  
 Co-propriétés  
 Développements résidentiels  
 Domaines  
 Fermes  
 Hors-frontières  
 Laurentides  
 Maisons de campagne

Propriétés à louer  
 Propriétés à revendre  
 Région de Québec

### Pour publication

(514) 392-7782  
 Jours de tombée:  
 Lundi avant 17h00  
 Interurbain sans frais:  
 Tél.: 1-800-361-7210  
 Fax: (514) 392-4723

## Franchises

### DUNKIN' DONUTS

FRANCHISE À VENDRE  
 (RIVE SUD DE MONTREAL)

- Établi depuis 1972
- Impeccable condition
- Chiffre d'affaires : 560 000 \$ / an
- Excellent retour sur investissement
- Prix de vente à discuter avec investisseur sérieux

**GUIMOND GROUPE-CONSEIL INC.**  
 CONSEILLERS EN TRANSACTIONS D'ENTREPRISES  
**Bernard Ferland**  
 (514) 466-9636

### OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES AGENCES DE VOYAGES À VENDRE

NOUS VOUS OFFRONS: • Formation et support  
 • Mise en marché et publicité  
 • Agences avec clientèle disponibles

**UNIGLOBE**  
 Voyages

Appelez maintenant au  
 (514) 393-8950  
 1-800-590-4111

**UNIGLOBE**  
 Vacances

Les **500** plus importantes  
 entreprises au Québec  
 à la même adresse  
**www.lesaffaires.com**



## les aliments M&M

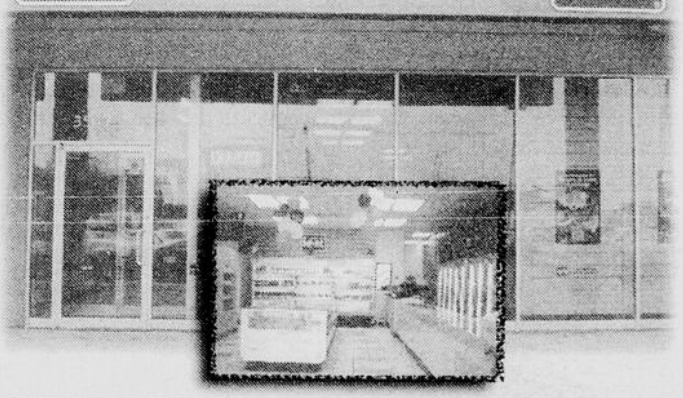
Les Mini Marchés  
 du surgelé

La solution des années 2000 !

- > Un concept unique de vente au détail;
- > Des produits alimentaires surgelés de qualité supérieure;
- > Des produits adaptés au rythme de vie des consommateurs modernes;
- > Maintenant 227 succursales prospères au Canada, déjà 28 au Québec;
- > Gagnant du prix d'excellence 1992 et 1995 de l'Association canadienne des franchisés;
- > Investissement minimum de 125 000 \$;
- > Formation complète;
- > Formule clé en main;
- > Bientôt 80 succursales au Québec;
- > **Plusieurs nouveaux territoires disponibles**



Pour toute information, contactez:  
**Annie LaChance**  
 Tél.: (514) 630-7729  
 Sans frais: 1-888-387-6328



## Occasions d'affaires

### Commerces

**RE/MAX**  
 RE/MAX EXTRA INC.  
 Courtier immobilier agréé  
 Franchise indépendant et autonome  
 (514) 464-1000  
**Pierre Vincent**  
 Agent immobilier affilié  
 365, boul. Laurier, suite 202  
 Beloeil (Qc) J3G 4H5

À VENDRE  
 2 RESTAURANTS  
 FRANCHISÉS  
 ET FONDS DE COMMERCE

**DUNKIN' DONUTS**

**EN BEAUCE**  
 Concession Honda  
 Moto-V.T.T. Produit  
 mécanique Honda avec  
 possibilité de concession  
 Ski-Doo. Établi  
 depuis 27 ans. Cause:  
 Santé  
 Soir (418) 228-4054

**GARAGE À VENDRE**  
 Situé au coeur du Village  
 Mont-Tremblant.  
 Remorquer mécanique  
 et essence.  
 (819) 425-3791

**Compagnie de Protection Incendie**  
 depuis 20 ans  
 Très rentable avec  
 clientèle sous contrat.  
 Bâtisse 40 x 90 avec  
 revenu.  
 (418) 563-1788,  
 (418) 628-3315

