

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

ISO 9002 Certifié

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

Semaine du 8 au 14 avril 2000

Vol. LXXII No 15

120 pages

1,95 \$

Développement régional *Dossier spécial*

Les jeunes sont prêts à revenir « à la maison »



L'exode des jeunes n'est pas un phénomène irréversible. Parlez-en à Thomas Soucy, de retour en Gaspésie p. 45 à 54

Câblodistribution

La famille Chagnon est muselée jusqu'en juillet

Même si Rogers retire son offre, Vidéotron ne peut être vendue au tandem Quebecor-Caisse avant l'été p. 9

Commerce électronique

Entreprise à entreprise : l'explosion des échanges

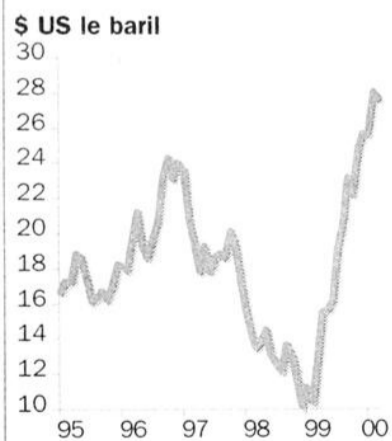


Les avantages sont immenses, y compris des réductions de coûts parfois phénoménales. Des réseaux planétaires sont tissés 24 pages

Coup d'oeil

Le prix du pétrole

(moyenne mensuelle du Brent de la mer du Nord en \$ US le baril depuis 1995)



Prix au 30 mars 2000 : 24,46 \$ US le baril
Source : Reuters

Finances personnelles

Des moyens efficaces pour épargner

- Les Québécois n'ont jamais été si peu économes depuis 40 ans p. 3
- Un ménage discipliné de la classe moyenne peut accumuler 145 000 \$ en cinq ans p. 4 et 5

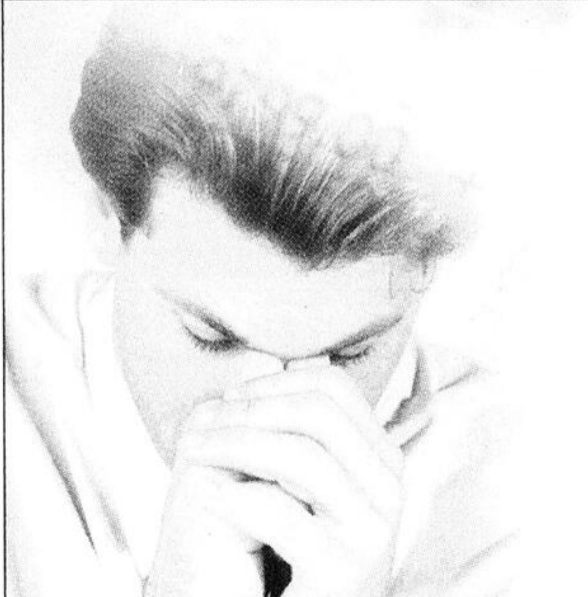


PHOTO: Jean-Guy Pérodeau/LES AFFAIRES

Bourse

Le rappel à l'ordre risque de se répéter

- Malgré la correction boursière, les titres de technologies demeurent surévalués p. 71



imaginez le plus vaste réseau numérique au pays





3 L'actualité

Éditorial

La Cour suprême rendrait un grand service à l'économie en reconnaissant le droit de ne pas s'associer à un syndicat p. 6

Hydro-Québec s'intéresse aux produits dérivés p. 7

La proportion de Québécois détenteurs d'actions double p. 10

13 Entreprendre



La prise de contrôle de Lou-Tec par le Fonds FTQ permettra au locateur d'outils de Laval de prendre de l'expansion hors Québec p. 13

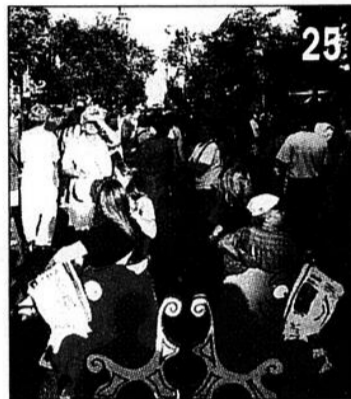
Ghislain Dufour raconte les 30 ans du Conseil du patronat p. 18

Programme de transfert technologique pour aider les firmes d'ici à percer au Chili p. 21

Le Comptoir santé Wal-Mart, un concept boutique-pharmacie couronné de succès p. 24

Les logiciels mal testés sont devenus un véritable fléau pour l'industrie p. 36-37

25 Management



Organiser un événement est une affaire de sous et... de bénévoles p. 25

Une entente signée, même préliminaire, lie les parties p. 32

Développement économique régional p. 45

Québec donnera la priorité aux régions défavorisées p. 50

Linux p. B1

B1



La petite histoire de l'alternative à Windows NT de Microsoft p. B1

La fiabilité et la stabilité du système comptent plus que sa gratuité p. B3

55 Investir



La culbute boursière des créateurs de logiciels crée des occasions de placement p. 55

L'offre d'Abtibi sur Donohue a de bonnes chances de passer p. 56

Les sociétés de biotechnologies mûres sont boudées par les investisseurs p. 66

81 Immobilier

Resort One lance une nouvelle chaîne de condos-hôtels en milieu urbain p. 87

Rubriques

ADRESSES INTERNET	38
À SURVEILLER	56
BOURSES	72 À 78
CARRIÈRES	26 À 30
DE BONNE SOURCE	7
FISCALITÉ	44
FONDS MUTUELS	61 À 64
GAGNANTS/PERDANTS	72
INTERNATIONAL	21
INVESTISSEMENTS	14 ET 16
LE MONDE DU TRAVAIL	31
LES AFFAIRES ET LA LOI	32
MARKETING	24
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
PROFESSIONNELS	18
RESSOURCES NATURELLES	68-69
RÉSULTATS FINANCIERS	80
REVUE DES MARCHÉS	71
TAUX D'INTÉRÊT	70
TECHNOLOGIE	36 À 41
TRANSACTIONS D'INITIÉS	60
VIGILANCE INTERNET	22
VOTRE ARGENT	59

La semaine prochaine : Dossier spécial sur la formation des gestionnaires

LES AFFAIRES

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

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

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

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

Courrier électronique
publicite@lesaffaires.com

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

Courrier électronique
redaction@lesaffaires.com
LES AFFAIRES-500
gelnasc@mail.transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

3-Soft	33	Canadian Natural Resources	72	Genia Technologies	37	Microsoft	B1	Shaw Communications	57
Abitibi-Consolidated	56	Canadien National	8	Groupe d'imprimerie Saint-Joseph	42	Mines Richmond	69	Sodisco-Howden (Groupe)	13
Agrodor	16	Canadien Pacifique	8	Groupe HUB	19	OCI Communications	79	Spotvision	23
Ameublement Focus	42	CDnow	72	Hummingbird	55	OdySoft	40	Sun Microsystems	B1
Amisco	58	CGI	38	Hyperchip	B3	OnX Incorporated	79	Tafisa	52
Arneg Canada	14	Cognos	55	IBM	B7	Open Text	55	Telbec	19
BCT.Telus	58	Compagnie d'assurances Alpha	23	IGA Gauthier et frères	16	Plani Bureau	42	Transcontinental GTC (Groupe)	17
Beltron Technologies	36	Corel	B1, B2	Instinct Multimédia	53	Positron	41	Triumvirat	38
BioCapital	38	Croix Bleue Canasurance	23	Intel	B7	ProVance Technologies	14	TVA (Groupe)	57, 66
BioChem Pharma	66	Cumberland	24	ITG	19	Q-Media	72	UForce	38
Biomira	66	Disque Améric	38	Loto-Québec	38	Quebecor	56, 57	Ultramar	19
Blais, Chalifour, Couillard,		Donohue	56	Lou-Tec (Groupe)	13	Red Hat	B1, B2	Usinage Pro 24	52
McCarthy, Thabet	19	Estrie-Richelieu (Groupe)	23	Louphoque	52	Research in Motion	72	Via Rail	8
Bombardier	8, 72	Exploration Malartic-Sud	69	M.O.M. Printing	42	Resort One	87	Vidéotron (Groupe)	57
Bonneretie Conan	16	Fednav International	19	Mail-Well	17	Ressources Aur	68	Voz international	21
Brigil Construction	85	Fonds de solidarité		Major General Resources	69	RONA Le Rénovateur	16	Wal-Mart	24
Cadillac Fairview	19, 85	des travailleurs du Québec	13	Marché H. Dauphinais	14	Rotobec	35		
Cambior	68	Gaston Charbonneau Floral	14	Martin assurances	19				



STANDARD LIFE

ÉPARGNE ET RÉGIMES
DE RETRAITE COLLECTIFS

Tirez profit de notre savoir-faire

www.standardlife.ca

Un régime accessible...
du bout des doigts

Le point

Les Québécois sur la corde raide

Leur faible taux d'épargne les rend vulnérables aux fluctuations économiques

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
(Green Card)
Résidence permanente

SONT ADMISSIBLES

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

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

CANAM
IMMIGRATION

Facteurs entraînant un faible taux d'épargne

- Taux d'endettement élevé
- Haut niveau d'imposition
- Faibles taux d'intérêt
- Confiance des ménages en l'avenir économique

Tableau : LES AFFAIRES

Martin Jolicoeur

Le ciel est bleu et l'avenir est rose. On ne voit pas l'ombre de la prochaine récession. Pourtant, la situation financière des Québécois n'a jamais paru aussi fragile. À un point tel qu'advenant une récession, prévoient les analystes, elle pourrait être dévastatrice.

C'est que les Canadiens, et les Québécois en particulier, ont pratiquement cessé d'épargner. Éblouis par un cycle de croissance qui n'en finit plus - le plus long depuis la Deuxième Guerre mondiale - les consommateurs dépensent la grande majorité de leurs revenus disponibles et négligent d'alimenter leur traditionnel *bas de laine*. Résultat : en 40 ans, jamais les Québécois se sont montrés aussi peu économes.

Depuis 1982, année où le taux d'épargne des Canadiens dépassait les 19 %, ce taux n'a jamais cessé de fondre au point d'atteindre en 1999 un plancher historique de 1,4 %. Au Québec, le taux d'épargne était de 0,1 % au cours des deux derniers trimestres de 1999 !

La cigale ayant chanté tout l'été...

Devant de tels chiffres, Denis Boudreau, économiste à Statistique Canada, ne peut s'empêcher de paraphraser La Fontaine : « Il n'y a pas de doute, constate-t-il, on est devenu beaucoup plus *cigale* que *fourmi* ! Pourtant, le temps des récoltes est depuis longtemps arrivé (...). En cas de récession, on aurait des problèmes. »

M. Boudreau fait allusion au fameux *paradoxe de l'épargne*. En temps de prospérité économique, les gens devraient économiser le plus possible pour pouvoir profiter ou s'éviter, selon le cas, des taux d'intérêt à la hausse une fois la récession arrivée. « C'est ainsi que ceux qui avaient été prévoyants, dit-il, ont vu leurs réserves croître à un rythme incroyable au début des années 1980. »

Paradoxalement, le commun des consommateurs réagit différemment. Il économise plutôt en période de récession, inquiet face à l'avenir, et dépense durant les périodes de croissance.

Canada, 1 % ;
Japon, 20 %

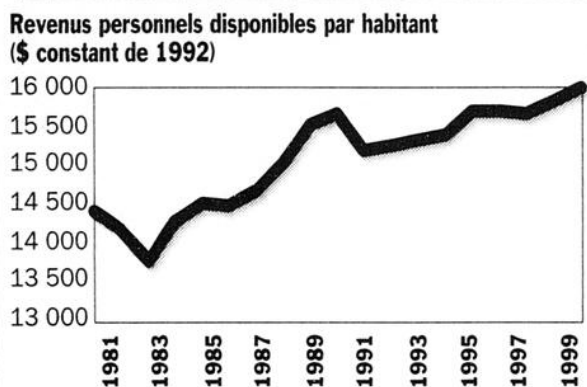
C'est pourquoi les avis diffèrent quant au taux d'épargne idéal d'une population

L'épargne diminue et les faillites personnelles augmentent



Sources : Statistique Canada et l'Institut de la statistique du Québec

Les revenus des Québécois augmentent petit à petit



Source : Institut de la statistique du Québec
Graphiques : LES AFFAIRES

donnée. Lise Bastarache, économiste principale à la Banque Royale, n'envie pas du tout, par exemple, le cas du Japon, où le taux d'épargne oscillerait autour des 20 % ! « Si les Japonais reprenaient confiance en leur économie, elle connaîtrait peut-être déjà une reprise. Un taux d'épargne élevé n'est donc pas un signe de vitalité économique. »

Mais chacun s'entend pour dire qu'avec un taux d'épargne si faible, les Québécois jouent avec le feu. « Grâce à un taux d'intérêt relativement bas, les ménages endettés réussissent à s'en sortir à bon compte. Mais ils demeurent extrêmement vulnérables aux fluctuations de taux d'intérêt », prévient Hélène Bégin, économiste au Mouvement Desjardins.

Les consommateurs ont tendance à oublier l'insécurité vécue durant les années de vaches maigres, ajoute M^{me} Bastarache. « Cette situation augmente les possibilités de voir le nombre de faillites des particuliers grimper en flèche », poursuit celle qui établit une forte corrélation entre le nombre de faillites personnelles et le niveau d'endettement des particuliers. Depuis 1976, le nombre de faillites de consommateurs a décuplé

au Québec pour atteindre 24 651 faillites en 1998.

Depuis 25 ans, les consommateurs ont eu tendance à maintenir un niveau de vie relativement élevé, malgré des revenus disponibles qui, en raison de l'inflation et de mesures fiscales draconiennes, sont demeurés stables, sinon faiblement en hausse.

Résultat : l'épargne a diminué au profit de l'endettement, situation d'autant plus lourde à supporter, remarque Jacques Hamel, sociologue à l'Université de Montréal, que le nombre de familles

monoparentales avec enfants à charge s'est multiplié au cours des mêmes années.

Faut-il s'inquiéter pour autant d'un faible taux d'épargne ? « Si les gens ont moins d'épargne et sont plus endettés, ils ont aussi des actifs beaucoup plus élevés que par le passé », nuance Simon Prévost, économiste de BLC valeurs mobilières. Ce qui fait dire à Lise Bastarache qu'au bout du compte, les Québécois sont sans doute beaucoup plus riches que leur épargne le laisse entrevoir à première vue.

De fait, les outils d'épargne des Québécois se sont grandement diversifiés. Ainsi, selon le plus récent sondage de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ), le taux d'actionariat des Québécois est passé de 4 % à 31 %, entre 1977 et 1999 (voir page 10).

Pour ajouter aux réserves exprimées, Denis Boudreau indique que certains outils de placement accumulent des revenus d'intérêt sans que ceux-ci puissent être comptabilisés avant qu'ils ne soient touchés par les ménages. Des centaines de milliers de dollars d'intérêts en épargne existeraient ainsi à l'abri de la comptabilité d'épargne.

Les baisses d'impôt sont les bienvenues

Ensuite, Hélène Bégin souligne qu'avec la réduction annoncée de diverses ponctions

fiscales, les revenus disponibles des consommateurs augmenteront à la faveur sans doute de l'épargne. Grâce au vieillissement des *baby-boomers*, qui entament leurs derniers efforts avant la retraite, on prévoit chez Desjardins que l'épargne connaîtra un redressement en 2001 pour atteindre 1,9 %.

Lise Bastarache prévoit une remontée similaire. Compte tenu d'une conjoncture favorable et des diminutions d'impôt annoncées qui feront augmenter les revenus disponibles, M^{me} Bastarache avance que l'épargne augmentera sans pour autant faire fléchir l'augmentation de la consommation actuelle !

Tout est-il merveilleux dans le meilleur des mondes ? « Attention : il ne faut pas se laisser aveugler par l'euphorie du moment... les cycles économiques ne sont pas morts, dit M^{me} Bastarache. Qu'on le veuille ou non, tôt ou tard une récession referra surface ! » Considérez-vous comme avertis. ■

AUTRES TEXTES
SUR L'ÉPARGNE
EN PAGES 4 ET 5

AUGMENTEZ VOS VENTES Nouvelle édition

Séminaire
La vente stratégique^{MD}
Instructeur : Roger St-Hilaire

Vous apprendrez comment :

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

Montréal 8 et 9 mai / 12 et 13 juin
Québec 11 et 12 mai / 8 et 9 juin

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

FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE

Séminaire
Relation avec la clientèle
Instructeur : Simon St-Hilaire

Vous apprendrez comment :

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

Montréal 10 mai et 30 août / Québec 3 mai et 13 sept.

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

Inscrivez-vous dès maintenant

Tél. : Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246
Québec : (418) 626-7498
Télé. : (418) 626-6264 Internet : www.roger-st-hilaire.com

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

Soyez propriétaire d'une valideuse de loterie

UNE OCCASION INCROYABLE!

Recevez des royautés mensuelles d'un terminal de loterie **DÉJÀ** implanté en Europe

coût à partir de 5 950\$

Royautés potentielles jusqu'à 209 000\$ et plus

pour information (514) 940-4419

PRIMEX (sans frais) 1 877 774-6392

Épargner, une question de rigueur avant tout

Martin Jolicoeur

Épargner ? Rien de plus facile ! S'agit de savoir se faire un budget... et de le respecter rigoureusement.

Le hic, diront les conseillers financiers, c'est que plus de 90 % des Québécois n'ont aucune idée de la façon de lire ou même de bâtir leur propre budget familial !

Voilà pourquoi tant de ménages gèrent par dictons, déplore Jacques Lavoie, planificateur financier des Services Financiers Lavoie, de Québec, un membre du Groupe Peak. À son avis, les croyances comme *Si t'as pas de dettes, t'es riche* ou *Mets pas tous tes oeufs dans le même panier* et autres dictons du genre nuisent considérablement aux efforts pour épargner des Québécois.

« C'est bien beau de vouloir payer sa maison au plus vite comme le veut la *recette de Papa*. Mais si tu ne te gardes pas d'argent pour faire face aux coups durs sans devoir emprunter à la banque, ou s'il ne te reste pas un cent pour cotiser à un régime de retraite, t'es pas plus avancé à 65 ans », commente Gaétan Roy, représentant en épargne collective pour le Groupe Investors, à Rimouski.

Pas surprenant que le premier conseil qui vient à l'es-

prit des planificateurs financiers est de s'adresser à un spécialiste. « Quand tu as mal aux dents, tu vas chez le dentiste... Pourquoi n'en serait-il pas de même lorsqu'il est question de son avenir financier ? » demande M. Roy.

L'une des premières choses à faire, conseille M. Lavoie, consiste souvent à inverser le cycle de consommation, simplement de façon à épargner avant d'acheter.

« Plutôt que de partir en

voyage sur sa carte de crédit avec 23 % d'intérêt, ce qui prendra deux ans à rembourser, mieux vaut épargner pendant deux ans et être en mesure, par la suite, de partir en voyage à tous les six mois. »

Et, parole de conseillers financiers, épargner ne rime pas toujours avec ceinture serrée...

Tout est une question de compréhension des outils financiers, de priorités et de rigueur de l'épargnant. ■

Quoi faire ?

Les règles de base

- Établir un bilan financier
- Établir ses objectifs d'épargne
- Établir son budget... et le suivre
- Inverser le cycle de consommation
- Consolider ses dettes
- Se bâtir des réserves à court terme
- Revoir ses produits d'assurance
- Planifier sa retraite
- Consulter un conseiller financier au besoin

Aller plus loin...

- Épargne minimale systématique de 12 % du revenu brut
- Une auto plutôt que deux dans un ménage
- Cotiser le maximum permis au REER et réinvestir l'économie d'impôt résultant de la cotisation
- Dans la mesure du possible, privilégier l'achat d'un petit immeuble à logements plutôt qu'une maison individuelle

Faire fructifier son épargne

- Donner priorité aux actions pour les portefeuilles REER et hors REER. Éviter la spéculation : acheter seulement les actions des grandes entreprises canadiennes versant de généreux dividendes croissants (elles sont le pilier de tout portefeuille)
- Réinvestir systématiquement les dividendes dans les actions des entreprises les ayant versés
- Greffer aux entreprises clés des titres d'entreprises à plus forte croissance, mais après cinq années d'expérience à la Bourse. Limiter à 30 % le poids de ces titres dans le portefeuille d'actions

Tableau : LES AFFAIRES

TABLEAU 1

L'épargne... avec un triplex⁴

	Après 1 an	Après 5 ans	Après 10 ans	Après 15 ans
Épargne avant le logement	14 400 \$	15 765 \$	17 406 \$	19 602 \$
Déficit annuel du triplex ¹	- 7 028 \$	- 6 166 \$	- 4 988 \$	- 3 411 \$
Épargne après le logement	7 372 \$	9 599 \$	12 419 \$	16 191 \$
Portefeuille REER ²	7 372 \$	52 677 \$	146 395 \$	292 322 \$
Portefeuille hors REER ²	3 317 \$	21 572 \$	56 495 \$	112 790 \$
Argent disponible pr investir	10 689 \$	74 249 \$	202 891 \$	405 112 \$
Appréciation du triplex + capital versé sur l'hypo.	6 805 \$	37 127 \$	83 725 \$	143 573 \$
Avoir net³	50 494 \$	144 376 \$	319 616 \$	581 686 \$

1 : Déficit d'exploitation incluant capital et intérêts de l'hypo. de 187 000 \$ à 8,25 % amortie sur 25 ans.

2 : Rendement annuel de 8 %, taux marginal d'impôt de 45 %.

3 : L'avoir net est composé de l'argent disponible pour investir, de l'acompte de départ pour le triplex (33 000 \$), de l'appréciation de sa valeur et du capital versé sur l'hypothèque.

4 : Pour les hypothèses autres que celles aux notes 1, 2 et 3, voir le texte en page 5.

TABLEAU 2

L'épargne... avec une maison individuelle⁵

	Après 1 an	Après 5 ans	Après 10 ans	Après 15 ans
Épargne avant le logement	14 400 \$	15 765 \$	17 406 \$	19 602 \$
Paiements hypothécaires/an ¹	13 113 \$	13 113 \$	13 113 \$	13 113 \$
Épargne après le logement	1 287 \$	2 652 \$	4 293 \$	6 489 \$
Portefeuille REER ^{2,3}	9 537 \$	23 511 \$	57 180 \$	117 655 \$
Portefeuille hors REER ²	4 291 \$	9 469 \$	20 964 \$	39 682 \$
Argent disponible pr investir	13 828 \$	32 980 \$	78 145 \$	157 337 \$
Appréciation de la maison + capital versé sur l'hypo.	5 114 \$	27 854 \$	62 801 \$	107 685 \$
Avoir net⁴	18 942 \$	60 834 \$	140 946 \$	265 023 \$

1 : Hypothèque de 140 250 \$ à 8,25 % amortie sur 25 ans.

2 : Rendement de 8 %, taux marginal d'impôt de 45 %.

3 : Le portefeuille REER est composé de l'épargne après le logement et du capital qui n'a pas servi pour l'acompte de la maison (33 000 \$ - 24 750 \$).

4 : L'avoir net est composé de l'argent disponible pour investir, de l'acompte de départ pour la maison (24 750 \$), de l'appréciation de sa valeur et du capital versé sur l'hypothèque.

5 : Pour les hypothèses autres que celles aux notes 1, 2, 3 et 4 se référer au texte de la page 5.

TABLEAU 3

Une ou deux automobiles ?³

	Après 1 an	Après 5 ans	Après 10 ans	Après 15 ans
Couple avec une automobile				
Épargne après le logement ¹	8 400 \$	9 271 \$	10 236 \$	11 527 \$
Portefeuille REER ²	8 400 \$	55 152 \$	143 205 \$	279 055 \$
Portefeuille hors REER ²	3 780 \$	22 537 \$	53 152 \$	93 746 \$
Argent disponible pr investir	12 180 \$	77 689 \$	196 358 \$	372 801 \$
Couple avec deux automobiles				
Épargne annuelle	8 400 \$	9 271 \$	10 236 \$	11 527 \$
Coût de la deuxième auto	6 000 \$	6 495 \$	7 171 \$	8 075 \$
Épargne après deuxième auto	2 400 \$	2 776 \$	3 065 \$	3 452 \$
Portefeuille REER ²	2 400 \$	16 358 \$	42 652 \$	83 224 \$
Portefeuille hors REER ²	1 080 \$	6 687 \$	15 840 \$	27 977 \$
Argent disponible pr investir	3 480 \$	23 045 \$	58 492 \$	111 202 \$

1 : Épargne après le logement mensuel de 500 \$.

2 : Rendement de 8 %, taux marginal d'impôt de 45 %.

3 : Pour les hypothèses autres que celles aux notes 1 et 2 se référer au texte de la page 5.

Tableau : LES AFFAIRES

Services à la 4



LA PSYCHOLOGIE DE LA VENTE

- ANALYSE GRATUITE DE VOS BESOINS DE FORMATION
- FORMATION EN ENTREPRISE
- FORMATION SUR MESURE

JEANHARBEQ.CA

JEAN HARBEQ

Montréal : (450) 441-9688

COURS SUR MESURE POUR 5 INSCRIPTIONS

CD carte d'affaires

- vidéo
- multimédia
- internet

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

www.multiproduction.com

Examen de la vue...

MÉDI CLUB au Sanctuaire



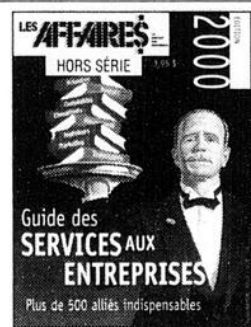
Dre Nathalie Brien
Optométriste

6100 du Boisé, MONTRÉAL
(514) 731-1231

La THALASSOTHÉRAPIE à PASPÉBIAC,

C'est une vacance sans égal... Si, si : la mer, le charme douillet de ce très beau manoir, le choix de loisirs, la qualité de la table, les sourires et attentions de tous et chacun, et en prime, des traitements qui vous revigorent comme un dynamo !
Le chef de file des vacances énergisantes qui respecte votre rythme et vos goûts :

L'AUBERGE DU PARC
1-800-463-0890 www.aubergeduparc.com



Guide des SERVICES AUX ENTREPRISES

Plus de 500 alliés indispensables

PRÉSENTÉMENT en kiosque



www.lesaffaires.com

Seuls les épargnants parviennent à saisir les occasions de placement

Claude
Chlasson

Il peut paraître simpliste de vanter les vertus de l'épargne; c'est pourtant la seule voie d'enrichissement rapide. Posséder des liquidités permet de saisir les bonnes occasions de placement.

Évidemment, mieux vaut commencer tôt dans notre vie active, même s'il n'est jamais trop tard pour bien faire. C'est souvent entre 25 et 30 ans que se prennent les décisions qui influenceront sur notre condition financière des 10 à 15 années suivantes.

Si vous optez pour le rêve américain, c'est-à-dire la maison en banlieue et les deux voitures à la porte, prétendre à l'indépendance financière à 45 ans devient illusoire. Même chose si, dès votre premier emploi, vous vous endettez pour acheter la voiture de vos rêves.

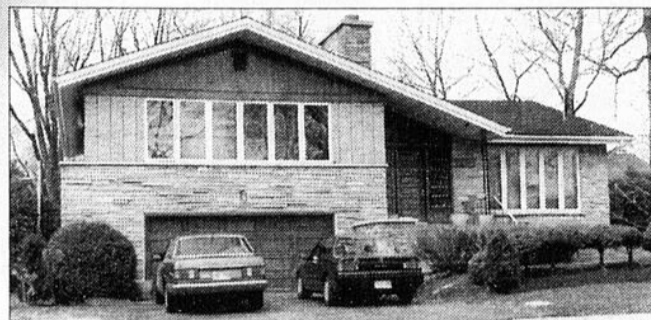
Tout le monde n'acceptera pas de vivre dans un triplex et de se contenter d'une voiture d'occasion. Nous avons tout de même simulé des choix de cette nature, mis en opposition à l'achat d'une maison individuelle et de deux autos, pour démontrer l'effet de tels « sacrifices » sur l'épargne et les fruits qu'elle rapporte après 5, 10 et 15 ans.

Les meilleurs choix pour préserver vos liquidités ? Louer un logement pas trop coûteux; se contenter d'une bonne voiture usagée; acheter un duplex ou un triplex plutôt qu'un bungalow; habiter à proximité des services publics (écoles, transport, etc).

74 000 \$ de côté

En cinq ans à peine, un jeune couple peut mettre de côté près de 74 000 \$. L'exercice peut être contraignant, mais probablement pas pour longtemps. L'effet multiplicateur de l'épargne devient rapidement un encouragement (voir le tableau 1, à la page 4).

Nos calculs reposent sur les hypothèses suivantes: un couple de 30 ans avec un revenu familial annuel avant impôt de 70 000 \$, un avoir initial de 33 000 \$ et un niveau d'épar-



■ Le rêve américain, pas payant...

gne, avant les frais de logement, de 14 400 \$ (environ 20 % du revenu familial brut). Ce niveau d'épargne paraît élevé, mais il serait en réalité de 12 % si on retranchait des frais de logement hypothétiques de 500 \$ par mois. L'inflation annuelle est de 2 %.

Le couple achète un triplex dans le quartier montréalais Ahuntsic au prix de 220 000 \$, dans lequel il injecte ses 33 000 \$ en acompte. Il y occupe le logement principal et les trois autres logements (ceux du second étage et le *bachelor* du sous-sol) lui rapportent des revenus annuels de location de 14 940 \$. Le déficit net du triplex (comprenant le remboursement du capital de l'hypothèque) s'élève à 7 028 \$ la première année.

Puisque le couple épargne 14 400 \$, il lui reste 7 372 \$ à investir après avoir épongé le déficit. Il prend soin de canaliser son épargne nette dans le régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et de réinvestir hors REER les reports d'impôt résultant de la cotisation annuelle au REER.

En supposant un taux d'inflation annuel de 2 %, un rendement annuel composé de 8 % avant impôt et un taux marginal d'impôt de 45 %, l'avoir net atteint 144 376 \$ après cinq ans. Cet avoir tient compte de l'appréciation de la propriété (2 % par année, soit un total de 22 898 \$ sur cinq ans) et du remboursement du capital. Les liquidités accumulées dans le REER et hors REER s'élèvent à 74 249 \$.

Nous verrons tous passer de belles occasions de placement dans notre vie. Mais plusieurs ne pourront les saisir à cause d'un manque de liquidités.

Supposons que le couple de notre exemple précédent était âgé de 35 ans en 1996. S'il avait détenu des liquidités de

logements. Son épargne nette est si faible durant les cinq premières années de sa vie de propriétaire qu'il risque de n'avoir aucune réserve en prévision des coûts imprévus (voir le tableau 2, à la page 4).

Ce couple doit diriger son épargne vers le remboursement du capital de sa dette et, surtout, les intérêts exigés sur celle-ci (sans possibilité de déduction d'impôts). Dans le cas du triplex, les revenus de location couvrent près de 70 % des frais d'intérêt, ce qui permet au couple d'épargner davantage. Après cinq ans, l'avoir net sera de 60 834 \$ et les liquidités accumulées dans le REER et hors REER totaliseront 32 980 \$.

Sa richesse est la moitié moins grande que celle du couple ayant choisi le triplex. La différence est encore plus marquante après 15 ans : 265 023 \$ comparativement à 581 685 \$! (voir les tableaux 1 et 2, à la page 4).

Une ou deux autos ?

La possession d'une deuxième auto dans un ménage coûte plus de 55 000 \$ en cinq ans !

Le coût de la seconde voiture est estimé à 6 000 \$ par année (après impôt, incluant la dépréciation) ajusté à l'inflation annuelle. Le couple de nos exemples précédents épargne 12 % du revenu familial brut (8 400 \$), après avoir retranché le coût d'un logement de 500 \$ par mois.

Tout ce que vous cherchez de A à Z

REPertoire EN LIGNE D'ENTREPRISES

zip@411.net

www.zip411.net

Certaines des plus belles têtes en ville



sont l'œuvre de l'équipe de

Pierre Bédard

Ni photographe, ni coiffeur, le docteur PIERRE BÉDARD est un artiste de la micro-greffe de cheveux, qui vient en aide depuis plus de 25 ans à de nombreuses personnes affectées par la perte de leurs cheveux.

Sans rejet possible et d'allure vraiment naturelle, la micro-greffe folliculaire du docteur Bédard est bonne pour la vie.



La Clinique de greffe de cheveux

BÉDARD

(514) 842-8449 ou 1 800 363-3547

630, rue Sherbrooke Ouest, bureau 301, Montréal H3A 1E4
MONTREAL ET PARIS



Services d'entretien ménager

[En affaires depuis 1985]

Condominiums	Institutions financières
Centres commerciaux	Maison de convalescence
Écoles, collèges, universités	Édifices industriels
Édifices à bureaux	Hôtels

Services accessibles 24h/24
directement avec un représentant



Soumission sans frais sur demande

Services d'Entretien Clairvoyant INC.

Tel: (514) 353 7188 Fax: (514) 353 7298

http://www.clairvoyant.qc.ca

@ commerce électronique

Réussissons. Maintenant.

IBM Partenaire commercial

Présent

Lotus Partenaire commercial

Tél: (514) 745-3322

www.present.ca

Opinions

EDITORIAL

L'appartenance syndicale forcée en Cour suprême

Le Québec est le seul endroit en Amérique du Nord où un salarié de la construction doit appartenir à un syndicat pour travailler. Un tel salarié doit détenir un certificat de compétence émis par la **Commission de la construction du Québec**, qui doit s'assurer au préalable que le demandeur est membre d'un des cinq syndicats reconnus par la loi sur la construction. D'où l'obligation d'appartenir à un syndicat pour travailler dans la construction.

Cette syndicalisation forcée, qui est contestée depuis des années dans l'industrie de la construction, se retrouve maintenant devant la Cour suprême. Dans cette cause (entendue le 20 mars 2000) - qui est un appel d'une décision initiale de la Cour supérieure qui avait déclaré coupables des travailleurs ayant exécuté des travaux sans être titulaires d'un certificat de compétence et les employeurs ayant utilisé leurs services - l'avocat des appelants, M^r **Julius Grey**, fait valoir que l'appartenance forcée à un syndicat va à l'encontre de la liberté d'association, un droit fondamental de la *Charte canadienne des droits et libertés*.

Selon M^r Grey, la liberté d'association inclut la liberté de ne pas s'associer et, par extension, de ne pas appartenir à un syndicat. De la même façon, la liberté religieuse, qui est aussi un droit fondamental reconnu dans la Charte, n'oblige personne à adhérer à une religion.

La loi québécoise sur la construction est le résultat de nombreux compromis et de plusieurs amendements législatifs négociés après des années de violence et de conflits illégaux déclenchés par des syndicats peu respectueux de démocratie et de légalité. Les défenseurs de cette loi font valoir qu'elle doit être maintenue, car elle aurait permis d'instaurer la paix dans cette industrie. En réalité, l'amélioration du climat dans cette industrie provient autant du nettoyage fait dans les rangs syndicaux à la suite des crimes débusqués par la *Commission Cliche*.

La contrepartie de cette paix relative est aussi l'octroi, par Québec, d'un monopole à cinq syndicats. Or, cette loi est abusive, non seulement sur le plan de la liberté d'association, mais aussi à l'égard des travailleurs peu scolarisés et des jeunes qui veulent entrer dans cet

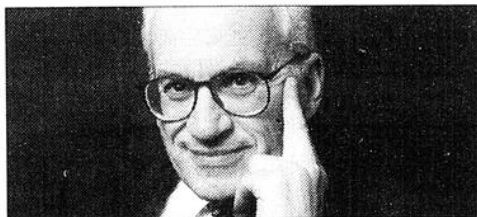
te industrie et qui ne le peuvent parce qu'ils n'ont pas fait le nombre minimum d'heures travaillées requis pour obtenir la fameuse carte de compétence.

En réalité, cette carte de compétence, qui est pertinente pour certains métiers comme l'électricité et la plomberie, est plus un moyen de continger l'offre de travailleurs et de maintenir la priorité d'embauche aux travailleurs expérimentés qu'une reconnaissance de qualifications. En effet, pourquoi faut-il détenir un certificat de compétence pour clouer des planches, alors qu'il n'en faut pas pour être représentant syndical ou député?

Si le jugement de la Cour suprême va dans le sens du droit international, qui reconnaît que la liberté d'association signifie aussi la liberté de pas s'associer, le plus haut tribunal rendra un grand service à l'économie québécoise, qui est trop réglementée, et aux salariés de la construction, qui n'auront plus à faire partie d'un syndicat pour travailler dans leur industrie.

Une telle décision de la Cour suprême ajouterait aussi du poids aux arguments des salariés d'autres secteurs qui ne veulent pas faire partie du syndicat qui les représente. De plus, même si la cause actuelle ne porte pas sur la *formule Rand*, qui oblige tout membre d'une unité d'accréditation à payer le syndicat qui le représente, une reconnaissance explicite par cette cour du droit de ne pas faire partie d'un syndicat pourrait amener des salariés à contester l'obligation de payer une telle cotisation à un syndicat auquel ils ne sont pas obligés d'adhérer.

Bref, il s'agit là d'un jugement très important, qui fera jurisprudence en droit du travail. ■



Jean-Paul Gagné

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

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**
Directeur de l'information : **Stéphane Lavalée** Directeur des cahiers répertoriés : **Gilles Gagnon**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Vailles** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp** Directeur artistique : **Michel Blanchette**

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

Tirage : Directeur : **François Blondin**

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

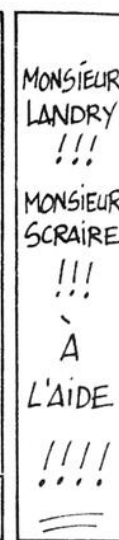
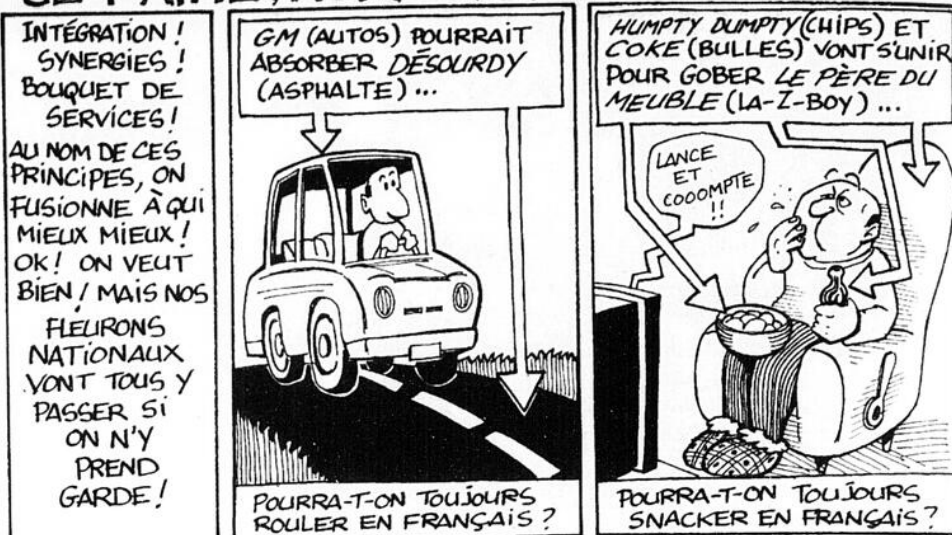
Tarifs d'abonnement (au Québec) :
Journal *Les Affaires* (52 fois l'an) : 1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45\$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67\$). Duo : Journal *Les Affaires* (52 fois l'an) et magazine *Affaires PLUS* (12 numéros par an) : 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96\$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes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

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

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

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

JE T'AIME, MOI NON PLUS... Social



POINT DE VUE

L'effet de serre : mythe ou réalité

Les chercheurs évaluent qu'au cours des deux millions d'années qui nous ont précédés, il y a eu 17 périodes glaciales dues à des causes inconnues, chacune durant en moyenne 100 000 années. Entre ces périodes se sont intercalées des périodes interglaciaires de réchauffement d'une durée moyenne de 10 000 ans. Nous vivons une telle période depuis environ 10 800 ans. Par conséquent, un nouvel âge glacial pourrait débuter à tout moment.

Dans cette perspective, on peut se demander si le réchauffement actuel de la Terre fait partie d'un cycle naturel ou est le résultat d'un effet de serre créé par des émissions de gaz, comme le dioxyde de carbone (gaz carbonique), qui empêchent l'évacuation de la chaleur terrestre. Est-ce que le réchauffement global et la fonte des calottes polaires pourraient élever le niveau des mers et provoquer des désastres humains et géographiques sur les zones côtières du monde entier?

En d'autres termes, est-ce que les êtres humains vont tellement polluer la planète qu'ils ne pourront survivre dans un avenir plus ou moins éloigné? Et plus fondamentalement, doit-on faire quelque chose à ce sujet, aujourd'hui?

Il y a des événements connus et des données plus spéculatives. On sait que dans le passé, il y a 10 000 ans (certains disent 15 000), la Terre est sortie d'une période de refroidissement pour se réchauffer de 16 degrés en quelques décennies. Un tel réchauffement a des causes complexes et est fonction de nombreux facteurs naturels, tels la position de la Terre par rapport au soleil, l'accroissement des radiations solaires, l'interaction entre la température des mers et de l'atmosphère, les courants marins, la déforestation, etc.

On sait aussi que depuis 1850, on a détecté une élévation graduelle du gaz carbonique dans l'atmosphère terrestre, et on croit que la combustion du charbon et de l'essence y est

pour quelque chose, même s'il est difficile sur le plan scientifique d'en évaluer la contribution. En effet, il est paradoxal qu'une part importante du réchauffement se soit produit avant 1940, alors que les émissions de gaz à effet de serre se sont intensifiées depuis.

On sait, d'autre part, que le réchauffement de la planète ne produit pas nécessairement des catastrophes et qu'il peut être bénéfique. Ainsi, de l'an 900 avant Jésus-Christ à l'an 1300, il y eut un réchauffement de 3 degrés. Avec des hivers doux et un allongement de la période des récoltes, la production agricole prospéra et le niveau de vie en Europe s'éleva.

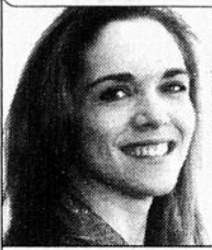
Doit-on en conclure que les efforts imposés par le *Protocole de Tokyo*, signé en 1997 et devant faire l'objet d'un parachèvement, et cela afin de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 5 % entre 2002 et 2012, devraient être relâchés? Pas du tout, car la pollution industrielle est une résultante négative qui mérite d'être réduite pour sa nocivité propre et pas seulement pour ses effets potentiels sur le climat.

À tout prendre, bien des gens préféreraient un réchauffement modéré du climat plutôt qu'un refroidissement éventuel. Ce qui est en cause, c'est l'importance des coûts pour les pays d'une réduction drastique et rapide des émissions de gaz industriels, en regard des bénéfices climatiques anticipés mais incertains. Il n'y a donc pas lieu de paniquer. ■



Rodrigue Tremblay

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



De bonne source

Dominique Beauchamp



Francis Vailles

André Gareau passe chez CAE Électronique

André Gareau vient d'être nommé vice-président, centre de formation mondiale, de CAE Électronique, de Saint-Laurent. Le gestionnaire de 38 ans occupait dernièrement le poste de président et chef de la direction de Spectra Telecom. Il fut récemment récipiendaire du concours Top 40 Under 40, d'un magazine d'affaires torontois. M. Gareau est bachelier en administration de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). CAE conçoit des technologies de simulation et de contrôle pour des solutions de formation et d'optimisation dans les secteurs de l'aérospatiale, de la défense et de la foresterie. Le chiffre d'affaires de l'entreprise dépasse le milliard de dollars et le nombre de ses employés, 6 500.