**HÔTEL MOTEL**  
 Rive sud Québec, 5 min  
 des ponts, 30 c.c., rénové  
 à neuf. Logement pour  
 proprio. Restaurant et bar  
 salon. Potentiel énorme.  
 Jacques: (418) 872-1488  
 Invest. sérieux

**Érabièrre de 150 arpents**  
 en montagne  
 à St-Joseph-du-Lac.  
 Trois bâtiments dont 2 sucreries, incluant salle de  
 réception pour 400 personnes, musée, équipe-  
 ment de restauration, etc. Le site est également  
 un relais pour motoneigistes et offre une vue  
 imprenable sur Montréal en plus d'un excellent  
 potentiel de développement. Possibilité de vendre  
 en partie. Prix demandé 875 000 \$  
**Les Immeubles Gestibel Ltée**  
 courtier immobilier agréé  
**Michel Lefebvre**, agent immobilier affilié  
 (514) 491-1441

**Résidences d'ainés**  
 Plusieurs dossiers de 10 à 150 unités dispo-  
 nibles. Excellent rendement!  
**Richard Perreault**  
 Ré/Max MtI Métro, (514) 255-5202  
 Négociateur spécialisé en achat/vente  
 d'établissements de soins.

**DÉPANNEUR DE PRESTIGE**  
 Dans collectivité nouvelle à  
 Longueuil avec boul.,  
 charc., pâtiss., p.à m., vali-  
 deuse, vidéo, bar laitier.  
 1,7 M \$/an.  
**René Dupont**  
 (514) 726-5052

**MONTRÉAL RESTAURANT FRANCHISÉ PACINI**  
 Description: À deux pas de la station de métro Berri-UQAM,  
 coin St-Denis/Ste-Catherine. Ouvert depuis 1987. Prix de ven-  
 te: 750 000 \$. Autres détails: Bail avec option de renouvelle-  
 ment jusqu'en 2016. Raison de vente: retraite.  
 Information: **Léon Bernard**  
 (514) 842-9139/2569 Résidence (819) 425-3580

**SAINT-SAUVEUR**  
 Au coeur du site touristique le plus fréquenté  
 des Laurentides  
 - Chiffres d'affaires en croissance  
 - Excellent potentiel de développement  
 - Clientèle établie  
 À vendre : fonds de commerce, stocks, aachalandage.  
 Prix à discuter  
 Une formule gagnante qui représente une excellente  
 occasion d'affaires. Pour plus d'information composez le  
 (514) 227-7522.

**FORMATION**  
 Un système et une forma-  
 tion en planification stra-  
 tégique d'**EQUILIBRE DE**  
**VIE** et de **GESTION DU**  
**TEMPS PAR PRIORITÉS**  
**PLANI TOTAL planner**  
 (819) 371-9689  
 Agréé à la S.O.D.M.

**ENSEMBLE Pour toujours...**  
 La plus grande  
 agence de  
 rencontres, avec  
 ses 176 bureaux à  
 travers le monde.

**VIDÉOS CORPORATIFS**  
 Pour vos documents  
 audio visuels de promo-  
 tion, de publicité ou de  
 formation.  
**Veillez contacter**  
**Michel chez Atlas**  
**Cinéma Télévision**  
 (514) 721-8483

**Pouvoirie située au Labrador**  
 (27 milles à l'ouest de Schefferville)  
 Équipement complet pour plan américain  
 Capacité de 20 clients  
 Pêche 5 espèces  
 Chasse au caribou  
 Appelez au (418) 831-2648

**CALIFORNIE**  
 Etablissez votre  
 entreprise aux USA.  
 Mise en marché  
 de vos produits  
 (514) 869-6001

**ENSEMBLE**  
 Laissez-nous vous présenter  
**731-6650**

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**  
 «Service excellent» - «Qualité du client supérieure»  
 Mme Marie-Andrée Dupras, courtier, Immeubles Léger Inc.

## Occasions d'affaires

### Entreprises demandées

**Recherchons PME Rentables**  
 • Région de Montréal, ventes 1 M \$ +  
 • Fabrication - Distribution - Services  
 • Avons clients très sérieux \$\$\$ pour  
 \* Achat - Fusion - Partenariat  
 CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE  
**Daniel Chartrand et Associés**  
 (514) 923-3535 MtI (514) 990-0192

**Hôtellerie-Restauration**  
 Nous recherchons affaires au Québec pour gens  
 d'affaires sérieux d'Europe francophone. Achat.  
 Vente. Fusion. Partenariat. Confidentialité assurée.  
**Service de gestion financière du Canada.**  
 Fax: (514) 747-6806

**GROUPE CONSEIL CERCA Ltée**  
 Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre com-  
 merce rapidement et aux meilleures conditions?  
 Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreu-  
 ses demandes en provenance de l'Europe;  
 profitez-en...  
 Tél.: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772  
 E-mail: oligny@supralink.net

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
 pour quiconque recherche des partenaires  
 ou investisseurs sérieux!  
 Pour les rejoindre, annoncez dans le  
**Carrefour Les Affaires**  
 (514) 392-9000

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

# ✓ Occasions d'affaires

## ✓ Billets hockey - spectacles

**LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON**  
À vendre ou à partager 50/50, hockey et spectacles, très bien située, 2e niveau, pour 10 à 14 personnes.  
**Christiane Émond.**  
(514) 355-4566.

**CENTRE MOLSON OCCASION UNIQUE SECTION ROUGE-106**  
Contrat en plus des billets pour restant de saison à partir de janvier 1998.  
Jour:  
(514) 582-6218

## ✓ Services financiers

**Une expertise de pointe**  
En financement d'entreprise et en stimulants fiscaux est à votre disposition grâce à une feuille de route de 17 années d'expérience.  
Services offerts: • Financement d'entreprise sur mesure  
• Réclamation des crédits d'impôts R.D.  
• Support au démarrage technologique  
**Provestech Experts-Conseils Inc. (514) 671-2952**  
Conseillers en financement du développement technologique et industriel

**Prêt personnel, prêt commercial**  
Nous finançons  
7 % sur 5 ans  
(514) 594-7523

**Investisseur demandé**  
**COMMERCE DÉJÀ ÉTABLI**  
Recherche sérieuse investisseur ou partenaire; très bon rendement  
(819) 561-7491  
email: mick\_58@hotmail.com

## ✓ Offre

de services  
**VOUS ÊTES PROPRIÉTAIRE D'IMMEUBLES À REVENU**  
Pas le temps de vous en occuper adéquatement? Fatigué des soucis quotidiens de gestion? Faites appel à un professionnel de l'immobilier qui connaît son métier. Soucieux du détail et de la rentabilité. Références disponibles.  
**Contactez M. Robert Labelle au : (514) 435-1837**

## ✓ Distributeurs demandés

**Occasion unique**  
Nouveau, exclusif, original  
- Fabrication et vente de produits cadeaux  
- Investissement de : 6 000 \$  
- Incluant formation, équipement, matériaux  
Projet clé en main  
**Appelez au (514) 226-1077**

**GROSSISTE EN PRODUITS HYGIÉNIQUES**  
Recherche distributeurs pour couches de bébés et d'adultes. Territoire protégé. Inventaire requis 5 000 \$. Recherchons commerce connexe déjà établi pour notre ligne de produits.  
**Inf: (819) 293-5303**

## ✓ Entreprises à vendre

**À vendre. Entreprise prête à démarrer.**  
Nouveaux produits avec toutes les techniques de fabrication, prototypes, brevets.  
**Tél./fax: (418) 483-5354**

**AUBERGE 40 CHAMBRES**  
Secteur touristique - Saguenay - Salle à manger - Réceptions.  
**Appelez au (418) 697-0292**

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures propositions. Annoncez-vous! Pour info: (514) 392-9000

**Franchises à vendre?**  
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.  
**(514) 392-9000**

**À VENDRE**  
Région de Drummondville, entreprise de pavage établie depuis 33 ans. Équipement complet: camions (3), paveuse, tracteur niveleur, rouleaux (5), remorque et outils. **Prix: 75 000 \$.**  
**(819) 397-5754**

# ✓ Immeuble commercial

## ✓ Immeubles industriels à vendre

**OC CASION D'AFFAIRES**

**STE-AGATHE 451, LÉONARD**

**BÂTIMENT Commercial et industriel**  
\*Superficie locative de 25 446 pi<sup>2</sup> dont 16 851 pi<sup>2</sup> loués à 4,50 \$ le pi<sup>2</sup>