Robert J. Aubin cherche des cadres

Robert J. Aubin vient de s'associer au cabinet conseil en recherche de cadres Gilles Tremblay et associés, de Montréal. Jusqu'à récemment, M. Aubin était président des Boulangeries Weston. Il avait auparavant dirigé, entre autres, Reader's Digest USA, Reader's Digest Canada et les Aliments Delisle. M. Aubin sera appelé à agir auprès des membres de conseils d'administration, de hauts dirigeants d'entreprises, comme conseiller en planification stratégique, sur des questions de structures organisationnelles, de stratégie et de recrutement de cadres.

Robert Racine quitte SNC-Lavalin

Après avoir travaillé 12 ans au sein de la firme de génie-conseil SNC-Lavalin, Robert

Racine vient de s'associer à Raymond, recherche de cadres.

Cette maison montréalaise offre un service de jumelage entre sociétés et individus pour combler des postes de cadres supérieurs. Au moment de quitter SNC-Lavalin, M. Racine était vice-président aux affaires publiques et relations avec les investisseurs.

À la suite d'une restructuration chez SNC-Lavalin, la fonction de M. Racine a été scindée en deux. Suzanne Joly devient directrice des communications et Donna Yoshimatsu, vice-présidente aux relations avec les investisseurs.

Diplômé en communication et en gestion, Robert Racine a oeuvré au sein de différentes sociétés. Il a été chef de cabinet du président de la Chambre des communes et a aussi travaillé à la Banque Royale, à Postes Canada et chez Alcan.

Frédéric Tremblay devient entrepreneur

L'ex-journaliste Frédéric Tremblay s'était transformé en conseiller en communications en se joignant à GPC Concordia, l'an dernier. Il est désormais entrepreneur, ayant quitté le cabinet pour lancer sa propre entreprise, Onicom. Il se spécialise dans les communications financières.

À 36 ans, après avoir été chef du service français de la Presse canadienne à Montréal et conseiller principal chez GPC, il avait le goût de bâtir sa propre affaire.

Le communicateur a choisi de loger dans les bureaux de PricewaterhouseCoopers, à Montréal, où il profite de services de secrétariat et de soutien administratif.

Il réalise des mandats pour son partenaire, mais pas question de servir d'ex-clients de GPC, clause de non-concurrence oblige. ■

Hydro veut lancer des produits dérivés anti-dame-nature

Louise Bouchard

Si un hiver plus doux et moins rigoureux réjouit la plupart des clients d'Hydro-Québec, la société d'État, elle, n'a pas de quoi sourire. En 1999, le temps doux a fait fléchir les revenus d'Hydro-Québec de 144 M\$.

Dans un secteur tel que celui de l'énergie, une assurance contre les variations et les événements climatiques permet de compenser les pertes de revenus ou les coûts d'exploitation plus élevés.

Hydro s'affaire donc à développer des produits compensatoires. « On cherche à structurer ces produits dans notre propre marché, avec certains gros clients, pour contourner les intermédiaires », dit Jean-Hugues Lafleur, directeur des marchés financiers à Hydro-Québec. Encore à la phase exploratoire de ce développement, Hydro ne veut pas dévoiler de noms d'entreprises intéressées pour le moment.

Depuis quelques années, les produits dérivés de couverture climatique (dérivés climatiques) ont commencé à remplacer la police d'assurance traditionnelle. Il s'agit d'un contrat négociable dont la valeur est établie en fonction d'un indice climatique (température, précipitations). Le montant de l'indemnisation est calculé en fonction de l'indice inscrit au contrat.

Bien que la profondeur de ce marché soit encore faible et le nombre d'acteurs restreint, Gilbert Lavoie, directeur des marchés financiers et dérivés à

la Société générale, prévoit un développement d'ici trois ans. « Une fois que les outils d'analyse de ce marché seront mieux connus, les investisseurs s'intéresseront aux produits.

« Les investisseurs veulent détenir une faible proportion d'actifs non corrélés aux marchés financiers. Les produits dérivés de couverture climatique répondent à cette demande », explique Gilbert Lavoie.

Daniel Leclair, vice-président aux finances d'Hydro-Québec, se dit lui aussi optimiste et mise sur la spécialisation des marchés financiers. « Pour le moment, les primes sont trop élevées pour une entreprise aussi grosse qu'Hydro-Québec », constate-t-il.

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

800-448-8108
www.anderinger.com

La société d'État a déclaré un bénéfice net de 906 M\$ pour l'exercice se terminant le 31 décembre 1999, le plus élevé de son histoire. Cette hausse de 33 % par rapport à l'an passé est attribuable à l'augmentation des ventes d'électricité au Québec et à la progression des transactions d'achat et de revente hors Québec.

Hydro a versé des dividendes de 453 M\$ au gouvernement du Québec, et a vu son chiffre d'affaires croître de 8,7 %, ses revenus totalisant près de 9,6 milliards de dollars. ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« La question de savoir si les salaires sont compétitifs ne dépend pas seulement du niveau des salaires. La vraie question est plutôt la valeur obtenue par la main-d'oeuvre. Ainsi, la politique de modération salariale suivie par l'Irlande et les Pays-Bas, qui a stimulé l'investissement et la croissance économique, a provoqué une augmentation à long terme des salaires réels. »

- Fred McMahon, Road to Growth, Atlantic Institute for Markets Studies, 2000.

Des @ffaires champêtres...

★ ★ ★ ★
AUBERGE ET RESTAURANT
Quilliams
LAC BROME

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

1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com

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

Pourquoi Pierre Morency offre-t-il le Système du Marketing Révolutionnaire™ GRATUITEMENT? Parce que!

Pourquoi est-il aussi facile d'augmenter sa rentabilité de 1000% que de l'augmenter de 10%? Pourquoi « travailler fort » n'a rien à voir avec le succès? Pourquoi devriez-vous investir 33% de vos profits bruts escomptés pour faire du 400%?

Si vous êtes capable de répondre à ces questions c'est que vous avez compris que la mise en marché est un des **deux seuls éléments qui donnent de vrais résultats (avec l'innovation)**. Mais si vous gérez votre entreprise comme 90% des gens (les gens normaux qui font 80 heures par semaine, qui font du 10% d'augmentation par année et qui meurent d'une crise cardiaque à 45 ans), votre espoir de réussite n'est pas très rose.

Pourquoi est-il impératif de changer votre façon de penser? Pourquoi certaines entreprises vivent des explosions de croissance et pas la vôtre?

- Parce qu'ils ne gèrent pas leur entreprise avec des budgets fermés et rigides...

- Parce qu'ils n'écoutent pas les besoins de leurs clients...
- Parce qu'ils n'offrent jamais du haut de gamme par soumission...
- Parce qu'ils ne vendent pas des « produits » et des « services »...
- Parce qu'ils ne lancent jamais des promotions sans les avoir testées, testées et testées...
- Parce qu'ils n'utilisent pas des brochures corporatives, des salons et des représentants comme principaux moyens de vente...
- Parce qu'ils font du marketing de message et non d'image...
- Parce qu'ils ne laissent jamais leurs clients prendre le risque...
- Parce qu'ils ne cherchent pas à développer de nouveaux marchés avant de s'être concentrés sur leurs clients actuels...

« Les concepts enseignés par Morency Marketing ont grandement contribué

au succès et à la vente de Telweb » Stéphane Lepage, Président Telweb.

« Le camp du marketing m'a transformé et l'expérience du cerveau collectif est une explosion d'énergie incroyable. C'est un orgasme cérébral... » Denis Héraud, Associé Verrier Paquin Hébert.

Pour vous aider à connaître le même genre de succès que ces entreprises, Pierre Morency a conçu 2 journées intensives qui vous permettront de faire exploser vos profits.

Venez découvrir la force d'un groupe d'entrepreneurs mettant en commun leur esprit novateur et utilisant l'amplification de leur créativité collective pour vous aider à trouver des solutions pour croître.

Pourquoi vous inscrire au Cerveau Collectif Révolutionnaire™? Parce que depuis le temps que vous lisez nos annonces, vous devez de découvrir maintenant pourquoi le marketing révolutionnaire fait tant de bruit!

Pour chaque inscription au Camp de marketing « Le Cerveau Collectif Révolutionnaire™ », Morency Marketing vous offrira tout à fait gratuitement le système complet du Marketing Révolutionnaire™ (Valeur de 900\$)

Un cours de 22 heures sur les concepts du marketing révolutionnaire : la première étape pour déclencher une croissance exponentielle.

Le nouveau Camp du marketing de Pierre Morency : Le Cerveau Collectif Révolutionnaire™

Jeudi soir 18 mai 19h00 au samedi 20 mai 2000 16h00
Hôtel de Montréal...
Où? Une surprise!!

PUBLICITÉ

Pierre Morency
Venez vivre un tourbillon de stratégies et d'innovations.

Pour vous inscrire ou pour d'autres renseignements (prix, horaire, surprises, ...) rendez-vous au

www.morencymarketing.com
ou téléphonez au 514-876-8787

P.S. Hâtez-vous, il n'y a que 50 systèmes du Marketing Révolutionnaire™ gratuits (suivez le décompte en direct au **www.morencymarketing.com**)

Bombardier Capital supprime 70 emplois

Dominique
Froment

La restructuration chez **Bombardier Capital** a causé la perte de plus de 70 emplois.

En février dernier, Bombardier Capital a vendu son portefeuille canadien de prêts aux particuliers (environ 50 M\$) à **Household Finance Corporation**, ce qui a entraîné la suppression de 25 emplois chez Bombardier Capital.

Récemment, Bombardier Capital a licencié 26 des 48 employés de sa division de financement technologique, un portefeuille de 400 M\$. En plus, le personnel de sa division de

financement d'équipement est passé de 28 à 3 seulement.

Michel Lord, vice-président aux communications de Bombardier, a expliqué au journal **LES AFFAIRES** que Bombardier a vendu son portefeuille canadien de prêts aux particuliers parce que son volume n'était pas suffisant pour en assurer la rentabilité.

Quant à la division technologique, créée il y a deux ans et demi, M. Lord affirme que Bombardier s'est rendu compte qu'elle n'a pas les connaissances pour faire bonne figure dans ce marché. « Nous conservons notre portefeuille, mais nous arrêtons de faire des prêts », a dit M. Lord.

Par ailleurs, la division des équipements cesse de faire des prêts sur les petits et moyens équipements pour se consacrer au financement des gros équipements (avions d'affaires, trains de marchandises, etc.).

Selon M. Lord, les activités touchées par la restructuration représentent environ 15 % du portefeuille de 10,8 milliards de dollars de Bombardier Capital. Pour l'exercice terminé le 31 janvier 2000, Bombardier Capital a augmenté ses revenus de 29 %, à 738,5 M\$. Son bénéfice avant impôt a cependant reculé de 34 %, à 28 M\$, en partie à cause d'un changement dans la façon de comptabiliser les revenus. ■

Montréal perd un petit siège social

L'**Association des chemins de fer canadiens (ACFC)**, dont le siège social est situé à Montréal depuis 1917, déménagera à Ottawa l'été prochain.

« Cette décision découle de la restructuration de l'industrie, laquelle, pour l'essentiel, demeure encore sous la juridiction fédérale », dit **Robert H. Ballantyne**, président de l'ACFC.

L'ACFC est née d'une alliance des principaux chemins de fer canadiens durant la Première Guerre mondiale et a installé ses bureaux à Montréal, qui était alors le cœur et le centre stratégique de l'industrie ferroviaire canadienne.

Montréal n'a plus de nos jours un rôle aussi stratégique. Le **Canadien Pacifique** a fermé ses grands ateliers de l'est de la ville et déménagé son siège social à Calgary; le **Canadien National**, devenu une société privée, conserve son siège social à Montréal, mais a vendu son

atelier du sud-ouest et installé les directions de l'exploitation de son réseau dans l'ouest du pays.

Via Rail, société de l'État fédéral à l'avenir indéterminé, a son siège social au centre-ville.

Mais, reprenant à leur compte des réseaux régionaux dont se délestaient les deux grands du rail canadien, plusieurs compagnies de chemin de fer d'intérêt local, les CFIL, ont émergé dans toutes les régions du pays, si bien qu'aujourd'hui, l'ACFC compte 52 chemins de fer membres.

Le siège social de l'ACFC, logé au 800, boulevard René-Lévesque Ouest, entre les sièges sociaux du CN et de Via Rail, emploie 12 personnes.

La mission de l'ACFC consiste à promouvoir les intérêts de l'industrie auprès des gouvernements et de l'opinion publique. (AD) ■

La CVMQ propose plusieurs nouvelles règles d'information

La **Commission des valeurs mobilières du Québec** a soumis un projet de normes à des fins de consultation portant sur la divulgation des informations techniques provenant des travaux d'exploration effectués par des sociétés minières.

Le projet repose sur la désignation d'une « personne qualifiée » ou d'une personne sous sa surveillance qui sera responsable de la préparation des informations à divulguer. La personne peut être un ingénieur, un géologue ou un géoscientifique possédant au moins cinq années d'expérience. La CVMQ recommande l'usage de la terminologie utilisée par l'**Institut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole** pour toute information portant sur la classification des réserves ou ressources minérales. (FR) ■

Hausse de 86 % de la publicité dans Internet en un an

En 1999, 1,9 milliard de dollars US ont été dépensés par les entreprises américaines pour les bandeaux publicitaires dans Internet.

Selon la firme de recherche new-yorkaise **Competitive Media Reporting**, il s'agit d'une augmentation de 86 % par rapport à 1998.

Internet a pris 2,1 % des budgets publicitaires en 1999, comparativement à 1,3 % l'année précédente.

Pourtant, selon **Nielsen/NetRatings**, la proportion d'internautes qui cliquent sur les bandeaux publicitaires est passée de 2,5 % au milieu des années 1990 à 0,36 % le mois dernier. (DF) ■

Baisse des ventes dans les restaurants en 1999

L'industrie de la restauration au Québec a enregistré une baisse de ses revenus de 4,6 % en 1999 (5,415 milliards de dollars). Les restaurants avec service restreint (pas de service aux tables) ont particulièrement écopé avec une chute de leurs revenus de 7,3 %.

Compte tenu du taux de chômage le plus bas depuis plusieurs années et de la vigueur de l'économie, l'**Association des restaurateurs du Québec** s'explique mal cette mauvaise performance. Sinon par la popularité grandissante des mets prêts-à-consommer offerts par les marchés d'alimentation. En effet, les ventes au détail dans les marchés d'alimentation ont progressé de 4,5 % en 1999. (DF) ■



Le prix de l'essence rend cette Mercedes encore plus attrayante.

► **LA CLASSE C. À PARTIR DE 38450\$***
Prix d'achat. Assurances. Entretien. Réparations. Dépréciation. Et bien sûr, carburant. Tout cela affecte le coût de la possession d'une voiture. Et ce sont ces mêmes facteurs qui ont valu à la Mercedes de Classe C de récents compliments.

► IntelliChoice, la seule compagnie qui passe au peigne fin les dépenses entraînées par la possession d'une voiture, attribue chaque année ses prix en fonction de tels facteurs. Et pour

399\$
Une valeur équitable

l'an 2000, IntelliChoice a déclaré la Mercedes C230 Kompressor « Meilleure valeur hors tout » dans sa catégorie.

► Selon nous, la valeur n'est pas forcément liée au prix, mais au bénéfice retiré. Ici, cela se traduit par les performances, la sécurité et le luxe que vous

attendez d'une Mercedes-Benz.

► Pour ce qui est du désagrément auquel vous faites face à la pompe, sachez que la Classe C est l'une des automobiles qui consomme le moins de sa catégorie. Ce qui la rend encore plus avantageuse — comme si c'était possible. Pour faire un

essai routier, composez le 1 800 387-0100 ou visitez www.mercedes-benz.ca



Mercedes-Benz

L'avenir de l'automobile

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

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 33 mois à faible kilométrage, avec valeur de reprise fixe, pour une C230 Kompressor Classique 2000, un taux d'intérêt annuel de 6,11 % et un coût d'acquisition de 39 225 \$, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 5 500 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 399 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 33 versements égaux de 399 \$, plus taxes, représentant un total de 13 167 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparations sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 49 500 kilomètres, au coût de 20¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 25 496,25 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. *P.D.S.F. de la C230 Kompressor Classique 2000. ©Mercedes-Benz Canada Inc. 2000, Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler

Les Chagnon inapprochables jusqu'en juillet

Une convention les empêche de conclure une entente avec quiconque, sauf avec Rogers

Kathy
Noël

Même si Rogers laisse tomber son offre, la famille Chagnon ne pourra pas vendre Vidéotron au tandem Quebecor-Caisse de dépôt ou à tout autre acheteur avant la fin de juillet 2000.

La convention de soutien liant Vidéotron à Rogers précise que la famille Chagnon n'a pas le droit de vendre ses actions non seulement pendant toute la durée de la convention, mais également pendant un délai de 90 jours à partir de la fin de cette convention.

La seule façon d'y remédier serait d'avoir un consentement écrit de Rogers.

Les Chagnon ont déjà fait savoir qu'ils refusaient de résilier leur accord avec Rogers pour laisser libre cours à l'offre de Quebecor.

Rogers a pour sa part précisé qu'elle maintiendrait son



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Claude Chagnon, président et chef de la direction de Vidéotron.

offre jusqu'au 20 avril, ce qui mettrait fin automatiquement à la convention de soutien. « Techniquement, cela nous

mène à la fin de juillet, confirme David Robinson, porte-parole de Rogers. Les parties ne peuvent rien faire d'ici là. »

Ces délais pourraient-ils compromettre le maintien de l'offre de Quebecor ?

« Non. On connaissait ces délais depuis le début. On va pouvoir sans doute se parler mais ne rien conclure », avance de son côté Luc Lavoie, de la firme de relations publiques National, dont les services ont été retenus par Quebecor.

Une clause non usuelle

Certains avocats consultés par LES AFFAIRES disent ne pas voir souvent ce genre de délai imposé au-delà de la fin d'une entente.

« Cela démontre qu'on s'attendait peut-être à ce qu'il y ait contestation », dit Jean Martel, associé au cabinet

Lavery de Billy et ex-président de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ).

« En dépit des frais de résiliation, Rogers a sans doute voulu un temps d'arrêt pour développer une autre stratégie, pour revenir avec une autre proposition, aller chercher un autre acteur ou revoir son entente avec Vidéotron. Et cela lui laisse le temps d'atténuer l'impact adverse d'une entente entre Vidéotron et Quebecor. »

Du côté de Rogers, on maintient que cette clause

n'est qu'une formalité courante. « Il n'y a rien de magique là-dedans », dit David Robinson.

Rappelons que le 7 février, les Chagnon ont annoncé une entente avec Rogers pour l'achat de Vidéotron, excluant le Groupe TVA, pour une somme de 5,6 milliards de dollars (en date du 24 mars).

Quebecor et la Caisse ripostaient avec une contre-offre s'élevant à 5,9 (G\$) le 24 mars.

Le duo obtenait le même jour une injonction pour empêcher les actionnaires de

DYNACOM
Chèques imprimés
en 24 h
Dynacom Technologies Inc.
(514) 745-6655
1 800 565-2266
www.dynacom.ca

Vidéotron de voter en faveur de l'offre de Rogers. Depuis, Vidéotron conteste la légalité du droit de veto de la Caisse dans cette transaction. La cause sera entendue le 18 avril en Cour supérieure. ■

L'ex-président de la CVMQ appelle à plus de transparence

La saga mettant en vedette Rogers, Vidéotron, Quebecor et la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) forcera sans doute les sociétés ouvertes à dévoiler dans l'avenir l'existence des conventions d'actionnaires dans leur prospectus.

Qu'il s'agisse d'un premier appel public à l'épargne ou de toute autre émission d'actions par après, les ententes secrètes entre actionnaires, comme celle liant la Caisse à Vidéotron, devront faire partie de la liste d'épicerie usuelle.

C'est du moins l'avis de Jean Martel, ex-président de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ, aujourd'hui

associé au cabinet d'avocats Lavery de Billy.

« Le cas de Vidéotron fera en quelque sorte jurisprudence. On aura pas le choix d'être plus transparent. »

« Et si ce ne sont pas les régulateurs qui l'obligent, ce sera le marché lui-même qui le commandera. Dans le cas de Vidéotron, il a réagi très défavorablement. »

Les prospectus doivent contenir tous les faits importants pouvant influencer les décisions des actionnaires. « Les conventions d'actionnaires sont des faits existants qui gagnent en importance et qui devront faire partie de la liste que l'on doit divulguer lors d'une émission publique. » (KN) ■

NOUVELLE ÉCONOMIE ET EUPHORIE BOURSIÈRE

- Croissance ou valeur, quel style performera en 2000 ?
- Comment la vieille économie profitera-t-elle de la nouvelle ?
- Comment gérer la prochaine correction boursière ?

Vos conférenciers :



François Beuregard, CFA
auteur, *Votre argent, votre liberté*
vice-président et conseiller financier
Merrill Lynch



André Gosselin
auteur, série *L'Amérique boursière*
Éditeur du site *L'investisseur intelligent*
(www.qi-invest.com)

ADMISSION GRATUITE

Choisissez votre date : 11 avril ou 2 mai 2000

Lieu : 1250, boul. René-Lévesque Ouest, Niveau Mezzanine

Heure : 18 h à 19 h 30

Réservez votre place (450) 442-8868 ou livre@transcontinental.ca

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.

Merrill Lynch

Situé au centre de l'île de Montréal, Ville Mont-Royal jouit d'une position stratégique au cœur du secteur économique le plus dynamique du Québec.

C'est pourquoi des entreprises de pointe telle que Ericsson Canada Inc. choisissent Ville Mont-Royal pour y consolider leurs opérations.

ERICSSON



Le 8300, boulevard Décarie à Ville Mont-Royal sera occupé par Ericsson Canada Inc.

TRIAD GESTCO LTD.

VILLE MONT-ROYAL



TOWN OF MOUNT ROYAL

BUREAU DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

TÉL : (514) 734-3011

Fax : (514) 734-3093

http://www.ville.mont-royal.qc.ca

EN AFFAIRES

L'ACTUALITÉ

La proportion de Québécois détenteurs d'actions double

L'écart s'amenuise rapidement avec les autres Canadiens et les Américains

Suzanne Dansereau
Un tout récent sondage UCROP réalisé pour la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ) démontre que les Québécois se tournent de plus en plus vers l'actionnariat

pour investir leurs épargnes. Alors qu'en 1993 seulement 17 % des Québécois étaient détenteurs d'actions (de façon directe ou indirecte), ce pourcentage a presque doublé en 1999, pour atteindre 32 %, révèle le sondage. C'est encore inférieur au taux d'actionnariat de l'en-

Proportion des Québécois qui ont des actions

	1977	1993	1999
Détenteurs directs d'actions	n.d.	11 %	17 %
Détenteurs indirects d'actions ¹	n.d.	6 %	15 %
Détenteurs d'actions (total)	4 %	17 %	32 %

¹ : Dans des fonds communs ou autres organismes collectifs de placement.
 Source : CVMQ Tableau : LES AFFAIRES

semble des Canadiens en 1998 - 37 % - ou à celui des Américains en 1999 - 36 % - mais « l'écart se réduit de plus en plus », souligne **Martin Martin**, chef du service de la recherche et de la statistique à la CMVQ. À titre d'exemple, en 1977, seulement 4 % des Québécois détenaient des actions, par rapport à 8,5 % de l'ensemble des Canadiens.

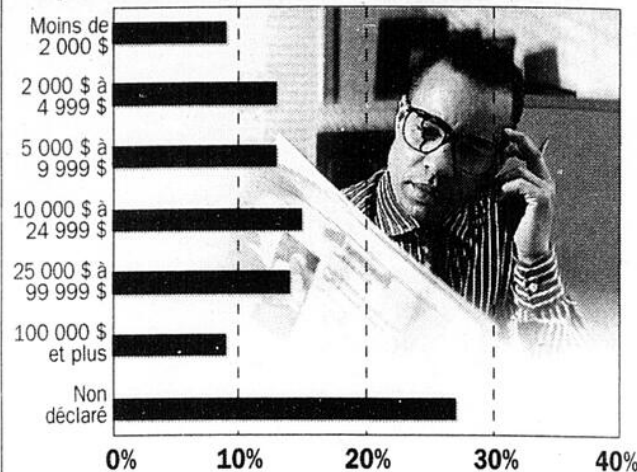
La popularité de l'actionnariat s'explique entre autres par la bonne performance des Bourses et les faibles taux d'intérêt, poursuit M. Martin. En 1993, les obligations vendues par les gouverne-

ments canadien et québécois constituaient le véhicule d'épargne le plus important. En 1999, on observe un revirement de situation en faveur des titres d'organismes de placement collectif (fonds communs).

Effectué auprès de 1 000 personnes à l'été 1999, le sondage indique que 15 % des Québécois ont des titres d'organismes investissant dans des actions, par rapport à 6 % en 1993. Quant aux détenteurs directs d'actions, ils représentent maintenant 17 %, comparativement à 11 % en 1993.

« Ce qui me frappe, c'est

Le portefeuille d'actions des Québécois*



Source : CVMQ Tableau : LES AFFAIRES

que le pourcentage de détenteurs directs d'actions soit en si forte croissance, malgré l'augmentation importante de la popularité des fonds communs », dit M. Martin. Selon lui, l'augmentation du nombre de gens qui prennent eux-mêmes leurs décisions d'investissement ne peut qu'aider la capitalisation des petites entreprises.

vantage chez les hommes que chez les femmes, chez les baby-boomers, dans la population non francophone et, fait intéressant, dans la région métropolitaine de Québec. Évidemment, la propension à détenir des actions augmente avec le niveau de scolarité et le revenu du ménage.

Croissance des transactions d'actions par Internet

Le sondage permet aussi de constater que 7 % des actionnaires se servent d'Internet pour faire leurs transactions. « C'est la première fois que le sondage se penche sur le sujet. Nous croyons qu'il s'agit là d'une tendance qui va croître à cause de la facilité et des faibles coûts de transaction », commente M. Martin.

Fait à noter, les propriétaires de fonds communs sont plus jeunes que les propriétaires directs d'actions, soit respectivement 40 ans et 44 ans.

De façon générale, les actionnaires se concentrent da-

Plus seulement à Montréal

M. Martin note également que le marché des actions se démocratise. Le sondage démontre en effet que les détenteurs d'actions se retrouvent dans toutes les couches d'âge et de revenu et que sur le plan géographique, ils ne se concentrent plus seulement à Montréal.

Fait à noter, les propriétaires de fonds communs sont plus jeunes que les propriétaires directs d'actions, soit respectivement 40 ans et 44 ans.

De façon générale, les actionnaires se concentrent da-

Restaurant Le Bordelais
 Un emplacement idéal pour les gens d'affaires.
 Service attentionné et discret, cuisine raffinée, vaste stationnement.
 1000 ouest, boulevard Gouin, Montréal
 Tél. : (514) 337-3540 • Fermé le lundi

Le service à la clientèle : stratégie et mise en œuvre

27 et 28 avril 2000 - 9 h à 17 h **COMPLET**

Familiarisez-vous avec une démarche systématique pour améliorer le service à la clientèle (SAC) dans votre entreprise. Initiez-vous aux techniques, outils et principes à appliquer dans cette démarche. Élaborez votre plan d'action pour mieux satisfaire et fidéliser votre clientèle et pour différencier avantageusement votre organisation. Apprenez comment faire du SAC un élément fort de votre marketing.

Aucune formation académique n'est exigée.
 Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

Centre de perfectionnement

Animateur
Robert Desormeaux
 L.Sc.com., HEC - Montréal
 Ph.D. (Marketing), Concordia

Professeur agrégé de marketing à l'École des Hautes Études Commerciales, M. Desormeaux a occupé auparavant des postes de gestionnaire dans le secteur privé. Coauteur du livre *Gestion du marketing*, il s'intéresse au service à la clientèle, à l'équipe de vente, à la recherche marketing et à la stratégie de marketing. Il agit comme conseiller dans ces domaines auprès des entreprises depuis plus de 20 ans.

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

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

1 Inspection en 120 points

2 Garantie d'usine prolongée

3 Taux annuel exceptionnel de **3,9%** A L'ACHAT

édition **sélect**
 Voitures d'occasion

ENCORE MIEUX VÉRIFIÉE QUE VOTRE RAPPORT D'IMPÔTS.

Seules les meilleures Jaguar d'occasion accèdent à l'édition sélect. Pour plus de détails : 1 800 4-JAGUAR ou le concessionnaire le plus près. Une performance de toute beauté **JAGUAR**

AUTO COLLECTION DE QUÉBEC
 175, rue Marais, Vanier (418) 687-3566

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

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

Le cartel des vitamines encore traqué au Canada

Louise
Bouchard

Le Bureau de la concurrence du Canada poursuit sa croisade contre les grandes sociétés pharmaceutiques internationales qui se sont livrées à des pratiques commerciales anticoncurrentielles.

Ces pratiques concernent la fixation des prix et la répartition des marchés des vitamines en vrac. En une dizaine d'années, les ventes de ce cartel sur le marché canadien ont totalisé plus de 700 M\$.

Et ce n'est pas un portrait final. Le procureur fédéral, **Martin Low**, estime qu'il pourrait y avoir de 5 à 10 autres entreprises impliquées dans le cartel, dont possiblement d'autres sociétés canadiennes. La plus importante enquête du Bureau se poursuivra encore pendant plusieurs mois. Le cartel des vitamines en vrac aura fonctionné pendant une dizaine d'années en Amérique du Nord, avant de commencer à s'effondrer sous la pression exercée par des enquêteurs américains, au début de l'année 1999.

Ann Salvatore et **Jean-Claude Drapeau**, agents de commerce au Bureau de la

Cartel des vitamines : les entreprises fautives et les amendes

	Amende imposée par le Bureau	Période d'exercice du cartel ¹	Produits qui ont fait l'objet du cartel	Ventes durant la période au Canada
Merck KGaA (Allemagne)	1,00 M\$	1991-95	C, biotine	4,50 M\$
Takeda Chemical (Japon)	5,20 M\$	1991-95	B2, C	32,00 M\$
Roussel Canada	0,37 M\$	1990-97	B12	1,85 M\$
Chinook Group (Canada)	2,25 M\$	1988-98	B4	54,00 M\$
Hoffmann-LaRoche (Suisse)	48,00 M\$	1990-99	A, B2, B5, C, E, bêtacarotène	382,00 M\$ 152,00 M\$
BASF AG (Allemagne)	18,00 M\$	1990-99	A, B2, B5, C, E	112,00 M\$
Rhône-Poulenc (France)	14,00 M\$	1990-99	A, E	10,00 M\$
EISAI (Japon)	2,00 M\$	1991-99	E	12,00 M\$
Daiichi Pharm. (Japon)	2,50 M\$	1991-98	B5, B6	
Total	93,32 M\$	1988-99	Vitamines ci-haut	760,4 M\$

1 : La période des ententes entre les entreprises diffère selon le type de vitamines.

Source: Bureau de la concurrence du Canada et Cour supérieure de l'Ontario, Énoncé conjoint des faits.

Tableau : LES AFFAIRES

concurrence, affirment que c'est la société française **Rhône-Poulenc** qui a dévoilé le complot des vitamines aux autorités américaines, en exigeant la protection du programme d'immunité. Les compagnies pharmaceutiques ont alors réglé à l'amiable avec la justice américaine pour 1 milliard de dollars.

Grâce à une entente de coopération avec la division des affaires antitrust du **Département américain de la Justice**, le Bureau de la concurrence a été instruit de l'affaire et

les compagnies ayant exercé le cartel sur le marché canadien ont approché les autorités canadiennes pour éviter des procédures judiciaires. Jusqu'à maintenant, elles ont toutes plaidé coupables aux accusations de participation au complot international.

« C'est une décision d'affaires », lance M. Drapeau. Les compagnies tentent ainsi d'éviter d'entacher davantage leur image corporative. D'après M. Drapeau, il serait surprenant qu'une compagnie décide de nier sa culpabilité.

« Les compagnies déjà mises à l'amende constituent des témoins privilégiés contre celles qui plaident non-coupables. »

Selon M. Low, l'industrie pharmaceutique est propice au développement d'un cartel parce qu'elle comprend un petit nombre d'acteurs qui se partagent la presque totalité du marché mondial. C'est aussi un marché où l'arrivée de nouveaux concurrents est freinée par les coûts élevés de mise en place et par la protection inhérente à la propriété intellectuelle.

Professeur à l'Institut d'économie appliquée de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), **Robert Gagné** explique qu'une fois regroupées, les entreprises du cartel se comportent comme une seule et grande entreprise.

Les informations émanant de la division antitrust aux États-Unis nous apprennent par ailleurs que les têtes dirigeantes de chaque compagnie se réunissaient au moins une fois par année pour discuter de l'augmentation des prix et de la répartition des volumes des ventes. Le cartel des vitamines en vrac - celles utilisées comme additifs dans la nourriture animale, humaine et dans des produits pharmaceutiques - a occupé presque tous les marchés des différentes vitamines.

Bien qu'il soit impossible pour le moment de connaître le profit réel réalisé par les entreprises impliquées dans ce complot, elles en ont profité allègrement, si on se fie à M. Low. Impossible, de plus, de savoir à quel niveau les prix étaient maintenus, ces informations étant de nature privée car elles peuvent entraîner une série de poursuites au civil.

Les amendes imposées par le Bureau de la concurrence

correspondent habituellement au profit réalisé par ces sociétés au moyen des pratiques illégales. « C'est une amende suffisamment élevée pour créer un effet dissuasif et faire comprendre que le Canada a une moralité concurrentielle », ajoute Martin Low.

Jusqu'à récemment tolérées dans certains pays d'Europe et encore cautionnées en Asie, les activités de cartel en Amérique du Nord peuvent faire l'objet de sanctions criminelles. « Ce type de comportement de la part des entreprises est répréhensible et inadmissible », lance **Jean-Pierre Le Goff**, économiste et professeur aux HEC.

En vertu de la *Loi de la concurrence*, qui prévoit effectivement des procédures criminelles, deux dirigeants de **Hoffmann-LaRoche** ont été condamnés à une amende personnelle de 250 000 \$ chacun. Un dirigeant de l'entreprise canadienne **Chinook** a écoupé une peine de neuf mois d'emprisonnement, purgée dans la communauté, et 50 heures de travaux communautaires. Les dispositions de cette loi prévoient une peine maximale d'emprisonnement de cinq ans. ■

Fonds

Technologies
mondiales

Soyez techno logique 1

OPTEZ POUR LE FONDS TECHNOLOGIES MONDIALES

Le secteur de la haute technologie connaît une croissance fulgurante et d'excellents rendements. Pour vous faire profiter de cet engouement, la Banque Nationale vous propose le Fonds technologies mondiales. Un fonds judicieusement composé par nos gestionnaires de Pictet qui surveillent à la loupe les tendances de l'heure. Un fonds dynamique, qui investit dans plus de

50 entreprises œuvrant dans différents secteurs liés à la technologie.



Flairer la tendance. Saisir les opportunités. Investir au bon endroit, tout en diversifiant son portefeuille. C'est ça, être techno logique.

(514) 871-2082 ou le 1 888 270-3941
www.invesnet.com

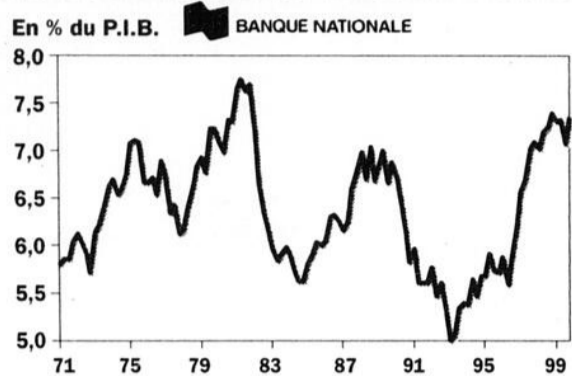
Un bon placement n'est jamais le fruit du hasard



Un placement dans le Fonds technologies mondiales Banque Nationale peut donner lieu à des frais de gestion et autres frais. Des informations importantes sur ce Fonds Banque Nationale figurent dans son prospectus simplifié qui est disponible dans toutes les succursales de la Banque Nationale du Canada ou du Trust Général du Canada. Il est important de le lire avant d'investir. Les rendements, les revenus de placements et les valeurs liquidatives des parts des Fonds fluctuent. Les parts des Fonds Banque Nationale ne sont pas assurées en totalité ou en partie par la Société d'assurance-dépôts du Canada, par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec ou par un fonds public d'assurance-dépôts et ne sont pas garanties en totalité ou en partie par la Banque Nationale du Canada ou par le Trust Général du Canada.

L'ACTUALITÉ

Évolution des investissements en machinerie et équipement au pays



Source : Statistique Canada
En dépit de l'érosion du pouvoir d'achat des entreprises causé par la faiblesse chronique du dollar canadien, l'investissement des entreprises en machinerie et équipement s'est fortement accru au Canada au cours des dernières années. Ce type d'investissement représentait 7,3 % du produit intérieur brut au 4e trimestre de 1999, comparativement à 5 % en 1993. Le retard à combler avec les États-Unis demeure néanmoins important.

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ³
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
États-Unis				
Ventes au détail	fév.	1,1	0,4	9,4
Nouvelles commandes	fév.	-2,3	-2,2	7,6
Commandes en carnet	janv.	0,7	2,2	2,9
Mises en chantier (000)	fév.	1 781	1 758	1 738
Production industrielle	fév.	0,3	1,1	5,6
Balance commerciale (M\$)	janv.	-33,044	-29,803	-22,285
Prix à la consommation	fév.	0,6	0,2	3,2
Prix à la production	fév.	1,0	0,0	4,0
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	4,1	4,0	4,4
Revenu personnel	janv.	0,7	0,3	6,0
Indicateur avancé US	janv.	0,3	0,3	1,8
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	0,5	0,3	5,2
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	janv.	0,0	2,1	6,7
Ventes de voitures (000)	janv.	0,5	4,2	11,5
2. Livraisons manufacturières	janv.	1,1	1,6	11,6
Nouvelles commandes	janv.	-2,1	4,7	13,0
dont : biens durables	janv.	-3,4	6,3	12,2
3. Inventaires manuf. (M\$)	janv.	0,7	0,3	9,4
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,3	1,3	1,3
4. Mises en chantier (000)	nov.	155,1	147,6	130,6
Production				
Produit intérieur réel	déc.	0,4	0,7	4,6
Production industrielle	déc.	0,5	1,2	6,1
dont : manufacturière	déc.	0,5	1,8	6,7
Construction	déc.	1,8	0,8	8,9
Services	déc.	0,3	0,6	3,7
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	janv.	4,0	1,4	15,1
Importations de marchandises	janv.	-1,8	3,2	9,9
Balance commerciale (M\$)	janv.	2 741,6	3 206,9	1 491,5
Inflation				
Prix à la consommation	fév.	0,5	-0,1	2,7
Prix industriels	fév.	0,9	0,0	5,9
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	6,8	6,8	7,9
- Québec	fév.	8,3	8,2	9,8
Rémunération hebdomadaire***	janv.	0,1	1,3	0,7
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1999
PIB CANADA *	IV-99	4,5	5,4	4,2
Investissements *	IV-99	26,4	1,2	14,9
Revenu personnel disponible *	IV-99	4,0	2,3	2,3
Profits des entreprises **	IV-99	31,3	48,7	25,2
% d'utilisation capacités industri. *	IV-99	86,8	85,5	84,8
PIB ÉTATS-UNIS *	IV-99	6,8	4,6	4,0

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent
² Variation entre le mois précédent et le mois antérieur
³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente

* dollars constants ** dollars courants *** Non désaisonnalisé

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

Le pouls de l'économie

Le solde commercial du Québec a baissé en 1999

Les récentes données de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ) indiquent que le solde du commerce international de biens s'est légèrement détérioré en 1999.

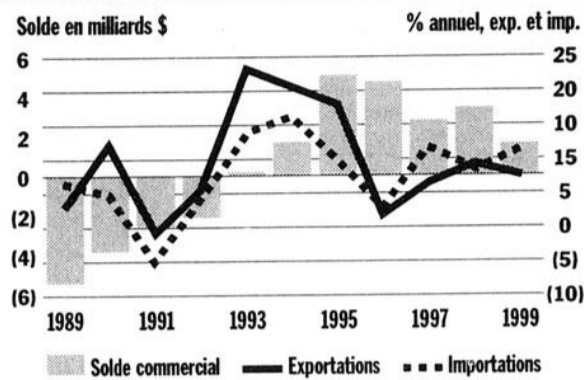
La balance commerciale est toutefois restée en territoire positif, en passant de 3,5 milliards de dollars (G\$), en 1998, à 1,7 G\$ l'an dernier.

Pourtant, la valeur des exportations de marchandises à l'étranger s'est accrue de 7,7 % en 1999, ce qui constitue une bonne performance. Cela n'a pas été suffisant pour rivaliser avec la forte progression des importations. La valeur des biens importés a en effet augmenté de 11,5 %, ce qui a réduit de moitié notre surplus commercial de marchandises avec les autres pays.

Les exportations à un sommet

Les exportations internationales de biens ont atteint un niveau record de 62 G\$ en 1999. La valeur des expéditions du Québec à l'étranger a ainsi presque triplé depuis 10 ans, un exploit digne de mention.

Le commerce international de marchandises du Québec



Source : Institut de la statistique du Québec

Les exportations ont enregistré une bonne progression en 1999 grâce à l'augmentation appréciable de la valeur des expéditions au sud de notre frontière. Comme 85 % des exportations internationales du Québec sont acheminées aux États-Unis, la demande de la part de ce géant est déterminante pour notre commerce extérieur.

Parmi les cinq principaux produits exportés aux États-Unis, ce sont les livraisons d'avions qui ont enregistré la plus forte croissance avec une

hausse de 15,5 % en 1999. Le matériel de télécommunication, qui demeure la plus importante industrie exportatrice du Québec, a réussi à accroître ses expéditions vers les États-Unis de 12,9 %.

Au total, les exportations au pays de l'Oncle Sam ont fait un bond de 9,9 % en 1999 comparativement à l'année précédente. Ces bons résultats ne sont pas surprenants compte tenu de la vigueur de l'économie américaine et de la faiblesse actuelle du dollar canadien. Le PIB des États-Unis a progressé de 4,2 % en 1999, soit la troisième année consécutive où la croissance surpasse les 4 %.

Pour l'instant, les augmentations de taux d'intérêt appliquées par la Réserve fédérale, depuis juin 1999, ne semblent pas suffisantes pour essouffler cette puissante machine. L'économie américaine devrait donc continuer de filer à vive allure cette année, avec une augmentation prévue du produit intérieur brut de 4,3 %. Les exportations du Québec vers cette destination devraient donc s'accroître d'environ 10 % encore cette année. Notre devise devrait s'apprécier graduellement, mais elle ne devrait pas franchir le cap des 0,70 US de façon durable d'ici la fin de l'année, de sorte que nos produits resteront attrayants aux yeux des Américains.

Par ailleurs, la valeur des exportations vers les pays autres que les États-Unis ont décliné de 3,1 % en 1999. Le bloc européen a bien fait en accroissant de 2,2 % ses importations en provenance du Québec, mais cela n'a pas été suffisant pour compenser la baisse observée sur les autres continents. La demande de ces pays devrait être plus soutenue l'an prochain puisque les perspectives économiques se sont améliorées.

L'effet sur l'ensemble des exportations internationales du Québec sera cependant négligeable puisque les expéditions destinées aux pays autres que les États-Unis ne

représentent que 15 % du total. Néanmoins, la reprise des expéditions outre-mer, combinée à la demande soutenue de notre voisin américain, permettra aux exportations de marchandises du Québec de s'accroître d'environ 10 % cette année.