**TERRAIN 211 320 pi<sup>2</sup> dont ± 140 000 pi<sup>2</sup> disponible pour développement**  
Zonage industriel et commercial (zone IC-2)

- Industrie légère
- Commerce extensif
- Commerce récréatif intérieur
- Commerce routier
- Commerce de détail, de services personnels et professionnels
- Commerce de restauration
- Centre commercial

**1 215 471 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898 (sans frais)  
Groupe Immobilier METSA Inc.  
Courtier immobilier agréé

## ✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

**Industriel**  
**ROCK FOREST**  
6136, BERTAND-FABI  
• Bâtiment: 12 540 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 64 483 pi<sup>2</sup>  
**139 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

**REPRISE**  
**CENTRE COMMERCIAL ET PROFESSIONNEL**  
1332, boul. Ste-Adèle  
Sainte-Adèle  
\* Immeuble en très bon état \* Locaux intéressants \* Architecture agréable \* Superficie: 10 064 pi<sup>2</sup>  
**290 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Groupe Immobilier METSA Inc.  
Courtier immobilier agréé

**Industriel**  
**MIRABEL**  
14056, BOUL. CURE-LABELLE  
• Bâtiment: 34 872 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 92 554 pi<sup>2</sup>  
**572 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

**IMMEUBLE COMMERCIAL À VENDRE "REPRISE DE FINANCE"**  
**PLACE VIMONT/LAVAL**  
1734 à 1762, boulevard des Laurentides, Vimont, Laval  
Immeuble commercial et résidentiel  
12 locaux commerciaux (14 600 pi ca.) et 39 logements résidentiels  
Revenu net annuel 174 000 \$  
**PRIX DEMANDE 1 450 000 \$**  
**COURTAGE IMMOBILIER TRILLION (514) 973-1737**

**Industriel**  
**STE-FOY**  
2717, Watt  
• Bâtiment: 47 117 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 131 081 pi<sup>2</sup>  
**1 250 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

**Cantons de L'Est Magnifique résidence**  
Située à Richmond, ter. 13 acres, garage 3 000 pi. ca., 14 pi de hauteur, équipement de mécanique. Idéal pour entrepreneur, électricien, plombier, intéressant pour des futurs employés ou sous-contractants du PROJET MAGNOLA D'ASBESTOS.  
**Info: (819) 572-0999 Roger Raymond**  
Imm. Gilles Raymond Courtier Imm. Agréé

**Edifice de bureaux à vendre**  
15 000 pi ca. St-Urbain (près de Sherbrooke).  
**Ivan Rochette/Serge Marcotte**  
Société Immobilière  
Elan Internationale, courtier.  
Bureau: (514) 866-1313

**AHUNTSIC, MONTREAL**  
Excellent pour professionnels. 3 600 pi ca., tout rénové, climatisé, 16 stationnements. 2e étage peut être sous-loué. Evaluation municipale: 310 000 \$. Prix demandé: 209 000 \$.  
**(514) 668-2000 ou (514) 979-1188**

**Gestion immobilière**

**Gestion immobilière Nord-Américaine**  
- Résidentiel  
- Copropriété  
- Régie du logement  
- Analyse pré-acquisition  
- Étude de marché  
- Développement de projet  
- Renovations  
**(514) 944-5125**

## ✓ Bureaux à louer

**Outremont**  
1280 rue Bernard  
**À louer 2700 pi ca. Commercial**  
**Bureaux de 1000 à 4000 pi ca.**  
à partir de 12,50 \$ pi ca.  
**Promotion possible. Clé en main possible.**

**Maxxum 100 Centre**  
Courtier immobilier agréé  
**(514) 274-6944**

**Industriel**  
**ST-HUBERT**  
3640-48, RICHELIEU  
• Bâtiment: 14 220 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 44 517 pi<sup>2</sup>  
**249 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

**STE-CHRISTINE-D'ACTON**  
5 min d'Acton Vale, immeuble de 12 000 pi ca., dont 1 500 de bureau, terrain 130 000 pi ca., inclus déposéur Murphy 50 HP, compresseur à air Devilbiss 5 HP. Éval. mun. 241 000 \$, prix 175 000 \$ négociable.  
**(819) 362-7316**

**Magog-Parc Industriel**  
Bâtisse industrielle 16 635 pi ca. érigée terrain de 160 000 pi ca. Bureau entièrement climatisé 6 245 pi ca. Usine à atmosphère contrôlée 9 400 pi ca. hauteur libre 16 à 22 pieds. Quai de chargement. Accès direct aux autoroutes.  
**Information: (819) 843-5684 (819) 843-9077**

## ✓ Espaces industriels à louer

**Sherbrooke**  
Parc industriel, espace de 1700 à 5200 pieds carrés. Hauteur libre intérieure 20 pieds. Situé à proximité des autoroutes et des principales artères de la ville de Sherbrooke. Nouvelle construction, occupation décembre 1997.  
**Information: (514) 234-8864 ou (819) 563-8085**

## ✓ Terrain

**TROIS-RIVIÈRES**  
**TERRE À VENDRE EN BLOC OU EN PARTIE**  
1, 65 million de pi ca. à 1,10 \$/pi ca. Situé à l'intersection ouest des autoroutes 40 et 55. Développement prévu au printemps 98 (3 500 résidences).  
**(819) 377-2414 fax (819) 377-7281**

## ✓ Espaces commerciaux à louer

**CENTRE D'AFFAIRES BURLUX**  
Bureaux luxueux avec services complets au cœur du centre-ville. NOUVEAU EN 1998: 4 salles de formation 15 à 25 personnes. A l'heure ou à la journée, jour, soir, fins de semaine.  
**(514) 875-9694**

**LOCAL COMMERCIAL À LOUER**  
5 000 pi ca. environ. R-C et sous-sol. Situé centre-ville de St-Hyacinthe. Idéal pour commerce au détail.  
**(514) 773-3249**

## ✓ Espaces commerciaux à louer

**GESTION BROUILLETTE**  
1770, RENÉ-LÉVESQUE O., COIN ST-MATHIEU  
8 luxueux bureaux type V.I.P. Total 2 750 pi ca. Niveau rez-de-chaussée. Faut voir!

**PIE-IX ET MÉTROPOLITAIN**  
Clé en main. À partir de 1 000 pi ca. ou +. 20 000 pi. ca disponibles sur 5 étages et très grand stationnement.

**4343 HOCHELAGA. PRÈS DE PIE-IX**  
1 000 pi ca. ou +. 5 \$/pi ca. Tout compris.

**PIE-IX ET ONTARIO**  
Espaces à bureaux et/ou industriels aménageables à votre goût. Prix imbattables. Ex-American Cam. 140 000 pi ca. Peut être subdivisé. À partir de 3 000 pi ca. ou +. Vue superbe du 4e et 5e étage.  
**(514) 257-8065 ou (514) 951-5720**

## LAVAL Le Corbusier

Espaces commerciaux 1700 et 5000 pi ca.  
Espaces à bureaux 500 à 4500 pi ca.  
Espaces modernes aménagés selon vos besoins.  
**Société Immobilière ARBOIS inc.**  
**(514) 744-9742**

**Local commercial**  
900 pi ca. Face à l'église, Caisse populaire. Adresse: 237 Gentilly Ouest, près de Chambly. 2 bureaux séparés avec porte permettant de communiquer ensemble. Salle de conférence. Ambiance d'affaires avec chiro, notaire, agence, consultant en placement. Prix raisonnable, 9 à 10 \$/pi ca. Chauffé.  
**Appelez André Chabot, notaire. (514) 674-7505 Fax: (514) 679-1417**

**ÉDIFICE LAFONTAINE**  
**À LOUER ESPACES À BUREAUX**  
Sherbrooke - Delorimier De 400 à 11 000 pi ca.  
- Sécurité 7 jours sur 7  
- Stationnement: extérieur- intérieur  
- Prix concurrentiels: à partir de 12 \$ brut le pi ca.  
- Salle de conférence disponible  
**Tél.: 522-4558 Fax: 522-7190**  
Venez visiter notre site: [www.numero-un.com/lafontaine.htm](http://www.numero-un.com/lafontaine.htm)

**Vieux-Montréal 19, Cours Le Royer**  
À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyers, chauffés, superficie de 850, 1500, 2200 et de 2900 pi ca..  
**(514) 733-1444**

**Chambly À louer**  
Edifice à bureaux et commercial de 1000 à 8000 pi ca. Chauffé, climatisé, prix concurrentiel.  
**André Charbonneau, ADM. A. F. R. I. Ctr. 1-888-922-1477**

**Bureau de professionnels**  
Désire partager local de bureau avec ou sans services. Idéal pour comptables agréés, notaires ou avocats.  
**D. Tremblay (514) 384-3620**