Les importations s'accroissent

La forte poussée de 11,5 % des importations en 1999 n'est pas une mauvaise nouvelle en soi puisqu'elle reflète la vigueur de l'économie interne de la province. Les dépenses des consommateurs québécois se sont accrues de 3 % l'an dernier, ce qui a stimulé la demande de produits, dont ceux en provenance de l'étranger. Les entreprises, qui ont investi massivement dans l'achat de machinerie et équipements, ont aussi alimenté la croissance des importations.

Le même scénario risque de se répéter cette année puisque la demande intérieure gardera son élan. Celle-ci devrait même prendre de la vitesse et atteindre une croissance de 4,5 %, comparativement à 4 % observé l'an dernier.

Les perspectives d'investissement des entreprises demeurent favorables, ce qui indique que celles-ci devraient continuer d'importer de la machinerie et de l'outillage afin de moderniser leurs installations.

Les consommateurs du Québec devraient être aussi très actifs. La forte création d'emplois, les baisses d'impôts au niveau fédéral et provincial et les augmentations de salaire permettront de soutenir un rythme de dépenses un peu plus rapide que l'an passé.

Il faut donc s'attendre à ce que les importations s'intensifient pour connaître une hausse d'au moins 15 % en 2000. Comme cette progression est supérieure à celle de 10 % anticipée pour les exportations, le solde commercial de marchandises du Québec avec l'étranger devrait rétrécir encore cette année.

Cela n'empêchera pas la province de connaître une croissance du PIB au-delà de 3,5 % pour une deuxième année consécutive, car la vitalité de l'économie interne compensera largement la dégradation du solde du commerce extérieur. ■



Hélène

Bégin

Hélène Bégin est économiste à la Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins.



Jacinthe Giroux

PEM BRIDGE
COMPAGNIE D'ASSURANCE

Bob Tisdale, F.C.I.P., C.R.M., président et chef d'exploitation de Pembridge, compagnie d'assurance est fier d'annoncer la nomination de Madame Jacinthe Giroux au poste de directrice des ventes, province de Québec.

Madame Giroux est diplômée de l'École des Hautes Études Commerciales. Elle possède une vaste expérience dans l'industrie de l'assurance et dans la communauté des courtiers du Québec. Elle a occupé des postes-clés de direction en marketing, en souscription et en ventes au sein du marché de l'assurance du Québec, y compris la direction d'une équipe de marketing qui offrait service et soutien des ventes aux courtiers du Québec.

Pembridge, compagnie d'assurance, dont le siège social est situé à Markham, en Ontario, offre une gamme complète de produits d'assurance des particuliers habitation et automobile aux Canadiens. Avec deux gammes de produits uniques disponibles pour tous les courtiers du pays, Pembridge, compagnie d'assurance a des produits pour répondre aux besoins d'assurance de tous les particuliers, y compris la marque réputée PAFCO pour le marché spécialisé. Appuyée par l'un des plus importants assureurs IARD en Amérique du Nord, Pembridge détient un fier héritage d'excellence au niveau de son service à la clientèle et de son service des sinistres, de l'offre de produits, des activités communautaires et de la stabilité financière.

Jacinthe Giroux travaille au bureau de Montréal de Pembridge, compagnie d'assurance. Vous pouvez la joindre au (514) 356-4107 ou par courriel à jgiroux@pembridge.com

www.pembridge.com

MC Pembridge, compagnie d'assurance utilisé sous licence

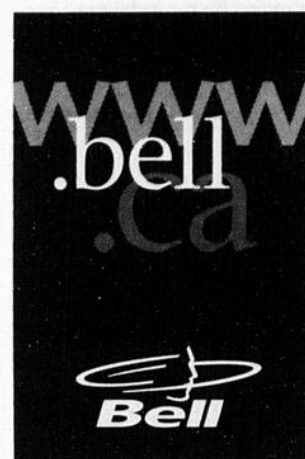
Entreprendre

● Le Comptoir santé Wal-Mart, un concept de Jean Bourcier

En cinq ans, les ventes ont augmenté de 171 % grâce à une idée novatrice de mise en marché p. 24

● Les logiciels mal testés sont devenus un véritable fléau pour l'industrie

Les bogues engendreront des coûts de l'ordre de 85 milliards de dollars US aux États-Unis et de 14 milliards de dollars CA au Canada cette année p. 36-37



Le Fonds FTQ prend le contrôle de Lou-Tec

Le locateur d'outils veut prendre de l'expansion hors Québec

Dominique Froment

Avec le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)** comme nouveau partenaire majoritaire, le **Groupe Lou-Tec** met le cap sur le reste du Canada et les États-Unis.

En février dernier, le Fonds FTQ a en effet acquis 51 % des actions du Groupe Lou-Tec pour l'aider à financer son expansion. Les 49 % restantes sont détenues par **Lou-gesco**, une société de gestion qui regroupe les 36 propriétaires des 53 succursales de location, de vente et d'entretien d'outils **Lou-Tec**.

L'investissement du Fonds FTQ a déjà permis à Lou-Tec de créer son propre réseau de distribution. **Lou-Quip**, le nom de ce nouveau réseau, aura pour mission de vendre des outils à tous les centres Lou-Tec ainsi qu'aux centres indépendants, partout au Canada et dans certaines régions des États-Unis. En outre, les vendeurs récemment embauchés par Lou-Quip auront la tâche de convaincre des marchands indépendants de rejoindre les rangs de **Lou-Tec Rentals**, la bannière de Lou-Tec à l'extérieur du Québec.

« Jusqu'à récemment, c'était moi qui négociais les achats avec les manufacturiers et les distributeurs; ceux-ci livraient directement aux centres Lou-Tec, explique **Lynn Rousseau**, l'hyperactive directrice générale du Groupe Lou-Tec. Maintenant, les centres s'approvisionnent directement de Lou-Quip. Avec les marchands indépendants qui vont acheter de nous, nous accroîtrons notre pouvoir d'achat. » Lou-Tec a récemment déménagé de Lachenaie à Laval parce que Lou-Quip a besoin d'un entrepôt (25 500 pi²).

En outre, Lou-Tec négocie avec le distributeur d'articles de quincaillerie **Groupe Sodisco-Howden**, de Saint-Bruno, qui serait intéressé à offrir aux quelque 1 500 marchands indépendants qu'il sert au Canada (des **Pro** surtout et quelques **Do-It**) un service de location d'outils. Ce service remplacerait les **Rental Stop** de la société **PolyQuip**, maintenant en faillite, que l'on retrouve chez plusieurs de ces marchands.

Lou-Tec exploite 53 magasins d'outils actuellement, tous situés au Québec. D'ici le 15 avril, trois autres ouvriront à Granby, Gatineau et

Coup d'oeil sur l'entreprise

Nom	Groupe Lou-Tec
Activités	Location, vente et entretien d'outils et d'équipement lourd
Siège social	Laval
Employés	250 à 350, selon la saison
Chiffre d'affaires	50 M\$
Marché	Québec (bientôt le Canada)
Actionnaires	Fonds FTQ (51 %) et Lougesco (49 %), qui regroupe les 36 propriétaires des succursales Lou-Tec
Année de fondation	1979

Marieville. D'ici trois à cinq ans, M^{me} Rousseau, 40 ans, prévoit ajouter une cinquantaine de succursales à son réseau, dont une quarantaine à l'extérieur du Québec. Les ventes au détail du réseau passeront ainsi de 50 M\$, actuellement, à plus de 75 M\$.

Lou-Tec a bien fait ses devoirs avant de mettre le nez à l'extérieur du Québec. Il y a un an, elle a été le premier regroupement multisuccursale et multipropriétaire en Amérique du Nord et le premier centre de location d'outils au Canada à obtenir la norme **ISO 9002**.

C'est également au début de 1999 qu'elle a lancé sa division de location d'équipement lourd : plates-formes hydrauliques, rouleaux compresseurs, chariots élévateurs,

etc. « Comme il faut des investissements importants dans le domaine de l'équipement lourd, des propriétaires de succursales Lou-Tec se regroupent pour les acheter, explique M^{me} Rousseau, directrice générale depuis 1989. Et ils les louent à d'autres propriétaires Lou-Tec pendant un certain temps afin qu'ils puissent tester le marché. »

En 1987, Lou-Tec a créé sa bannière **Lou-Tec En Fête**, qui loue des articles et de l'équipement pour les réceptions : vaisselle, chapiteaux, tables, chaises, etc. Cette activité, particulièrement fébrile durant la période des Fêtes, comble un vide durant l'hiver, une saison plus tranquille dans la location d'outils. La location d'articles pour les réceptions aux hôtels, entrepri-

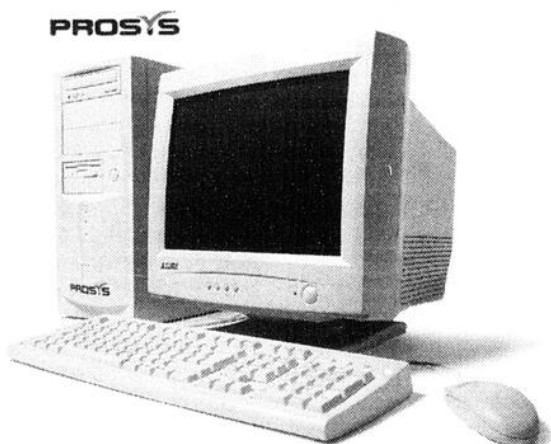


■ Lynn Rousseau est un véritable ouragan sur deux jambes.

ses, traiteurs et autres représentante entre 10 et 15 % du chiffre d'affaires de Lou-Tec. Lou-Tec a été fondée en 1979 sous le nom de **Groupe Lou-Tou** par huit propriétaires de centre de location qui voulaient regrouper leurs achats pour se donner un meilleur pouvoir de négociation. Le nom a changé

pour Lou-Tec l'année suivante. **Jean Chartrand**, un des huit pionniers, est vice-président du Groupe Lou-Tec; il est propriétaire de la succursale de Saint-Jean-sur-Richelieu et de la future succursale de Marieville. Le président du Groupe Lou-Tec est **Gratien Lavoie**, du Fonds FTQ. ■

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



Abonnez-vous au PC.

Forfait **Clés en main**^{MC} Bell 66,99 \$
+ ordinateur ProSys 433 MHz 33,00 \$

99⁹⁹ \$/mois

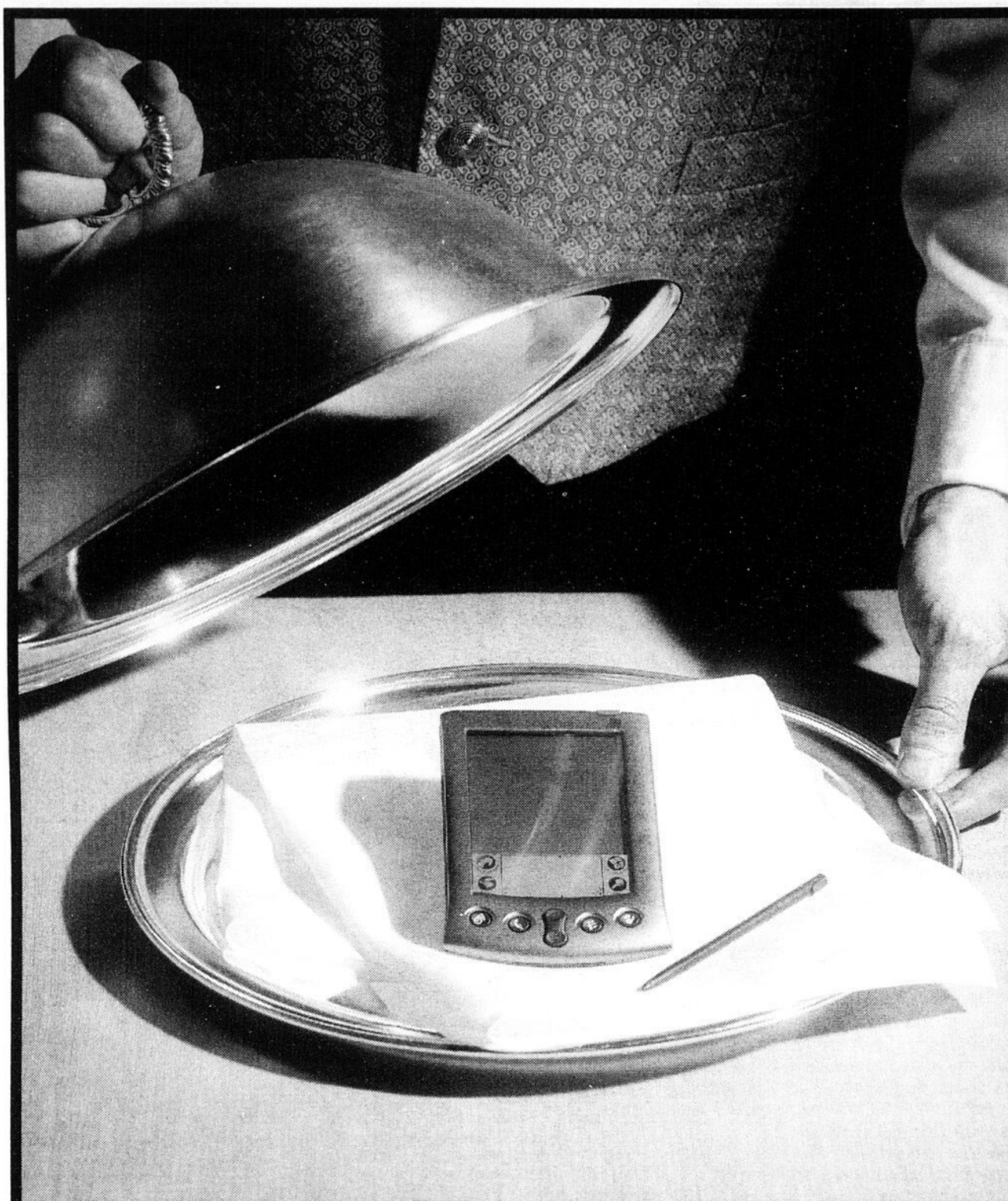
1 877 PME-BELL^{MC}
www.bell.ca/solutions

Besoin pressant d'un ordinateur ?
Profitez de l'offre complémentaire du forfait **Clés en main** d'ici le 30 avril.
Voyez l'annonce dans ce numéro.



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

*Les tarifs varient selon la région. Taxes en sus. Crédit-bail de 36 mois. Versement initial de 199 \$. Certaines conditions s'appliquent. Bell peut se retirer de cette offre en tout temps, sans préavis.



LE GOÛT DU LUXE ALLIÉ AU SENS DES AFFAIRES


ROYAL YORK
TORONTO


LE REINE ELIZABETH
MONTRÉAL


CHÂTEAU LAURIER
OTTAWA

Pour effectuer une réservation, communiquez avec votre agent de voyage,
composez le 1 800 866 5577 ou faites le www.cphotels.com
Chaque séjour vous permet d'accumuler vos précieux milles Aéroplan^{MD}

Les conseillers en voyage doivent utiliser le code de chaîne FA.

AIR CANADA 
Aéroplan

Aéroplan^{MD} est une marque déposée d'Air Canada.

Arneg crée 125 emplois à Lacolle

Martin

Jolicoeur

Le village frontalier de Lacolle, en Montérégie, profitera de la création de 125 emplois, alors que Arneg Canada entreprend une importante phase d'expansion de ses activités.

De fait, le fabricant de matériel de réfrigération de Lacolle investira plus de 11 M\$ au cours des prochains mois dans l'agrandissement de son usine, dont la superficie sera augmentée de 180 000 pi². Une fois les travaux complétés, l'entreprise sera en mesure de produire jusqu'à 6 500 comptoirs de réfrigération commerciale annuellement, soit quatre fois plus que l'année dernière.

Cet accroissement significatif de la production entraînera la création de 125 emplois de journaliers, de techniciens et d'ingénieurs. Arneg Canada, une entreprise issue de l'alliance d'Équipement de supermarché DML et de l'italienne Arneg spa, prévoit que les travaux seront finalisés d'ici 2002. Investissement Québec contribue au projet avec une aide de 700 000 \$ échelonnée sur trois ans. Emploi-Québec contribue pour sa part pour un montant de 151 000\$ à la formation de la main-d'œuvre. ■

Clermont

Parc des Hautes-Gorges • 10,7 M\$

La Société des loteries du Québec (6,5 M\$), la Société des établissements de plein air du Québec (2,7 M\$) et le ministère des Transports (1,5 M\$) investissent conjointement 10,7 M\$ pour des travaux effectués dans le cadre de la création du Parc des Hautes-Gorges-de-la-Rivière-Malbaie, dans Charlevoix. Entre autres projets, on prévoit le réaménagement de la route donnant accès au parc, la construction d'un centre d'accueil et d'un stationnement pour une centaine de véhicules. ■

Boisbriand

Complexe locatif • 4,5 M\$

L'entreprise 9084-2998 Québec inc. investit 4,5 M\$ dans la construction d'un nouveau complexe locatif de 65 400 pi², à Boisbriand.

L'édifice de deux étages, à la vocation commerciale et industrielle, abritera notamment un nouveau Carrefour de la nouvelle économie.

Les entreprises accréditées s'y installeront avec avantages

fiscaux. Les travaux, qui viennent de commencer, seront finalisés en septembre. ■

Hull

ProVance Tech • 3 M\$

Le Fonds de solidarité FTQ (1,5 M\$), Innovatech du Grand Montréal (1,25 M\$) et le Fonds régional de solidarité Outaouais (250 000\$) investissent conjointement 3 M\$ dans ProVance Technologies, une entreprise de Hull spécialisée dans le développement de logiciels favorisant la gestion informatisée des biens matériels des entreprises. Cette nouvelle injection d'argent permettra à l'entreprise de poursuivre le développement de la version 3.0 de son logiciel AssetOutlook. Quelque 15 emplois seront créés. ■

Granby

Galerias de Granby • 2 M\$

Le Groupe de Sociétés Westcliff, un important promoteur immobilier, investira 2 M\$ dans la revitalisation des Galerias de Granby, qui font l'objet de rénovations depuis quelques mois. Une fois les travaux finalisés à la fin de l'été, Westcliff aura investi plus de 20 M\$ en 18 mois dans ce centre commercial. ■

Notre-Dame-du M.-Carmel Marché Dauphinais • 1,5 M\$

Le Marché H. Dauphinais, un établissement de la famille IGA, a investi quelque 1,5 M\$ dans l'agrandissement et la rénovation de ses locaux situés dans le Mail Lacolle, à Notre-Dame-du-Mont-Carmel. Les travaux ont permis notamment d'accroître la surface dédiée à la vente de 7 200 pi². L'entreprise prévoit pouvoir créer une dizaine d'emplois. ■

Laval

Gaston Charbonneau Floral • 1,2 M\$

Gaston Charbonneau Floral, de Sainte-Dorothée, Laval, une société de production de terre et de terreau, vient d'investir 1,2 M\$ dans l'acquisition d'un nouvel équipement d'emballage, permettant d'augmenter sa productivité de 30%. ■

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

LE NOUVEAU PATHFINDER 2001 DE NISSAN

— MAINTENANT AVEC 250 CHEVAUX* —



LA PUISSANCE CHANGE TOUT

Avec son moteur V6, plus puissant que n'importe quel moteur de véhicules utilitaires sport**, le nouveau Pathfinder de Nissan n'a rien à envier à la plupart des VUS équipés de V8. De plus, avec un système quatre roues motrices «tout-mode» des plus performants, le siège électrique du conducteur à mémorisation de 2 positions et un système de sonorisation Bose™ avec lecteur de 6 disques compacts incorporé dans le tableau de bord, pas étonnant qu'on le compare à un pur-sang. Avec le nouveau Pathfinder 2001, prenez le contrôle de la route, même où il n'y en a pas. Passez faire un essai routier chez votre concessionnaire Nissan ou cliquez à www.pathfinder2001.com



TOUJOURS PLUS LOIN.

*250 chevaux, boîte de vitesses manuelle; 240 chevaux, boîte de vitesses automatique. **En comparaison avec les modèles 2000. TOUJOURS PLUS LOIN et le logo Nissan sont des marques de commerce de Nissan.

La Bonneterie Conan investit dans une teinturerie industrielle

Martin
Jolicoeur

La Bonneterie Conan, un fabricant de bas de Joliet, investit 650 000 \$ dans l'aménagement d'une nouvelle teinturerie industrielle, un agrandissement de 8 300 pi².

Ce nouveau projet permettra la création de cinq emplois dès cet été. ■

Montréal

Rona

Le Rénovateur DG •
500 000\$

Environ 500 000 \$ ont été investis dans le réaménagement du Réno Centre DG, rue Saint-Jacques Ouest à Montréal, devenu récemment membre de la bannière RONA Le Rénovateur.

Les modifications comprennent l'ajout d'une section de peinture et un système d'étagère permettant le maintien de stocks élargis. ■

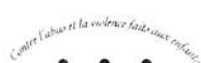
Thurso

Agrodor •
500 000\$

Agrodor, la Coopérative agroalimentaire des Vallées Outaouais-Laurentides, prévoit investir quelque 500 000 \$ dès cet été pour agrandir la surface de vente de sa quincaillerie Co-op, de Thurso, et y installer son centre administratif, lequel est actuellement situé à Buckingham. Les travaux pourraient porter à quelque 6 000 pi² la superficie de la quincaillerie. L'ouverture de la nouvelle quincaillerie est prévue pour la fin octobre. ■



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



FONDATION
MARIE-VINCENT

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

Grand-Mère
IGA Gauthier •
450 000\$

Le marché d'alimentation IGA Gauthier et frères, de Grand-Mère, investit quelque 450 000 \$ dans l'agrandissement (3 000 pi²) de la surface réservée aux produits naturels et biologiques.

Une quinzaine d'emplois seront créés. ■

Saint-Hubert
CTA • 300 000\$

Le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, investit 300 000 \$

dans le Centre des technologies en aérospatiale (CTA), de Saint-Hubert.

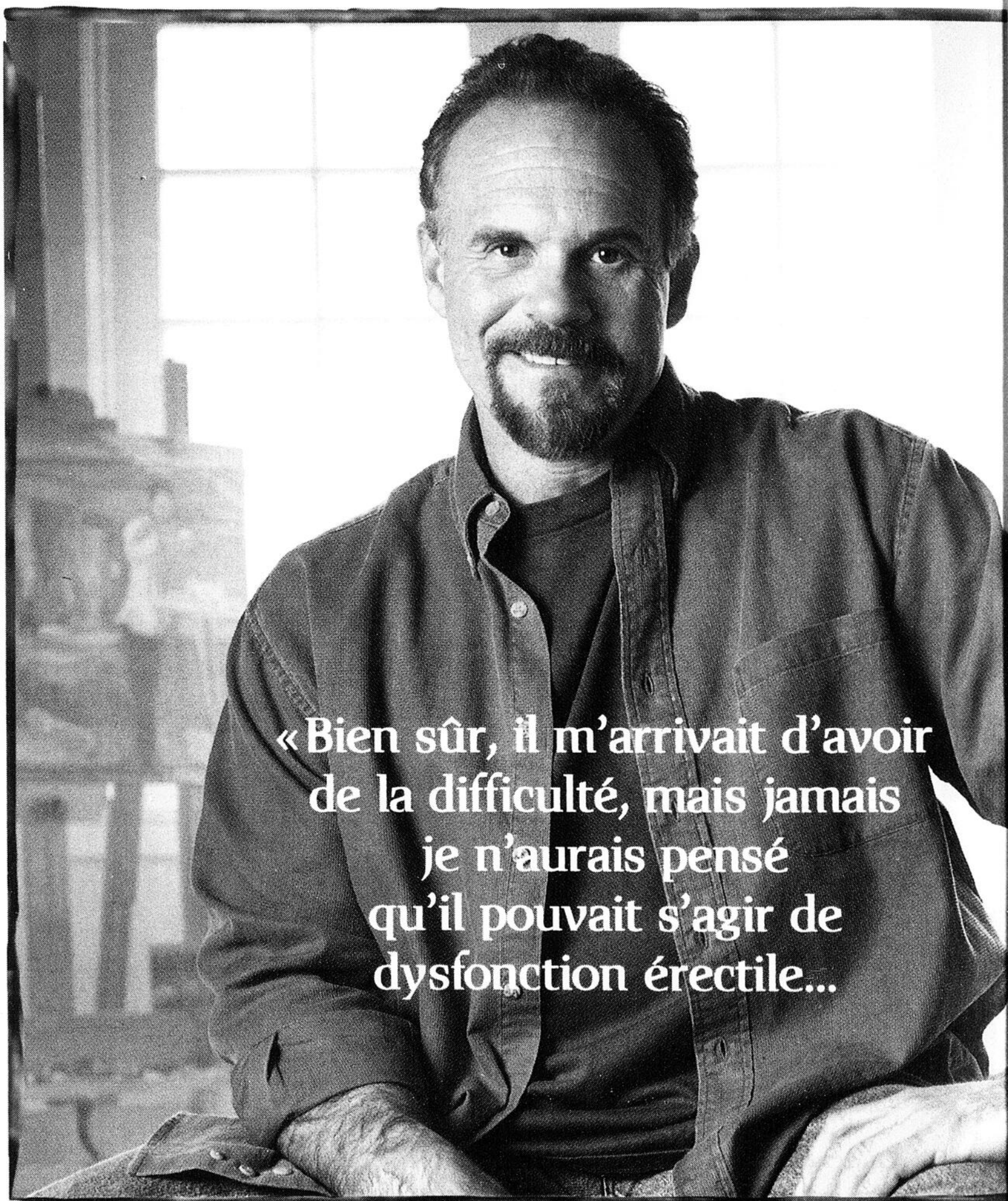
Cette somme permettra au CTA, rattaché au Collège Édouard-Montpetit, d'acquiescer une machine-outil pour l'usinage à haute vitesse, devenu incontournable pour les PME de ce secteur d'activité. ■

Rimouski
Alfred Lamontagne •
150 000\$

Le Fonds régional de solidarité Bas-Saint-Laurent investit 150 000 \$ dans Alfred Lamontagne, de Rimouski, spécialisée dans la production de plants annuels

dédiés au secteur de l'horticulture ornementale. Cette injection aidera l'entreprise, qui vient de construire deux nouvelles serres, à accroître ses ventes tout en ajoutant les boutures à sa production. ■

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



« Bien sûr, il m'arrivait d'avoir de la difficulté, mais jamais je n'aurais pensé qu'il pouvait s'agir de dysfonction érectile... »

Luc Desjardins aidera GTC à poursuivre sa croissance

François
Riverin

Luc Desjardins quittera bientôt Denver, au Colorado, pour revenir vivre à Montréal, sa ville natale, cette fois à titre de chef de l'exploitation du Groupe Transcontinental GTC (Tor., GTC.a, 18 \$).

« Nous sommes tous très contents de déménager à Montréal », a-t-il déclaré au journal LES AFFAIRES.

Marié et père de deux enfants, le gestionnaire se rapprochera ainsi de sa fille de 20 ans, qui étudie en communication à l'Université Concordia. Son fils, âgé de 22 ans, fréquente l'Université de Co-

lombie-Britannique.

Très jeune, M. Desjardins s'intéressait déjà aux affaires. Les camionneurs de J.O. Desjardins, le commerce de meubles de son père, se retrouvaient souvent avec le fils du patron dans leur camion lors des tournées de livraison.

Après avoir obtenu son MBA à l'Université du Qué-

bec à Montréal, M. Desjardins a occupé différents emplois de 1972 à 1989 dans la vente, le marketing et le développement des affaires pour des entreprises comme Wabasso et Dominion Textiles, avant d'aboutir chez Culinar où il a été président d'une division.

De 1992 à 1998, M. Desjar-

dins a dirigé la firme Supremex, une division de l'américaine Mail-Well (New York, MWL, 8,75 \$ US) et le plus important imprimeur d'enveloppes au Canada.

Depuis 1998, il est président et chef de la direction d'une division de Mail-Well, qui compte une cinquantaine d'usines et 7 000 employés.



■ Luc Desjardins, nouveau chef de l'exploitation du Groupe Transcontinental GTC.

... aujourd'hui,
la question ne m'effleure
même pas l'esprit. »

« Quand j'ai commencé à éprouver des difficultés, je me refusais à admettre l'existence d'un problème. Je blâmais mon travail, la fatigue... même ma partenaire ! De plus, la dysfonction érectile, cela n'arrivait qu'aux autres, des personnes plus âgées que moi.

Il a suffi d'un petit moment un peu gênant avec mon médecin pour mettre fin à deux ans de moments plutôt gênants au lit. Je n'en reviens pas de découvrir à quel point il est facile d'être de nouveau à mon meilleur. »

Qu'attendez-vous pour découvrir à votre tour la bonne nouvelle? Parlez dès maintenant à votre médecin de votre dysfonction érectile (aussi appelée impuissance) et des options qui vous conviennent le mieux. Ou prenez connaissance des faits encourageants en appelant le numéro ci-dessous ou en visitant le centre d'information dans Internet.

Composez le 1-800-909-4918
ou encore visitez
le site Web à l'adresse
www.masantesexuelle.com

Mail-Well compte 120 imprimeries au total dont le chiffre d'affaires annuel atteint 2,5 milliards de dollars (G\$) US.

M. Desjardins a mené de front plusieurs dossiers d'acquisitions durant les deux dernières années. Chez Mail-Well, il a obtenu 33 trimestres consécutifs de croissance du bénéfice.

Chez GTC, M. Desjardins occupera le poste laissé vacant par le départ de Pierre Dupuis, qui a quitté en 1999. Son prédécesseur cumulait toutefois les postes de président et de chef de l'exploitation. Rémi Marcoux en demeure président et chef de la direction.

Selon M. Desjardins, sa mission principale chez GTC sera d'accroître le chiffre d'affaires et les bénéfices de la société de 15 % par année en moyenne. Il supervisera également le virage Internet.

« Dans l'imprimerie, le mot d'ordre est la vitesse d'exécution. La tendance semble se diriger vers des commandes plus petites, phénomène qui exige de la souplesse. Il faut être également imaginatif pour trouver des solutions aux problèmes des clients », souligne M. Desjardins.

Il est conscient que GTC est en bonne santé. Au premier trimestre de l'exercice en cours, l'entreprise a inscrit un bénéfice net record de 11,8 M\$ (0,32 \$ par action), une hausse de 60 % par rapport à l'an dernier, sur un chiffre d'affaires consolidé de 414 M\$. Les fonds autogénérés ont atteint 33,5 M\$ (0,88 \$ l'action).

Cette performance financière de GTC, qui se poursuit depuis plusieurs trimestres, lui mérite une vive recommandation d'achat de Vince Valentini, analyste de la Financière Banque Nationale. L'analyste fixe un objectif de 27 \$ d'ici un an pour le titre, dont la valeur marchande des éléments d'actif soustraits des dettes dépasse les 30 \$ par action. ■

Ghislain Dufour et le Québec : plus ça va, mieux ça va !

L'ancien président du CPQ publie un livre sur les 30 ans de l'organisation patronale

Dominique Froment

Les choses vont beaucoup mieux au Québec qu'il y a 30 ans et, si la tendance se maintient, comme dirait l'autre, elles vont continuer à s'améliorer. Ce témoignage optimiste est celui de **Ghislain Dufour**, ancien président du **Conseil du patronat du Québec (CPQ)**, dont il raconte les 30 ans d'histoire dans un livre qui vient être

publié aux **Éditions Transcontinental**, *Ghislain Dufour témoigne des 30 ans du CPQ*.

M. Dufour, qui se définit comme un fédéraliste très nationaliste, appuie son optimisme sur trois principaux éléments. D'abord, les relations de travail se sont beaucoup améliorées.

Il en veut pour preuve la très forte baisse du nombre de jours de travail perdus au cours des années 90, comparativement à la fin des années

60 et au début des années 70.

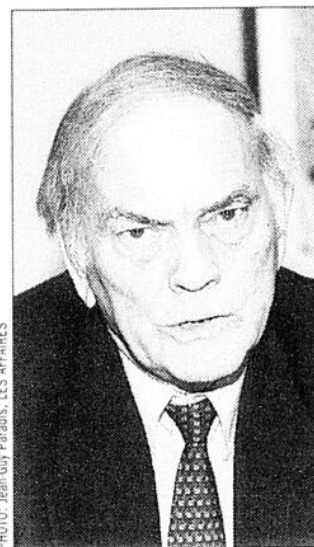
Deuxième point positif : il y a longtemps qu'on n'avait pas vu un taux de chômage sous la barre des 9 % au Québec.

Troisième argument : l'État québécois a sensiblement réduit son rôle d'entrepreneur pour jouer le seul rôle que M. Dufour lui reconnaît, celui de coordinateur. Quand M. Dufour parle de l'État entrepreneur, il pense aux participations du gouvernement dans **Québecair**, dans des

alumineries, dans la **Station de ski du Mont Saint-Anne** et dans la raffinerie de sucre **Saint-Hilaire**, entre autres. « Pourquoi pas un débat sur la privatisation partielle d'**Hydro-Québec** ? » lance-t-il en passant.

« Depuis l'exode des sièges sociaux, dans les années 70, on a vraiment repris du poil de la bête, estime M. Dufour, en faisant allusion principalement à l'essor des industries du multimédia, de la pharmacie et de l'aérospatiale ainsi qu'à l'économie du savoir. Si on pouvait avoir une fiscalité plus concurrentielle pour les particuliers - pour les entreprises, c'est pas pire - pour garder nos cerveaux, ça irait encore mieux. »

Par ailleurs, au sujet du document publié récemment par la ministre du **Travail et de l'emploi**, **Diane Lemieux**, sur la réforme du **Code du travail**, M. Dufour veut laisser la chance au coureur. Rappelons que ce document a été jugé très favorable aux syndicats par les représentants patronaux. « Ce n'est qu'un document de travail, pas un livre vert ou blanc. Je pense que M^{me} Lemieux est honnête



■ Ghislain Dufour ne veut pas commenter la fusion possible du CPQ avec la Chambre de commerce du Québec.

dans sa démarche et qu'elle n'est pas en train de faire une consultation bidon. »

Quant à la délicate question de la langue, M. Dufour estime que le débat est clos, sauf pour quelques fanatiques. « **Lucien Bouchard** a fait un pas de géant pour régler ce problème, il y a trois ans, en permettant que les non-rési-

dants vivant au Québec depuis cinq ans n'aient plus à obtenir l'autorisation pour envoyer leurs enfants à l'école anglaise. »

Enfin, l'ancien ténor du patronat admet que « l'hypothèque référendaire » ne pèse plus aussi lourd. « L'idée d'un Québec indépendant fait moins peur à l'étranger qu'avant. Le pire, ce sont les efforts qu'on gaspille dans ce débat. » Détenteur d'une maîtrise en relations industrielles de l'**Université de Montréal**, M. Dufour a vu naître le CPQ, le 20 janvier 1969. Il a d'abord été adjoint au premier président de l'organisme, **Charles Perreault**, alors président des **Orgues Casavant**, de Saint-Hyacinthe. Puis, il en devient le premier président à temps plein et rémunéré, en juin 1986. Après sa démission de la présidence, en juin 1996, il en assure l'intérim jusqu'en février 1997, puis devient président du conseil d'administration, jusqu'en juin 1998.

Il est maintenant conseiller principal et vice-président du conseil d'administration du **Cabinet de relations publiques National**. ■

INVESTIR DANS LES GENS, LA DÉCOUVERTE ET L'INNOVATION

POUR SYLVIE GAUTHIER,

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



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

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

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

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



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

Canada

Professionnels Services

Aménagement paysager

Aménagement paysagiste Bourgeois

- Coupe de pelouse
- Clôtures et balcons en bois traité
- Lignes de stationnement
- Résidentiel, commercial
- Etc.

Page: (514) 740-4233 Fax: (514) 881-1244

Développement de carrière

« Quand le réveil sonne, l'anxiété revient... »

... je m'offre une coach professionnelle
MONIQUE SOUCY
psychosociologue
gestion de carrière | bilan de compétences
leadership | confiance en soi
☎ 514.524.0840 514.524.8436

Équipement de bureau

ACAJOU VÉRITABLE

au prix de la mélamine Bouts arrondis en bois solide

- Mobiliers de bureau
- Table de conférence etc.

buro plus

ACHETEZ DIRECT • (514) 591-4472

OFFREZ VOS PRODUITS

à nos 233 000 lecteurs dont 31% influencent les achats d'équipement de bureau, d'ameublement et autres fournitures de bureau pour leur entreprise

DANS NOTRE RUBRIQUE PROFESSIONNELS SERVICES

Fiscalité

SALARIÉ ou TRAVAILLEUR AUTONOME

Savez-vous que vous pouvez cotiser

à vos REER via vos IMPÔTS À LA SOURCE ?

Pour rendez-vous, appelez Madame Tram Pho
(514) 381-4411 ou (514) 808-4790

Rédaction de curriculum vitae

ConseilPro (514) 499-9414

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

Services professionnels

Membre F.Q.M.

SÉBASTIEN FERLAND

Massothérapeute
Massage suédois
Masso-kinésithérapeute
Massage sur chaise en entreprise
Téléphone : (450) 834-2963
Télé-avertisseur : (450) 757-7089

Service de traduction SC

Traduction français - anglais
anglais - français

Suzanne Cyr (514) 912-0815

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

En bref

Partenariat entre Telbec et CCN

Telbec et la société ITG (propriétaire des Réseaux financiers CCN) viennent de créer un partenariat stratégique afin d'offrir de meilleurs services de diffusion de communiqués de presse.

En vertu de cette entente, les Réseaux financiers CCN pourront rejoindre 200 médias québécois directement par transmission satellite, tandis que Telbec pourra compter sur les infrastructures d'ITG pour diffuser ses communiqués à l'extérieur du Québec. ITG possède des bureaux dans six villes américaines dont New York, Washington et San Francisco, en plus de ses cinq bureaux canadiens situés à Toronto, Vancouver, Ottawa, Montréal et Calgary. (SD) ■

Marcel Dupuis devient vice-président, finances, d'Ultramar

Ultramar vient d'annoncer la promotion de Marcel Dupuis au poste de vice-président, finances, et chef des finances d'Ultramar et ses sociétés affiliées. Dans l'exercice de ses fonctions, M. Dupuis sera responsable de la gestion quotidienne des activités financières d'Ultramar. Il compte sur 17 ans d'expérience au sein de la société.

Le poste de vice-président, finances, et chef des finances est un nouveau poste au Canada. Auparavant, Ultramar avait deux contrôleurs, dont M. Dupuis. Ces deux postes ont été abolis. Le deuxième contrôleur, René Noël, a été muté au siège social de l'entreprise à San Antonio. (SD) ■

Nouveau conseil d'administration pour les bureaux de congrès

Guy Parent, de l'Office du tourisme de Chicoutimi, est devenu, le 22 mars dernier, le nouveau président du conseil d'administration de l'Association des bureaux de congrès du Québec.

Il sera secondé au sein du comité exécutif de l'ABCQ par Valérie Lalbin, de l'Office du tourisme et des congrès de Trois-Rivières, Yves Bernier, de Tourisme Bois-Francs, Michel Hébert, de l'Office de tourisme et des congrès de Rimouski, et Agnès Frydecka, de l'Office du tourisme et des congrès de Beauce. (SD) ■

Blais, Chalifour, Couillard se joint au Groupe HUB

Le courtier d'assurances de Québec Blais, Chalifour, Couillard, McCarthy, Thabet se joint au Groupe HUB, de Toronto. Blais, Chalifour sera intégré aux Assurances Cloutier & Cloutier, de Sillery et de Saint-Paul-de-Montminy, déjà membre de HUB.

Le Groupe HUB a un volume d'affaires de plus d'un milliard de dollars au Canada, dont 80 M\$ au Québec avec l'acquisition de Blais, Chalifour, en plus de Martin assurances et gestion de risques, de Montréal, responsable du développement de HUB au Québec. (DF) ■

Fednav : trois nouveaux bateaux au Japon

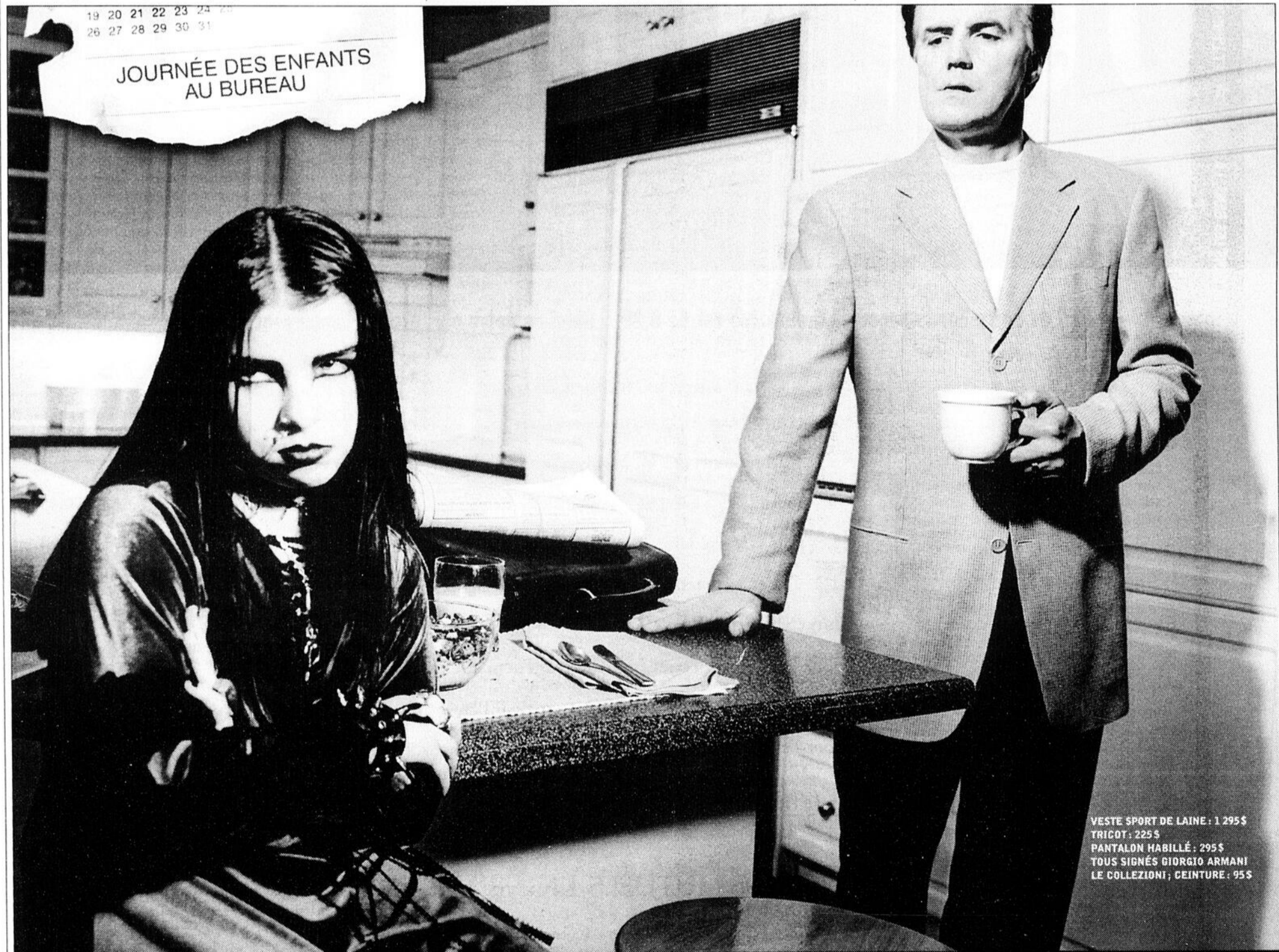
Le société canadienne Fednav International vient d'inaugurer trois nouveaux navires de 36 000 tonnes de port en lourd à Oshima, au Japon. Ces navires jumeaux sont spécialement conçus pour la navigation dans les Grands Lacs à partir de la Voie maritime du Saint-Laurent. Ils valent environ 25 à 30 M\$ CA chacun. Les trois noms des bateaux sont *Federal Kivalina*, *Federal Yukon* et *Federal Hudson*. (SD) ■

Peter Sharpe chez Cadillac Fairview

La société Cadillac Fairview vient de nommer Peter Sharpe au poste de président et chef de la direction. Actif au sein de l'entreprise depuis 16 ans, M. Sharpe succède à Bruce Duncan, qui rentre aux États-Unis. Le 17 mars dernier, Cadillac-Fairview est devenue le bras immobilier de la Teachers (Ontario Teachers' Pension Plan). (SD) ■

Les centres commerciaux en vedette

L'International Council of Shopping Centers tiendra sa prochaine conférence à Montréal du 30 mai au 1^{er} juin, au Centre Sheraton. Le thème général sera la vente au détail. Les conférenciers discuteront des stratégies innovatrices utilisées par certains détaillants pour obtenir des résultats supérieurs à la concurrence. François Jean Coutu, président et chef de la direction du Groupe Jean Coutu, figure sur la liste des participants. (SD) ■



VESTE SPORT DE LAINE : 1 295 \$
TRICOT : 225 \$
PANTALON HABILLÉ : 295 \$
TOUS SIGNÉS GIORGIO ARMANI
LE COLLEZIONI ; CEINTURE : 95 \$

Tous les jours, on est confronté à de nombreux dilemmes. Quoi porter ne devrait jamais en être un. HARRY ROSEN

VOUS POUVEZ DÉPENSER DE L'ARGENT EN LIGNE... OU EN FAIRE!