**LES PARTENAIRES POUR LA RÉUSSITE!**

**J'AI REÇU UNE DIZAINE DE CANDIDATS POUR NOTRE POSTE DE STAGIAIRE!**  
ET PUIS?

**TOUS EXCELLENTS... CE N'EST PAS FACILE DE CHOISIR ENTRE L'EXCELLENCE ET LA PERFECTION!**

**LA FORMATION DES JEUNES EST COMPLÈTE ET PARFAITEMENT ADAPTÉE À NOS BESOINS!**

**VOTRE CHOIX EST-IL FAIT ?**

**ROGER ET MOI AVONS CHOISI LE STAGIAIRE MAX HIMUM. IL EST DYNAMIQUE, DÉBRILLANT, IL S'INTÉRESSE À TOUT ET IL EST BILINGUE.**

**J'AI HÂTE DE RENCONTRER VOTRE NOUVEAU COLLÈGUE.**

**Centre de Liaison**  
ENTREPRISES / ÉDUCATION

TÉLÉPHONE : (514) 985-2532  
1 800 785-2532  
TÉLÉCOPIEUR : (514) 985-9751

DESSINS : SYLVAIN LAVOIE

IMMOBILIER

# Brookfield investit à Boston

**W**orld Financial Properties devient l'unique propriétaire du Exchange Place, un immeuble de

1,2 M de pi<sup>2</sup> situé à Boston. World Financial Properties est détenue à 70 % par la Brookfield Properties, de

Toronto. Le promoteur vient d'acheter la participation de 50 % détenue par des partenaires japonais pour 145 M\$.

Brookfield a de plus profité de l'occasion pour rembourser un prêt hypothécaire de 145 M\$ à ces mêmes parte-

naires pour la partie de l'immeuble appartenant déjà à Brookfield. Les 290 M\$ nécessaires à la transaction pro-

viendront de sources internes. ■

Stéphane  
Labrèche

## Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de décembre 1997.

## Décembre 1997

**AON PARIZEAU**  
**AON REED STEINHOUSE**  
André Soucisse  
Vice-président principal à titre de directeur du bureau de Québec

**BEST-SELLER**  
Todd A. Joron  
Président-directeur général de Best-Seller (Canada) et Best-Seller (É.-U.)

**CRIM**  
Serge Boudreau  
Vice-président, gestion de la recherche-développement  
Mario Cusson  
Vice-président, administration et finances

**FONDATION DE L'UQAM**  
Pierre Roy  
Président de la campagne de développement 1997-1998 de la Fondation

**ING CANADA**  
Me Françoise Guénette  
Première vice-présidente, Affaires juridiques  
Robert Proulx  
Premier vice-président, Technologie et Systèmes

**RÉNO DÉPÔT**  
Yves Archambault  
Président et chef de la direction de la compagnie  
Jean-Hugues Loyez,  
Pierre Bourgie,  
Ronald Corey,  
Me Christiane Jodoin,  
Guy Savard,  
au conseil d'administration

**ASSOCIATION CANADIENNE D'ÉTUDES FISCALES**  
Carl F. Steiss, CA  
Président du Conseil des Gouverneurs

**COOPERS & LYBRAND CONSEIL**  
Kerry Wilson  
Responsable de la coordination des activités conseils en immobilier au Québec

**FONDATION DE L'UNIVERSITÉ LAVAL**  
Luc Gosselin  
Directeur général  
Me André Yves Fortier  
Président du conseil d'administration  
Angèle St-Yves  
Vice-présidente du conseil d'administration  
Yves Harvey  
Secrétaire du conseil d'administration  
Andrée Brunet  
Trésorière du conseil d'administration

**FONDATION DU CENTRE HOSPITALIER RÉGIONAL DU SUROÏT**  
Jacques Dignard et Rob Metka  
Coprésidents de la Fondation

**IRCM**  
Robert Parizeau  
Président du conseil d'administration et de la corporation

**ROYAL LEPAGE**  
Michèle Charbonneau  
Directeur principal, Expansion du réseau - Région du Québec

**APCHQ**  
Alain Rousseau  
Président de l'Association  
Jonathan Sigler  
Président de la Commission des Garanties

**Richard Ruel**  
Responsable des services conseils en réingénierie des procédés d'affaires et des technologies de l'information  
William Moroz  
Responsable des services conseils en ressources humaines et en systèmes de qualité ISO14000, ISO9000 et QS9000

**LES FONDS D'INVESTISSEMENT FMOQ INC.**  
Jean-Pierre Tremblay  
Vice-président exécutif de la société

**PÉTROLET ET GAZ S.R.I. INC.**  
Alfred Fischer  
Vice-président de la société et directeur général, Exploitation, Ouest du Canada

**UNIBOARD CANADA INC.**  
Cam Gentile  
Président et chef de la direction

**BANQUE LAURENTIENNE**  
Jeannine Wood  
Présidente du conseil

**COMPAGNIE D'ASSURANCE DU QUÉBEC**  
Guy G. Dufresne  
Administrateur

**FONDS DE PLACEMENT SPECTRUM UNITED**  
Jacques Prévost  
Directeur régional, Commercialisation, pour l'Est du Québec

**LE GROUPE VIDÉOTRON LTÉE**  
Guy-R. Beauchamp  
Vice-président exécutif, Exploitation  
Jean-Charles Dagenais  
Vice-président exécutif, Ingénierie et réseaux  
Marcel A. Raymond  
Vice-président, finances et administration

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

### ✓ Immeuble résidentiel

#### ✓ Terrains résidentiels

**LIQUIDATION DE TERRAINS**

Ste-Sophie 822 065 pi <sup>2</sup> résidentiel 36 208 \$	Rigaud, rue Lauzon 37 663 pi <sup>2</sup> multirésidentiel 11 280 \$
St-Hubert, boul. Cousineau 35 150 pi <sup>2</sup> multirésidentiel 45 000 \$	Brossard, 5185 Grande-Allée 17 195 pi <sup>2</sup> résidentiel 64 300 \$
Anjou, Pr. Des Riverains 4 lots de 10 000 à 12 400 pi <sup>2</sup> superficie totale de 45 164 pi <sup>2</sup> 6 \$ du pied carré	V.-Lemoyne, Charron/R.-Philippe 2 terrains total de 10 500 pi <sup>2</sup> unifamilial / multirésidentiel 80 000 \$
Boucherville, Pasteur/L.-Eiffel 106 000 pi <sup>2</sup> commercial 532 565 pi <sup>2</sup> industriel 965 000 \$	Valleyfield, St-Jean-Baptiste 519 530 pi <sup>2</sup> résidentiel 43 249 \$

(514) 849-1110 sans frais 1-888-849-9898  
Groupe Immobilier METSA inc.  
Courtier immobilier agréé

#### ✓ Hors frontières

**Villas en Floride**  
Résidences de rêve pour chacun. Grande sélection de modèles à partir de 80 000 \$ US. Près des plages et parcs d'attractions avec jardin paysagé, piscine, tennis, golf 18 trous, crédit, revenus et gestion locative possible.  
Appelez Bertrand Bouchenot au  
Tél.: 1-888-350-4441 Fax: (407) 850-9691  
Pineloch Investments, Inc. - Lic. Real Estate Broker  
6900 South Orange Blossom Trail, suite 432  
Orlando, Florida 32809

#### ✓ Résidences de prestige

**PROPRIÉTÉS DE PRESTIGE À BOUCHERVILLE**

Face au fleuve et marina de voiliers. 100 % rénovée avec qualité et bon goût. On demande 339 000 \$.	Adossée au golf de Boucherville. Possibilités de financement très avantageux. Prix demandé 395 000 \$.	Terrain de 30 000 p.c. Directement sur le fleuve. La ville et la campagne réunies. Offerte à 395 000 \$.
--	--	--

Jean-Louis Bertrand (514) 449-4411  
RE/MAX SIGNATURE INC. COURTIER 1-800-732-8103

**STE-AGATHE NORD**  
Chemin Ste-Lucie.  
1 000 000 pi ca. 36 terrains cadastrés, semi-boisés, valloneux, ruisseau, chemin. 0.19 \$/pi ca.  
<http://www.numero-un.com/terrain12.htm>  
(514) 681-0841

**Terrain à vendre**  
Terrain à vendre avec une subvention maximum de 185 000 \$ de la Ville de Montréal pour construction de condo, condition début des travaux avant le 24 janvier 1998.  
(514) 262-2622.