Le RFG de notre Fonds canadien indexé (e) est de 0,29%. Celui de notre plus proche concurrent, de 0,50%.

VOICI LES FONDS (E) TD*.



- Excellents pour les cyberinvestisseurs.
- Des frais réduits pour les Fonds réservés au Web (nous avons éliminé le papier, les timbres, les visites et les appels que nécessitent les placements classiques).
- Les frais étant réduits, les rendements sont plus élevés.
- Des Cyberdocuments® pour les relevés en ligne.
- Un Cyberconseiller® qui vous aide à gérer votre portefeuille.
- Une Cybermessagerie® branchée sur l'actualité des marchés.
- Le Fund News Network® (FNN) sur Real Player G2^{MC} présente chaque jour l'effet des événements mondiaux sur les fonds.

Allez à www.tdefunds.com ou composez le 1 800 363-1167.

TD FONDS MUTUELS LIGNE VERTE^{®†}

Pour faire de vous un investisseur prospère.

†La Gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte est offerte par Gestion de Placements TD Inc. (« GPTD »), filiale en propriété exclusive de la Banque TD. Les placements dans les fonds communs de placement peuvent être assortis de commissions, de commissions de suivi, de frais de gestion et d'autres frais. Prière de lire le prospectus avant d'investir. La valeur des fonds communs de placement fluctue souvent, et le rendement passé peut ne pas se reproduire. *Les Fonds (e) TD et les Portefeuilles (e) sont des parts de catégorie (e) respectivement de la Gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte et des Portefeuilles du Programme de gestion d'actifs Ligne Verte. Les placements dans les fonds communs de placement ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par la Banque TD. ®Marque de commerce de la Banque TD. GPTD est un usager inscrit. ^{MC}Real Player G2 est une marque de Commerce de Progressive Networks Incorporated.

Transfert technologique en environnement avec le Chili

Suzanne
Dansereau

Un nouveau programme de transfert technologique visant à aider les entreprises québécoises à mieux percer sur le marché chilien de l'environnement vient d'être créé. Il a d'ailleurs reçu le soutien financier du gouvernement du Québec, dans le cadre de la *Décennie québécoise des Amériques*.

Ce programme est le résultat d'un partenariat entre **Voz international**, un consultant privé en développement installé au Québec, et l'agence paragouvernementale chilienne **Intec**.

Au Québec, Voz International est à la recherche d'une vingtaine d'entreprises, organismes, instituts ou centres de recherche désireux de participer au partenariat, qui est d'une durée d'un an. Le programme comprend trois étapes : une analyse du marché, une mission technico-commerciale et une mission chilienne au Québec.

« Ce que nous offrons, c'est une piste d'atterrissage pour les entreprises québécoises au Chili. Nous les aidons à analyser leur offre par rapport aux besoins du Chili, explique l'associée principale de Voz International, **Carla Avila**. Le partenariat que nous avons avec Intec leur permet d'avoir accès à de bons partenaires au Chili. »

De plus, les entreprises québécoises qui auront réussi à percer sur le marché chilien auront peut-être accès à ceux du Brésil, de l'Uruguay, du Paraguay, du Pérou et de l'Argentine, puisque le Chili leur sert de vitrine technologique.

Croissance du marché chilien de l'environnement

Selon Voz international, il existe présentement de sérieux problèmes environnementaux au Chili qui doivent être résolus, surtout depuis l'entrée en vigueur en juillet 1999 d'une nouvelle réglementation plus sévère.

Les secteurs à améliorer sont le traitement des eaux usées, le traitement des déchets et eaux usées industriels, le traitement des déchets domestiques, les services d'études d'impact et l'implantation des normes *ISO 14000*.

Il y a au Chili 1 691 entreprises qui produisent des résidus industriels liquides. Parmi elles, 93 % déversent leurs résidus dans le réseau d'égout, directement au sol ou dans les rivières, sans aucune sorte de traitement.

En vertu de la nouvelle loi, près de 800 entreprises de-

vront construire leur propre usine de traitement d'eaux usées dans les trois prochaines années.

Un autre domaine d'intervention particulièrement intéressant pour les consultants québécois est « la formulation de solutions - outils techniques ou méthodologiques -

pour aider les administrations à appliquer la loi », ajoute M^{me} Avila.

Selon Carla Avila, les entreprises et les organismes québécois sont mieux placés que leurs homologues européens - avec qui les Chiliens sont habitués de traiter - pour fournir des transferts techno-

logiques aux Chiliens.

D'abord, la nouvelle réglementation chilienne est semblable à la réglementation canadienne. Ensuite, les secteurs de l'économie chilienne les plus ouverts aux marchés internationaux sont similaires aux secteurs économiques parmi les plus importants au

Québec, soit l'exploration minière, le traitement du minerai, la sylviculture, les pâtes et papiers, l'agroalimentaire et les pêches.

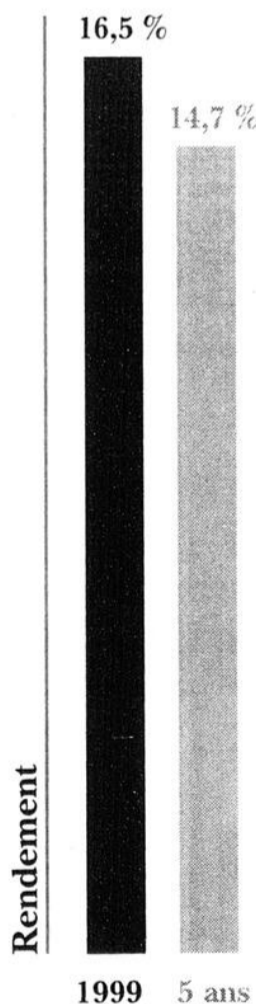
Un autre avantage qu'ont le Québec et le reste du Canada est l'*Accord de libre-échange canado-chilien*, signé en 1996. En vertu de cet accord,

les entreprises canadiennes sont exemptes de frais douaniers.

La date limite d'inscription au programme de transfert technologique est le 20 avril pour les participants de la région montréalaise et le 20 mai pour les autres régions du Québec. ■

On en a une bonne à compter

L'année 1999 a été remarquable



Avec des revenus de 11,3 milliards \$, un rendement global de 16,5 % et un actif total de plus de 105 milliards \$ en fin d'année, nous sommes dans le peloton des meilleurs gestionnaires de fonds au Canada et parmi les grands gestionnaires de portefeuille des Amériques.

Grâce à la performance de nos équipes, 1999 a été plus que bonne. Et le mandat des prochaines années est bien amorcé : être et demeurer un chef de file mondial de la gestion de fonds.

Pour continuer d'en avoir des bonnes à compter.



Caisse
de dépôt
et placement
du Québec



Vigilance Internet

De nombreux outils en ligne pour mieux gérer son argent

A la recherche de trucs pour mieux gérer votre argent ? Les outils de calcul de frais bancaires et de coûts de cartes de crédit de **Strategis** font partie de l'élite d'Internet interactif, propice à la prise de bonnes décisions.

Le premier identifie les comptes d'épargne et les comptes-chèques les plus économiques. Les frais de service peuvent tripler d'une institution à l'autre lorsque la moyenne mensuelle du solde est inférieure à 1 000 \$. Pour les soldes supérieurs à cette somme, on peut payer très peu. L'outil de calcul des coûts de cartes de crédit permet de repérer celle qui coûte le moins (www.strategis.ic.gc.ca).

Question interactivité, les institutions bancaires ne sont pas à négliger, offrant une foule d'outils de contrôle budgétaire de grand intérêt. **MoneyCanada** en agrège plusieurs en une seule destination (www.moneycanada.com). La représentation québécoise y est assez faible.

On évaluera, d'autre part, à l'aide des calculatrices du **Réseau de protection du consommateur (RPC)**, ses revenus et dépenses pour l'année et on estimera aussi l'ordre de grandeur des versements mensuels de prêts en fonction des taux d'intérêt ainsi que les frais afférents à l'achat d'une maison (www.consommateur.qc.ca).

L'analyseur budgétaire d'**iMoney** permet de visualiser où s'engouffrent les dollars qui échappent à

l'impôt et de comparer ses dépenses à celles du Canadien moyen. Ce site permet aussi de cibler le plus économique de deux prêts et de voir ce qu'on épargne en consolidant ses dettes (www.imoney.ca).

L'**Association des banquiers canadiens** (www.cba.ca) et le portail **Quicken** donnent, de leur côté, une masse de conseils pratiques, par exemple, comment garder les dettes du conjoint à distance (www.quicken.ca).

Et si d'aventure une transaction tournait mal, les conseils de l'**Office de la protection du consommateur** pourraient contribuer à en limiter les dégâts (www.protegez-vous.qc.ca). On trouvera, au site du RPC, des modèles de lettres pour réclamation et annulation de contrat, ainsi que de demande de respect de garantie (www.consommateur.qc.ca).

TECHNOLOGIES : contrer les cyber-attaques

La montée du commerce électronique alimente les cyber-attaques aux sites transactionnels, confirme une enquête de **Computer Security Institute**. Un article de la revue *Computer Security Journal* évalue les techniques de détection d'intrusion dans les systèmes informatiques (IDS). Plus ces systèmes collectent de données, plus ils sont lents; plus ils sont rapides, plus ils risquent de manquer quelque chose d'important (www.gocsi.com).

L'INVESTISSEUR : voie de la richesse ?

La voie de la richesse passe-t-elle par les actions de la nouvelle économie ? Que penser de ces firmes qui, du jour au lendemain, se transforment en **.com**, à l'instar de cet opérateur de machines à sous de Las Vegas devenu incubateur de firmes **B2B** (entreprise à entreprise)... et dont l'action a monté en flèche ? (www.businessweek.com) Lors d'une récente conférence de pionniers américains d'Internet, tous voyaient les actions des entreprises Internet comme étant surévaluées... mais personne ne se dépêchait à les vendre (www.washingtonpost.com). Pourquoi donc ? Des paramètres changent. **U.S. News** synthétise les critères d'évaluation des **.com** : le modèle d'affaires, les profits futurs, la concentration du portefeuille et la saveur du jour supplantent respectivement le ratio cours-bénéfices (P/E), les profits actuels, la diversification et la recherche de la valeur (www.usnews.com).

L'ENTREPRENEUR : simple et personnalisable à la fois ?

Un bon site d'affaires inclut du contenu pertinent et il est facile d'utilisation. **Sam Magazine** énonce les principes de base d'un bon site corporatif en se basant sur les recherches les plus récentes, dans une optique marketing (www.sammag.com). Un

pas plus loin se trouve la personnalisation du site. La création en ligne d'une amie de la poupée **Barbie** illustre le potentiel de cette approche (www.barbie.com/mydesign). Certains affirment que les sites qui négligent de personnaliser leur offre seront les oubliés de demain (www.gt.clickz.com). Mais attention, la personnalisation - avec ses multiples questions à cocher - ne rime pas toujours avec simplicité d'utilisation !

CARRIÈRES : non à cause d'un site

Feriez-vous comme ces étudiants universitaires qui, dans une proportion d'un sur quatre, n'iraient pas travailler pour une entreprise à cause de la piètre qualité du site Web ? (www.wetfeet.com) À moins que vous préféreriez travailler comme consultant, offrant vos services au plus offrant... ou à ceux dont le site passera le test ? Dans ce cas, il faut en étudier les implications car être consultant n'est pas une sinécure. Pertinent pour oeuvrer dans le domaine du commerce électronique, mais beaucoup de pression en perspective ! (www.idg.net)

CURIOSITÉS : un gain rapide

Le nom de domaine **Drugs.com** s'est vendu aux enchères de **Greatdomains.com** pour 823 456 \$ US. Pas si mal pour un investissement initial de 70 \$! Incidemment,

Greatdomains.com remporte la palme du site où il est le plus facile de faire de l'argent, au concours annuel de **Network World Fusion** (www.nwfusion.com).

DIVERTISSEMENT : horreur sur ordinateur

Le livre électronique est de plus en plus présent, reste à lui trouver des lecteurs, écrit le quotidien **Libération** (www.liberation.com). Grand est le scepticisme face à cette formule, même si le roman *Riding the Bullet* de **Stephen King**, maître de l'horreur *made in U.S.A.*, publié sous format électronique seulement, a été téléchargé par plus d'un demi million de lecteurs au cours de ses deux premières journées de disponibilité.

Le chroniqueur du **New York Times** n'a pu faire abstraction des difficultés de l'écran cathodique (www.nytimes.com).

LECTURES : la vague MP3

MP3 est le terme le plus demandé des moteurs de recherche anglo-saxons (www.searchterms.com). Pas étonnant, car **MP3** révolutionne l'industrie musicale en permettant de télécharger des fichiers de musique. Le livre *Beyond the Charts* décrit l'évolution de cette technologie et ses impacts juridiques (www.salon.com). ■

Notre site (www.lesaffaires.com) affiche les hyperliens qui permettent d'atteindre directement les sites suggérés dans cette chronique. Cliquez sur **Vigilance Internet** de la rubrique **Sites utiles**.



Jean-François Barbe

Radisson Gold Rewards

Un séjour gratuit...
deux fois plus rapidement!

MONTREAL
Radisson Laval
2900, boul. Le Carrefour
Laval (Québec)
Tél: (450) 682-9000

MONTREAL
Radisson Longueuil
Montréal
999, de Sérigny
Longueuil (Québec)
Tél: (450) 670-3030

QUÉBEC —
CENTRE-VILLE
Radisson Hôtel
Gouverneur
690, boul. René-Lévesque
Est, Québec (Québec)
Tél: (418) 647-1717



Lorsque vous séjournez dans l'un des 3 hôtels Radisson du Québec avant le 15 mai 2000, vous bénéficiez du double des points **Gold Rewards**. Ces points sont échangeables contre des milles aériens, des séjours gratuits ou contre toute une multitude de choix. Adhérer dès aujourd'hui au programme **Gold Rewards**, c'est gratuit!

www.radisson.com
1 800 333-3333 ou contactez votre agent de voyage

Pour chaque séjour dans un hôtel Radisson du Québec, vous obtenez 4000 « Gold Points ». Aussi peu que 20 000 points suffisent pour obtenir une nuitée gratuite. Aucun achat n'est nécessaire pour obtenir la carte « Gold Rewards ». L'adhésion est gratuite.



CENTRE
COLLÉGIAL
DE FORMATION
À DISTANCE

Collège de
Rosemont

Les Affaires poursuit
son partenariat avec

BOURSTAD



Madame Dominique Beauchamp

Directrice de la section Investir

Journal Les Affaires

Le Journal Les Affaires
a à coeur de scruter,
d'approfondir et
de vulgariser
l'information financière
dans le but d'aider
ses lecteurs à
prendre des décisions
éclairées en matière
d'investissement.

Disnat
Une division de Valeurs mobilières Desjardins inc.

Bell

LES AFFAIRES

INSTITUT
CANADIEN
DES VALEURS
MOBILIÈRES

Bourse
de Montréal

Les écrans de Spotvision seront vus à Cannes

Martin
Jolicoeur

Spotvision, une jeune entreprise montréalaise qui tente de faire sa marque dans le domaine de l'affichage vidéo, vient de réussir un grand coup en obtenant le droit exclusif d'installer deux écrans géants dans le cadre du très couru *Festival de Cannes*.

Les autorités du Festival ainsi que celles du *Marché du film*, foire commerciale s'adressant aux gens d'affaires de l'industrie du film et de la distribution, ont accepté de faire l'essai de ce nouveau médium publicitaire, mariant affichage et animation.

Spotvision se servira de la technologie développée par *Saco Smartvision*, également

de Montréal. Ses écrans diodes furent utilisés dans de nombreux spectacles (*Céline Dion*, *U2* et *Janet Jackson*) et ont été choisis plus récemment pour couvrir huit étages de la tour du *Nasdaq*, au *Times Square* à New York.

Les deux écrans géants d'une superficie respective de 27 m² (4,5 m x 6,1 m) et de 11 m² (3 m x 3,7 m) seront ins-

tallés aux environs du *Carlton Intercontinental Hotel*, ainsi que du *Palais des Festivals*, face à *La Croisette*, durant tout le festival, qui commencera le 10 mai prochain.

Les écrans diffuseront des bandes annonces de film ainsi que des informations pratiques (événements, horaires de diffusion, etc.) pour les festivaliers, 20 heures sur 24. ■

Retour du Salon des opportunités d'affaires du Suroît

Pour une sixième année consécutive, le *Centre local de développement (CLD) Beauharnois-Salaberry* organise le *Salon des opportunités d'affaires du Suroît*.

Ce dernier aura lieu les 17 et 18 mai, au *Centre sportif et culturel de Saint-Timothée*.

Les organisateurs s'attendent à la présence d'un millier de participants et de quelque 90 exposants. Des conférences, des forums et des déjeuners d'affaires sont au programme.

Pour de plus amples renseignements, veuillez appeler au CLD. (MJ) ■

Hausse des revenus de 25 % à la Croix Bleue

Le *Groupe Croix Bleue Canassurance* a augmenté ses revenus de cotisations et de primes en assurance collective et individuelle de 25 % pour la période se terminant le 31 décembre 1999, à 211 M\$. Les dirigeants attribuent cette hausse principalement à l'accroissement du volume des affaires au Québec et aux revenus de l'Ontario.

L'excédent net pour l'exercice financier 1999 s'élève à 7,5 M\$, en regard de 7,4 M\$ l'année dernière, portant les excédents cumulés du Groupe à 65,8 M\$, ce qui représente un rendement de 13 %. Quant aux éléments d'actif consolidés, ils s'élèvent à 173 M\$, en hausse de 14 M\$ par rapport à 1998. (LB) ■

Le Groupe Estrie-Richelieu augmente son actif de 4,1 %

La mutuelle d'assurances *Groupe Estrie-Richelieu* a augmenté son actif de 4,1 %, soit à 45,7 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999. Avec un surplus de 29 M\$, une hausse de 8 % par rapport à 1998, la société de Granby se dit en excellente situation financière.

Le Groupe Estrie-Richelieu a terminé l'exercice 1999 en déclarant un excédent net de 2,3 M\$ - il était déficitaire l'an dernier - et des revenus de placement de 2,2 M\$, une baisse de 1,3 %. (LB) ■

Le bénéfice d'Assurances Alpha en hausse de 14,5 %

La *Compagnie d'assurances Alpha*, de Drummondville, a augmenté son bénéfice de 14,5 % en regard des résultats de 1998, à un peu plus de 2,5 M\$.

La compagnie spécialisée dans la vente de produits d'assurance pour l'automobile et l'habitation connaît une croissance soutenue de son volume d'affaires et affiche des activités rentables depuis les 10 dernières années. (LB) ■

Quand la confiance est bien placée

Ça rapporte à tous

Un portefeuille de 636 entreprises atteignant les 12 milliards \$ et une croissance de l'actif de 74 %, ce sont là des chiffres éloquentes qui témoignent d'une grande confiance.

En 1999, 145 nouveaux partenaires nous ont choisis pour l'expertise financière et sectorielle de nos équipes spécialisées. Ces activités confirment la vigueur de l'économie et nous sommes fiers d'y participer.

Quand la confiance est mutuelle, tout le monde y gagne. À nos employés, pour leur engagement, et à nos entreprises partenaires, pour cette confiance, merci.

Groupe Participations



Caisse
de dépôt
et placement
du Québec

Le Comptoir santé Wal-Mart, un concept de Jean Bourcier

En cinq ans, les ventes ont augmenté de 171 % grâce à une idée novatrice de mise en marché

Suzanne
Dansereau

En 1994, lorsque Jean Bourcier a quitté les pharmacies Cumberland pour diriger le nouveau système de franchises de pharmacies pour Wal-Mart baptisé *Comptoir Santé Wal-Mart*, l'industrie l'attendait avec une brique et un fanal.

Wal-Mart était mal perçue au Québec et l'on croyait que cette chaîne *made in USA* se casserait la gueule ici avec ses boutiques-pharmacies à l'intérieur des magasins. M. Bourcier se souvient de l'énorme difficulté qu'il a eue à convaincre un fournisseur de faire affaire avec lui.

« Il ne voulait rien savoir, il

avait peur que l'on fasse des escomptes à outrance (*deep discounting*) », se rappelle le directeur régional, division pharmacie, de Wal-Mart Canada.

Cinq ans plus tard, les pharmacies de Wal-Mart sont devenues les plus performantes du Québec, du moins selon les dires de M. Bourcier, qui se base sur les ventes au pied carré.

En cinq ans, ses ventes ont progressé de 171 %. En 1999, le chiffre d'affaires des prescriptions de Wal-Mart affiche un taux d'augmentation trois fois plus élevé que celui de la moyenne des pharmacies québécoises, soutient M. Bourcier, qui a refusé de nous donner les chiffres exacts. Pour les médicaments en vente li-

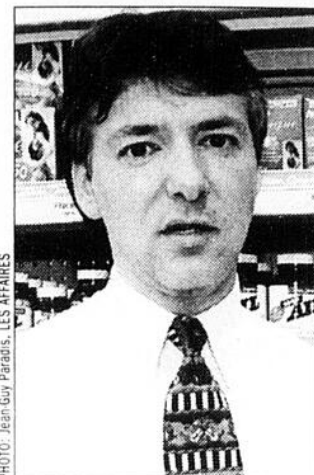
bre, l'augmentation serait de cinq fois supérieure.

En comparaison, nous indiquons que l'Association des pharmaciens-proprétaires du Québec, les ventes moyennes ont augmenté de 14 % pour les prescriptions en 1999 et de quelque 5 % pour les médicaments en vente libre. Toutes les franchises de Wal-Mart seraient rentables. Et l'on prévoit que d'ici cinq ans, leur nombre passera de 29 à 40.

M. Bourcier explique que le succès des pharmacies Wal-Mart réside dans un concept qu'il a développé : celui de « maximiser pour le client l'expérience de magasinage ».

Un pharmacien sur le plancher

Au lieu de laisser le pharmacien derrière son comptoir en forme de piédestal, Wal-Mart l'envoie sur le plancher, pour mieux conseiller le client. Cela peut se traduire par l'embauche d'un autre pharmacien, salarié celui-là, pour travailler aux ordonnances et de nouvelles catégories de produits.



■ Jean Bourcier

et l'accessibilité du pharmacien, plaît de plus en plus au nouveau consommateur avide d'information, assure M. Bourcier. De plus, on a établi des bureaux de consultation, encore une fois pour « maximiser la relation conseil ».

Sur le plan du marchandisage, M. Bourcier préconise des allées dégagées pour les produits, des bas prix tous les jours - mais pas de soldes - un temps d'attente réduit pour les ordonnances et de nouvelles catégories de produits.

« Il y a cinq ans, nous avons décidé de miser sur les produits naturels et les produits de soins à domicile, explique-t-il. Nous étions parmi les premiers. Nous avons fait le bon choix. »

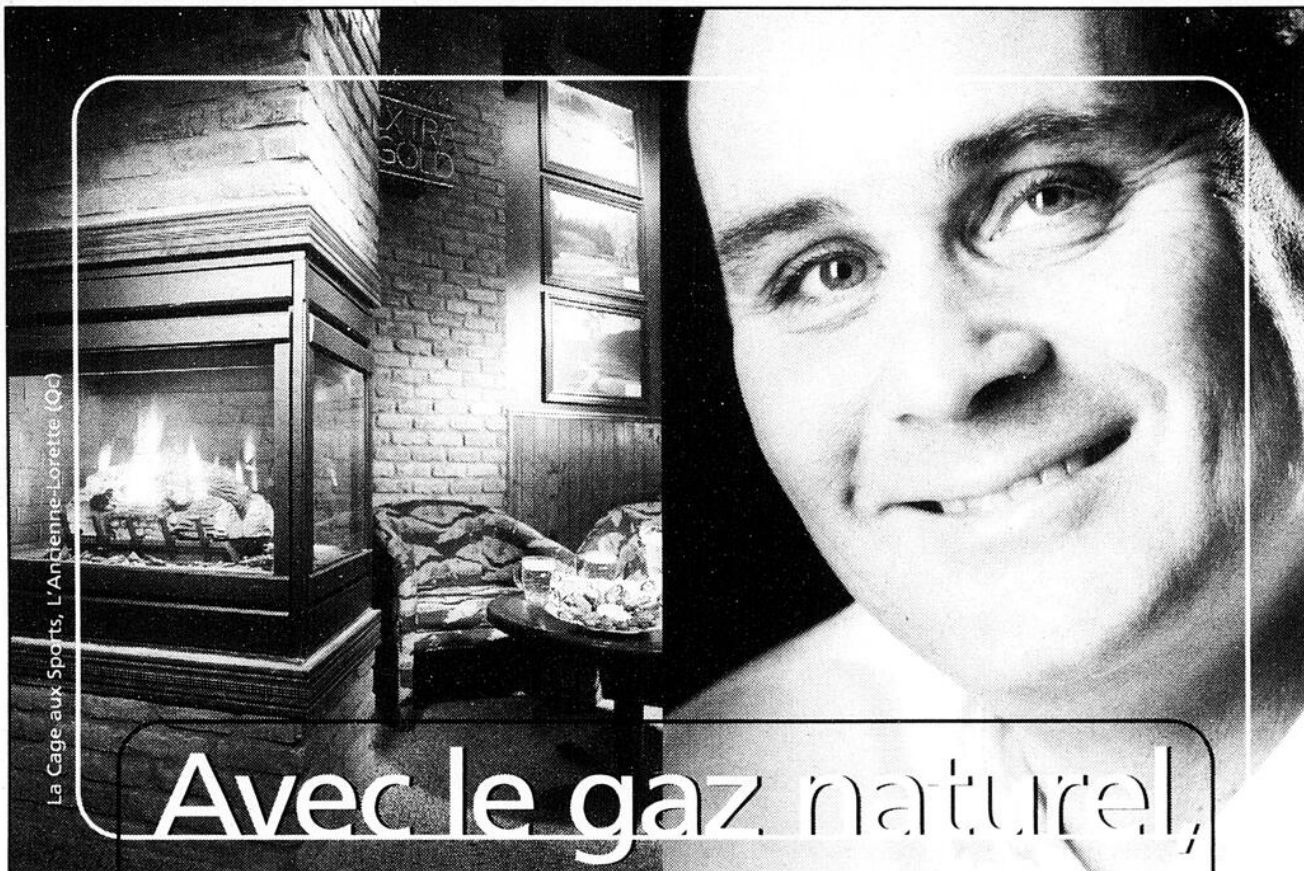
Ce qui distingue les pharmacies Wal-Mart des autres pharmacies, affirme-t-il, c'est le fait qu'on n'y offre que des médicaments en vente libre et des médicaments prescrits. Le client peut se procurer les autres produits dans le magasin.

Natalie Belley, pharmacienne-proprétaire de la franchise de Chicoutimi - la première à ouvrir dans la province avec celle de Drummondville - a tout de suite aimé l'idée : « On ne perd pas de temps à vendre d'autres produits moins rentables », dit-elle.

De plus, les pharmaciens ont accès à une structure de comptabilité centralisée et informatisée en temps réel, ce qui facilite la tâche sur le plan administratif, selon M. Bourcier.

Autre distinction : les pharmacies de Wal-Mart recrutent plus de femmes (50 % des pharmaciens sont des femmes, comparativement à 32 % dans l'ensemble de l'industrie) et ses franchisés sont plus jeunes (l'âge moyen est 36 ans, par rapport à 47 ans, en moyenne).

Seule ombre au tableau : les franchises sont moins connues que, disons, Jean Coutu. C'est pour cela que Wal-Mart vient de lancer une campagne télévisuelle visant à rehausser la notoriété de ses pharmacies et à rappeler au public que ses pharmaciens sont des propriétaires indépendants, comme l'oblige la loi québécoise. ■



La Cage aux Sports, L'Angevine-Lorette (Qc)

Avec le gaz naturel, je suis en affaires !

Monsieur Charles Lacroix,
propriétaire de 4 restaurants La Cage aux Sports, à Québec.

« Le gaz naturel est une valeur sûre. Il permet de cuisiner vite et bien, même pendant les pannes de courant. Et, contrairement à l'électricité, plus j'utilise le gaz naturel pour la cuisson, le chauffage et l'eau chaude, plus j'économise ! C'est réellement profitable ! Aussi, avec un foyer à gaz naturel, il y a de l'ambiance dans le restaurant. Pour moi, les avantages du gaz naturel sont évidents et je n'ai pas l'intention de changer. »

Communiquez avec un représentant de Gaz Métropolitain pour mieux connaître les avantages du gaz naturel.

1 800 567-1313 • www.gazmetro.com

 **Gaz
Métropolitain**

SOURCE D'AVENIR

 **groupement
des assureurs
automobiles**



M. Jude Martineau, ca

M. Jude Martineau a été élu président du conseil d'administration du Groupement des assureurs automobiles (GAA) lors de l'Assemblée générale annuelle des membres de l'organisme.

M. Martineau est président et chef de la direction de La Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales ainsi que de ses deux filiales, Assurances générales des Caisses Desjardins inc. et La Sécurité, assurances générales inc.

Le Groupement des assureurs automobiles réunit tous les assureurs automobiles privés autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec.

Management

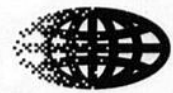
● L'employeur est en droit de demander une contre-expertise médicale

Lorsque les circonstances entourant l'absence d'un travailleur malade sont douteuses, il est justifié de recourir à une contre-expertise p. 31

● Une entente signée, même si elle n'est que préliminaire, lie les parties tel un contrat

Si une partie désire que le contrat ne soit formé que lors de l'accomplissement d'une condition particulière, elle devra s'assurer que le texte est parfaitement clair sur ce point p. 32

NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN
MANAGEMENT
LGS



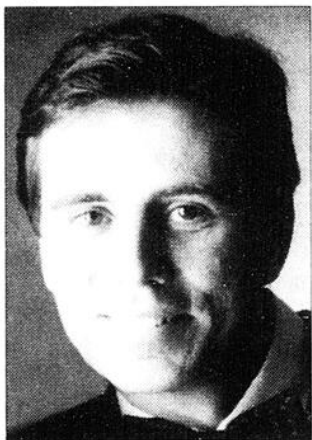
DES INTERVENTIONS
AU COEUR DE L'ACTION
Tél. : (514) 861-3815
WWW.LGS.COM

Organiser un événement est une affaire de sous et... de bénévoles

Michelle
Parent

Pour réussir l'organisation d'un événement, il faut s'attarder à certains aspects du management qu'on ne retrouve pas dans une organisation plus traditionnelle, comme la recherche ponctuelle de financement, les imprévus et... la motivation des bénévoles.

Réputé dans le milieu, Jacques Renaud vient de publier un livre sur le sujet aux Éditions Transcontinental, intitulé *Le management d'événement*. Récipiendaire du Prix Hommage-96 de la Société des Fêtes et Festivals populaires du Québec pour sa contribution, M. Renaud oeuvre en gestion de projets événementiels comme organisateur et conseiller de-



■ Jacques Renaud

puis plus de 25 ans.

En plus de 17 ans de collaboration avec le Cirque du Soleil, M. Renaud a été entre autres vice-président, exploitation, de la Corporation des célébrations du 350e anniversaire de Montréal en 1991-1992, producteur-délégué pour la promotion au Québec des Éditions de l'Agence de coopération culturelle et technique (ACCT-Paris) de 1991 à 1994 et producteur délégué pour la conception et la réalisation du Défilé de la Fête nationale du Québec en 1990.

« Un événement n'est pas réussi sans une bonne organisation », nous explique Jacques Renaud de son bureau à Hongkong où il réalise une étude pour le Cirque du Soleil.

« Nous, les organisateurs, nous sommes là pour soutenir l'artiste sur scène, l'athlète en démonstration, le public en délire. Notre rôle est effacé aux yeux du public, mais combien présent dans le quotidien de la réalisation des rêves des idéateurs (auteurs) et de la prestation des acteurs du projet », dit-il.

Un événement original et bien planifié

Pour réussir, l'organisateur devra connaître chaque étape de la création d'un évé-

nement : le concept, la planification, la gestion de l'équipe organisationnelle, le financement et la communication. De plus, il faudra que l'événement soit vivant, que l'on sente la force d'attraction du concept et la qualité du produit.

Mais, nous dit Jacques Renaud, l'événement peut être aussi mort-né lorsque, par exemple, le concept ou une commande de départ sont mal définis ou lorsqu'une planification est sans conception. Le défaut des organisateurs, nous fait comprendre M. Renaud, est souvent « d'organiser trop vite sans prendre le temps requis pour concevoir et planifier le projet adéquatement ».

L'événement doit non seulement sortir de l'ordinaire, mais surtout gérer la créativité. Pour Jacques Renaud, ce qui a fait la différence entre le party anniversaire de ses 39 ans et celui de ses 40 ans, c'est qu'à son 40^e anniversaire, la chanteuse d'opéra était là, avec lui, dans son salon. Il ne l'a jamais oubliée.

Le café et les bénévoles

L'organisation d'un événement se fait rarement sans le recrutement de bénévoles.

On doit, nous dit M. Renaud, traiter chaque bénévole comme les autres employés rémunérés, c'est-à-dire comme un

maillon important de la grande chaîne de l'organisation, à la différence que leur motivation ne repose pas sur l'argent, mais sur d'autres considérations qu'il faut connaître et dont il faut tenir compte.

C'est une première étape à franchir avec doigté, dit-il. « Aussi anodin que cela puisse paraître, il ne faut pas oublier le café, surtout pour le bénévole qui, par exemple, est planté au coin d'une rue à surveiller le public depuis des heures. » À titre d'exemple, il parle des milliers de bénévoles qui participent, chaque année, au Tour de l'île de Montréal. Le comité organisateur les traite bien, car il sait que, sans eux, cet événement serait impossible à réaliser.

Avoir de bons « quêteurs » dans ses rangs

Pour organiser un événement, il faut non seulement avoir du leadership et le sens de l'organisation, mais il est primordial de savoir comment financer son projet : combien il coûte, d'où vient l'argent, etc.

Les organisateurs doivent donc être épaulés de vendeurs habiles, capables d'aller « quêter de l'argent ».

Parfois, le projet doit être abandonné non seulement à cause d'un manque d'expé-



rience, mais aussi à cause d'un manque de temps et d'argent. Ce fut peut être le cas du projet ONET (l'opération nettoyage de l'environnement territorial). En juin 1983, un groupe de jeunes ont eu l'idée particulière de nettoyer les berges du Saint-Laurent. Toutes leurs énergies ont alors été consacrées à encadrer des équipes de travail, ce qui leur a laissé peu de temps pour terminer la conception, la planification et le financement du projet.

À l'époque, Yves Blanchette était le directeur général de ce projet et Jacques Renaud agissait comme coordonnateur et conseiller spécial. Aujourd'hui, M. Blanchette, directeur de l'Auberge de Jouvence, au parc Orford, s'explique.

« En mai 1984, nous avons demandé au gouvernement du Québec une subvention de l'ordre de 3 M\$. L'année suivante, en février 1985, il nous

promet 1 M\$. Assuré de recevoir l'argent, mon groupe décide de financer la différence, soit 2 M\$. Pour ce faire, il fallait vendre le bord de l'eau. La Fédération des notaires a accepté de parrainer le lotissement des berges qui étaient longues de 3 000 km et larges d'un centimètre.

« Nous pensions réussir même si le projet devait débiter le 20 juillet et se terminer le 28 suivant. Comme au 20 juin 1985 nous n'avions vendu que 100 000 mètres de terrain à 4 \$ le mètre, ce qui nous donnait 400 000 \$, le gouvernement nous a demandé d'annuler notre projet. Avec les 400 000 \$, nous avons restitué une partie de notre dette qui s'élevait à 1,3 M\$ et le reste de la dette, soit 900 000 \$ a été effacé par les créanciers. »

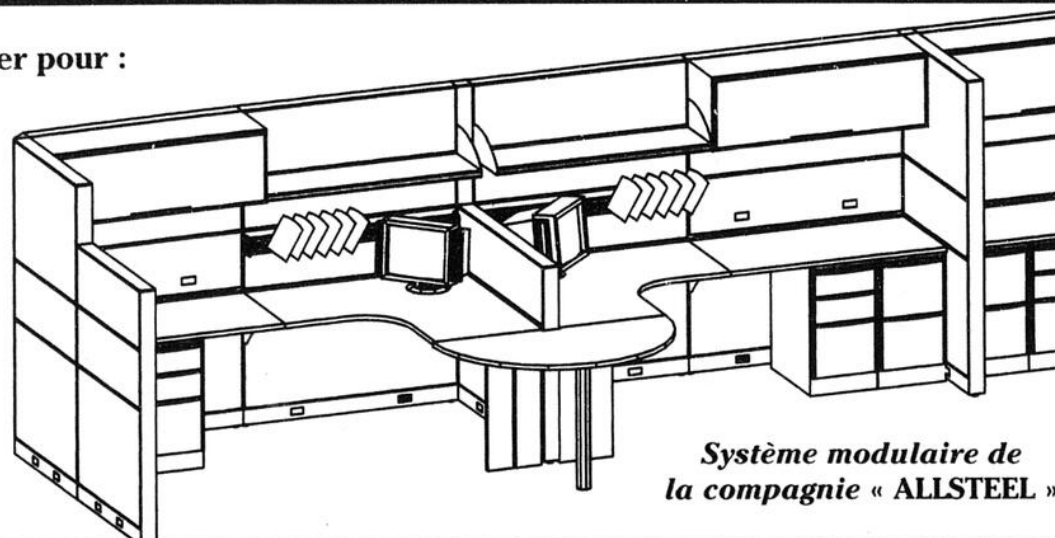
Cet événement qui n'a pas eu lieu a beaucoup appris à M. Renaud à l'égard de la conception et du financement. ■

Nous offrons du mobilier pour :

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

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

Tous nos projets sont conçus par ordinateurs.



Système modulaire de la compagnie « ALLSTEEL »

AMEUBLEMENTS DE BUREAU
INTERTECH IP Inc.

Venez visiter notre
salle de montre
ou demandez l'assistance
d'un de nos conseillers.

8130, boul. Décarie, Montréal (Québec)
Tél. : (514) 344-2333
Fax : (514) 344-3391
Courriel : Intertec@total.net

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com



ROBERT HALF

Spécialiste du Recrutement Financier

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

Division de
Robert Half Canada Inc.

**NE MANQUEZ PAS LA 2^{ème} ÉDITION DU SALON DES CARRIÈRES
EN HAUTES TECHNOLOGIES DE MONTRÉAL,
LES 18 ET 19 AVRIL PROCHAINS AU PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL.**

télécommunications

Des
**CARRIÈRES
tournées**

multimédia
informatique
ingénierie
aéronautique

www.ecarrieres.com

vers le
FUTUR

Voici la chance de faire progresser votre carrière, et de promouvoir vos aptitudes auprès d'employeurs prestigieux. Les mardi 18 et mercredi 19 avril, le Palais des Congrès de Montréal accueille les principaux joueurs de l'univers des hautes technologies. Si vous possédez au moins deux ans d'expérience dans l'industrie et que vous êtes ingénieur ou informaticien, ce salon vous ouvrira la porte sur de nouveaux horizons ! Venez rencontrer : ALSTOM - ASTEC APS - BOMBARDIER AÉRONAUTIQUE - CGI - CIRQUE DU SOLEIL - COGNICASE - COMPUTER ASSOCIATES INTERNATIONAL - DTI TÉLÉCOM - ERNST & YOUNG - FARABI TECHNOLOGY CORP. - GEMPLUS CANADA INC. - GROUPE INFORMISSION - HEWLETT-PACKARD (Canada) Ltée - IBM - LOGIBRO INC. - MASTECH QUÉBEC - MAX TECHNOLOGIES - MICROCELL CONNEXIONS INC. - MIST - NORTEL NETWORKS - PRICEWATERHOUSECOOPERS s.r.l. - QUANTUM-ESP - RHI CONSULTING - SCII TECHNOLOGIES INC. - SUNGARD

Vous pouvez vous inscrire de deux façons : via le site Internet de l'Événement Carrières à l'adresse suivante : www.ecarrieres.com. Vous recevrez automatiquement votre invitation VIP et gagnerez du temps le jour du salon. **De plus, vous courez la chance de gagner un Palm Pilot IIIe.**

OU... Au comptoir d'inscription de l'Événement Carrières le jour même du salon, avec une copie de votre CV.

Les horaires du salon sont le **mardi 18 avril de 15 h à 20 h** et le **mercredi 19 avril de 11 h à 14 h et de 16 h à 20 h** (les comptoirs d'inscription ouvriront 30 minutes avant l'heure d'ouverture et fermeront 30 minutes avant l'heure de fermeture). Nous vous attendons au Palais des congrès de Montréal, au 201, avenue Viger Ouest (métro Place d'Armes). Apportez plusieurs copies de votre CV, et préparez-vous à passer des entrevues avec des employeurs de premier plan.

**NOUS VOUS ATTENDONS !
C'EST GRATUIT!**

L'ÉVÉNEMENT

CARRIÈRES

INC.

Partenaire de
votre croissance!**HOULE**

J. HOULE & FILS INC.

J. Houle & Fils Inc., le plus important fabricant d'équipement agricole relié à la manutention des fumiers dans l'industrie laitière en Amérique du Nord, est présentement à la recherche de candidat(s) pour combler les postes suivants:

REPRÉSENTANT TECHNIQUE

Le(la) candidat(e) devra:

- Assister les représentants et les concessionnaires dans l'agencement d'équipement de manutention des fumiers reliés aux grandes fermes laitières;
- Solutionner les problèmes techniques et d'utilisation des équipements manufacturés;
- Participer au développement et à la mise en application des nouveaux produits;
- Faire l'analyse de certaines demandes de garantie.

Exigences:

- Technicien ou ingénieur en génie mécanique;
- Minimum de 3 ans d'expérience;
- Bilinguisme (anglais et français);
- Voyager partout au Canada et aux États-Unis plusieurs semaines par année;
- Connaissances approfondies en dessin et électromécanique.

PRÉPOSÉ AUX PUBLICATIONS

Le(la) candidat(e) devra:

- Élaborer et rédiger les manuels de propriétaires et d'installation des équipements, ainsi que les pamphlets publicitaires en collaboration avec la graphiste;
- Prendre les photos et élaborer le contenu visuel (photo, dessin) en collaboration avec la graphiste;
- Faire la prise et le montage vidéo des équipements.

Exigences:

- Technicien génie mécanique;
- 2 ans d'expérience;
- Bilinguisme parlé et écrit (anglais et français);
- Capacité de vulgariser le langage technique pour faciliter la compréhension de l'utilisateur.

Si un de ces postes vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae par télécopieur au numéro (819) 477-5565 ou par la poste à l'adresse suivante: Département des ressources humaines, J. HOULE & FILS INC., C.P. 370, Drummondville (Québec) J2B 6W3

Visitez la banque d'emplois
des experts-comptables en
performance financière
www.cga-quebec.org

CGA
Ordre des
comptables généraux licenciés
du Québec

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

La section Carrières du journal
LES AFFAIRES ;
l'endroit idéal pour recruter dans le
secteur des hautes technologies.
Informez-vous au (514) 392-9000

SCHOKBETON QUEBEC INC.

Entreprise oeuvrant dans la fabrication d'éléments de béton préfabriqués, architecturaux et structuraux pour le Canada et les États-Unis, est à la recherche de candidat(e)s bilingues, ambitieux(euses) et dynamiques ayant de l'expérience dans la construction de bâtiments et d'ouvrages d'arts.

postes disponibles**VICE-PRÉSIDENT VENTES ET MARKETING**

Ingénieur en structure et/ou architecte, avec MBA

REPRÉSENTANT DES VENTES

Diplômé(e) de préférence universitaire, en génie ou en architecture

INGÉNIEUR RESPONSABLE DU DESIGN

Diplômé(e) universitaire de deuxième cycle en structure, avec expérience

DESSINATEUR

Possédant une formation technique collégiale en architecture, Autocad V14

Candidat(e)s qualifié(e)s, veuillez expédier votre C.V. par fax,
(450) 473-2285

OCCASION D'AFFAIRES

Vous avez envie de vous lancer en affaires mais avez besoin d'un encadrement ? Vous êtes prêt(e) à investir un montant minimum et à travailler fort ? Vous êtes âgé de plus de 35 ans, êtes partiellement ou entièrement disponible, dynamique, autonome et possédez un véhicule, nous pouvons vous permettre de faire vos premiers pas dans le monde des affaires de l'industrie de la santé.

Nous œuvrons dans le domaine de la haute technologie préventive et recherchons des personnes prêtes à relever des défis avec nous. Si vous aimez contribuer à l'amélioration de la santé des gens et recevoir leur immense gratitude, vous serez comblés.

Travaillez à votre propre compte tout en bénéficiant de notre appui et méritez-vous un revenu à la hauteur des efforts déployés.

Faites-nous parvenir votre C.V. par télécopieur au

(418) 628-2033

**Publier vos nominations
dans le journal LES AFFAIRES
témoigne de l'essor
et du dynamisme
de votre entreprise.**

Obtenez plus de
renseignements
en composant le
(514) 392-9000 ou le
1-800-361-5479

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com



REPÈRES Emplois Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

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

Visitez le site www.lesaffaires.com.
 Dans REPÈRES EMPLOIS, cliquez sur
 recherche avancée, insérez votre numéro
 de référence et le tour est joué !

Ce site est gratuit
 pour les chercheurs d'emplois.

Aérospatiale/aéronautique

INGÉNIEUR D'USINE PRINCIPAL Réf:8989
 Bombardier Aéronautique
 Service des RH
 CP 6087, succ. Centre-ville
 Montréal, Qc, H3C 3G9
 Téléc.: (514) 855-2124
 #PM-402

DIR. INGÉNIEURIE DE PRODUITS Réf:8872
 Multi-Ressources
 dgravel@multiresources.com
 Ressources humaines
 1510, boul. René-Lévesque Ouest
 Québec, Qc, G1S 1X5
 (418) 681-7733 Téléc.: (418) 681-1989
 #AF-00-3272

Agroalimentaire

TECHNICIEN(NE) CONTRÔLE DE QUALITÉ

Compagnie agroalimentaire
 située à Ville D'Anjou est à la
 recherche d'un/une techni-
 cien(ne) contrôle de qualité.
 Cette personne devra posséder
 1 à 3 années d'expérience dans
 le domaine agroalimentaire.

Le bilinguisme est nécessaire.

**S.V.P. faire parvenir
 votre curriculum vitae
 par télécopieur à :**
(514) 354-4235.
Réf: 6249P

SUPERVISEUR DE SOIR Réf:8896
 Aliments Krispy Kernels Inc.
 Directeur des RH
 2620, rue Watt
 Ste-Foy, Qc, G1P 3T5
 #2000 04 17

DIRECTEUR DE PRODUCTION Réf:8948
 Biscuits Rondeau
 Service des RH
 2912, boul. Industriel
 Laval, Qc, H7L 4C4

INGÉNIEUR D'USINE Réf:8887
 Bonbons Associés 2000 Inc.
 580, avenue Béchard
 Vanier, Qc, G1M 2E9

INGÉNIEUR D'USINE Réf:9012
 Bonbons Assortis 2000 Inc.
 RH
 580, av. Béchard
 Vanier, Qc, G1M 2E9

INGÉNIEUR D'USINE Réf:9014
 Bonbons Assortis 2000 Inc.
 RH
 580, av. Béchard
 Vanier, Qc, G1M 2E9

TECH. CONTRÔLE DE QUALITÉ Réf:6249P
 Cie manufacturière alimentation
 Téléc.: (514) 354-4235

REP. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL Réf:9033
 Croustilles Yum Yum Entr.

Service des RH
 40, rue du Moulin
 Warwick, Qc, J0A 1M0
 Téléc.: (819) 358-3687

COORDONNATEUR DE PRODUCTION Réf:8871
 Dotemex
 mgendron@dotemex.com
 Recherche de cadres
 5000, Jean-Talon Ouest
 Montréal, que, H4P 1W9
 514-736-1000 Téléc.: 524-736-0371

Associations/syndicats

COORDONNATEUR Réf:8927
 ASPQ
 aspq@videotron.ca
 Téléc.: (514) 528-5590

ADJOINT ADMINISTRATIF Réf:8982
 L'AGÉCA inc.

DIRECTEURS DE PROJETS Réf:8955
 Oxfam-Québec
 Direction des RH
 2330, rue Notre-Dame Ouest
 bur. 200, Montréal, Qc, H3J 2Y2
 #Dir. Projets

ANALYSTE FINANCIER Réf:8921
 Sépaq
 bernard.ghislain@sepaq.com
 Ghislain Bernard, Directeur RH
 801, chemin St-Louis, bur. 180
 Québec, Qc, G1S 1C1
 Téléc.: (418) 643-8177
 #00-91-03

CONTRÔLEUR Réf:8915
 Société can. sclérose en plaques
 Division du Québec
 666, rue Sherbrooke O.
 bur. 1500, Montréal, Qc, H3A 1E7
 Téléc.: (514) 849-8914

Assurances

EXPERT EN SINISTRE EXTERNE Réf:8911
 Promutuel Frontenac
 Pierre Bélair, directeur général
 5240, boul. des Vétérans
 Lac-Mégantic, Qc, G6B 2G5

Chimie

INGÉNIEUR(E) D'USINE Réf:8849
 Air Liquide Canada Inc.
 maria.evangelista@airliquide.com
 Ressources Humaines
 1250 René Levesque ouest
 Montreal, Que, H3B 5E6
 (514) 846-7721 Téléc.: (514) 846-7750
 #BC001

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:8941
 Anachemia Canada Inc.
 ressourcechumaine@anachemia.com
 Service des RH
 Boîte postale 147
 Lachine, Qc, H8S 4A7
 Téléc.: (514) 485-2457

SPÉCIALISTE D'APPLICATION Réf:8904
 Kemira Chimie Canada
 don.davis@kemira.com
 Service des RH
 Don Davis
 CP 615
 Maitland, ON, K0E 1P0
 Téléc.: (613) 348-4290

Abonnez-vous
 gratuitement à



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

Commerces/Distribution

AGENT COMMERCIAL Réf:8880
 AD Link Advertising Inc.
 478, rue Queen Est, bur. 201
 Toronto, On, M5A 1T7
 Téléc.: (416) 245-9726
 #00-466

ANALYSTE MARKETING Réf:7250
 Distribution Transcontinental
 Service des ressources humaines
 523, boul. Lebeau
 St-Laurent, Qc, H4N 1S2
 Téléc.: (514) 832-5080

PROFSSIONNELS DES VENTES Réf:9036
 Harry Rosen
 Scott Rivard
 Rockland Centre
 2305, Chemin Rockland
 suite 256, Ville Mont-Royal, Qc, H3P 3E9
 Téléc.: (514) 735-4275

COORDONNATEUR VENTES INTERNES Réf:8868P
 Hydraulique EP inc.
 hydrauliqueep@videotron.net
 1500 K rue Nobel
 Boucherville, Qc, J4B 5H3
 (450) 641-1123 Téléc.: (450) 641-1171

DIRECTEUR DE TERRITOIRE Réf:8879
 Normont/RSM Canada
 8354, rue Labarre
 Montréal, Qc, H4P 2E7
 Téléc.: 1-800-840-4996

RESP. BUREAU ÉTUDE PRODUITS Réf:8876
 Raymond Chabot Ress. Hum. Inc.
 Recherche de cadres
 600 De La Gauchetière Ouest
 Montréal, Qc, H3B 4L8
 (514)878-2691 Téléc.: (514)878-2127

DIR. ANAL. ET CONTRÔLE DES OP Réf:8977
 Venatus Conseil ltee
 info@venatus.com
 1200 ave McGill College bur 1100
 Montreal, PQ, H3B 4G7
 514-876-0176 Téléc.: 514-876-0129

CONSEILLERS À LA VENTE Réf:9017
 Zone
 4246, rue St-Denis
 Montréal, Qc, H2L 4A7
 Téléc.: (514) 845-0741

Communications et médias

CHARGÉ(E) DE COMPTES-ADJOINT(E)

Bilingue, expérience en ventes et/ou service à la
 clientèle, entrent. Ventes et suivis auprès de la
 clientèle actuelle.
Copilote articles promotionnels inc.
 651, Notre-Dame ouest, bureau 100
 Montréal (Qc) H3C 1H9 Tc : (514) 879-1691
 C.v. avant le 14 avril à l'attention de
 Valérie Duchesne. Réf: 8870P

PROGRAMMEUR WEB Réf:8893
 Beaulieu Multimédia

CONS. SÉCURITÉ&ENVIRONNEMENT Réf:8917
 CBC Radio-Canada
 Lynda Dion
 Bureau de recrutement, RH, 22e
 1400, boul. René-Lévesque E.
 Montréal, Qc, H2L 2M2
 Téléc.: (514) 597-4562

CHEF SERVICE SANTÉ AU TRAVAIL Réf:8984
 CBC Radio-Canada
 Lynda Dion
 Bureau de recrutement, RH, 22e
 1400, boul. René-Lévesque E.
 Montréal, Qc, H2L 2M2
 Téléc.: (514) 597-4562

REPRÉSENTANT PUBLICITAIRE Réf:9035
 CHHO FM 96.3 Charlevoix
 315, Cartier Nord, CP 160
 St-Hilarion, Qc, G0A 3V0
 #Poste rep. publicitaire

CHARGÉ DE COMPTES-ADJOINT(E) Réf:8870P
 Copilote articles promotionnels
 vduchesne@copilote.net
 Valérie Duchesne
 Dir. Opérations & administration
 651, Notre-Dame ouest, suite 100
 Montréal, Qc, H3C 1H9
 (514) 879-2000 Téléc.: (514) 879-1691

RESPONSABLE DE FACTURATION Réf:8847
 Cossette communication marketing
 cv@cossette.com
 Administration
 2100, rue Drummond
 Montréal, Qc, H3G 1X1
 (514) 845-2727 Téléc.: (514) 282-4878

CHARGÉ DE PROJET Réf:7457
 Le Journal Économique
 Daniel Émond
 600, av. Belvédère
 Québec, Qc, G1S 3E5
 Téléc.: (418) 681-7077

SUPERVISEUR, CENTRE D'APPELS Réf:8949
 Office national du film du Can.
 Direction des RH (A-12)
 CP 6100, Succ. Centre-ville
 Montréal, Qc, H3C 3H5
 #NG-3267-P

CHEF, GESTION DE L'INVENTAIRE Réf:8814
 Sélection du Reader's Digest
 CV.CA@readersdigest.com
 Ressources Humaines
 1100 René-Lévesque Ouest
 Montréal, Qc, H3B 5H5
 (514) 940-0751 Téléc.: (514) 940-7360
 #SEL01

PROGRAMMEUR WEB SÉNIOR Réf:8841
 TM design communications
 info@tmdesign.ca
 65, rue Sherbrooke Ouest
 Montréal, Qc, H2X 1X2
 Téléc.: 514-285-5673

Comptabilité

COMPTABLE Réf:8867
 Adecco inc.
 370, ch. Chambly, local 110
 Longueuil, Qc, J4H 3Z6

Construction et matériaux

ESTIMATEUR-GÉRANT DE PROJETS Réf:8895
 Kamco Construction Inc.
 149, Parc de l'Innovation
 La Pocatière, Qc, G0R 1Z0

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:8906
 Tuyauteries Canada
 400, boul. St-Martin O. bur. 200
 Laval, Qc, H7M 3Y8

Développement économique

SECRÉTAIRE/TRÉSORIER ET DG Réf:9026
 MRC des Laurentides
 Comité de sélection
 1111, chemin du Lac-Colibri
 St-Faustin-Lac-Carré, Qc, J0T 1J2
 #Secrétaire/trésorier & DG

Éducation

COOR. À L'ENS. SERVICE ÉTUDES Réf:8981P
 Cégep du Vieux Montréal
 Directeur du Service des RH
 255, rue Ontario Est
 Montréal, Qc, H2X 1X6

DIRECTEUR, SERV. ADMINISTRATIFS Réf:8934
 Collège Dawson
 Patrick Woodsworth
 Directeur général
 3040, rue Sherbrooke O.
 Westmount, Qc, H3Z 1A4

CONSEILLER PÉDAGOGIQUE Réf:8929
 Collège Gérald-Godin
 reshum@college-gerald-godin.qc.ca
 Service des RH
 15615, boul. Gouin O.
 Sainte-Geneviève, Qc, H9H 5K8
 Téléc.: (514) 626-2282
 #P990001

PSYCHOLOGUES Réf:8987
 Commis. scolaire de l'Estuaire
 Service des RH
 M. Yvon Asselin
 771, boul. Joliet
 Baie-Comeau, Qc, G5C 1P3
 (418) 589-0823 Téléc.: (418) 589-2711
 #21-99-20-40

ORTHOPHONISTE Réf:8986
 Commis. scolaire de l'Estuaire
 Service des RH
 M. Yvon Asselin
 771, boul. Joliet
 Baie-Comeau, Qc, G5C 1P3
 (418) 589-0823 Téléc.: (418) 589-2711
 #21-99-20-42

PSYCHOLOGUES Réf:8988
 Commis. scolaire de l'Estuaire
 Service des RH
 M. Yvon Asselin
 771, boul. Joliet
 Baie-Comeau, Qc, G5C 1P3
 (418) 589-0823 Téléc.: (418) 589-2711
 #21-99-20-40

ENSEIGN. MÉCANIQUE AUTOMOBILE Réf:8928
 Commission scolaire Côte-du-Sud
 Mme Christiane Gonthier, Dir.
 Service des RH
 189, rue Principale
 Saint-Gervais, Qc, G0R 3C0
 Téléc.: (418) 887-6693
 #FP-99-01

CONS. PÉDAGOG. FORM. PROFESS. Réf:8930
 Commission scolaire Côte-du-Sud
 Mme Christiane Gonthier, Dir.
 Service des RH
 189, rue Principale
 Saint-Gervais, Qc, G0R 3C0
 Téléc.: (418) 887-6693
 #FP-99-03

TECHNICIEN EN LABORATOIRE Réf:8931
 Commission scolaire Côte-du-Sud
 Mme Christiane Gonthier, Dir.
 Service des RH
 189, rue Principale
 Saint-Gervais, Qc, G0R 3C0
 Téléc.: (418) 887-6693
 #99-15

DIR. RESS. MATÉRIELLES ET FIN Réf:8839
 Multi-Ressources
 dgravel@multiresources.com
 Ressources humaines
 1510, boul. René-Lévesque Ouest
 Québec, Qc, G1S 1X5
 (418) 681-7733 Téléc.: (418) 681-1989
 #AF-00-3276

DIRECTEUR-DIRECTRICE Réf:8851
 Université du Québec à Montréal
 hebert.daniel@uqam.ca

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

Secrétariat des instances
1430, St-Denis
Montréal, Qc, H2X 3J8
(514) 987-8422 Téléc.:(514) 987-3017

PROFESSEUR DE COMPOSITION Réf:8935
Université Laval
raymond.ringuette@mus.ulaval.ca
Raymond Ringuette, doyen
Faculté de musique
Ste-Foy, Qc, G1K 7P4
(418) 656-5742 Téléc.:(418) 656-7365

Électronique

REP. SENIOR VENTES INTERNES Réf:8845
Bray Larouche & Associés Inc.
bray.larouche.ass@videotron.net
2000, rue Peel, bureau 5050
Montréal, Qc, H3A 2W5
(514) 845-2114 Téléc.:(514) 845-3808
#JFR ES-02

REP. JR VENTES INTERNES Réf:8846
Bray Larouche & Associés Inc.
bray.larouche.ass@videotron.net
2000, rue Peel, bureau 5050
Montréal, Qc, H3A 2W5
(514) 845-2114 Téléc.:(514) 845-3808
#JFR ES-01

Fabrication

L'offre de la semaine

V. P. VENTES ET MARKETING Réf:8971P
SCHOCKBETON QUÉBEC INC.
Téléc.:(450) 473-2285

INGÉNIEUR - SOUTIEN PRODUITS Réf:5863
Atlantic Turbines International
RH
PO BOX 150
Summerside, ÎPE, C1N 4P6
#Confidentiel

SUPERVISEUR DE PROCÉDÉ ET A-Q Réf:8855
Desnoyers Ressources & Conseils
desnoyers.conseils@videotron.ca
500 D'Isère
Saint-Lambert, Qc, J4S 1Y9
514-891-6755 Téléc.:(450) 466-0744
#man-2000-04

ANALYSTE FINANCIER Réf:8999
Dyncast
cv_mtl@dyncast.com
RH
330, rue Avro
Pointe-Claire, Qc, H9R 5W5
Téléc.:(514) 694-8681
#A00-08

AGENT AUX RH Réf:9029
Garant div. de USI Canada Inc.
375, chemin St-François Ouest
Saint-François, Qc, G0R 3A0
#MP00-03

DIRECTEUR DU CRÉDIT Réf:8960
Groupe Modulaire Novax Inc.
gmartin@cecabins.com
Service des RH
5555, boul. des Rossignols
Laval, Qc, H7L 5S7

*« Publiez votre offre d'emploi
une fois dans cette rubrique
et elle sera automatiquement
ajoutée dans notre base de
données complète sur le site
lesaffaires.com*

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

REP. VENTES TECHNIQUES Réf:8869P
Hydraulique EP inc.
hydrauliqueep@videotron.net
1500 K rue Nobel
Boucherville, Qc, J4B 5H3
(450) 641-1123 Téléc.:(450) 641-1171

DESSINATEUR Réf:6970
MAXI-TOUR inc.
rh@maxi-tour.com
production
administration
655, boul. Pierre Bertrand sud
Vanier, Qc, G1M2E4
(418) 687-1415 Téléc.:(418) 687-6180

ADMINISTRATEUR DE CONTRATS Réf:6373
MIL-QUIP INC.
nathalie@milquip.com
700 Avenue Monrichard
Iberville, Qc, J2X5G4
Téléc.:(450) 346-2369

CONTREMAÎTRE Réf:8848
Multi-Ressources
dgravel@multiresources.com
Ressources humaines
1510, boul. René Lévesque Ouest
Québec, Qc, G1S 1X5
(418) 681-7733 Téléc.:(418) 681-1989
#AF00-3274

INGÉNIEUR-SERVICES TECHNIQUES Réf:8844
Multi-Ressources
dgravel@multiresources.com
Ressources humaines
1510, boul. René Lévesque Ouest
Québec, Qc, G1S 1X5
(418) 681-7733 Téléc.:(418) 681-1989
#AF00-3272

TECHNICIEN PROCÉDÉS CHIMIQUES Réf:8840
PLACEMENT PERSONNEL
personnel.placement@dr.cgocable.ca
GRH PSYCHO SERVICES
Ressources Humaines & Évaluation
1855, boul. St-Joseph
DRUMMONDVILLE, Qué, J2B 1R1
(819) 477-6366 Téléc.:(819) 475-4342

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:8972P
SCHOCKBETON QUÉBEC INC.
Téléc.:(450) 473-2285

INGÉNIEUR RESPONSABLE DESIGN Réf:8973P
SCHOCKBETON QUÉBEC INC.
Téléc.:(450) 473-2285

DESSINATEUR Réf:8974P
SCHOCKBETON QUÉBEC INC.
Téléc.:(450) 473-2285

INGÉNIEUR DE PROCÉDÉ Réf:8884
SGL Canada Inc.
gaetan.bedard@sglcarbon.com
Directeur du personnel
963, chemin Béthany
Lachute, Qc, J8H 2C5

INGÉNIEUR DE PROJETS Réf:9023
Smurfit-Stone, division Pontiac
M. Robert Pelletier
Directeur des RH
CP 68
Portage-du-Fort, Qc, J0X 2T0

CHEF D'ÉQUIPE SERV. CLIENTÈLE Réf:8856
Thomas&Betts
hr_canada@tnb.com
Service des ressources humaines
700, ave. Thomas
Iberville, Qc, J2X 2M9
Téléc.:(450) 347-1976
#IBE-0325-CESC

Génie

INGÉNIEUR(E) ÉLECTRIQUE Réf:7010
AWI Technologies Inc.
awitech@globetrotter.qc.ca
Ingénierie
361, avenue Noël
Sept-Îles, Qc, G4R 1L8
Téléc.:(418) 962-1885

INGÉNIEUR(E) MÉCANIQUE Réf:7011
AWI Technologies Inc.
awitech@globetrotter.qc.ca
Ingénierie
361, avenue Noël
Sept-Îles, Qc, G4R 1L8
Téléc.:(418) 962-1885

INGÉNIEUR(E) CIVIL/STRUCTURE Réf:7012
AWI Technologies Inc.
awitech@globetrotter.qc.ca
Ingénierie
361, avenue Noël
Sept-Îles, Qc, G4R 1L8
Téléc.:(418) 962-1885

INGÉN. STRUCTURE MÉTALLIQUE Réf:9020
Gestion Technomarine Internat.
598, Leclerc
Repentigny, Qc, J6A 2E5
Téléc.:(450) 585-6840

CHARGÉ DE COMPTES Réf:9003
Gray Hawk (1991) Co. Ltd.
marc@hawk.igs.net
M. Lionel Renaud
Boîte postale 3
Hawkesbury, On, K6A 2R4
(613) 632-0921 Téléc.:(613) 632-2681

Gestion

GESTIONNAIRE DE PROJETS Réf:8966
Capital One Financial
chrissey_d'angio@capitalone.com

Chrissy D'Angio
100, Avenue de Stalingrad
75005 Villejuif, France

RECRUTEMENT-CONSEIL EN RH&TI Réf:9009
Permabec
cbilodeau@Permabec.com
Carl Bilodeau
(514) 871-1071 Téléc.:(514) 871-0628

Gouvernement/Municipal

ANALYSTE, ACTIVITÉS ASSURANCE Réf:9028
SCHL
abrule@cmhc-schl.gc.ca
Conseiller en RH
Service des RH
700, chemin de Montréal
Ottawa, On, K1A 0P7
Téléc.:(613) 748-2023

AGENT DE PLANIFICATION Réf:9024
Ville d'Aylmer
Mme Lucie Plouffe
Chef division RH
115, rue Principale, 4e étage
Aylmer, Qc, J9H 3M2
#Agent de planification

DIR. DES SERVICES TECHNIQUES Réf:8998
Ville d'Outremont
ressources-humaines@ville.outremont.qc.ca
Service des RH
543, chemin Côte-Ste-Catherine
Outremont, Qc, H2V 4R2
Téléc.:(514) 495-6290

ADJOINT ADMINISTRATIF, RH Réf:8945
Ville de Beaconsfield
Pierre Létourneau
Directeur des RH
303, boul. Beaconsfield
Beaconsfield, Qc, H9W 4A7
Téléc.:(514) 428-4424

OFFICIER CADRE Réf:8954
Ville de Boisbriand
Service du développement des RH
940, boul. Grande-Allée
Boisbriand, Qc, J7G 2J7
(450) 435-1954 poste 233 Téléc.:(450) 43
8750

URBANISTE Réf:5342
Ville de Chicoutimi
Service des RH
201, rue Racine Est, CP 129
Chicoutimi, Qc, G7H 5B8
#00-10 A

CONTREMAÎTRE Réf:8932
Ville de Montréal-Est
Division des RH
11370, rue Notre-Dame
Montréal-Est, Qc, H1B 2W6
(514) 645-7431

DIRECTEUR SERV. DES INCENDIES Réf:8943
Ville de Saint-Raymond
Jacques Poulin Directeur général
375, rue St-Joseph
St-Raymond, Qc, G3L 1A1
#Dir. Serv. des incendies

RÉGISSEUR, ACT. CULT.&COMMUN. Réf:8947
Ville de St-Bruno-de-Montarville
Service des RH
1585, rue Montarville
Saint-Bruno-de-Montarville, Qc, J3V 3T8

#2000-119
COORDONNATEUR DES RH Réf:8956
Ville de Verdun
Module RH
Hôtel de Ville de Verdun
4555, rue de Verdun
Verdun, Qc, H4G 1M4

Immobilier

AGENT IMMOBILIER ADJOINT Réf:8933
La Capitale Sélect Champlain
2014, Jean-Talon Nord, bur. 230
Ste-Foy, Qc, G1N 4N6
Téléc.:(418) 682-6013

COMPTABLE Réf:8991
OPTION 10/10 INC.
susie.leville@optioncyberna.com
Susie B. Léveillé, Consultante
999 de Maisonneuve O., Bur. 650
Montréal, Qué, H3A 3L4
(514) 849-5493 Téléc.:(514) 843-6993
#02-COM

Informatique

CHEF DE SERVICE-ENTREPÔT Réf:8925
Bombardier Produits récréatifs
carole.theriault@recreation.bombardier.com
service des RH
75, rue J-A Bombardier
Sherbrooke, Qc, J1L 1W3
Téléc.:(819) 566-3365

PROGRAMMEURS C++/UNIX Réf:9010
Corporation CPUSOFT Inc.
emplois@CPUSOFT.com
Téléc.:(514) 696-2137

RÉDACTEUR MARKETING Réf:8857
Eicon Technology

DIR. MARKETING ÉLECTRONIQUE Réf:8858
Eicon Technology

DIRECTEUR DE COMPTES Réf:8944
Gestion Informatique OKA Liée
oka@oka-info.com
2075, rue University, bur. 750
Montréal, Qc, H3A 2L1
(514) 282-9334 Téléc.:(514) 282-8060

INFORMATICIEN ASSUR. QUALITÉ Réf:9016
Global Geomatics Inc.
rh@globalgeo.com
Service des RH
1600, Boul. Saint Martin Est
Tour A, suite 650, Laval, Qc, H7G 4R8
Téléc.:(514) 668-2822
#QA-1-29030b

DIRECTEUR VENTE ET MARKETING Réf:9034
GRH
grh@grh.qc.ca
Téléc.:(418) 648-9814

PROGRAMMEUR JUNIOR Réf:8147
Informatique DBD Inc
personnel@infdbd.com
949 rue Michelin
Laval, Qué, H7L 5B6
450-662-6152 Téléc.:(450) 662-6201

PROGRAMMEUR UNIFACE Réf:8150
Informatique DBD Inc

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



Les 500 plus importantes entreprises au Québec

Les 500

ÉDITION 20^e ANNIVERSAIRE !

Soyez de la fête !

Parution : Juin 2000
Tombée réservation : 16 mai 2000
Informations :
Montréal : (514) 392-9000 / publicite@lesaffaires.com
Toronto : (416) 340-8000 / publicite.toronto@lesaffaires.com

ÉDITION SPÉCIALE
LES AFFAIRES
LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

Repères-Emplois

personnel@infdbd.com
949 rue Michelin
Laval, Qué. H7L 5B6
450-662-6152 Téléc.:450-662-6201

CONSULTANT DATAWAREHOUSE Réf:8525
Informatique DBD Inc
personnel@infdbd.com
949 rue Michelin
Laval, Qué. H7L 5B6
450-662-6152 Téléc.:450-662-6201

CHARGÉ DE PROJET Réf:7917
Informatique DBD Inc
personnel@infdbd.com
949 rue Michelin
Laval, Qué. H7L 5B6
450-662-6152 Téléc.:450-662-6201

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:9031
Informatique EBR Inc.
carrieres@ebr.ca
Direction des RH
Siège social
2800, Jean-Perrin, bur. 600
Québec, Qc. G2C 1T3

REPRÉSENTANT Réf:8952
Kutoka Interactive
info@kutoka.com
405, rue Sherbrooke Est
bur. 500, Montréal, Qc. H2L 1J9
Télé.: (514) 849-9182

DIRECTEUR DE PRODUCTION Réf:8962
Lasiris Inc.
Service des RH
3549, rue Ashby
Saint-Laurent, Qc. H4R 2K3
Télé.: (514) 335-4576
#DIR-0400

TECHNICIEN, ÉLECTRONIQUE R&D Réf:9001
Lasiris Inc.
Service des RH
3549, rue Ashby
Saint-Laurent, Qc. H4R 2K3
Télé.: (514) 335-4576

DIRECTEUR, GESTION DE PRODUITS Réf:8894
Métivier Groupe Conseil Inc.
metivier@total.net
Manon Pelletier
1, Place Ville-Marie, bur. 2825
Montréal, Qc. H3B 4R4
(514) 398-9345 Téléc.: (514) 767-8629

PROGRAMMEUR, ANALYSTE Réf:8889
Microflex
recrutement@microflex.ca
Service des RH
76, rue Saint-Paul
Québec, Qc. G1K 3V9

AGENT DE SOUTIEN LOGICIEL Réf:8891
Microflex
recrutement@microflex.ca
Service des RH
76, rue Saint-Paul
Québec, Qc. G1K 3V9

CONCEPTEUR WEB Réf:9006
Positron Inc.
hr@positron.qc.ca
RH
5101, rue Buchan
Montréal, Qc. H4P 2R9
Télé.: (514) 345-2258

ANALYSTE EN MARKETING Réf:9007
Positron Inc.
hr@positron.qc.ca
RH
5101, rue Buchan
Montréal, Qc. H4P 2R9
Télé.: (514) 345-2258

CHEF, VÉRIFICATION SYSTÈMES Réf:9005
Positron Inc.
hr@positron.qc.ca
RH
5101, rue Buchan
Montréal, Qc. H4P 2R9
Télé.: (514) 345-2258

DIR. "CRITICAL TECHNOLOGIES" Réf:8852
RAYMOND RECHERCHE DE CADRES INC.
raymond.rc.es@atglobal.net
1010, De La Gauchetière O. #500
Montréal, Qc. H3B 2N2
(514) 393-3133 Téléc.: (514) 393-3143
#000202A

CHARGÉ DE PROJETS Réf:8885
recruitsoft.com

DIR. INFORMATIQUE&DEV. TECH. Réf:8967
SDM Inc.
dbr@sdm.qc.ca
Directeur général
75, rue de Port-Royal E., bur. 300
Montréal, Qc. H3L 3T1
Télé.: (514) 384-9139

INTERVENTION, DÉV./RÉSEAUTIQUE Réf:8959
Serti Informatique
recrut@serti.com
Télé.: (514) 493-3575

DIRECTEUR DE PRODUCTION Réf:8942
SYGRAF Imagerie Numérique
Télé.: (514) 846-9788

DIRECTEUR DE COMPTES Réf:8961
Tech. transfert de chaleur MAYA
jobs@mayaht.com
4999, rue Sainte-Catherine O.
bur. 400, Montréal, Qc. H3Z 1T3
Télé.: (514) 369-4200

REPRÉSENTANT VENTE LOGICIELS Réf:5875
Tenrox Corporation
jobs@tenrox.com
5995 Bl. Gouin west, suite 302
Montréal, qc. h4j 2p8
Télé.: (514) 856-9997

INGÉNIEUR EN LOGICIEL Réf:8502
Tenrox Corporation
jobs@tenrox.com
5995 Bl. Gouin west, suite 302
Montréal, qc. h4j 2p8
Télé.: 514-856-9997

ASSISTANT À LA CONCEPTION WEB Réf:9039
Tenrox Corporation
jobs@tenrox.com
5995 Bl. Gouin west, suite 302
Montréal, qc. h4j 2p8
Télé.: 514-856-9997

Institutions financières

CONS. SENIOR, GESTION VENTES Réf:8910
Féd. caisses économie Desjardins
Direction Gestion du changement
et formation Desjardins du Qc
7755, boul. Louis-H. Lafontaine
Anjou, Qc. H1K 4M6
Télé.: (514) 356-5472
#00-03-07

REPRÉSENTANT, SERV. CLIENTÈLE Réf:8985
Groupe financier Banque Royale
lilyl@rb-erc.com
Télé.: (514) 874-5453
#LN-6390

GESTIONN. PORTEFEUILLE PRIVÉ Réf:8922
Laurvest
Service des RH
Banque Laurentienne
Tour Banque Laurentienne, # 1870
1981, McGill College, Montréal, Qc. H3A 3K3
Télé.: (514) 284-5949

Machinerie et équipement

PROGRAMMEURS C/C++ OOP Réf:8689
Groupe Pluridis inc.
pluridis@pluridis.qc.ca
3460, rue Peel, bureau 116
Montréal, Qué. H3A 2M1
514-282-9315 Téléc.: 514-282-9675

DIRECTEUR RÉGIONALE - VENTES Réf:9015
Ingersoll-Rand Canada
Resume_IRCanada@ingersoll-rand.com
Service des RH
Télé.: (416) 213-4527

AGENT DE RESSOURCES HUMAINES Réf:8936
Les Aciers Canam
claudie_provost@canammanac.com
Service des RH
115, boul. Canam Nord
St-Gédéon, Qc. G0M 1T0

TECHNICIENS DE LABORATOIRE Réf:9018
LVM-Fondatec
reshum@dessausoprin.com
Service des RH
1200, boul. Saint-Martin O.
Laval, Qc. H7S 2E4
#Techniciens laboratoire

INGÉNIEUR CONCEPTEUR Réf:8957
Ventilabcc Climatisation Inc.
madvadboncoeur@ventilabcc.ca
M. Marc Vadboncoeur
1955, boul. St-Elzéar O.
Laval, Qc. H7L 3N7
(514) 745-0230 Téléc.: (450) 978-9314

Matériel de transport

DIRECTEUR DIV. LOCOMOTIVES Réf:8940
CLN Industries International Inc
Guy Roberge, dir. de l'atelier
2256, avenue de la Rotonde
Charny, Qc. G6X 2L8

APPRENTI GESTIONNAIRE Réf:9032
Entreprise location d'autos
mtoroyan@erac.com
Superviseur des RH
Mike Toroyan
5830, Côte-de-Liesse, suite 200
Mont-Royal, Qc. H4T 1B1
(514) 735-3722 Téléc.: (514) 735-5506

Métallurgie

TECH. MAINTENANCE INDUSTRI. Réf:8897
Industries Lyster Inc.
Bertrand Doucet
2555, Bécancour
Lyster, Qc. G0S 1V0

Meuble

RESPONSABLE DES RH Réf:8939
Publicité Day Inc.
Service confidentiel
60, rue Saint-Jacques, 7e étage
Montréal, Qc. H2Y 1L5
#RRH-040

Mines et métaux

COORDONNATEUR, FORMATION Réf:8899
Mines Wabush
Andrée Dugas, Chef de service,
recrutement et communications.
Service des RH, CP 878
Sept-Îles, Qc. G4R 4L4
Télé.: (418) 964-3075

COORDONNATEUR, ENTRETIEN MÉC. Réf:8903
Mines Wabush
Andrée Dugas, Chef de service,
recrutement et communications.
Service des RH, CP 878
Sept-Îles, Qc. G4R 4L4
Télé.: (418) 964-3075

Papiers et produits forestiers

TECH. AU SERV. À LA CLIENTÈLE Réf:8878
Savcor Ltée
slakmon@netcom.ca
CP 66527, Succ. Cavendish
Montréal, Qc. H4W 3J6
Télé.: (514) 485-9931

REPRÉSENTANTS DES VENTES Réf:8937
Savcor Ltée
slakmon@netcom.ca
CP 66527, Succ. Cavendish
Montréal, Qc. H4W 3J6
Télé.: (514) 485-9931

Pharma/biotechnologie

DIRECTEUR DE LABORATOIRE Réf:9008
BDI inc
bdj@biogenie-env.com
Benoit Cyr
350 Franquet
Sainte-Foy, Qué. G1P 4P3
(418) 653-3763 Téléc.: (418) 653-7986
#215-00

CONTRÔLEUR Réf:8983
Corp. pharmaceutique profession.
hr@ppc.ca
9200, Côte-de-Liesse
Lachine, Qc. H8T 1A1
Télé.: (514) 631-8312
#GP040497

ASSOCIÉ DE RECHERCHE CLINIQUE Réf:8881
Danapharm Clinical Research Inc.
dcrl@dcri.com
Département des RH
245, Pall Mall Street
London, On. N6A 1P4
Télé.: 1-888-882-9384

AGENT (E), DÉVELOP. INTER. Réf:8968
Les Laboratoires Aeterna inc.
ress.humaines@aeterna.com
Atrium Biotechnologies
1405, boul. Parc-Technologique
Québec, Qué. G1P 4P5
Télé.: (418) 652-1116
#ADI-04-00

COORD. AU CONDITIONNEMENT Réf:8913
Merck Frost Canada Inc.
HR_MONTREAL@MERCK.COM
Service des RH
CP 1005
Pointe-Claire - Dorval, Qc. H9R 4P8
Télé.: (514) 428-4940
#Confidentiel

CHEF, APPROVISIONNEMENT Réf:8975
Pharmascience Inc.
ibousque@pharmascience.com
6111, Avenue Royalmount
Montréal, Qué. H4P 2T4
514-340-9800 Téléc.: 514-340-0656
#exp-adm-04-FY99

REPRÉSENTANT HOSPITALIER Réf:8914
Purdue Pharma
Alain Doche

« Publiez votre offre d'emploi une fois dans cette rubrique
et elle sera automatiquement ajoutée dans notre base de
données complète sur le site **lesaffaires.com**

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

CP 373
Pierrefonds, Qc. H9H 4L1

INFIRMIÈRE Réf:9038
TMP Worldwide
Service confidentiel
63, de Brésolas Street, 4e étage
Montréal, Qc. H2Y 1V7
#060

Santé

INTERVENANT EN SANTÉ MENTALE Réf:9013
Centre de santé Sainte-Famille
michelle_cardinal@ssss.gouv.qc.ca
Direct. des ressources humaines
22 rue Notre-Dame, C.P. 2000
Ville-Marie, Qué. JOZ 3WO
819-622-2773-4436 Téléc.: 819-629-3983
#1

AGENT D'APPROVISIONNEMENT Réf:8909
Centre hosp. Robert-Giffard
Programme recrutement & mobilité
2601, de la Canardière
Beauport, Qc. G1L 2G3

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:9022
Centres Butters-Savoy et Horizon
Comité de sélection
1255, rue Beauregard
Longueuil, Qc. J4K 2M3

INFIRMIÈRE AUXILIAIRE Réf:8919
CHSLD de la MRC de Champlain
Service des RH
(Centre Saint-Lambert)
831, rue Notre-Dame
St-Lambert, Qc. J4R 1S1
Télé.: (450) 672-6302

COORDONNATEUR Réf:8997
CHSLD Mont-Royal
Direction des RH
Marie-Josée Potvin
197, rue Thornhill
Dollard-des-Ormeaux, Qc. H9B 3H8
Télé.: (514) 684-0179

COORDONNATEUR Réf:8996
CHSLD Montérégie
Direction des RH
Marie-Josée Potvin
197, rue Thornhill
Dollard-des-Ormeaux, Qc. H9B 3H8
Télé.: (514) 684-0179

COORDONNATEUR Réf:8995
CHSLD Pierrefonds
Direction des RH
Marie-Josée Potvin
197, rue Thornhill
Dollard-des-Ormeaux, Qc. H9B 3H8
Télé.: (514) 684-0179

COORDONNATEUR Réf:8994
CHSLD Vigi Yves-Blais
Direction des RH
Marie-Josée Potvin
197, rue Thornhill
Dollard-des-Ormeaux, Qc. H9B 3H8
Télé.: (514) 684-0179

INFIRMIÈRES Réf:9021
CHUQ
nataly.ruel@chuq.qc.ca
Direction des RH
2705, boul. Laurier
Sainte-Foy, Qc. G1V 4G2
(418) 654-2243 Téléc.: (418) 654-2782

MÉDECINS Réf:8963
CLSC-CHSLD du Haut-St-François
Madeleine Bousquet, Chef de l'adm
du prog. en Santé au travail
(819) 829-9772 poste 1601

INFIRMIÈRES Réf:9030
Cire de santé Basse-Côte-Nord
Monique_Beaudoin@ssss.gouv.qc.ca
Service des RH
1070, boul. Camille-Marcoux,
CP 130, Lourdes-de-Blanc-Sablon, Qc. G0G 1W0
Télé.: (418) 461-2731

REPRÉSENTANT Réf:8908
Datex-Ohmeda (Canada) Inc.
joan.bilsky@ca.datex-ohmeda.com
Département des RH
1093, Meyerside Dr. Unité 2
Mississauga, ON. L5N 4X7
Télé.: (905) 565-8572

COORD. D'ACTIVITÉS CLINIQUES Réf:8964
Hôpital du Haut-Richelieu
Direction des RH
920, boul. du Séminaire
Saint-Jean-sur-Richelieu, Qc. J3A 1B7
Télé.: (450) 359-5037
#Coord. act. clin. & adm.