**Visez de grands marchés avec LE MAGAZINE PME**

**GAUDELouPE**  
À vendre ou à louer (535 \$/semaine). Condos-apts meublés dans projet de résidence touristique. 1 à 3 chambres. À partir de 88 900 \$  
Gescan International  
Diane (514) 474-3062  
E-mail: gescan@iq.ca

**✓ Cantons de l'est**  
**MOTEL DE 8 C.C. & 3 LOG.**  
Ainsi que grand logis pour les proprios. Situé près d'une pente de ski & en face d'un resto-bar. Prix réduit: 160 000 \$  
Jean-Pierre Soulière (514) 242-2282  
Sans frais 1-888-38-BRÔME.  
J.P.S. BROME INC.  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ.

**✓ Laurentides**  
**Ste-Marguerite**  
Résidence de style Suisse, 4 portes fenêtres, foyer, 2 c. à c., s.d.e. b. avec spa 5 places, thermopompe, s.-s. complètement fini avec s. de b. avec sortie extérieure. Terrain 20 000 pi ca. Site enchanteur, accès au lac. 121 700 \$ + meublé.  
(514) 756-1758 ou (514) 228-8631

**✓ Ferme**  
**VENDE DOMAINE TRAVERSÉ PAR RIVIÈRE**  
Cause retraite. À 1 heure à l'ouest de Montréal par l'autoroute 40 ou 20. Entièrement drainé, 936 arpents d'un seul tenant, en pleine expansion, cultures céréalières ou autres. Peut se diviser en deux parties: maison, hangar, machinerie. Pour investisseur, possibilité location, revenu net 6%.  
Communiquez au (514) 424-1124

**✓ Appartement à louer**  
**À LOUER**  
Rosemont, r.d.c de duplex, 7 1/2, 2 s. de bains et toilette de service, foyer, piano, garde-robe «walk-in», salon bénéficiant de puits de lumière, loué entièrement meublé avec goût, garage, cour arrière aménagée, libre juillet 98, 1250 \$/mois.  
(514) 725-0513

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ?  
Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

## IMAGINEZ LE SPECTACLE!



Imaginez l'excitation ! Imaginez votre bonheur au moment de vous asseoir sur votre siège pour la première fois ! Imaginez la vue sur le centre-ville et la douce brise printanière ! Imaginez la voix de l'annonceur qui vous souhaite la bienvenue pour la première fois ! Imaginez le premier lancer, le premier coup sûr, le premier circuit des Expos ! Imaginez la fièvre du baseball enfin de retour à Montréal !

Maintenant, imaginez que vous pouvez participer dès aujourd'hui à la réalisation de ce formidable projet. Imaginez que, comme plusieurs particuliers et plusieurs entreprises, vous pouvez immédiatement vous assurer d'être au coeur de l'action, en étant parmi les premiers à choisir vos sièges.

Vous y croyez comme nous ? Alors, relevons le défi ensemble et travaillons dès aujourd'hui à réaliser ce projet excitant qui rayonnera sur toute la population et toute l'économie montréalaise durant de nombreuses années ! Ensemble, nous en ferons un des plus beaux fleurons de Montréal !

**LES EXPOS AU CENTRE-VILLE, J'Y CROIS!**

Devenez un Membre fondateur du nouveau parc de baseball des Expos au centre-ville ! Réservez vos sièges dès maintenant !

Pour obtenir tous les renseignements, téléphonez au (514) **8GO-EXPOS** ou 1 800 GO-EXPOS.

The logo for the Montreal Expos, featuring the word "Expos" in a stylized, cursive font with a small "MD" trademark symbol to the right.

Selon vos habitudes d'appels. S'applique aux clients inscrits à un programme Avantage. 15 \$ d'interurbain minimum par mois.



ne faites rien  
ne demandez rien

é c o n o m i s e z  
**25**%

**A U T O M A T I Q U E M E N T**

Dès janvier, les clients d'affaires de Bell profitent du nouveau programme d'économie *Avantage Optimum*<sup>MC</sup>. Que votre entreprise soit grande ou petite, vous obtiendrez automatiquement une réduction supplémentaire de 25 % en moyenne sur vos interurbains et sur votre service d'appels sans frais. De plus, ce programme simplifié s'ajustera automatiquement selon votre volume d'appels mensuel. Il vous assure donc les meilleures économies de Bell. Votre vie sera plus simple et vos économies plus importantes grâce à la solution d'affaires

*A v a n t a g e O p t i m u m*



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