PERFUSIONNISTE Réf:8890
Hôpital général de Montréal
Division des RH - GR
1650, avenue Cedar
Montréal, Qc. H3G 1A4

INFIRMIÈRE AU BLOC OPÉRATOIRE Réf:8888
Hôpital Jean-Talon
jpineault@ssss.gouv.qc.ca
Jacques Pineault, agent dotation
Service des RH
1385, rue Jean-Talon Est
Montréal, Qc. H2E 1S6
Télé.: (514) 495-6784

INFIRMIÈRES Réf:8900
Hôpital Laval
Direction des RH
2725, Chemin Sainte-Foy
Sainte-Foy, Qc. G1V 4G5
(418) 656-4730
#2000-03-247

INFIRMIÈRES Réf:9002
Hôpital Marie-Claric
Direction des RH
3530, boul. Gouin Est
Montréal-Nord, Qc. H1H 1B7
Télé.: (514) 321-9626

CHEF D'UNITÉ DE SOINS Réf:8953
Hôpital Sainte-Croix
DRH_STECROIX@ssss.gouv.qc.ca
Direction des RH
570, rue Heriot
Drummondville, Qc. J2B 1C1
(819) 478-6427 Téléc.: (819) 478-6424

AGENT DE GESTION DES RH Réf:8883
Hôtel-Dieu de Saint-Jérôme
pierre.bergeron@ssss.gouv.qc.ca
Direction des RH
290, rue Montigny
Saint-Jérôme, Qc. J7Z 5T3
Télé.: (450) 431-8244

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:9027
Les Centres Butters-Savoy & Horizon
Comité de sélection
1255, rue Beauregard
Longueuil, Qc. J4K 2M3

GÉRANT DE COMPTES Réf:2602
Les Laboratoires Oral-B Inc.
Groupe des produits spécialisés
Chef de district
110, Matheson Blvd. W. suite 210
Mississauga, On. L5R 3T5
Télé.: (905) 712-5545

AGENT DE RECH. SOCIO-SANITAIRE Réf:8898
RRSSS de l'Estrie
rfortier.rr05@ssss.gouv.qc.ca
M. Richard Fortier
Service des RH & soutien organis.
300, rue King Est
Sherbrooke, Qc. J1G 1B1
Télé.: (819) 562-1222

CADRE-CONSEIL, COMMUNICATION Réf:9019
RRSSS du Saguenay-Lac-St-Jean
Mme Rolande Fournier
930, rue Jacques-Cartier Est
Chicoutimi, Qc. G7H 7K9
Télé.: (418) 545-3054

Services (Divers)

DIRECTEUR AMÉL. CONTINUE Réf:8854
Auger Groupe Conseil
augergroupe@itr.qc.ca
Ressources humaines
2, rue Fusay, bureau 102
cap-de-la-madeleine, qué. g8t 211
819-370-2875 Téléc.: 819-370-2876
#CFE-02

TRADUCTEURS (ANGLAIS/FRANÇAIS) Réf:9004
CH-KAY Traductions Inc.
chkay@total.net
Service des RH
1155, rue University, bur. 908
Montréal, Qc. H3B 1R7
Télé.: (514) 875-5104

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

REPRÉSENTANT Réf:8950
Chacra Desjardins Consultants
chacra@qc.aibn.com
Alain Chacra
(514) 620-1116 ou (888) 658-1116

DIRECTEUR, CENTRE D'APPELS Réf:8958
Corporation MemberWorks Canada
res.hum@memberworks.com
2000, rue Mansfield, bur. 600
Montréal, Qc, H3A 2Z3
Télé.:(514) 286-6098

SUPERVISEUR DES OPÉRATIONS Réf:9025
GLOCO Inc.
M. Jules Legault
10400, rue Renaude-Lapointe
Anjou, Qc, H1J 2V7
Télé.:(514) 324-5257

CONSEILLER Réf:8901
Lépine Cloutier
Pierre Boutet
CP 204
Ste-Foy, Qc, G2E 3M3

DIRECTEUR DE SUCCURSALE Réf:8912
Les Blindés Loomis Ltée
Att.: Dany St Martin
Ressources humaines
1325, William
Montréal, Qc, H3C 1R4
Télé.:(514) 989-7120

COORD. DES APPROVISIONNEMENTS Réf:8905
PME Partenaires
11535, 1re Avenue, bur. 301
Ville de St-Georges, Qc, G5Y 7H5
Télé.:(418) 228-1886

TECHNICIEN EN INFOGRAPHIE Réf:8992
TECHNORESSOURCES
info@technoressources.com
RECRUTEMENT DE PERSONNEL
1510, boul. René-Lévesque Ouest
Québec, Qué, G1S 1X5
+18-681-9732 Télé.:+18-681-1989
#00-3277

VERIFICATEUR CENTRE D'APPEL Réf:9037
Agence de Placement Synergie Inc
agences.synergie@qc.aira.com
955 rue D'assigny, bureau 115
Longueuil, PQ, J4K 5C3
450-677-8787 Télé.:450-677-4334

COMMISSAIRE À L'EXPORTATION Réf:8993
Corp. dev. internat. Cre-du-Qc
Comité de sélection
1402, rue Michaud
Drummondville, Qc, J2C 7V3

REPRÉSENTANT (E) DES VENTES Réf:8862
CYBERNA ASSOCIÉS LIMITÉE
hvineberg@optioncyberna.com
Hanna Vineberg
999 de Maisonneuve O., Bur. 650
Montréal, Qué, H3A 3L4
(514) 843-8349 Télé.:(514) 843-6993

#v134

STAGIAIRES EN GESTION Réf:8863
CYBERNA ASSOCIÉS LIMITÉE
hvineberg@optioncyberna.com
Hanna Vineberg
999 de Maisonneuve O., Bur. 650
Montréal, Qué, H3A 3L4
(514) 843-8349 Télé.:(514) 843-6993
#GA518

REPRÉSENTANTS SENIORS VENTES Réf:6044
Gazette Officielle des Affaires
Alain Dierckx
19, rue Le Royer O. # 301
Montréal, Qc, H2Y 1W4
Télé.:(514) 845-7799

CONSEILLER EN FISCALITÉ US Réf:8976
Venatus Conseil Itée
info@venatus.com
1200 ave McGill College bur 1100
Montreal, PQ, H3B 4G7
514-876-0176 Télé.:514-876-0129

DIRECTEUR DE VÉRIF INTERNE Réf:8979
Venatus Conseil Itée
info@venatus.com
1200 ave McGill College bur 1100
Montreal, PQ, H3B 4G7
514-876-0176 Télé.:514-876-0129

VÉRIFICATEUR INFORMATIQUE Réf:8980
Venatus Conseil Itée
info@venatus.com
1200 ave McGill College bur 1100
Montreal, PQ, H3B 4G7
514-876-0176 Télé.:514-876-0129

ANALYSTE-PROGRAMMEUR WEB Réf:8938
Zenon

Services communautaires

BIBLIOTHÉCAIRE PROFESSIONNEL Réf:9000
CRSBP Outaouais Inc.
claire.dionne@crsbpo.qc.ca
Mme Claire Dionne
Directrice générale
736, avenue Principale
Gatineau, Qc, J8T 5L8

Services publics

CONTREMAÎTRE-ENTRETIEN Réf:8864
Prud'homme Groupe-conseil
beausejour@prud-homme.com
2020 rue Université, bureau 2190
Montréal, PQ, H3A 2A5
514-840-1090 Télé.:514-840-1099

Télécommunications

DIRECTEUR(E), CENTRE D'APPEL Réf:9011
Agence de Placement Synergie Inc
agences.synergie@qc.aira.com
955 rue D'assigny, bureau 115

Longueuil, PQ, J4K 5C3
450-677-8787 Télé.:450-677-4334

VICE-PRÉSIDENT DES VENTES Réf:8853
Belle Isle, Djangji, Brunet
letourneum@bidi.com
Recherche de cadres
Les Cours Mont-Royal
1555, rue Peel, bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
514-844-1197 Télé.:514-844-0539
#481

CONSEILLER(ÈRE) DÉV.SERVICES Réf:8990
Connexim
ressources.humaines@connexim.ca
1800 avenue McGill College
Montréal, Qué, H3A 3J6
(514) 499-2222
#ADM 0009-B

ANALYSTE PRINCIPAL Réf:8907
Excel Télécommunications Inc.
Mme Karen Proteau
RH
800, boul. René-Lévesque O.
bur. 700, Montréal, Qc, H3B 1X9
Télé.:(514) 390-2537

TECHNICIEN TÉLÉCOMMUNICATION Réf:8829
FCM inc.
recrutement@fcminc.qc.ca
651, Notre-Dame Ouest, suite 200
Montréal, Qué, H3C 1H9
Télé.:514-393-9092

DIRECTEUR DES VENTES Réf:8918
Groupe Télécom
resumes.quebeccity@gt.ca
Télé.:(514) 284-6548
#GT-QUE-DV-00

DIRECTEUR DE COMPTES Réf:8920
Groupe Télécom
resumes.quebeccity@gt.ca
Télé.:(514) 284-6548
#GT-QUE-DC-00

INGÉNIEUR, RADIOFRÉQUENCE Réf:8859
Harris
gseguin@harris.com
3, Hôtel-de-Ville
Dollard-des-Ormeaux, Qc, H3B 3G4

ING., CONCEPTION NUMÉRIQUE Réf:8860
Harris
gseguin@harris.com
3, Hôtel-de-Ville
Dollard-des-Ormeaux, Qc, H3B 3G4

TECHNICIENS EN ÉLECTRONIQUE Réf:8861
Harris
gseguin@harris.com
3, Hôtel-de-Ville
Dollard-des-Ormeaux, Qc, H3B 3G4

CHEF DE SERVICE, RH Réf:8924
Nordia
rh@nordia.ca
Télé.:(514) 332-5360
#Qc-01

ADMINISTRATEUR, BASE DONNÉES Réf:8926

Nordia
rh@nordia.ca
Télé.:(514) 332-5360 #SL-04

DIR. DÉVELOPPEMENT CORPORATIF Réf:8874
Raymond Chabot Ress. Hum. Inc.
Recherche de cadres
600 De La Gauchetière Ouest
Montréal, Qc, H3B 4L8
(514)878-2691 Télé.:(514)878-2127
#2735

DIR. ADJOINT, INGÉNIERIE Réf:8875
Raymond Chabot Ress. Hum. Inc.
Recherche de cadres
600 De La Gauchetière Ouest
Montréal, Qc, H3B 4L8
(514)878-2691 Télé.:(514)878-2127
#2737

DIR. PLANIF./ANAL. FINANCIÈRE Réf:8978
Venatus Conseil Itée
info@venatus.com
1200 ave McGill College bur 1100
Montreal, PQ, H3B 4G7
514-876-0176 Télé.:514-876-0129

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:8866
Raymond Chabot Ress. Hum. Inc.
Recherche de cadres
600 De La Gauchetière Ouest
Montréal, Qc, H3B 4L8
(514)878-2691 Télé.:(514)878-2127
#2746

REPRÉSENTANT AUX VENTES Réf:8916
Aramark Québec Inc.
marcel_menard@aramark.ca
Service du recrutement
5635, rue Rideau
Québec, Qc, G2E 5V9
Télé.:(418) 877-0740

DIRECTEUR DE LA RESTAURATION Réf:8877
Château Cartier
RH
1170, ch. Aylmer
Aylmer, Qc, J9H 5E1
Télé.:(819) 777-7161

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VENTES Réf:8882
Le Centre Sheraton Montréal
Service des RH
1201, boul. René-Lévesque O.
Montréal, Qc, H3B 2L7
Télé.:(514) 878-2056

SUPERVISEUR DE LA RECEPTION Réf:8842
Station Mont-Tremblant
mvaliquette@trm.intrawest.com
3005, Chemin Principal
Mont-Tremblant, Que, J0T 1Z0
(819) 681-3000 Télé.:(819) 681-4851

SUPERVISEUR ENTRETIEN MENAGER Réf:8843
Station Mont-Tremblant
mvaliquette@trm.intrawest.com
3005, Chemin Principal
Mont-Tremblant, Que, J0T 1Z0
(819) 681-3000 Télé.:(819) 681-4851

Transports / logistique

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:8892
Affiliated.Agents de Douane Ltée
Service des RH
411, des Récollets
Montréal, Qc, H2Y 1W3
Télé.:(514) 288-1154

REPRÉSENTANT AUX VENTES Réf:8946
Mack Ste-Foy Inc.
2550, avenue Watt
Ste-Foy, Qc, G1P 3T4
#Projet EP816

DIR RÉGIONAL DE DIVISION Réf:8873
Raymond Chabot Ress. Hum. Inc.
Recherche de cadres
600 De La Gauchetière Ouest
Montréal, Qc, H3B 4L8
(514)878-2691 Télé.:(514)878-2127
#2748

CHAUFFEUR D'AUTOBUS Réf:8865
STRSM
ipepin@strsm.qc.ca
Ressources humaines
1150, boul. Marie-Victorin
Longueuil, Qc, J4G 2M4
(450) 442-8600 Télé.:(450) 442-9657
#B-00-03-05

CONTRÔLEUR&ANALYSTE FINANCIER Réf:8923
Transport Forestville Inc.
info@transportforestville.com
2645, rue Watt
Ste-Foy, Qc, G1P 3T2
Télé.:(418) 651-8620

Valeurs mobilières

ADMINISTRATEUR, FONDS COMMUNS Réf:8951
Placements Montruso Bolton Inc.
kennedyb@montrusobolton.com
Barbara Kennedy
Service des RH
1250, boul. René-Lévesque O.
bur. 4600, Montréal, Qc, H3B 5J5

ADJOINT(E) ADMINISTRATIF(IVE) Réf:8850
RBC DOMINION VALEURS MOBILIERES
antoinette.chiara@rbcds.com
RESSOURCES HUMAINES
800 Place Victoria # 2400 CP 342
Montreal, Que, H4Z 1H9
514-874-6098 Télé.:514-874-6110

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

CONVERGENCE

Emplois

Prochain cahier spécial

« BIOTECHNOLOGIES et PHARMACEUTIQUE »

Dans ce dossier spécial de la série Convergence-Emplois, le journal LES AFFAIRES tracera un portrait de la situation de l'emploi dans le domaine des biotechnologies et de l'industrie pharmaceutique.

- Types de spécialistes recherchés
- Conditions de rémunération
- Concurrence, etc.

► **PARUTION**
29 avril 2000

► **RÉSERVATION**
12 avril 2000

► **INFORMATION**
(514) 392-9000

Carrières

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

Le monde du travail

L'employeur peut demander une contre-expertise médicale

Absence pour cause de maladie douteuse

Lorsque les circonstances entourant une absence pour cause de maladie d'un travailleur sont douteuses, un employeur est justifié de recourir à une contre-expertise médicale pour vérifier la véracité du motif d'absence ainsi que la durée de l'incapacité du travailleur à exécuter sa prestation de travail.

C'est ce qu'a décidé la commissaire du travail **Andrée St-Georges**, à la lumière de l'article 122.2 de la *Loi sur les normes du travail*, dans l'affaire **Collard et Médis services pharmaceutiques et de santé inc.**¹

Les faits

La travailleuse est au service de l'employeur depuis le 3 septembre 1996 et détient un poste d'expéditrice au service des achats. À ce titre, elle est appelée à effectuer des heures supplémentaires qui sont, selon la pratique établie chez l'employeur, compensées en temps et non en argent.

Le 16 septembre 1998, la travailleuse demande à son supérieur immédiat l'autorisation d'utiliser ses heures

supplémentaires accumulées pour s'absenter le 9 octobre ainsi que du 9 au 13 novembre 1998. Elle lui mentionne qu'elle aimerait se reposer, mais aussi profiter de l'occasion pour accompagner son mari qui assistera à un congrès pendant cette semaine à Québec. Compte tenu du surcroît de travail, son supérieur refuse sa demande.

Le 31 octobre 1998, la travailleuse consulte un médecin qui diagnostique une bronchite asthmatique ainsi qu'une sinusite et lui prescrit un arrêt de travail du 30 octobre au 8 novembre 1998. La travailleuse s'absente du travail à partir du 30 octobre et en avise son employeur.

Le 4 novembre, elle consulte son médecin traitant puisque ses symptômes sont toujours présents. Ce dernier diagnostique une infection virale ainsi qu'une bronchite asthmatique et recommande la prolongation de l'arrêt de travail jusqu'au 15 novembre 1998. La travailleuse avise de nouveau verbalement son employeur de son absence, mais ne lui fournit ni motif, ni certificat médical.

Le 9 novembre 1998, l'employeur communique avec la travailleuse et l'avise qu'elle devra le lendemain se soumettre à une expertise médicale et qu'il lui confirmera l'heure de celle-ci la journée même, soit le 10 novembre 1998. La raison qui motive alors l'employeur est, outre le contexte entourant l'absence de la travailleuse, que la travailleuse est en voie de devenir admissible à l'assurance invalidité court terme compte tenu que ses congés de maladie ont presque tous été utilisés.

Tel que convenu, l'employeur tente de communiquer par téléphone avec la travailleuse, mais en vain. Il lui rédige donc une lettre lui indiquant qu'il avait reporté l'examen médical au mercredi 11 novembre, à 9 h 30, compte tenu qu'il n'avait pu lui parler le 10 novembre. Elle ne prend connaissance de cette lettre que le 12 novembre.

En effet, la preuve révèle que la travailleuse s'est absente de sa résidence du 10 au 12 novembre pour se rendre à Québec, en compagnie de son mari, pour assister au congrès organisé par l'em-

ployeur de ce dernier.

Le 16 novembre, la travailleuse se présente au travail. Compte tenu des circonstances, l'employeur décide alors de congédier la travailleuse pour le motif qu'elle n'a pas avisé immédiatement l'employeur de sa maladie, qu'elle ne lui a pas fourni de certificat médical attestant son incapacité de travailler, qu'elle a fait défaut de se rendre à l'examen médical et qu'elle s'est absentée sous un faux motif.

La travailleuse soutient que son absence était justifiée parce qu'elle souffrait d'une bronchite qui la rendait incapable de travailler sans forcément l'empêcher de voyager. Au surplus, elle allègue que c'est à dessein que l'employeur l'a convoquée à un examen médical sachant qu'elle ne serait pas disponible à ce moment.

Décision

Dans un premier temps, la commissaire se prononce sur la question de l'application de la présomption dont peut bénéficier la travailleuse au sens de l'article 122.2 de la Loi sur

les normes du travail.

D'emblée, elle décide que la travailleuse bénéficie de la présomption voulant que l'employeur ait congédié la travailleuse en raison de son absence pour cause de maladie. En effet, la travailleuse est une salariée qui a plus de trois mois de service continu chez l'employeur et a fait l'objet d'un congédiement.

De plus, malgré les circonstances entourant l'absence de la travailleuse qui sont de nature à susciter des doutes sérieux quant à la véracité du motif allégué par celle-ci, la preuve médicale au dossier permet d'affirmer qu'elle s'est absentée pendant une période d'au plus 17 semaines au cours des 12 derniers mois parce qu'elle souffrait d'une bronchite asthmatique nécessitant réellement un arrêt de travail. Au surplus, il est admis que la travailleuse a déposé sa plainte dans le délai prescrit par la Loi sur les normes du travail.

Dans un deuxième temps, la commissaire rejette les arguments de la travailleuse quant au caractère abusif de la demande de l'employeur visant à ce que la travailleuse se sou-

mette à une expertise médicale et statue que l'employeur avait une cause juste et suffisante de congédiement autre que celle de l'absence pour maladie de la travailleuse.

Compte tenu des circonstances, l'employeur était en droit d'exiger de la travailleuse qu'elle subisse un examen médical lui permettant de valider le motif de son absence. En l'espèce, l'attitude de la travailleuse méritait une sanction. À la lumière de la preuve, la commissaire conclut que même si le congédiement est peut-être une mesure sévère, celle-ci n'est pas disproportionnée au point tel que le geste de l'employeur soit considéré comme un prétexte. ■

1 : DTE 2000T-35 (C.T.)



Nancy Fournier

M^e Nancy Fournier, C.R.I., est avocate au cabinet Desjardins Ducharme Stein Monast.

VOUS AVEZ APPRIS À FONCER ! NOUS AUSSI !

LINCOLN LS V6 2000 LINCOLN

Luxe à l'américaine
www.lincolncanada.com

499 \$/MOIS*

LOCATION 24 MOIS
AVEC MISE DE FONDS DE 5995 \$
TRANSPORT INCLUS

À PARTIR DE

41 095 \$**

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

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

L'ENGAGEMENT LINCOLN

Entretien périodique sans frais[†]
Garantie 48 mois ou 80 000 km^{††}

LINCOLN

www.fordquebec.com

VOS CONCESSIONNAIRES FORD-LINCOLN DU QUÉBEC

*Location : Transport inclus. Aucun dépôt de sécurité requis. Mise de fonds et première mensualité exigées. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation du crédit. Des frais de 0,10 \$ du kilomètre après 40 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. **Achat : Transport (960 \$) et taxes applicables en sus. †Valable pour les premiers propriétaires ou locataires au détail. Comprend 16 services d'entretien périodique. ††Certaines conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

Une entente signée, même préliminaire, lie les parties

La conclusion d'une entente commerciale peut souvent passer par plusieurs étapes, dont la signature de documents préliminaires précisant les grandes lignes du contrat à intervenir. Dans ce contexte, il peut arriver que l'une des parties ne se considère pas juridiquement obligée tant que les documents en forme finale n'auront pas été complétés. Or, la signature d'un document comportant les principaux éléments de l'entente peut fort bien constituer un contrat valable liant les parties. C'est une

situation de cette nature que la Cour supérieure a eu à considérer dans la cause de **9007-1416 Québec Inc. (Québéco) contre Perreault**.

En avril 1994, **Marie-Lina Nudo** et **Robert Marchand** décident d'ouvrir un commerce de préparation et de vente de plats pré-cuisinés, et se mettent en quête d'un local commercial leur convenant. Ils trouvent un immeuble à Saint-Lambert, que le propriétaire est disposé à louer pour un loyer mensuel de 1 000 \$. Le 9 mai, M^{me} Nudo et M. Mar-

chand, qui ont acheté les actions de **Québéco**, rencontrent le propriétaire, **Olivette Perreault**. Un document intitulé « **Projet de bail** », préparé par la comptable de M^{me} Perreault, est alors signé entre Québeco et M^{me} Perreault, et prévoit, entre autres, une durée du bail de 36 mois, la description des lieux loués et le loyer mensuel de 1 000 \$. Ce document, qui n'est que dactylographié, est recopié par M^{me} Nudo sur traitement de texte et est légèrement modifié pour tenir compte de certains ajouts convenus

verbalement. M^{me} Perreault et Québeco signent cette nouvelle version le 13 mai.

Ce document prévoit que l'entente est conditionnelle à ce que le locataire obtienne dans les 10 jours un permis municipal d'occupation ainsi que la confirmation du financement bancaire requis pour l'achat de l'équipement. M^{me} Nudo et M. Marchand demandent et obtiennent le permis d'occupation, ainsi qu'un permis de construction pour procéder aux rénovations du local. Ils reçoivent également

la confirmation de leur financement bancaire.

Le 28 juin, M^{me} Nudo et M. Marchand informent M^{me} Perreault que les conditions sont rencontrées. Les parties conviennent de quelques ajouts à l'entente, et M^{me} Perreault informe M^{me} Nudo et M. Marchand que son notaire mettra le contrat sous forme notariée au cours des prochaines semaines. Afin de ne pas repousser le début des travaux de rénovation, M^{me} Perreault remet les clés de l'immeuble à M^{me} Nudo et M. Marchand.

Le 11 juillet, M^{me} Nudo et M. Marchand reçoivent le projet de bail notarié. De 4 pages, le document en compte maintenant 27, et contient une multitude de conditions additionnelles qui n'avaient jamais été convenues, tel le cautionne-

ment personnel de M^{me} Nudo et M. Marchand. S'ensuivent des négociations entre M^{me} Perreault, qui prétend ne pas être liée par un bail, et M^{me} Nudo et M. Marchand, qui insistent au contraire pour continuer d'occuper les lieux. En fin de compte, Québeco intente une poursuite en dommages contre M^{me} Perreault, réclamant les coûts de rénovation et les honoraires d'avocats déjà encourus.

Le jugement

Le Tribunal décide dans un premier temps que l'entente signée par les parties constitue un bail. Le document contient les principales stipulations du louage d'immeuble, soit la description des lieux loués, la durée du bail et le montant du loyer. Le fait que le document ait été intitulé « **Projet de bail** » n'est pas déterminant, puisqu'il faut examiner la substance plutôt que la forme du document. Or la substance de l'entente et les termes utilisés établissent clairement l'existence d'un contrat définitif.

M^{me} Perreault plaideait que le bail prévoyait que le locataire ne pourrait avoir accès aux lieux que suite à la signature d'un bail notarié, et que, cette condition ne s'étant jamais réalisée, aucune entente définitive n'était jamais intervenue. La cour décide que cette stipulation ne constituait pas une condition essentielle de la formation du contrat, et que M^{me} Perreault y avait à tout événement renoncé en permettant l'accès au local avant de recevoir un projet de bail de son notaire.

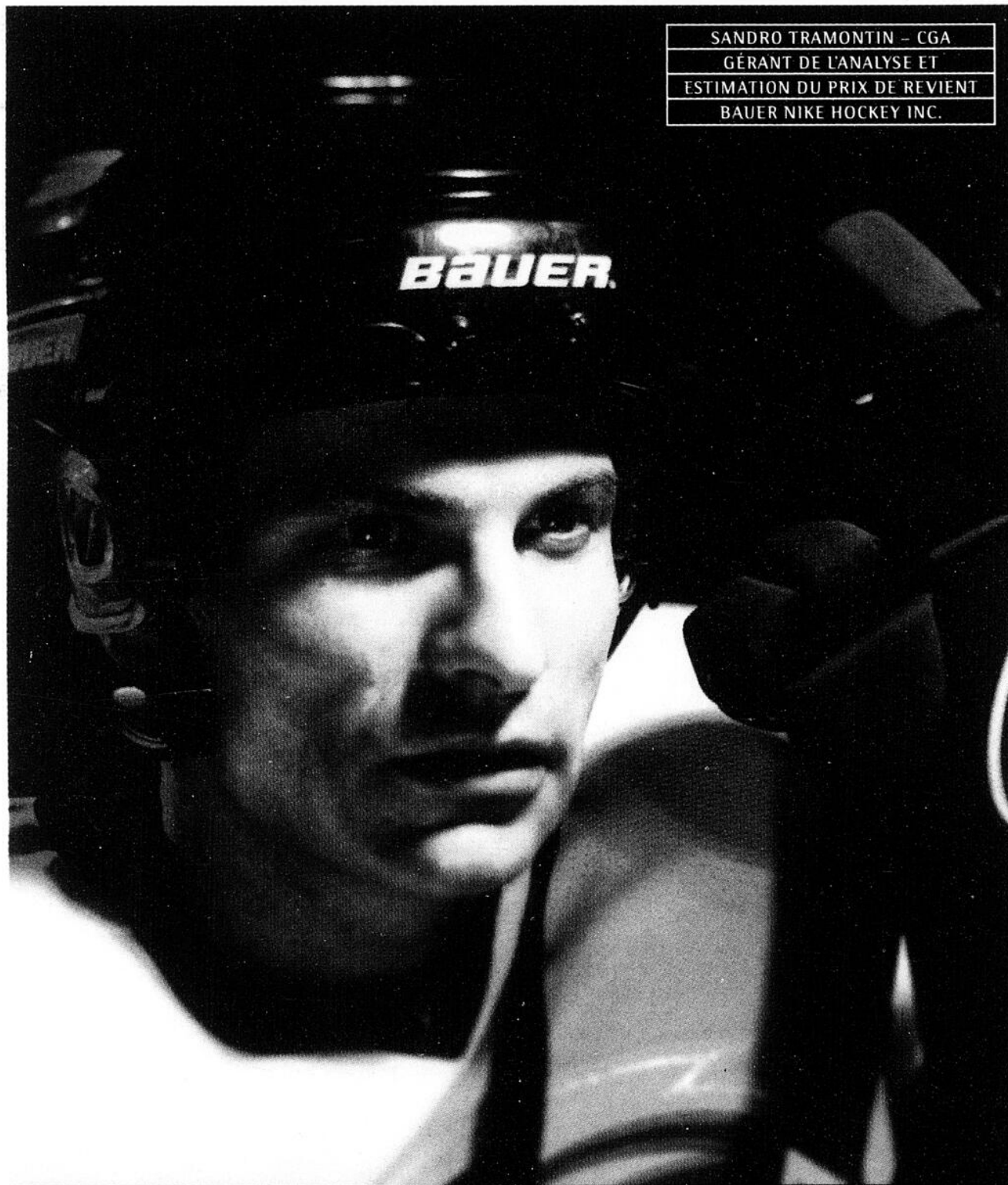
Finalement, la cour constate que les conditions suspensives prévues au bail, soit l'obtention du permis municipal d'occupation et du financement bancaire, ont été rencontrées. M^{me} Perreault était donc liée par un bail valide en faveur de Québeco, et le refus de permettre l'occupation du local à partir du 5 août constitue une faute contractuelle, donnant droit à Québeco d'obtenir le montant des dettes contractées pour les rénovations ainsi que les frais d'avocats encourus lors de la poursuite.

Rappelez-vous que si une partie désire que le contrat ne soit formé que lors de l'accomplissement d'une condition particulière, elle devra en conséquent s'assurer que le texte soit parfaitement clair sur ce point. ■



Yvan Nantel

Yvan Nantel est avocat au sein du cabinet Pouliot Mercure.



SANDRO TRAMONTIN - CGA
GÉRANT DE L'ANALYSE ET
ESTIMATION DU PRIX DE REVIENT
BAUER NIKE HOCKEY INC.

LA PERFORMANCE FINANCIÈRE, C'EST MON SPORT FAVORI.

Un CGA, c'est l'expert-comptable en performance financière. Avec sa formation de pointe, le CGA évolue aisément dans tous les types d'organisations. C'est la personne clé pour prendre en main la croissance de votre entreprise. Évaluez le rendement de celle-ci à l'aide de nos indicateurs de performance disponibles gratuitement sur notre site Internet au : www.cga-quebec.org.



Ordre des
comptables généraux licenciés
du Québec

LA PERFORMANCE EN TÊTE

En bref

Y a-t-il un comptable agréé dans l'entreprise ?

Les patrons comptables engendreraient plus de bénéfices

Kathy
Noël

Les entreprises qui ont des comptables agréés (CA) parmi les membres de la haute direction ont de meilleurs résultats financiers, selon une étude de l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA).

L'ICCA a d'abord compté le nombre de CA occupant des postes de haute direction dans 1 000 sociétés canadiennes. Dans 53 % des cas, un CA occupe au moins l'une des cinq fonctions les plus élevées.

Il s'agit des postes de président-directeur général, président du conseil, directeur de l'exploitation, directeur financier et secrétaire du conseil.

L'Institut a constaté que le nombre de sociétés dans lesquelles deux CA occupent des postes de haut niveau s'est accru, passant de 14,8 à 15,4 %.

Des résultats concluants

L'étude montre qu'en moyenne les sociétés qui ont un CA au plus haut niveau de la direction affichent des bénéfices, des revenus totaux, des capitaux propres et un actif total plus imposants que celles qui ne sont pas dirigées par des CA.

Les taux de rendement des capitaux et de l'actif sont également meilleurs.

On retrouve plus de CA dans les secteurs de la radio-

diffusion, de la câblodistribution, de la consultation, dans les conglomérats et les services financiers. Ils sont moins présents dans l'industrie forestière, des métaux précieux et des produits chimiques.

Ils sont aussi plus susceptibles d'occuper des postes élevés dans certaines provinces, comme en Ontario, en Alberta, dans les Maritimes et les Prairies.

Au Québec et en Colombie-Britannique, ils occupent en général des postes moins importants. ■

Nouveau président à la SDEO

Patrick Duguay a été élu à la présidence du conseil d'administration et du comité exécutif de la Société de diversification économique de l'Outaouais (SDEO).

La Société a aussi fait connaître la composition de son comité exécutif. Les membres sont Yves Ducharme, vice-président, Emmanuelle Pedneaud-Jobin, secrétaire, Gilles Gagné, trésorier, Christine Emond Lapointe, directrice, et Jean-Eudes Bouchard, directeur général. (KN) ■

Des gros noms au conseil de 3-Soft

Pierre Ducros, ex-président et fondateur de DMR et Gérard-Antoine Limoges, ex-président de Caron Bélanger Ernst & Young, siègeront au conseil de 3-Soft.

M. Ducros a occupé divers postes de direction au sein d'IBM Canada de 1964 à 1973, avant de fonder DMR avec Serge Meilleur et Alain Roy. Il en a été président et chef de la direction pendant 23 ans. Président de l'Université du Québec à Montréal, il est aussi président des conseils de Systèmes BAE Canada (l'ex-Marconi) et de Purkinje. Il siège également aux conseils de BCE Emergis, Alliance Atlantis Communications, Financière ManuVie et Cognos.

Quant à M. Limoges, il a été président de Caron Bélanger Ernst & Young de 1984 à 1999 et président adjoint de Ernst & Young. Il siège également à plusieurs conseils en plus d'être associé à l'École polytechnique et aux HEC.

3-Soft distribue des logiciels, offre la formation certifiée Microsoft, le soutien en ligne et l'aide au recrutement de personnel technique qualifié. L'entreprise compte 125 employés au Canada. Ses ventes pour l'année terminée le 29 février 2000 se sont élevées à plus de 50 M\$. (KN) ■

Placements Épargne Canada
Canada Investment and Savings

Eric P. Newell

Président de la campagne nationale 2000
Programme d'épargne-salaire des
Nouvelles Obligations d'épargne
du Canada

Jacqueline C. Orange, présidente-directrice générale de Placements Épargne Canada (PEC), a le plaisir d'annoncer la nomination de Eric P. Newell, président-directeur général de Syncrude Canada Ltd, au poste de président de la campagne nationale de promotion du Programme d'épargne-salaire des Nouvelles Obligations d'épargne du Canada pour l'an 2000. M. Newell succède au président sortant de la campagne 1999, Guy Saint-Pierre, président du conseil d'administration du Groupe SNC-Lavalin Inc., dont le mandat a pris fin le 31 mars 2000.

Le nouveau président travaillera en concertation avec PEC pour sensibiliser les chefs d'entreprise à l'importance de l'épargne périodique pour leurs employés, pour leur compagnie et pour la croissance économique du Canada.

Mis sur pied en 1946, le programme d'épargne-salaire est l'un des régimes d'épargne automatique les plus importants au pays : environ 15 000 employeurs y adhèrent et près d'un million de Canadiens achètent chaque année des Obligations d'épargne du Canada (OEC) au moyen de retenues salariales.

Placements Épargne Canada est l'organisme fédéral responsable du programme de placement de titres au détail, y compris des OEC et du programme d'épargne-salaire. Pour tout complément d'information : www.cis-pec.gc.ca

Canada Investment and Savings  Placements Épargne Canada

Canada

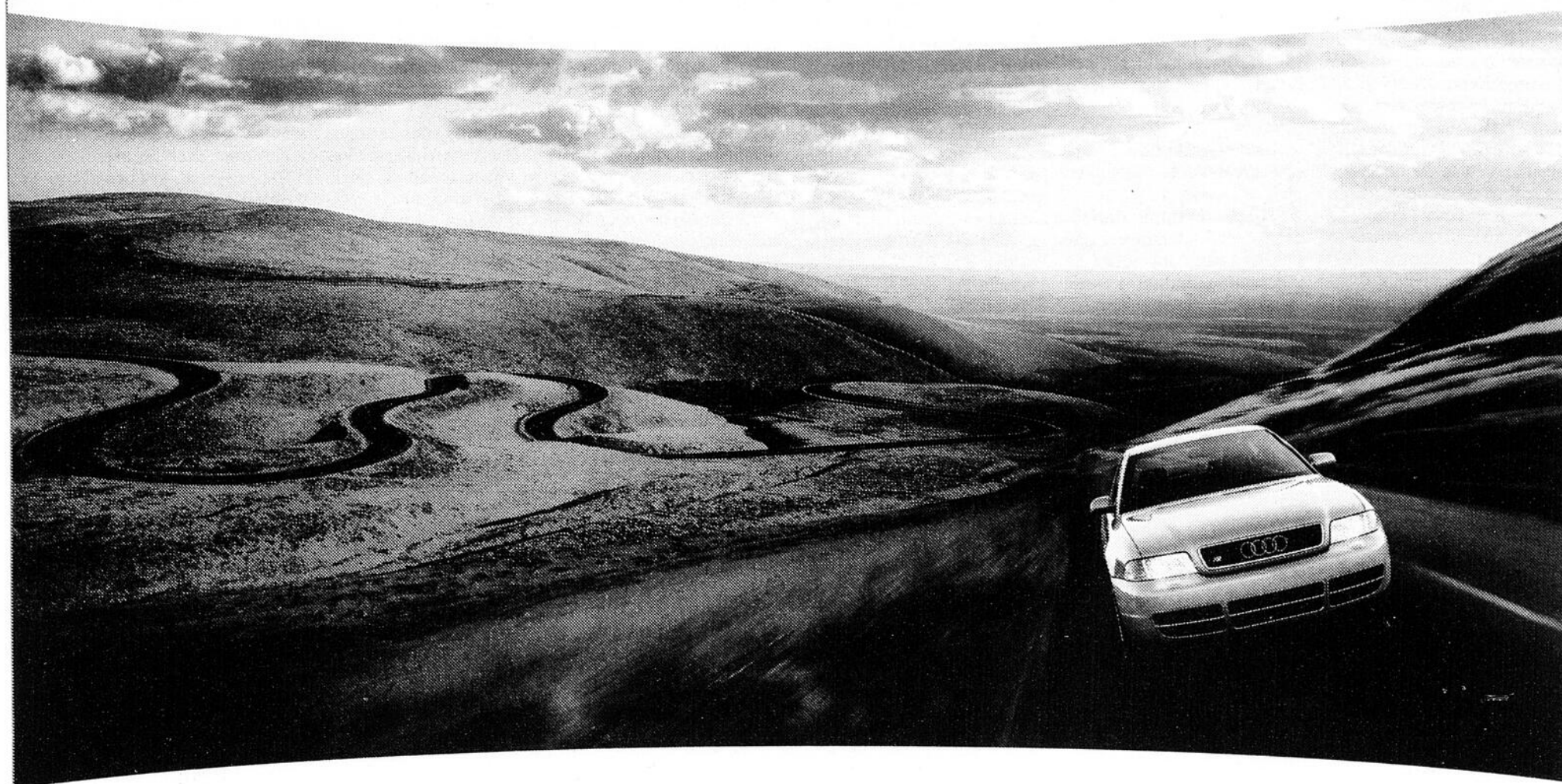
LE MONDE DES AFFAIRES
A SES SECRETS

REGROUPEMENT
DES JEUNES GENS D'AFFAIRES
DU QUÉBEC

JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE
DE MONTRÉAL

Retenez ces codes www.affaires.qc.ca www.jccm.org 514 / 845 4951

ILS SERONT
BIENTÔT RÉVÉLÉS...



S A N S



La nouvelle S4 de 250 ch • Féroce V6 bi-turbo de 2,7 litres et 30 soupapes • Traction intégrale

permanente quattro^{MD} • Transmission manuelle à 6 vitesses ou automatique à 5 vitesses avec

caractéristiques Tiptronic^{MD}, au choix • Roues en alliage de 17 pouces avec pneus haute performance

• De 0 à 100 en 5,9 secondes* • Un bolide que vous voudrez conduire sans arrêt • www.audi.com



Pour plus de renseignements, visitez notre site Web ou composez le 1 800 367-AUDI.

*Transmission manuelle. « Audi », « quattro » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « S4 » est une marque de commerce de AUDI AG. « Tiptronic » est une marque déposée de Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG.

Rotobec, de Sainte-Justine, se frotte au géant Bombardier

Sylvie Ruel

Rotobec, de Sainte-Justine, près de Québec, devient un concurrent du géant Bombardier dans le marché des autochenilles pour le surfaçage et l'entretien des sentiers de motoneige et de ski de fond.

Après trois ans de recherche et développement, l'entreprise, déjà reconnue dans le secteur des équipements forestiers, a lancé le TS 200, une autochenille entièrement fabriquée dans ses usines de Sainte-Justine. L'objectif est ambitieux : accaparer la moitié du marché créé par l'activité de la motoneige au Québec.

Rotobec a vendu une quinzaine d'autochenilles jusqu'à maintenant et espère, d'ici trois à cinq ans, vendre une cinquantaine d'unités par année au Québec, dans les Maritimes et en Nouvelle-Angleterre. Inspiré d'un véhicule à chenilles conçu par l'entreprise VTS Bellechasse, dont Rotobec a acquis les droits sur les brevets de fabrication en 1996, le TS 200 se distingue du véhicule concurrent (le BR 180 de Bombardier) par sa versatilité et par une suspension révolutionnaire qui per-

met à une chenille souple d'adhérer parfaitement à la surface et aux contours du sol.

« Il a une excellente traction qui lui assure une prise constante au sol et il travaille de façon plus efficace dans les montées et les pentes abruptes, affirme Dany Moisan, responsable de l'entretien des pistes de ski de fond à la station écotouristique de Duchesne. Et contrairement au véhicule concurrent, le TS 200 peut être utilisé en toutes saisons. L'automne, je m'en sers comme débroussailleuse dans les sentiers de ski de fond. Il me permet d'économiser temps et argent. »

Le président du Club de motoneige de Berthierville, Léo Soulières, a été un des premiers à se procurer le TS 200 et il le compare avantageusement au véhicule dont il se servait auparavant. « Il est puissant, robuste. Un vrai bulldozer ! Il fonctionne aussi bien dans la boue que dans la neige. Le seul inconvénient, c'est qu'au début de l'hiver, lorsqu'il y a peu de neige, il est moins stable. Par contre, il travaille à merveille sur un terrain accidenté. »

Rotobec compte satisfaire les exigences du marché qué-

bécois avant de commercialiser le TS 200 dans d'autres marchés. « Comme nous vendons directement à l'utilisateur, nous sommes en mesure d'évaluer la satisfaction de nos clients et d'apporter au TS 200 les améliorations qui s'imposent », explique Robert Bouchard, directeur général de l'entreprise.

Chiffre d'affaires de 30 M\$

Rotobec, qui a été fondée en 1975 par Marcel Cayouette et son épouse Justine Le-

blond, originaires de Sainte-Justine, compte 240 employés. L'entreprise a un chiffre d'affaires de 30 M\$, en croissance annuelle de 15 à 20 %. « Avec le TS 200 et les autres équipements qui seront bientôt sur le marché, nous devrions atteindre 42 M\$ d'ici trois ans », estime M. Bouchard.

Dans la foresterie, l'entreprise est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'équipements de manutention, d'abatage et de transport de produits forestiers. Rotobec s'appête à précommercialiser un nouveau

modèle de transporteur, le F-4000, d'une capacité de 10,5 tonnes. Elle met également au point une débroussailleuse, montée sur mât d'excavatrice, qui est destinée au travail sur les bordures de routes. Les produits sont surtout vendus aux États-Unis (45 % des ventes) et au Canada. Environ 5 % des ventes sont dispersées au Chili, en Indonésie et en Nouvelle-Zélande. L'entreprise s'appête à débarquer en France et en Australie.

Le grappin forestier, son produit vedette, contribue pour la moitié de son chiffre

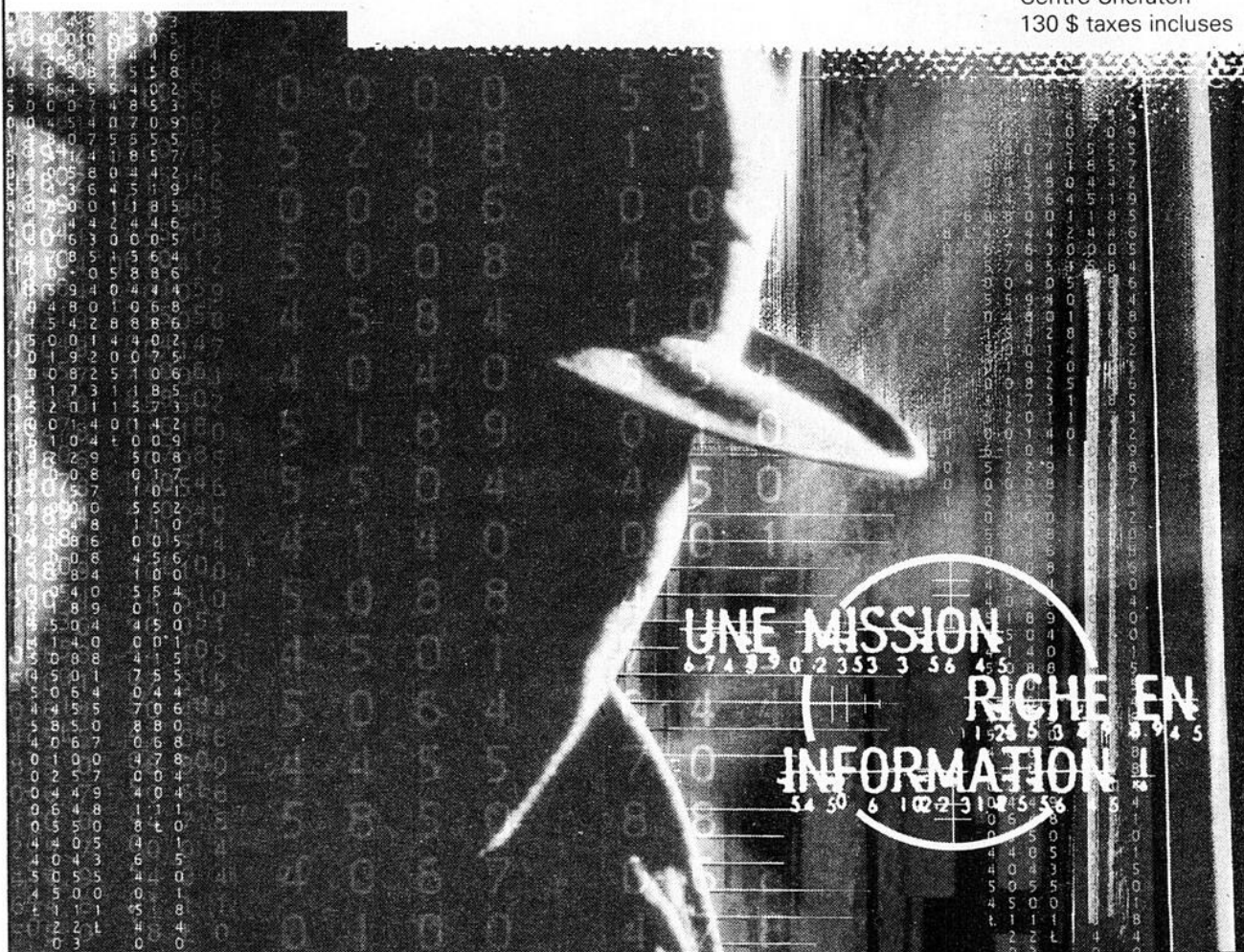
d'affaires. Le fabricant en vend 2 000 unités chaque année, de capacités variées, ce qui fait de l'entreprise de Bellechasse le plus important fabricant de grappins forestiers au monde.

Au Québec, Rotobec fait affaire avec les exploitants forestiers, concessionnaires d'équipements forestiers et fabricants. À l'extérieur du Québec, l'entreprise fournit un réseau de concessionnaires d'équipements lourds (350 aux États-Unis) qu'elle sert à partir de deux filiales, Rotobec USA et Rotobec West. ■

CONGRÈS 2000 REGROUPEMENT DES JEUNES GENS D'AFFAIRES DU QUÉBEC 6 ET 7 MAI

MONTRÉAL

Centre Sheraton
130 \$ taxes incluses



INSCRIVEZ-VOUS SANS TARDER ! www.affaires.qc.ca www.jccm.org 514 / 845 4951

Commanditaire principal:

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

Commanditaires privilégiés:

TELEGLOBE BANQUE NATIONALE Vidéotron Réseau d'affaires

Caisse de dépôt et placement du Québec www.eposte.ca

Commanditaires partenaires:

Québec Industrie et Commerce Québec Ministère de l'éducation

Investissement Québec FONDS de solidarité FTQ La force du travail PERKINS Groupe Cascades

Commanditaires affiliés:

Gaz Métropolitain Source d'avenir AGTI ACCOMPAGNEMENT EN GESTION DES REVENUS DE LA COOPÉRATION

Commanditaires associés:

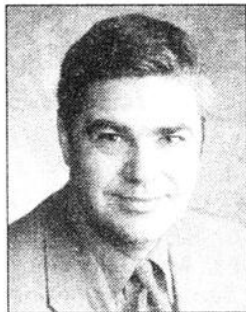
Le Centre Sheraton HOTEL MONTRÉAL AIR CANADA MOLSON La bière comme on l'aime. TÉLÉSERVICES

Invité d'honneur : **NORMAND LEGAULT**
Président, Grand Prix F1 du Canada

L'UNION CANADIENNE
COMPAGNIE D'ASSURANCES
Toujours là pour vous



Nicole Allio



Richard Chevalier, CA

Monsieur Martin-Éric Tremblay, directeur général de L'Union Canadienne, Compagnie d'Assurances, est heureux d'annoncer la nomination de madame Nicole Allio à titre de vice-présidente, Marketing et de monsieur Richard Chevalier, CA, au poste de vice-président, Opérations.

Madame Allio compte à son actif une dizaine d'années d'expérience dans le monde de l'assurance IARD et détient un B.Sc. de l'Université de Montréal. Madame Allio connaît bien et apprécie le milieu de la distribution d'assurance par courtage, ayant déjà œuvré comme consultante en stratégies de communication pour l'ACAPQ. Avant de se joindre à notre équipe, elle assumait depuis cinq ans la direction pour le Québec du Centre d'Étude de la Pratique d'Assurance (CEPA).

Quant à monsieur Chevalier, il est détenteur d'un baccalauréat en administration des affaires des HEC et membre de l'Ordre des comptables agréés du Québec, organisme dont il a assumé la direction des finances, de l'administration et des technologies de l'information dans les dernières années. Monsieur Chevalier connaît bien le monde de l'assurance IARD et du courtage, ayant travaillé sept ans chez un assureur à courtiers au service des sinistres et à la direction des services administratifs.

L'Union Canadienne est une importante compagnie d'assurance IARD au Québec dont les produits sont distribués par un réseau de cabinets de courtage comptant plus de 450 points de vente. Elle fait partie du Groupe Coopérateurs limitée, le plus important groupe d'assurance de propriété canadienne au pays.

Les logiciels mal testés sont devenus un fléau

Bernard Gauthier

Les logiciels mal conçus et comportant un niveau anormalement élevé de bogues sont devenus un fléau dans l'industrie.

Selon une étude du groupe canadien **Branham**, on prévoit que les coûts liés au gaspillage de logiciels défectueux cette année atteindront les 85 milliards de dollars (G\$) US aux États-Unis et 14 G\$ CA au Canada. Pire : 70 % des logiciels ne répondent pas

aux caractéristiques exigées du client à la livraison et les tiers des projets échouent en cours de route. Même que la version de *Windows 3.1* renfermait pas moins de 5 000 défauts, de l'aveu même des dirigeants de **Microsoft** !

Pierre Yergeau est à même de témoigner de certains des problèmes de l'industrie. Ce chef de projets de **Beltron Technologies**, une entreprise montréalaise qui fait du matériel de tests pour l'industrie des télécommunications, doit faire appel à des systèmes

d'exploitation comme *Windows* pour effectuer des tâches dans le développement de logiciels. « Ces systèmes sont loin d'être stables et engendrent parfois de graves problèmes. Nous devons même télécharger et installer des révisions pour corriger les lacunes. C'est une perte d'argent, de temps et de productivité pour tous », dit-il.

Encore récemment, M. Yergeau utilisait le logiciel *Basic*, de **Microsoft**, pour programmer et offrir des solutions dé- diées, propres à des besoins

particuliers de ses clients. « Des problèmes de fonctionnalité de base sont apparus, nous avons essayé de les contourner, ce qui nous a donné de gros maux de tête. »

Alors, comment expliquer que des entreprises se permettent de mettre sur le marché des logiciels qui cachent tant de défauts ? C'est que, explique **Christian Martin**, directeur du centre de tests du **Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM)**, les producteurs sont pris dans une contrainte qui les oblige à li-

vrer les logiciels le plus rapidement possible. « Tout réside dans la compétition. Ou bien le producteur distribue sa marchandise le premier pour devancer ses adversaires et protéger son investissement, ou alors il prend le temps nécessaire pour vérifier la bonne fonctionnalité du logiciel en acceptant, peut-être, qu'un concurrent lui vole sa place. »

Deux approches

Les experts vous diront maintenant qu'il y a deux approches dans le développement d'un logiciel : celle qui démarre avec une programmation immédiate, entraînant très souvent une foule d'erreurs coûteuses à réparer à la fin du projet; la deuxième, plus fastidieuse, élaborée selon une méthodologie de génie logiciel.

Marc-André Poulin est président de **Genia Technologies**. Il a mis deux ans pour mettre au point une méthode de travail structurée permettant à une équipe multidisciplinaire de travailler en commun. « La planification du projet, le design architectural et détaillé, la réalisation et le suivi des tests sont les diverses étapes de notre méthodologie. Chaque étape est suivie

d'une phase d'assurance qualité pour éviter les bogues et rendre le client satisfait. Il faut compter de sept à huit analyses par étape. »

Depuis que cette nouvelle méthodologie a été appliquée pour des clients comme **Nortel**, le **Groupe Transcontinental GTC**, **Bombardier** et **Gaz Métropolitain**, leurs bogues ont diminué de moitié sinon davantage.

Chez **Beltron**, on fait appel également à une méthodologie rigoureuse pour tout développement de logiciels. Une analyse approfondie et un prototypage pour valider les besoins du client, un design afin de couvrir toutes les fonctionnalités et la programmation sont les étapes normales du processus de développement.

Des tests d'intégration, de systèmes et de stabilité suivent ensuite pour vérifier chacune des composantes et l'ensemble du logiciel dans un environnement normal et extrême. « On ne peut jamais garantir la perfection; c'est un vœu pieux. Mais les statistiques démontrent que les coûts reliés aux réparations des bogues pris dès le début du projet peuvent entraîner une diminution substantielle des coûts », affirme M. Yergeau. ■



Pourquoi l'endroit parfait pour faire des affaires est aussi l'endroit parfait pour ne pas en faire.

Vous savez ce qui arrive à ceux qui travaillent toujours sans jamais se détendre. Alors le moment est venu pour prendre plaisir à un bon dîner dans l'ambiance reposante de notre restaurant, à un petit-déjeuner en chambre à un prix vraiment abordable comprenant notre menu primé Best-4-Breakfast^{MD}, à faire un plongeon dans la piscine, et à profiter de tous les avantages exclusifs pour les membres et gagner rapidement des points ou des milles avec la plupart de vos frais d'hôtel.*

Après tout, vous passez la plus grande partie de votre temps à vous occuper de vos affaires. Laissez alors **Holiday Inn^{MD}** passer quelques jours à s'occuper de vous.

ALBERTA

Calgary-Aéroport
1250, allée McKinnon nord-est
Calgary-Centre-Ville
119, avenue 12th S.W.
Calgary-chemin Macleod Sud
4206, chemin Macleod sud
Centre des Congrès (Sud est Edmonton)
4520, 76ème avenue
Edmonton - Le Palace
4235, chemin Calgary nord
Red Deer
6500, 67ème rue

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Vancouver-Aéroport
10720, route Cambie
Vancouver-Centre (Broadway)
711, avenue Broadway ouest
▼ **Vancouver-Centre-Ville**
1110, rue Howe
Vancouver-Metrotown (Burnaby)
4405, boulevard Central

MANITOBA

Winnipeg - Sud
1330, autoroute Pembina
Winnipeg Aéroport/Ouest
2520, avenue Portage
Winnipeg-Fort Richmond (75, autoroute)
2935, autoroute Pembina

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax-Harbourview
99, route Wyse

ONTARIO

Burlington
3063, voie de Service sud
Fort Erie
1485, route Garrison
Guelf
601, allée Scottsdale
Kingston-Riverain
1, rue Princess
Lake Muskoka
R.R. #1 (Route 188 Ouest)
Oakville-Centre
590, route Argus
Oshawa
1011, rue Bloor est
■ **Ottawa Ouest (Kanata)**
10, chemin lord Byng
Sault Ste. Marie-Riverain
208, allée St. Mary's River
St. Catharines
2, voie de service nord
Sudbury - Centre-Ville
50, rue Brady
Toronto On King (Centre-Ville)
370, rue King ouest
■ **Toronto-Aéroport**
970, route Dixon
Toronto-Aéroport Est
600, route Dixon
■ **Toronto-Brampton**
30, allée Peel Centre
Toronto-Don Valley
1100, avenue Eglinton est
▼ **Toronto-Markham**
7095, avenue Woodbine
Toronto-Mississauga
2125, chemin Sheridan nord

Toronto-Ouest

100, route Britannia est
Toronto-Yorkdale
3450, rue Dufferin
Trenton
99, route Glen Miller
■ **Windsor (Pont Ambassador)**
1855, route Huron Church
QUÉBEC
Hull - Ottawa Plaza la Chaudière
2, rue Montcalm
Montréal Aéroport
6500, côte de Liesse
Montréal-Centre-Ville
(Centre des Congrès)
99, avenue Viger, ouest
Montréal-Longueuil
900, rue St-Charles est
Montréal-Midtown
420, rue Sherbrooke, ouest
Montréal-Pointe-Claire
6700, route Transcanadienne
■ **Québec-Centre-Ville**
365, rue de la Couronne
Québec-Sainte-Foy
3125, Boul. Hochelaga
Saguenay-Centre des Congrès
2675, Boul. du Royaume

Holiday Inn
HOTELS · RESORTS

Priority Club
WORLDWIDE

10 points Priority Club pour
chaque 1 \$ dépensé*

AIR CANADA
AÉROPLAN

500 milles Aéroplan Air Canada
par séjour*



1 mille de récompense
AIR MILES^{MD} pour chaque
montant de 5 \$ dépensé*

1-800-HOLIDAY
www.holiday-inn.com

■ indique un hôtel Holiday Inn SelectSM. ▼ indique un hôtel & suites Holiday InnSM. *Gagnez des points Priority ClubSM, des milles aériens (offerts par plus de 20 compagnies, dont des milles AéroplanSM d'Air Canada), ou des milles de récompense Air MilesSM avec la plupart des frais d'hôtel comme le prix de chambre aux tarifs admissibles, les repas et les boissons, les appels téléphoniques locaux et interurbains, les films à la carte et le service de blanchisserie. Les tarifs admissibles sont la plupart des tarifs affaires et loisirs. Pour vous inscrire et recevoir les renseignements complets sur le programme, téléphonez au Centre de service du Priority ClubSM au 1-800-272-9273. MD* - Marque déposée d'AIR MILES International Holdings N.V. Utilisée sous licence par Loyalty Management Group Canada Inc. et Bass Hotels & Resorts, Inc. MD Registered Trademark/Marque déposée. La plupart des propriétaires et/ou exploitants des hôtels sont des personnes indépendantes. Ceci est une liste partielle des hôtels. Si vous désirez la liste complète des hôtels Holiday Inn, veuillez consulter un répertoire mondial des Bass Hotels & Resorts Inc. ©2000 Bass Hotels & Resorts, Inc. Tous droits réservés.

BCE
Media



Suzanne Gagnon

Le président et chef de la direction de BCE Media, M. Alain Gourd, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Suzanne Gagnon à titre de vice-présidente, Ressources humaines de BCE Media.

Mme Gagnon jouit d'une expérience échelonnée sur plus de vingt ans dans le domaine des Ressources humaines et de la gestion des Affaires publiques dans divers secteurs, dont les industries pharmaceutique et chimique. Auparavant, elle a occupé le poste de vice-présidente, Affaires corporatives chez Glaxo Wellcome, ainsi que plusieurs postes de haute direction en gestion des ressources humaines chez Burroughs Wellcome, Sico, ICI Canada et Papiers Perkin.

Mme Gagnon détient des diplômes universitaires en Relations industrielles, en Information et en Journalisme de l'Université de Montréal.

Suzanne Gagnon aura la responsabilité de développer des stratégies et des pratiques évolutives de ressources humaines pour BCE Media, collaborant étroitement avec les filiales de l'entreprise.

Basée à Montréal, BCE Media offre au Canada des services par satellite de communications, d'information et de divertissement par l'entremise de Télésat, Bell ExpressVu, Solutions d'affaires et Services de programmation.

Technologie

Le CRIM passe vos logiciels au peigne fin

Il faut prévoir 20 % du coût de développement pour les tests

**Bernard
Gauthier**

Constatant l'importance des dégâts que peuvent causer des logiciels mal conçus, le **Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM)** a mis sur pied, en novembre dernier, son propre centre de tests des logiciels. Ce Centre permet aux concepteurs qui en sentent le besoin de faire tester leurs logiciels moyennant certains frais.

Il permet également le transfert de recherches entre les milieux universitaires et industriels et l'accessibilité de ses résultats à la communauté en général.

Ici, tout logiciel est passé au peigne fin. Et les normes sont extrêmement rigoureuses et reconnues par la qualité *ISO 9126*. Les étapes sont les suivantes : maniabilité, fiabilité, rendement, portabilité, facilité d'utilisation et capacité fonctionnelle. Et les clients visés sont les investisseurs, les producteurs et les utilisateurs.

« Chacun a des besoins spécifiques. L'utilisateur vise la performance, le producteur s'intéresse aux coûts éventuels d'une nouvelle version s'il doit réécrire les codes au complet et l'investisseur veut savoir si son produit est récupérable par une autre firme advenant le désistement du producteur », raconte **Christian Martin**, directeur du centre de tests du CRIM.

**De 5 000 \$
à 500 000 \$**

Au gouvernement du Québec, on ne court pas de risques. Avant d'acquiescer et de déployer un nouveau logiciel dans tous les ministères, le produit est vérifié sous toutes ses coutures par le CRIM.

En procédant ainsi, on évite les éventuels problèmes importants qui pourraient survenir.

Il est difficile d'évaluer les coûts d'une vérification approfondie. Si l'on veut une analyse sur la fiabilité d'un logiciel qui a des effets directs sur la vie des gens, les coûts peuvent atteindre des centaines de milliers de dollars.

Si l'objectif est un survol simple de sa fiabilité, les montants à prévoir sont de 5 000 à 10 000 \$.

Généralement, il faut prévoir 20 % du coût de développement et au minimum une dizaine de jours de travail. ■

■ **Christian Martin :**
« L'utilisateur vise la performance, le producteur s'intéresse aux coûts et l'investisseur veut savoir si son produit est récupérable par une autre firme advenant le désistement du producteur. »

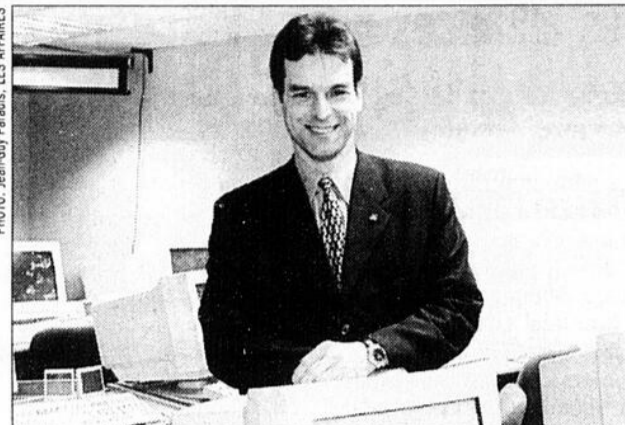


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Une expertise mur à mur

On couvre tous les secteurs

Qu'il s'agisse de projets résidentiels, commerciaux, industriels ou de bureaux, nos équipes font preuve d'une compétence béton.

Notre portefeuille immobilier a connu une croissance importante en 1999, en plus d'afficher un rendement financier exceptionnel. Il atteint maintenant plus de 15 milliards \$, c'est donc le plus important au Canada.

Ici comme ailleurs, nous investissons au grand profit de nos clients, des économies locales et de l'ensemble de la communauté immobilière.

COMMUNIQUÉ

SERVICE DE MESSAGERIE
"CIRCUIT DE PRESSE"
RÉGULIER ou
RADIO-TÉLÉ MATINAL
TROIS CUEILLETES ET
DÉPARTS DE LIVRAISON
À CHAQUE JOUR

POUR DE L'ACTION EN
90 MINUTES SEULEMENT

Blitz
24

(514) 593-7399

AUSSI:
RÉPERTOIRE DES
MÉDIAS DU CANADA

Groupe Immobilier



Caisse
de dépôt
et placement
du Québec

Des alliances pour UForce

Guy Paquin

La période d'incubation est terminée pour UForce. Après la nécessaire phase de développement de produits, l'entreprise de logiciels de Montréal conclut ses premières ventes et déniche ses premiers canaux de distribution mondiaux. UForce peut maintenant offrir ses logiciels aux entreprises de télécommunication de la planète, ce qui était son ambition dès le départ.

La gamme de produits de UForce permet aux entreprises de téléphonie et de services Internet de passer du service unique pour tout le monde à des services faits sur mesure à la demande du client. Dans le passé, l'offre en télécommunication était simple et limitée : téléphonie locale et interurbaine. Aujourd'hui, on offre ces deux services plus le Net, les messageries vocales et écrites, la télécopie, la télémessagerie, le courrier électronique et le transport de données à haute vitesse, entre autres.

« Adapter les services et la facturation à chaque client est

un gros problème pour l'entreprise de télécommunication, souligne Jean-Luc Carlonne, président de UForce. Nous lui offrons la plate-forme logicielle permettant de personnaliser l'offre, les services et la facturation. »

Deux clients récents

Deux entreprises de télécommunication ont acquis la plate-forme UForce tout récemment. Québec Tel s'en servira pour déployer son Centre d'affaires Internet, une brochette de 30 différents services offerts aux PME. Milinx, de Seattle, a retenu la plate-forme de UForce pour gérer son offre nouveau genre : fournir, en plus de l'accès Internet, des applications logicielles à sa clientèle via le Net.

Enfin, deux alliances stratégiques élargissent le réseau de distribution de UForce. Unisphere Solutions, filiale bostonnaise de Siemens, offrira la plate-forme logicielle en plus de ses propres logiciels de commutation.

Netergy, entreprise de logiciels de Silicon Valley en fera autant. ■

Coentreprise pour CGI et Loto-Québec

Pariant sur la montée actuelle de l'industrie des jeux de hasard (marché mondial de centaines de milliards de dollars, selon Loto-Québec), la société conseil en informatique CGI et Loto-Québec lancent un projet commun afin d'exporter leurs connaissances dans la gestion des loteries et casinos.

La part grandissante de l'informatique et des réseaux de télécommunication dans les jeux de hasard rend ce marché attrayant et les deux partenaires croient que leur coentreprise pourrait réaliser des revenus de l'ordre de 100 M\$ CA sur une période de cinq ans. (GP) ■

Rendement exceptionnel chez BioCapital

Portée par le retour en force boursier des entreprises ouvertes de biotechnologie, BioCapital a connu un début d'année exceptionnel. Profitant d'un boom en biotechnologie comme on n'en a pas vu depuis quatre ans, la société montréalaise d'investissement spécialisée en biopharmaceutique a réalisé un rendement de 26,7 % pendant les seuls deux premiers mois de l'année.

En février, BioCapital a touché un bénéfice de 31 M\$, soit 2,96 \$ par action de la société. Du début de janvier à la fin de février, le bénéfice s'est élevé à 44 M\$. Le rendement du portefeuille ouvert de BioCapital, pour la période de 12 mois terminée le 29 janvier, a atteint 201,3 % ! Le rendement global, entreprises publiques et entreprises privées combinées, fut de 52,4 %.

Normand Balthazard, président de la société, croit mordicus que ce n'est pas fini et qu'après la correction récente, le secteur des biotechnologies connaîtra une excellente année. « Les investisseurs qui se sont enrichis dans Internet migrent vers les biotechs. Ils trouveront plusieurs nouvelles sociétés ouvertes où placer leurs sous dès le mois prochain. » (GP) ■

Triumvirat : des logiciels pour démêler la production

Le pire cauchemar de Louis-Roch Langlois, directeur des services administratifs de Disque Améric, c'est d'expédier 2 000 disques compacts (DC) d'un quatuor à cordes pour la cérémonie de lancement du dernier album de... Céline.

L'entreprise d'imprimerie de DC suit de 500 à 1 000 commandes par jour et se méfie comme de la peste des erreurs de parcours comme celle consistant à accoler la mauvaise étiquette sur un album.

Il existe bien sûr des systèmes logiciels qui permettent de planifier l'allocation des ressources (matières premières, machinerie et personnel).

« C'est une fois la planification faite, en cours d'exécution, que les erreurs de production ont lieu, explique M. Langlois.

« Nous avons besoin d'un logiciel capable d'assumer le suivi de chaque commande en cours de production et d'avertir le personnel qu'un paramètre est erroné. »

Par exemple, grâce à un lec-

teur de code à barres, on peut avertir l'employé que l'étiquette de quatuor à cordes qu'il s'appête à appliquer sur le boîtier du DC n'est pas la bonne.

Le logiciel SGSP de l'entreprise longueuilloise Triumvirat suit pas à pas chaque commande, recueille l'information sur son état et transmet en temps réel cette information au système de planification de la production. Il tourne sur le système d'exploitation Windows NT pour clients-serveurs.

« SGSP nous a permis d'éliminer rapidement les erreurs et de réaliser des gains en abaissant les coûts », résume M. Langlois. Chez Triumvirat, Paul Sicard, président de l'entreprise, annonce que dès juin, un nouveau produit sera lancé.

« Les clients des usagers de SGSP pourront venir par le Net vérifier l'état de leurs commandes.

« Nous lançons aussi prochainement des logiciels de gestion d'entrepôt qui compléteront la gestion de la production. » (GP) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• AFFAIRES •

Vos Annonces Classées gratuites

Faites des rencontres qui sortent de l'ordinaire

SUR **DejaVu.CA**

MicroSon.com

Vente directe d'ordinateurs et de matériel informatique

Livraison 24 h dans les principaux centres au Canada

ventes@microson.com <http://www.microson.com>

• AUTOMOBILE •

www.chryslercanada.ca

• FORMATION •

CAMPUS DU FORT SAINT-JEAN

Sans frais : 1-800-949-2375

Formation spécialisée en gestion

Cours de langues

Salles de réunions et de congrès www.cfsj.qc.ca

POUR CHEFS D'ENTREPRISE

GCGA Tél. : (514) 351-8952 • Fax : (514) 351-6599

<http://www.gestionautonome.com>

Institut Descartes

Multimédia (514) 285-1720

Programmation

Administration de réseaux

Formations sur les nouvelles technologies www.idescartes.qc.ca

• IMMOBILIER •

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

WWW.IMMOINFO.COM

PROPRIÉTÉS À REVENUS ET PROPRIÉTÉS DE PRESTIGE

• IMMOBILIER •

GESTION IMMOBILIÈRE résidentiel, commercial et copropriétés (819) 246-3902 www.immogest.ca

• INTERNET •

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

INFO-INTERNET

(514) 342-INFO (4636)

www.info-internet.net

• PROMOTION •

FAITES CONNAÎTRE VOTRE SITE WEB

WWW.ANNONCEZ-VOUS.COM

Tél. : (514) 729-9242

• RENSEIGNEMENTS - SERVICE •

SERVICE DE RECHERCHE DOCUMENTAIRE DSI

Courtoisie en information/veille

Impartition de centre de documentation

(514) 865-9637 <http://dsi-boucherville.affaires-411.com>

• SERVICES JURIDIQUES •

LE RÉSEAU JURIDIQUE DU QUÉBEC

Répond à tous vos besoins juridiques

www.avocat.qc.ca

MBA OFFERT À LONGUEUIL

MBA pour cadres en exercice

Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...
Vous planifiez investir dans un MBA, mais pas n'importe lequel...

Une journée par semaine en alternance les vendredis et les samedis

Dans un milieu stimulant, avec des collègues d'expérience et une application intégrée du travail en équipe

À Longueuil, au Complexe Saint-Charles, à deux pas du métro

Date limite d'admission : 30 avril

Renseignements (819) 821-7333 1 800 267-UdeS MBA@adm.usherb.ca

Le MBA pour cadres offert à Longueuil par l'Université de Sherbrooke

Chef de file depuis 30 ans

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

DELL
Solutions
d'affaires

JUSQU'À

10000\$

DE
RABAIS!

C'EST LE MEILLEUR MOMENT D'ACHETER.

LES PRIX DES ORDINATEURS DIMENSION^{MC} DE DELL^{MC} ET DES BLOCS-NOTES INSPIRON^{MC} DE DELL^{MC} ONT ÉTÉ RÉDUITS JUSQU'À 1000\$!



Configuration personnalisée

Nous n'assemblons pas votre système tant que vous ne l'avez pas commandé; alors connectez-vous ou appelez l'un de nos représentants afin de personnaliser votre système **DELL** selon vos besoins. De plus, vous pourrez choisir parmi des centaines de logiciels et de périphériques et ainsi créer un système des plus complet.

Intégration personnalisée

DELLPLUS^{MC} est notre service d'intégration exclusif en usine. Il offre toute une gamme de systèmes personnalisés installés sur place, qui vous aident à gérer toutes vos activités, de la préinstallation des logiciels à la personnalisation de votre système d'exploitation et de votre connexion réseau. Ce service peut vous permettre d'obtenir un système moins coûteux de qualité supérieure puisque nous respectons la norme ISO-9002.

Achats en ligne personnalisés

Nous sommes un chef de file du commerce électronique parce que nous vendons aux entreprises ce dont elles ont besoin, là où elles en ont besoin : sur le Web. Nous pouvons aussi vous aider à faire des affaires en ligne grâce à nos solutions de commerce électronique, notamment notre serveur Web Host. Pour personnaliser votre propre Web Host, rendez-vous à l'adresse www.dell.ca/store pour découvrir toute la simplicité des achats en ligne, et entrez le code design 83384 29370.

Service et soutien technique personnalisés

Que ce soit avec ses services d'installation rapides et fiables, son soutien technique en ligne 7 jrs/7, 24 h/24 ou ses programmes de service sur place le jour ouvrable suivant ou dans les 4 heures*, Dell est toujours là au bon moment et à coût avantageux.

SÉRIE DIMENSION^{MC} L DE DELL - PERFORMANCE ET EXCELLENT RAPPORT QUALITÉ-PRIX

DIMENSION L466cx

- Processeur Celeron^{MC} d'Intel[®] à 466MHz
- 64 Mo de mémoire SDRAM (jusqu'à 512 Mo)*
- Disque dur Ultra ATA de 4.3 Go* (jusqu'à 30 Go)**
- Moniteur E550 de 15 po (image affichable de 13,7 po)
- Carte graphique AGP 3D d'Intel
- Lecteur de CD-ROM 48x max. à vitesse variable
- Carte de son SoundBlaster 64 voix
- Carte Ethernet 3C905 C-TX10 10/100 de 3Com[®]
- Microsoft[®] Windows[®] 98 Deuxième édition
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée + 1 an de service sur place le jour ouvrable suivant (JOS)*

RABAIS DE 35 \$
1 299 \$
49 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 590407F

MISES À NIVEAU DIMENSION L466cx

- Disque dur Ultra ATA de 10 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 50 \$
- Lecteur Zip de 100 Mo avec une disquette Ajoutez 99 \$
- Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans* Ajoutez 169 \$

DIMENSION L550r

- Processeur Pentium[®] III d'Intel[®] à 550MHz
- 64 Mo de mémoire SDRAM (jusqu'à 512 Mo)*
- Disque dur Ultra ATA de 10 Go* (jusqu'à 30 Go)**
- Moniteur E550 de 15 po (image affichable de 13,7 po)
- Carte graphique AGP 3D d'Intel
- Lecteur de CD-ROM 48x max. à vitesse variable
- Carte de son SoundBlaster 64 voix
- Haut-parleurs harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX10 10/100 de 3Com
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée + 1 an de service sur place le JOS*

RABAIS DE 50 \$
1 599 \$
60 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 L550P5F

MISES À NIVEAU DIMENSION L550r

- Disque dur ATA de 20 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 180 \$
- Moniteur E770 de 17 po (image affichable de 16 po) Ajoutez 95 \$
- Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans* Ajoutez 169 \$

DIMENSION L550r

- Processeur Pentium III d'Intel à 550MHz
- 64 Mo de mémoire SDRAM (jusqu'à 512 Mo)*
- Disque dur Ultra ATA de 10 Go* (jusqu'à 30 Go)**
- Moniteur E770 de 17 po (image affichable de 16 po)
- Carte graphique AGP 3D d'Intel
- Lecteur de CD-ROM 48x max. à vitesse variable
- Carte de son SoundBlaster 64 voix
- Haut-parleurs harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX10 10/100 de 3Com
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée + 1 an de service sur place le JOS*

RABAIS DE 50 \$
1 699 \$
64 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 L550P7F

MISES À NIVEAU DIMENSION L550r

- Disque dur ATA de 20 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 180 \$
- 128 Mo de mémoire SDRAM Ajoutez 150 \$
- Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans* Ajoutez 169 \$

SÉRIE DIMENSION^{MC} XPS DE DELL - JEU DE PUISSANCE POUR VOS AFFAIRES

DIMENSION XPS T600r

- Processeur Pentium III d'Intel à 600MHz (jusqu'à 850MHz)*
- 64 Mo de mémoire SDRAM (jusqu'à 768 Mo)*
- Disque dur Ultra ATA de 20 Go* (jusqu'à 40 Go)**
- Moniteur E770 de 17 po (image affichable de 16 po)
- Carte graphique ATI Rage 128 Pro de 16 Mo
- Lecteur de CD-ROM 48x max. à vitesse variable
- Carte de son Turtle Beach Montage II A3D 320 voix
- Haut-parleurs harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX10 10/100 de 3Com
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée + 1 an de service sur place le JOS*

RABAIS DE 175 \$
1 899 \$
72 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 590414F

MISES À NIVEAU DIMENSION XPS T600r

- Lecteur de DVD-ROM 12x max. à vitesse variable Ajoutez 74 \$
- Haut-parleurs Altec Lansing ACS-340 avec subwoofer Ajoutez 60 \$
- Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans* Ajoutez 169 \$

DIMENSION XPS T700r

- Processeur Pentium III d'Intel à 700MHz (jusqu'à 850MHz)*
- 128 Mo de mémoire SDRAM (jusqu'à 768 Mo)*
- Disque dur Ultra ATA de 30 Go* (jusqu'à 40 Go)**
- Moniteur E770 de 17 po (image affichable de 16 po)
- Carte graphique NVIDIA TNT2 M64 AGP de 32 Mo
- Lecteur de CD-ROM 48x max. à vitesse variable
- Carte de son Turtle Beach Montage II A3D 320 voix
- Haut-parleurs harman/kardon
- Carte Ethernet 3C905 C-TX10 10/100 de 3Com
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée + 1 an de service sur place le JOS*

RABAIS DE 150 \$
2 399 \$
90 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 590416F

MISES À NIVEAU DIMENSION XPS T700r

- Moniteur M990 de 19 po (image affichable de 18 po) Ajoutez 315 \$
- Lecteur Zip Iomega de 250 Mo avec une disquette Ajoutez 199 \$
- Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans* Ajoutez 169 \$

DIMENSION XPS B800r

- Processeur Pentium III d'Intel à 800MHz (jusqu'à 866 MHz)*
- 128 Mo de mémoire RDRAM (jusqu'à 512 Mo)*
- Disque dur Ultra ATA de 20 Go* (jusqu'à 40 Go)**
- Moniteur P780 FD Trinitron[®] de 17 po (image affichable de 16 po)
- Carte graphique NVIDIA TNT2 M64 AGP de 32 Mo
- Lecteur de CD-ROM 48x max. à vitesse variable
- Carte de son SoundBlaster Live! 512 voix
- Haut-parleurs Altec Lansing ACS-340 avec subwoofer
- Carte Ethernet 3C905 C-TX10 10/100 de 3Com
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- 3 ans de garantie limitée + 1 an de service sur place le JOS*

RABAIS DE 290 \$
3 599 \$
130 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 8800P2F

MISES À NIVEAU DIMENSION XPS B800r

- Disque dur ATA de 30 Go* (7 200 trs/min) Ajoutez 120 \$
- Carte graphique NVIDIA GeForce 4X AGP de 32 Mo Ajoutez 220 \$
- Service sur place le jour ouvrable suivant pendant 3 ans* Ajoutez 169 \$

PARTEZ EN AFFAIRES AVEC LES BLOCS-NOTES INSPIRON^{MC} DE DELL

INSPIRON 3800 C450ST

La mobilité à un prix abordable

- Processeur Celeron d'Intel à 450MHz avec bus frontal de 100MHz
- Écran SVGA TFT de 12 po
- 32 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 4.8 Go*
- Lecteur de disquette modulaire
- Lecteur de CD-ROM modulaire 24x
- Carte ATI RAGE Mobility[™] AGP 2X de 8 Mo
- Carte de son positionnelle 3D avec table d'onde
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- 3 ans de garantie limitée*

RABAIS DE 50 \$
2 399 \$
90 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 CC45S1F

MISES À NIVEAU INSPIRON 3800 C450ST

- Disque dur Ultra ATA de 6 Go* Ajoutez 130 \$
- Fax modem interne V90 56K* Ajoutez 79 \$
- 64 Mo de SDRAM Ajoutez 100 \$

INSPIRON 7500 R500LT

Le PC mobile

- Processeur Pentium III d'Intel à 500MHz
- Écran XGA TFT de 15 po
- 128 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 6 Go*
- Lecteur de disquettes et de DVD-ROM combiné 32X
- Carte ATI RAGE Mobility AGP 2X de 8 Mo
- Carte de son positionnelle 3D avec table d'onde
- Fax modem interne V90 56K*
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- 3 ans de garantie limitée*

RABAIS DE 380 \$
3 999 \$
145 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 SR50L1F

MISES À NIVEAU INSPIRON 7500 R500LT

- Lecteur de disquettes et de DVD-ROM combiné 8X Ajoutez 250 \$
- Écran Super XGA TFT de 15,4 po Ajoutez 300 \$
- Disque dur Ultra ATA de 12 Go* Ajoutez 170 \$

INSPIRON 5000 G650VT

Performance et mobilité

- Processeur Pentium III d'Intel à 650MHz avec la technologie SpeedStep[™] d'Intel
- Écran Super XGA+ TFT de 15 po
- 128 Mo de mémoire SDRAM
- Disque dur Ultra ATA de 18 Go*
- Lecteur de disquettes intégré
- Lecteur de CD-ROM modulaire 32X
- Carte ATI RAGE Mobility AGP 2X de 8 Mo
- Carte de son positionnelle 3D avec table d'onde
- Fax modem interne V90 56K*
- Microsoft Office 2000 Édition PME
- Microsoft Windows 98 Deuxième édition
- 3 ans de garantie limitée*

RABAIS DE 1 000 \$
4 799 \$
174 \$/MOIS
Bail PME[®]
de 36 mois

CODE DESIGN 54320 BG65V1F

MISES À NIVEAU INSPIRON 5000 G650VT

- Valise de transport en cuir Ajoutez 139 \$
- Assurance CompleteCare[™] contre les accidents Ajoutez 199 \$
- Carte PC de réseautage sans fil de 11 Mo Ajoutez 199 \$

www.dell.ca/fr

CRÉEZ VOTRE SYSTÈME ET COMMANDEZ-LE EN LIGNE 24 H/24

1 800 544-5075

LUN-VEN DE 8 H À 20 H HNE. SAM DE 10 H À 18 H HNE. SOUTIEN TECHNIQUE : LUN - VEN DE 8 H À 20 H



1 Aucun rabais ne peut être appliqué à ce prix. LES FRAIS D'EXPÉDITION ET LES TAXES APPLICABLES NE SONT PAS INCLUS. LES PRIX ET LES SPÉCIFICATIONS SONT VALIDES UNIQUEMENT AU CANADA ET PEUVENT COMPORTER DES ERREURS OU CHANGER SANS PRÉAVIS. Le logiciel n'est pas fourni avec la documentation et peut différer des versions vendues au détail. 2 Le crédit-bail est offert aux entreprises admissibles seulement par les Services financiers de Dell Canada, qui est une entité indépendante. Tarif de location basé sur un bail de 36 mois, sous réserve de l'approbation du crédit et de la disponibilité. Rachat à la juste valeur marchande au terme du bail. Les conditions du crédit-bail peuvent comporter des erreurs ou changer sans préavis. 3 Pour les disques durs, Go signifie un milliard d'octets; la capacité totale accessible dépend de l'environnement d'exploitation. 4 Vous trouverez tous les détails dans le Guide des garanties et le guide SelectCare Services de Dell. Pour en obtenir une copie, veuillez écrire à Dell Canada, 155, chemin Gordon Baker, bureau 501, North York (Ontario) M2H 3N5 ou visiter le site de Dell à l'adresse www.dell.ca. Le service sur place n'est pas offert dans toutes les régions. Un technicien sera envoyé sur place si cela est jugé nécessaire après le diagnostic téléphonique. Pour obtenir un service en moins de 4 heures entre 9 h et 17 h, le client doit appeler avant 13 h heure locale. Pour ce même service offert entre 9 h et 17 h, et 7 jrs/7, 24 h/24, un technicien sera envoyé dans les 4 heures suivant le diagnostic téléphonique. Le service en moins de 4 heures vise uniquement les systèmes OptiPlex, Precision, PowerEdge et PowerVault. 5 Les vitesses de téléchargement en aval sont limitées à 53 Kbps. Les vitesses de téléchargement en amont sont limitées à 33,6 Kbps. Les vitesses réelles peuvent varier selon le fabricant du modem et l'état des lignes. 6 Coût additionnel. Dell, le logo Dell, Dimension, Inspiron et le logo Dell E.com sont des marques de commerce de Dell Computer Corporation. Intel, le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées et Celeron, une marque de commerce d'Intel Corporation. Microsoft et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corporation. 3Com est une marque déposée de 3Com Corporation. Trinitron est une marque déposée de Sony Corporation. Toutes les autres marques de commerce et marques déposées appartiennent aux sociétés qui en sont respectivement propriétaires. ©2000 Dell Computer Corporation. Tous droits réservés.



Le Calabrio! propulse OdySoft dans le monde

Alain
Duhamel

Grâce au *Calabrio!*, son logiciel multilingue de gestion du personnel en centre d'appels, la société longueuilloise **OdySoft** (www.calabrio.com) a établi depuis un an des têtes de pont aux

États-Unis, en France, en Argentine et au Chili. Les ventes internationales, qui ne représentaient que 5 % du chiffre d'affaires il y a deux ans, ont gonflé à 12 % l'an dernier et compteront pour près de 40 % des ventes de plus de 4 M\$ prévues cette année.

« 1999 a été notre année in-

ternationale », dit **René LeBel**, président et fondateur d'OdySoft, dont la stratégie consiste à conclure des accords avec des distributeurs bien établis dans des marchés comme ceux de l'Amérique du Sud et de l'Europe où le développement de la télécom-mercialisation et des téléser-

vices s'accélère.

Matra Nortel Communications, en France, vient de l'adopter; **SJS Software**, aux États-Unis, **Bell** au Canada, **Pines** en Argentine, **Sisdef** et **Adexus** au Chili ont conclu des accords de distribution.

Commercialisé depuis 1996, le *Calabrio!*, conçu pour tra-

vailer en français, en anglais, en espagnol et en portugais, arrive donc à point.

Bien que l'utilisation, l'entretien et la mise à niveau des équipements et des systèmes d'exploitation soient coûteux, c'est encore la gestion du personnel qui pèse le plus lourd, jusqu'à 70 %, dans les dépenses d'exploitation des centres d'appels.

René LeBel évalue les besoins en logiciels de gestion de l'effectif dans les centres de télé-services et de télécom-mercialisation aux États-Unis, au Canada et en Europe à environ 177 M\$ US cette année; le marché croît au rythme de 11 % l'an et atteindra, en 2003, les 240 M\$ US. « Et si nous allions chercher 10 % de ce marché ? se demande René LeBel. Il y a un créneau pour nous, mais il faudra de gros moyens. »

Plusieurs sociétés de capital de risque s'intéressent à OdySoft; une société américaine, exploitante de plusieurs centres d'appels, s'y intéresse aussi. « Tout dépendra de nos rapports avec les distributeurs et du développement du service à la clientèle », dit René LeBel. Sa stratégie se déploie dans trois axes principaux :



■ René LeBel

- augmenter la notoriété de *Calabrio!* dans l'industrie grâce, notamment, aux salons et aux foires commerciales. Ainsi, à la fin du mois, OdySoft sera présente au *Salon européen des centres d'appels*;

- développer le service à la clientèle. À cette fin, OdySoft se propose d'ajouter à brève échéance une demi-douzaine de personnes qui auront pour tâche de répondre aux requêtes de toute nature des utilisateurs;
- accroître la recherche et le développement afin de lui ajouter de nouvelles applications.

Dans quatre ans, OdySoft devrait avoir un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 25 à 30 M\$ et employer entre 50 et 70 personnes. ■



**Vous exportez? Vous voulez exporter?
Vous voulez diversifier vos marchés?
Alors participez à l'événement Export-Action 2000**

AU PROGRAMME

LE SALON QUÉBÉCOIS DES SERVICES À L'EXPORTATION

Entrée gratuite

Une exposition spécialisée :
plus de 50 fournisseurs de services d'aide à l'exportation vous attendent!

. financement . transitaires . visas . marketing . services juridiques . etc.
. assurances . douanes . fiscalité . prospection . transport

QUÉBEC
Centre des congrès
27 avril (9 h à 18 h)

MONTREAL
Palais des congrès
2 mai (9 h à 18 h), 3 mai (10 h à 18 h)

PROGRAMME DE CONFÉRENCES DU SALON

Québec

9 h 45 Visas de travail et immigration d'affaires : le vrai du faux - Lessard, Tremblay, avocats
10 h 15 La formation collégiale en commerce international - Collège F-X Garneau
10 h 45 L'assurance de vos opérations à l'étranger - Denis de Chazal Courtiers d'assurance inc.
11 h 15 Le transport international et les incoterms - SDV Logistiques inc.
11 h 45 Devises étrangères : mécanismes et risques - Travelex Canada inc.
12 h 15 Développez votre potentiel d'exportation - Nafta Export Development Web
12 h 45 Remboursement de TVA : un spécialiste s'en occupe pour vous - TaxZone Itée
14 h 00 L'ABC de l'exportation - SPÉQM
14 h 45 La formation collégiale en commerce international - Collège F-X Garneau
15 h 30 Exporter aux États-Unis - Frank M. O'Dowd inc.

Montréal

9 h 45 (2 mai) Visas de travail et immigration d'affaires : le vrai du faux - Lessard, Tremblay, avocats
10 h 45 Remboursement de TVA : un spécialiste s'en occupe pour vous - TaxZone Itée
11 h 15 Le transport international et les incoterms - SDV Logistiques inc.
11 h 45 Le transitaire : votre partenaire pour l'exportation - Intercontinental Cargo
12 h 15 Développez votre potentiel d'exportation - Nafta Export Development Web
12 h 45 Votre entreprise est-elle prête pour les marchés que vous allez ouvrir? Langage d'ici
13 h 30 (3 mai) Visas de travail et immigration d'affaires : le vrai et du faux - Lessard Tremblay, avocats
14 h 00 L'assurance de vos opérations à l'étranger - Denis de Chazal Courtiers d'assurance inc.
15 h 30 Devises étrangères : mécanismes et risques - Travelex Canada inc.
16 h 00 Le transitaire : votre partenaire pour l'exportation - Intercontinental Cargo

Pour information : **Cantin Expositions & Congrès inc. (418) 525-4554 ou sans frais 1 877 525-4554**

AUSSI

participez en ouverture au petit-déjeuner-conférence du ministre délégué à l'Industrie et au Commerce, **M. Guy Julien**, ayant pour thème « Le Québec et le défi de la diversification des marchés » et à la table ronde « Visez le monde »

À Québec, le 27 avril de 7 h 30 à 9 h (**Pierre Jobin**, animateur)
Pour inscription : Nathalie Lesage (CCIEQ) (418) 694-0226

À Montréal, le 2 mai de 7 h 30 à 9 h (**Simon Durivage**, animateur)
Pour inscription : Patricia Bilodeau (AMEQ) (514) 866-7774, poste 0

Venez partager l'expérience de dirigeants de PME qui ont diversifié leurs exportations et de conseillers à l'exportation du ministère de l'Industrie et du Commerce en poste à l'étranger.



M. Pierre Jobin



M. Guy Julien



M. Simon Durivage

Une présentation de :

**CANTIN
EXPOSITIONS &
CONGRÈS INC.**

Québec
Industrie et
Commerce



Alliance des
Manufacturiers et des
Exportateurs du
Québec



Centre de Commerce International
de l'Est du Québec
Formez pour
mieux exporter



Ordre des
comptables généraux licenciés
du Québec



Centre de promotion économique
du Québec métropolitain



M T C
MONTREAL



Richard Wajs

Baker, Harris & Partners, la division canadienne de la société internationale de recrutement de cadres, A.T. Kearney Executive Search, est heureuse d'annoncer la nomination de M. Richard Wajs à titre de directeur principal. La feuille de route de M. Wajs relate ses nombreux succès comme recruteur de personnel de direction dans les domaines de la haute technologie, des services financiers et des services professionnels. Ses activités se sont surtout concentrées sur les marchés du Québec et de l'Ontario. Au début de sa carrière, il a été avocat en pratique privée, puis cadre supérieur au sein de deux banques internationales.

Maîtrisant bien les deux langues officielles, M. Wajs détient un baccalauréat en droit civil de l'Université de Montréal, et il est membre du barreau du Québec ainsi que de celui du Canada. Il est également membre du conseil d'administration de l'Hôpital Mount Sinai de Toronto.

Établie en 1946, A.T. Kearney Executive Search est une des plus grandes sociétés multinationales de recrutement de cadres, desservant ses clients grâce à un réseau de 30 établissements. Elle est une division A.T. Kearney Inc., une société mondiale de consultants en gestion, qui est devenue en 1995 une filiale à part entière de EDS.

**BAKER-HARRIS
& PARTNERS**

A division of **ATKEARNEY**

Technologie

Commerce électronique : 11 G\$ US en taxes perdues en 2003

Le commerce électronique a fait perdre 1,2 milliard de dollars (G\$) US en taxes au fisc américain en 1999.

C'est du moins la conclusion à laquelle sont arrivés deux chercheurs de l'Université du Tennessee, William Fox et Donald Bruce. Selon eux, les gouvernements des

États n'ont réussi à percevoir que 40 % des taxes qui leur étaient dues.

Ce qui étonne, c'est que 800 M\$ US en taxes perdues viennent du commerce entre les entreprises (*business-to-business*).

Selon cette étude, les taxes perdues par le fisc américain

augmenteront à 2,7 G\$ US cette année, 5 G\$ US l'an prochain, 7,7 G\$ US en 2002 et 10,8 G\$ US en 2003. Et cela en supposant que le fisc réussira à améliorer son système pour percevoir 50 % des taxes qui lui sont dues (au lieu de 40 % actuellement). Ces données sont calculées

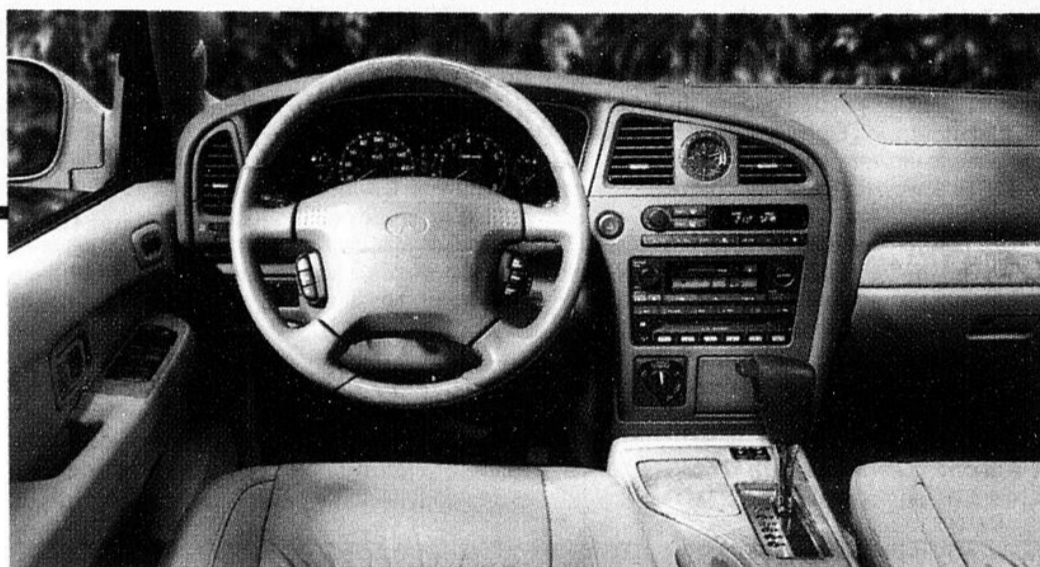
à partir d'une valeur des transactions qui passera de 245 G\$ US en 2000 à 1 300 G\$ US en 2003, pour le commerce électronique d'entreprise à entreprise, et de 38 G\$ US en 2000 à 140 G\$ US en 2003, pour le commerce d'entreprise à consommateurs. (DF) ■

Contrat de Positron en Colombie

Les Systèmes de sécurité publique Positron viennent d'obtenir un nouveau contrat du gouvernement de Medellin, en Colombie. Ce contrat, d'une valeur de 3,6 M\$, concerne la vente et l'installation d'un système de télécommunication d'urgence (9-1-1).

Suivant le modèle européen de système de télécommunication d'urgence, la solution offerte pour la municipalité de Medellin consiste en un centre de 50 postes de travail entièrement intégrés et équipés d'applications de prise d'appels, de répartition assistée par ordinateur et de cartographie. (MJ) ■

Le nouveau QX4 2001 d'Infiniti et ses 240 chevaux.
Lorsque les routes du luxe et de la performance se rencontrent.



www.infiniticanada.com
1 800 361-4792

Assis confortablement dans le siège du conducteur avec mémorisation de deux positions du nouveau QX4, les mains sur son volant gainé de cuir, vous comprendrez tout de suite ce que l'on appelle l'Expérience globale Infiniti. Avec une horloge analogique, l'ouverture/fermeture des glaces et du toit ouvrant à l'aide d'une seule touche, un système de sonorisation BOSE[®] de 150 watts, un lecteur de 6 disques compacts incorporé dans le tableau de bord, 6 haut-parleurs et un système 4 roues motrices «tout-mode» reconnu comme un des meilleurs de l'industrie, le QX4 a de quoi surprendre. Ajoutez-y un moteur V6 3,5 litres à DACT de 240 chevaux, plus puissant que n'importe quel moteur de VUS de sa catégorie* et vous ne pourrez qu'être en accord lorsque l'on affirme que les routes du luxe et de la performance se rencontrent enfin. Le nouveau QX4 2001 d'Infiniti. Extraordinairement bien équipé pour aussi peu que 48 000 \$:**

Ça ne s'explique pas. Ça se vit.



La Conférence de Montréal met le cap sur l'Afrique et le Moyen-Orient

Suzanne
Dansereau

L'Afrique et le Moyen-Orient représentent des marchés en émergence de 150 milliards de dollars (G\$) CA, selon les organisateurs de la Conférence de Montréal, qui met l'accent cette année sur ces deux régions.

Organisée en collaboration avec la Banque africaine de développement, la Banque interaméricaine de développement, la Banque mondiale et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'Agriculture (FAO), cette sixième édition de la Conférence de Montréal aura lieu du 14 au 17 mai 2000, au Centre Sheraton de Montréal.

La conférence accueillera 10 délégations internationales dirigées par des chefs d'État, a dévoilé le président fondateur de la conférence, Gil Rémillard.

Parmi ces leaders, notons la présence d'Abdelaziz Bouteflika, président de la Républi-

que algérienne démocratique et populaire et président de l'Organisation de l'unité africaine, de même qu'Olesegun Obansanjo, président de la République fédérale du Nigéria.

Mission de gens d'affaires africains

La Conférence recevra aussi, en collaboration avec l'Agence canadienne de développement international (ACDI), une centaine de participants dans le cadre d'une mission de gens d'affaires africains à la recherche de partenaires commerciaux dans divers secteurs.

Parmi les thèmes qui seront explorés figurent le pétrole et l'énergie, les télécommunications et Internet, le transport, de même que la privatisation, l'évaluation des risques de financement, la gestion de l'eau, l'agriculture et l'agroalimentaire.

L'an dernier, cette conférence a réuni plus de 850 déci-

Imprimerie Saint-Joseph acquiert M.O.M. Printing

Le Groupe d'imprimerie Saint-Joseph, de Concord, en Ontario, acquiert M.O.M. Printing, d'Ottawa. Le Groupe Saint-Joseph, qui compte une soixantaine de points de service au Canada, voit ainsi son effectif passer de 500 à 640 employés. Le Groupe Saint-Joseph est une division de la Corporation Saint-Joseph, de Concord, qui emploie environ 1 500 personnes. (DF) ■

Des prix d'excellence dans le transport

L'Association québécoise du transport et des routes (AQTR) a profité de la tenue de son congrès annuel pour remettre ses prix d'excellence en transport.

Le prix AQTR-Infrastructure 2000 a été remis à Guy Doré et Luc Lebel, respectivement du département de génie civil et de la Faculté de foresterie et de géomatique de l'Université Laval. Ces deux professeurs sont responsables de l'implantation dans la forêt Montmorency du Site expérimental routier de l'Université Laval (SERUL). Ce site permet d'expérimenter différentes technologies sur les routes en gravier, en asphalte, en béton et sur les ponts.

Le prix AQTR-Environnement 2000 a été décerné au

Centre d'expérimentation des véhicules électriques du Québec (CEVEQ) pour un ensemble de réalisations effectuées en 1999, dont le projet Montréal 2000, le vélo Elektron et les Arénas vertes.

La Ville de Sainte-Foy, la Table de concertation en sécurité routière de l'Abitibi-Témiscamingue et la Table de concertation Beauce-Etchemin ont chacune reçu un prix pour leurs initiatives en matière de sécurité routière.

Enfin, le Prix d'excellence Josef-Hode-Keyser, du nom du fondateur de l'AQTR, a été décerné à Claire Laberge-Nadeau, médecin émérite spécialiste en santé communautaire et pionnière au Québec dans le domaine de la sécurité routière. (MJ) ■

Ameublement Focus achète Plani Bureau

Le distributeur de mobilier et de systèmes de bureau Groupe Ameublement Focus a fait l'acquisition de Plani Bureau, un distributeur de mobilier de bureau « contrat » à Laval.

Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de croissance de l'entreprise et devrait consolider sa position de leader dans la distribution de mobilier et de systèmes de bureau dans l'est du Canada.

Créée en 1992, Ameublement Focus emploie plus de 100 personnes. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé. (LB) ■

Une licence unique pour l'industrie ferroviaire

Industrie Canada a consenti une licence d'exploitation du spectre dans le service mobile terrestre à l'Association des chemins de fer du Canada (ACFC).

Cette licence unique remplacera les quelque 4 900 licences radio détenues actuellement par les membres de l'Association des chemins de fer du Canada, qui représente plus de 98 % de l'industrie ferroviaire canadienne.

Accordée en vertu de la Loi sur la radiocommunication, cette licence assurera plus de souplesse aux activités de communication de l'industrie ferroviaire et permettra d'en accroître la com-

pétitivité dans un contexte d'affaires Nord-Sud.

La coordination des fréquences radio sera réalisée à partir de l'infrastructure de l'inforoute canadienne.

Toutes les opérations relatives à la gestion de la licence se feront par Internet.

Cette entente entre Industrie Canada et la ACFC ouvre la voie à d'autres du même type avec des utilisateurs importants qui utilisent de larges blocs de fréquence, comme les fournisseurs de services de télécommunication sans fil et les exploitants de réseaux à grande étendue et les administrations gouvernementales. (LB) ■



N'est-il pas temps que vous investissiez vous aussi dans un leadership de classe mondiale?

À l'Institut Niagara, nous vous aiderons à articuler le programme de formation de votre entreprise de manière à lui garantir le leadership dont elle a besoin pour réussir dans le monde des affaires. Nous sommes heureux de pouvoir offrir deux programmes de perfectionnement entièrement en français.

- Le programme de développement du leadership sera offert à Mont-Tremblant, du 28 mai au 2 juin 2000,
- Le Programme Leadership : impact et influence aura lieu à Val-Morin, du 2 au 5 mai 2000.



Ils sont proposés tous deux en vertu d'une licence canadienne exclusive accordée par le Center for Creative Leadership de Greensboro, en Caroline du Nord.

«Je sors très grandi de la session. J'avais des comportements occasionnels qui me dérangeaient et que j'étais incapable d'analyser. J'y suis finalement arrivé cette semaine. Le début a été difficile, mais au fur et à mesure que la semaine avançait, je comprenais mieux, et finalement j'en sors plus motivé que jamais. Merci énormément!»

José Verrier

«Merci beaucoup! Au-delà de mes attentes!»

Denis Mathieu

Pour obtenir de plus amples renseignements concernant ces programmes, composez le 1-800-663-7305.

Niagara

r@ultats

Cybercommerce, cyberaffaires, cyberintégration et cyberpotentiel. Bref, des résultats commerciaux, rien de moins.

Miser trop étroitement sur la technologie Internet ne vous donnera pas de résultats à long terme. Valorisez vos investissements dans les technologies de l'information avec les services de cybercommerce DMR.

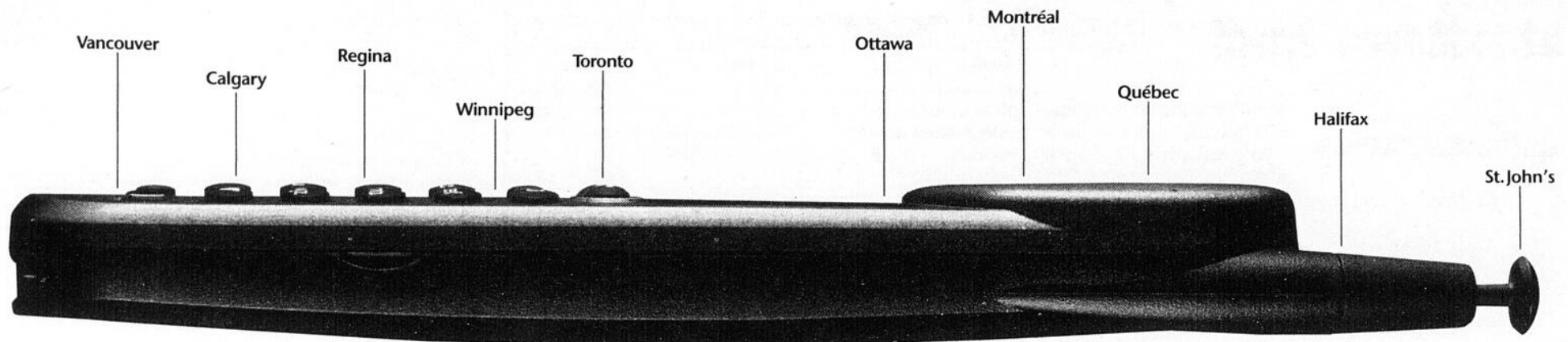
DMR, un seul fournisseur pour intégrer vos cybersolutions, vos cyberstratégies, et votre infrastructure pour la croissance de vos affaires électroniques. Nos compétences en réalisation de projets vous aideront à atteindre des résultats d'affaires bien tangibles comme nous l'avons fait chez des milliers de clients depuis 26 ans.

DMR : Des r@ultats d'affaires.

www.dmr.com
www.dmr.com

DMR conseil

Des gens de r@ultats



Appelez partout au pays sans interurbains.

MOBILITÉ PANCANADIENNE

Le forfait à tarif unique le plus avantageux

200 minutes
39\$ /mois

- Aucuns frais d'interurbains pour les appels à partir du Canada à destination du Canada ou des États-Unis.
- Utilisez vos minutes *Mobilité pancanadienne* pour parler, pour surfer et pour le courriel (avec *SCP numérique*).
- Aucuns frais d'itinérance au Canada.
- La couverture la plus vaste et la plus transparente au Canada.
- Appels locaux en tout temps.
- Aucun contrat.
- Services *Conférence à trois*, *Renvoi automatique* et *Appel en attente* compris.
- Autres forfaits disponibles, dont :
400 minutes 59 \$/mois
800 minutes 109 \$/mois.



Qualcomm bimode QCP 2760 à seulement **49\$***

1888 4 MOBILE ou www.bellmobilite.ca



Temps d'antenne additionnel entre 25¢ et 30¢ la minute. Facturation à la seconde sur SCP numérique seulement. Appels internationaux facturés au tarif international en vigueur. Taxes, frais annuels d'accès au réseau et d'activation en sus. *Sur remise postale, pour les nouvelles activations seulement. Qualcomm est une marque de commerce de Qualcomm inc.

Espace Bell

Mail Champlain
2151, boul. Lapinière
Brossard (450) 465-1118

200, boul. d'Anjou
Chateauguay
(450) 691-7665

3352, boul. des Sources
Dollard-Des-Ormeaux
(514) 684-6846

84, boul. Harwood
Dorion-Vaudreuil
(450) 424-1416

755, boul. René-Les-Promenades
Drummondville
(819) 475-3282

Galeries de Granby
40, rue Evangeline
Granby
(450) 777-4058

Les Galeries Joliette
1075, boul. Firestone
Joliette
(450) 755-5533

Carrefour Angrignon
7077, boul. Newman
Lasalle
(514) 364-3071

Carrefour Laval
3035, boul. le Carrefour
Laval (450) 681-3344

Centre Laval
1600, boul. Le Corbusier
Laval (450) 680-2355

1655, boul. St Martin ouest
Laval (450) 629-7777

Place Longueuil
825, St-Laurent ouest
Longueuil
(450) 679-4558

7275, rue Sherbrooke est
Montréal (514) 353-8847

6700, Côte des Neiges
Montréal
(514) 342-4440

4262, Jean Talon est
Montréal (514) 376-7050

5187, avenue Papineau
Montréal (514) 526-2020

1475, rue St-Hubert
Montréal (514) 282-0619

Plaza Alexis Nihon
1500, rue Atwater, 3ième Niveau
Montréal (514) 939-4998

Centre d'Achat Rockland
2305, chemin Rockland
Montréal (514) 340-1269

892, rue Ste-Catherine ouest
Montréal (514) 866-6686

Tour Jean-Talon
600, rue Jean-Talon est
Montréal (514) 391-4616

Place Bourassa
6000, boul. Henri-Bourassa est
Montréal-Nord
(514) 322-3202

12530, rue Sherbrooke est
Pointe-Aux-Trembles
(514) 645-4455

Centre d'Achat Fairview
6801, route Transcanadienne
Pointe-Claire (514) 630-4992

Les Galeries Rive-Nord
100, boul. Brien
Repentigny (450) 582-9429

Place Rosemère
401, boul. Labelle
Rosemère (450) 435-0024

232, boul. Curé Labelle
Rosemère
(450) 979-3838

Centre Commercial Valleyfield
50, rue Dufferin
Salaberry-De-Valleyfield
(450) 377-1256

Carrefour De l'Estrie
3050, rue Portland
Sherbrooke
(819) 565-1605

Place Brouillard
2700, King ouest
Sherbrooke
(819) 823-9994

Les Promenades St-Bruno
327, boul. Les Promenades
St-Bruno-De-Montarville
(450) 441-1532

80A, boul. Morin
Ste-Agathe-Des-Monts
(819) 321-0265

367, Arthur-Sauvé
St-Eustache
(450) 623-7889

5190, boul. Cousineau
St-Hubert
(450) 676-9919

3879, boul. Taschereau
St-Hubert
(450) 926-2020

Galeries St-Hyacinthe
3200, boul. Laframboise
St-Hyacinthe
(450) 778-1749

600, rue Pierre-Caisse
St-Jean sur le Richelieu
(450) 349-4400

Le Carrefour du Nord
900, boul. Grignon
St-Jérôme (450) 431-3926

Place Vertu
3131, boul. Côte Vertu
St-Laurent (514) 335-2355

4880, boul. Métropolitain est
St-Léonard (514) 729-2020

Les Galeries Terrebonne
1185, boul. Moody
Terrebonne
(450) 964-7985

4125, boul. Des Forges
Trois-Rivières (819) 691-0482

5691, boul. Jean XXIII
Trois-Rivières-Ouest
(819) 376-6849

Galeries d'Anjou
7999, boul. Les Galeries d'Anjou
Ville d'Anjou
(514) 353-7051

Espace Bell Région de Québec

Plaza 1
500, Sacré-Cœur ouest
Alma (418) 662-0469

1915, boul. Talbot
Chicoutimi
(418) 696-0506

Place du Royaume
1401, boul. Talbot
Chicoutimi
(418) 693-1188

300, Côte du Passage
Lévis (418) 833-3848

1171, boul. Charest ouest
Québec (418) 687-2121

Les Galeries de la Capitale
5401, boul. Les Galeries, 1003
Québec (418) 627-2555

Place Fleur-de-Lys
550, boul. Wilfrid-Hamel
Québec (418) 529-9292

1100, rue Bouvier
Québec (418) 627-6000

Place Laurier
2700, boul. Laurier
Ste-Foy (418) 658-9833

2785, boul. Laurier
Ste-Foy (418) 650-1000

La Grande Place des Bois-Francis
1111, boul. Jutra
Victoriaville
(819) 357-5776

Budget Martin : les baisses d'impôt réelles pour les entreprises

L'annonce par le ministre des Finances du Canada, Paul Martin, des réductions de taux d'imposition des sociétés a sans doute été surprenante pour plusieurs. Une fois la surprise passée, il faut calculer à combien se chiffre réellement l'avantage découlant de ces réductions et du report du gain en capital pour les actions de petites entreprises.

Réduction des taux

Pour les exercices financiers se terminant après le 31 décembre 2000, les sociétés verront leur revenu d'entreprise assujéti à un taux de 27 % au lieu du taux de 28 % qui était applicable depuis plusieurs années. Pour l'année 2000 la réduction sera proportionnelle au nombre de jours dans l'exercice financier. Selon le plan quinquennal de réduction des taux d'impôt, en 2005 la réduction représentera un montant de 7 000 \$ par tranche de 100 000 \$ de revenu d'entreprise lorsque le taux sera complètement réduit à 21 %.

Les bénéfices de fabrication et transformation continueront de profiter du taux réduit

Exemple de la société A inc. (Tableau 1)

Tranches de revenus	Source	Taux	Impôt
0 - 200 000 \$	Entreprise exploitée activement	12 %	24 000 \$
200 000 - 340 000 \$	Fabrication et transformation	21 %	29 400 \$
200 000 - 300 000 \$	Entreprise exploitée activement	Réduction accélérée non applicable	Non applicable
340 000 - 600 000 \$	Entreprise exploitée activement	27 %	70 200 \$
Total			123 600 \$

Source : Samson Bélaïr / Deloitte & Touche

Tableau : LES AFFAIRES

Quatre cas types illustrant le report du gain en capital (Tableau 2)

	Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 4
Produit de disposition	5 000 000	5 000 000	5 000 000	500 000
Gain en capital	4 600 000	4 600 000	4 600 000	460 000
1 ^{er} invest. admissible	5 000 000	500 000	500 000	500 000
2 ^e invest. admissible	-	-	500 000	-
Gain en capital reporté	460 000	460 000	920 000	460 000

Source : Samson Bélaïr / Deloitte & Touche

Tableau : LES AFFAIRES

de 21 %. Ainsi, une société qui tire du revenu admissible des activités de fabrication et transformation est assujéti à l'impôt à 21 % alors que le revenu actif ne provenant pas de telles activités le sera à 27 %. L'écart entre l'imposition des deux types de revenus diminuera à chaque année et, si aucune modification additionnelle n'est apportée, cet écart sera nul en 2005.

Une société qui est admissible au taux réduit de 12 %

pour les premiers 200 000 \$ de revenu d'entreprise, communément appelée « petite entreprise », bénéficiera immédiatement du taux réduit à 21 % sur les revenus au-delà de 200 000 \$ mais n'excédant pas 300 000 \$ pour son exercice financier terminé après le 31 décembre 2000 (également proportionnel comme ci-dessus). Comme pour le revenu visé au régime de petite entreprise, la tranche de 100 000 \$ devra faire l'objet d'une attribution entre les sociétés d'un même

groupe puisqu'un seul plafond est disponible pour le groupe de sociétés associées. Les sociétés associées se partageront donc une réduction de 7 000 \$ pour leur exercice terminé en 2001.

Exemple

La société A inc., associée à aucune autre, a un exercice qui se termine le 31 décembre 2001. Elle est admissible au taux réduit pour les revenus de petite entreprise et elle

exerce des activités de fabrication et transformation. Au total, ses revenus d'entreprise exploitée activement s'établissent à 600 000 \$. Sa part de revenus constituant le bénéfice admissible au taux de la fabrication et de transformation est de 340 000 \$.

Dans cet exemple (tableau 1), puisque la société bénéficie du taux réduit pour les bénéfices de fabrication transformation et que ces bénéfices excèdent 300 000 \$, la réduction accélérée ne lui apporte aucun gain additionnel.

Ainsi, le véritable avantage de la société pour cet exercice financier constitue la réduction de 1 % sur le revenu de 260 000 \$, soit 2 600 \$. Après l'entrée en vigueur complète du plan quinquennal, cet avantage s'élèverait à 18 200 \$.

Le budget a instauré une mesure visant à reporter l'imposition du gain en capital qui pourrait être réalisé par les individus lors de la disposition des actions de certaines sociétés exploitant une petite entreprise après le 27 février 2000.

La totalité du gain pourra être reporté si un ou plusieurs placements admissibles sont acquis et que certaines conditions sont rencontrées.

Le montant réinvesti dans des placements admissibles n'est pas limité mais le gain reporté ne pourra excéder 500 000 \$ par placement ad-

missible acquis. Selon la formule proposée, plus le produit de la vente des actions est élevé, plus la part du gain qu'il sera possible de reporter sera réduite, à moins d'effectuer plusieurs investissements admissibles.

En somme, il est fiscalement plus rentable de réinvestir le même montant dans deux sociétés différentes (ou plus) que dans une seule (voir les quatre cas du tableau 2).

Il semble également que la partie du coût fiscal des actions vendues qui excède 500 000 \$ limiterait le gain en capital à reporter.

Les efforts pour réduire les impôts payables par les sociétés exploitant activement une entreprise seront concrétisés sur une période de cinq ans.

Par ailleurs, le ministre des Finances a indiqué que la mesure de report du gain en capital était instaurée dans le but d'encourager le financement de telles sociétés. Reste à voir si cette mesure très spécifique atteindra le but fixé. ■



Dominic

Vendetti

Dominic Vendetti est associé au bureau de Laval de Samson Bélaïr / Deloitte & Touche. Cet article a été rédigé avec la collaboration de Lyne Latulippe.

www.cfsj.qc.ca

SAVEZ-VOUS QUE..

Nous offrons des séminaires sur des sujets

→ TRÈS POINTUS...?

Nos spécialistes sont à votre service, dans votre entreprise ou au Campus du Fort Saint-Jean

GESTION DE PROJETS

Gestion de projets :

24 au 28 avril

OU

22 au 26 mai

GESTION

Authenticité, affirmation et éthique en management :

4,5 mai

Mobilisation et leadership :

16,17 mai



CAMPUS DU
FORT SAINT-JEAN

15, rue Jacques-Cartier Nord,
Saint-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8R8

INFORMEZ VOUS : 450 358-6999 ou 1-800-949-2375

L'Institut Canadien des Comptables Agréés



Donald E. Clow, CA



David L. Muir, FCA

Mme Guylaine Saucier, FCA, président de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes.

M. Donald E. Clow, CA, est nommé président du Comité national des communications de la profession. M. Clow est vice-président de Southwest Properties Ltd, un promoteur immobilier de premier plan dans les secteurs de la construction résidentielle et commerciale du Canada atlantique. Il est également président de l'Institut de Chartered Accountants of Nova Scotia. M. David L. Muir est nommé président du Conseil sur la comptabilité dans le secteur public. M. Muir est associé de BDO Dunwoody LLP, à Nepean (Ontario).

L'ICCA est une association nationale au service de plus de 65 000 membres de la profession de CA au Canada et aux Bermudes. L'ICCA établit les normes de comptabilité, de certification et de présentation de l'information financière au Canada, mène des recherches, publie des documents destinés à la profession comptable, met sur pied des cours, des colloques et des programmes de formation, et représente la profession de comptable agréé sur la scène nationale et internationale.



Voir au-delà
des chiffres

**Dossier
spécial**

LES AFFAIRES

Développement économique régional

L'exode des jeunes n'est pas irréversible

Plusieurs seraient intéressés à revenir dans leur région d'origine

Pierre
Théroux

Tous s'entendent pour le dire : l'exode des jeunes vers les grands centres urbains n'est pas un phénomène à sens unique et irréversible. Au contraire même, puisque les jeunes adultes se montreraient davantage intéressés à un retour dans leur région d'origine si, toutefois, les conditions étaient favorables.

« Les études tendent à démontrer que les jeunes ne sont pas réfractaires à l'idée de retourner vivre et travailler en région dans la mesure où, bien sûr, des occasions s'offrent à eux », indique **Madeleine Gauthier**, responsable du **Groupe interdisciplinaire et interuniversitaire de recherche sur les migrations des jeunes** de l'**Institut national de recherche scientifique (INRS) - Culture et Société**.

« La conjoncture actuelle est favorable au développement des régions et bon nombre de jeunes se montrent de plus en plus intéressés par un retour dans leur région d'origine », affirme pour sa part **Jules Desrosiers**, président du con-

seil d'administration de **Place aux Jeunes** et l'un des initiateurs de ce programme qui vise à faciliter le retour des jeunes en région.

Ainsi, à la question *Reviendriez-vous dans votre milieu d'origine si les circonstances s'y prêtaient* posée dans le cadre des recherches effectuées par l'INRS, 60 % des répondants âgés entre 20 et 30 ans ont répondu par l'affirmative.

En novembre dernier, les conclusions d'une étude portant sur les tendances en matière de consommation des produits du terroir, commandée par **Solidarité Rurale**, révélaient aussi cette étonnante statistique : 89 % des répondants âgés entre 20 et 34 ans affirmaient être intéressés à l'idée d'aller vivre en milieu rural.

« Vous comprendrez que l'exode rural nous a tellement fait mal que la perspective de voir la nouvelle génération être attirée par la campagne ne peut être qu'une bonne nouvelle », soulignait alors **Jacques Proulx**, président de **Solidarité Rurale**.

Aiguillé par cette révélation, l'organisme a commandé une autre étude plus qualitative

auprès des jeunes déjà contactés afin de mieux cerner leurs motivations et leurs valeurs.

Favoriser le retour

Le déficit démographique de certains groupes d'âge, les 15-24 ans en particulier, a de quoi alarmer les régions, certaines plus que d'autres, qui se plaignent qu'elles se vident de leur jeunesse.

Mais le problème vient-il vraiment de ce que les jeunes partent ou plutôt du fait qu'ils ne reviennent pas, se demande **Patrice LeBlanc**, directeur intérimaire de la **Chaire Desjardins en développement des petites collectivités**, à l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue**.

« Le phénomène d'exode est naturel et lié à un cycle de vie. Or, ce n'est pas tant le départ des jeunes qui devrait nous inquiéter que leur non-retour en région », souligne le professeur de sciences sociales.

« Dans bien des cas, le premier motif de départ des jeunes est non pas guidé par des raisons économiques, mais plutôt par la volonté de poursuivre des études », rappelle

M^{me} Gauthier. En effet, quand vient le temps de poursuivre des études collégiales ou universitaires, les jeunes doivent quitter leur ville ou village.

Le désir d'être plus autonome, de vivre sa vie et être ainsi affranchi du noyau familial, constitue une autre raison de mobilité géographique qui, dans ce cas, peut autant être invoquée par des jeunes résidant dans les grands centres urbains. Par conséquent, note encore M. LeBlanc, « il ne faut pas tant chercher à empêcher les jeunes de partir que favoriser leur retour ».

Or, il existe certains moments charnières pour le faire, comme à la fin des études ou encore lorsqu'un couple décide de fonder une famille. « La vingtaine constitue un âge critique. Plus jeunes, la question de l'implantation ne les intéresse pas, tandis que plus vieux, elle est bien souvent déjà réglée », constate M. Desrosiers.

Voilà, entre autres, pourquoi un programme comme **Place aux Jeunes**, qui permet à des

jeunes de redécouvrir leur région d'origine et de s'y créer un réseau de contact, a grandement facilité le retour des jeunes en région depuis 10 ans. La majorité des participants sont en effet recrutés à la fin des études collégiales ou universitaires (voir texte en page 47).

Il faudrait même sensibiliser les jeunes dès leur adolescence, estime **Hélène Deslauriers**, directrice générale du **Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités du Québec (SADC)**. « Déjà, de 13 à 15 ans, les jeunes se font une image de leur communauté et peuvent, peut-être inconsciemment, prendre la décision de partir ou non. »

Créer un climat favorable

Évidemment, le retour des jeunes en région est étroitement lié à la possibilité d'y

gagner sa vie. Or, certaines régions offriraient de bonnes occasions, mais souffriraient d'une image trop négative pour favoriser une migration inverse. « Le discours fataliste commence à changer, mais il fut longtemps responsable de l'éloignement des jeunes », croit M^{me} Gauthier.

« Les jeunes vont rester ou revenir en région dans la mesure où ils y voient un avenir. Or, cet avenir-là passe souvent par la création de leur propre emploi, voire de leur propre entreprise. Il faut donc y créer un climat favorable au développement de l'entrepreneuriat », dit **Patrice Gagnon**, directeur général du **Réseau de développement et d'initiatives pour les jeunes entrepreneurs (REDIJE)**, connu jusqu'à tout récemment sous le nom d'**Association des Services d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE)**. ■



La tournée

des régions du Québec

parle de notre région

La semaine prochaine

La Montérégie

Nous remercions nos partenaires
de **La tournée** des régions
du Québec.

**BANQUE
NATIONALE**

Bell

Québec
Ministère
de l'Éducation

Québec
Ministère de la
Recherche, de la Science
et de la Technologie

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com



CLD VAUDREUIL-SOULANGES

VAUDREUIL-SOULANGES

RÉGION où il fait bon vivre et travailler

À proximité des marchés

- Située à l'ouest de Montréal - 30 minutes du centre-ville
- À 20 minutes de l'aéroport de Dorval et 55 de Mirabel
- À la frontière des États-Unis et de l'Ontario
- Terrains commerciaux et industriels disponibles à prix très compétitifs
- Taux de taxes parmi les plus bas dans la région de Montréal
- Prix abordables des maisons unifamiliales
- Train de banlieue reliant Montréal
- Desservie par le Canadien National et le Canadien Pacifique
- Fonds de capital de risque SOLIDE (prêt non garanti) et fonds local d'investissement (FLI) disponibles aux entreprises.

CLD VAUDREUIL-SOULANGES

3337, Félix-Leclerc, Vaudreuil-Dorion (Québec) J7V 8W5
 Téléphone: (450) 424-2262 Télécopieur: (450) 424-1901
 Courriel : mbesner@cldvs.com Site Web : www.cldvs.com

Les SADC veulent donner aux jeunes le goût de revenir en région

Pierre
Théroux

« Il faut donner aux jeunes le goût de revenir dans leur milieu », lance d'entrée de jeu Hélène Deslauriers, directrice générale du Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités du Québec (SADC).

« Les jeunes font le choix de partir des régions pour aller étudier, travailler ou vivre leur vie, mais dès l'âge de 13-15 ans, ils ont déjà une image de leur communauté qui, si elle est négative, les conditionnera déjà à vouloir s'en aller.

« Les professeurs, les parents, les gens du milieu ont tous un rôle à jouer pour

mieux faire connaître le potentiel d'une région », précise celle qui s'occupe de développement local depuis une quinzaine d'années.

Ainsi, l'été prochain, des SADC des régions de l'Estrie, de l'Abitibi et du Bas-Saint-Laurent inaugureront des camps d'entrepreneuriat pour des jeunes de 13 à 15 ans. Cette initiative, développée dans une SADC de l'Alberta, les amènera pendant une semaine à créer une entreprise et en vendre les produits.

Or, si le ministère de l'Éducation du Québec a permis la création de programme sports-études, n'y aurait-il pas lieu de mettre sur pied un volet entrepreneuriat-études qui initierait les jeunes au monde des affaires? D'autant plus que bon nombre d'entre eux se lancent en affaires sans avoir de diplômes d'études collégiales ou universitaires.

« Il faut en arriver à cultiver le sens de l'entrepreneuriat chez les plus jeunes, notamment ceux qui n'aiment pas l'école. Il importe de leur donner le goût et les moyens de se lancer en affaires, comme autre choix, au lieu de les forcer à étudier », répond M^{me} Deslauriers.

Nouvelle vision

Implantées dans les milieux ruraux et semi-urbains du Québec depuis plus de 15 ans, et couvrant 60 % des municipalités du territoire, les SADC travaillent au développement des collectivités par l'animation et la concertation, de même que par la création

d'emplois et d'entreprises.

Par exemple, la SADC Haut-Saint-François, en Estrie, instaurait l'an dernier le projet *Ma région, mon avenir* avec l'aide de la Polyvalente Louis-Saint-Laurent. Dans le cadre des cours de géographie et d'éducation au choix de carrière, les élèves de troisième à cinquième secondaire ont l'occasion de mieux connaître les entreprises de la région par le biais de différents jeux.

« Les élèves voient d'un nouvel oeil les entreprises. Ils découvrent les produits et les services offerts, le genre d'emplois disponibles et les innovations qui y sont réalisées. »

Tout un défi en Gaspésie

Convaincre les jeunes qu'il y a de l'avenir en région est un défi particulièrement difficile en Gaspésie. Or, afin de modifier la vision des jeunes et les inciter à y demeurer ou à revenir une fois leurs études terminées, la SADC Gaspé a voulu attirer leur attention en leur démontrant qu'il est possible de travailler et vivre dans cette région.

Par le biais de l'initiative *En région, des jeunes en action*, des journaux locaux publiaient l'an dernier une série d'articles sur des jeunes âgés de moins de 35 ans qui ont réussi à se dénicher un emploi ou à mettre sur pied leur propre entreprise.

L'intérêt envers ces articles a nécessité la publication de deux éditions... ■

Du capital pour les jeunes entrepreneurs

Pour contrer l'exode des jeunes, le Réseau des SADC et son bailleur de fonds principal, Développement économique Canada, ont mis sur pied il y a plus de deux ans le programme *Stratégie jeunesse*. En permettant l'accès à du capital d'investissement, ce projet vise à favoriser la mise sur pied, l'acquisition, l'expansion ou encore la modernisation d'entreprises par des jeunes.

Stratégie jeunesse porte aussi une attention particulière aux projets à caractère technologique. Près de 15 % des projets financés depuis novembre 1997 entrent d'ailleurs dans cette catégorie.

En 27 mois, Stratégie jeunesse a procédé à des investissements d'environ 13 M\$ qui auraient entraîné un effet de levier de près de 60 M\$.

Plus de 1 000 entrepreneurs, dans 850 entreprises, ont réussi à créer 1 425 emplois et à en maintenir 1 650 autres.

S'adressant à une clientèle d'entrepreneurs âgés entre 18 et 35 ans, le programme offre des prêts personnels variant entre 5 000 et 15 000 \$, accessibles à deux jeunes entrepreneurs pour un même projet, avec congé d'intérêts de 24 mois.

La cinquantaine de SADC du Québec administrent un actif de plus de 100 M\$ investis dans quelque 2 200 PME. Les prêts conventionnels, participatifs ou de capital-actions peuvent atteindre jusqu'à 125 000 \$. Chaque SADC bénéficie d'un fonds d'investissement moyen de 1,8 M\$ et d'un fonds *jeunesse* d'environ 250 000 \$. (PT) ■

La ville de ma vie économique

Ça bouge à Longueuil.

Avec une activité soutenue dans le secteur des entreprises spécialisées en aérotechnique et en recherche aérospatiale, le développement des technologies de l'information, et de nombreux investissements résidentiels, industriels et commerciaux, la ville de Longueuil continue, année après année, à se positionner comme un carrefour d'affaires de tout premier plan.

Société d'aide
au développement économique de Longueuil
Téléphone : (450) 646-8023

www.ville.longueuil.qc.ca/economie



Place aux jeunes a réussi à stimuler le retour en région

Pierre
Théroux

Place aux jeunes semble avoir gagné son pari. Dix ans après avoir été créé dans le but de contrer l'exode régional des jeunes, ce programme a fait bouler de neige et a stimulé le retour en région de jeunes adultes venus soit y démarrer commerces et entreprises, soit y travailler.

« Il y avait des sceptiques au départ, des gens qui voyaient le départ des jeunes comme une fatalité, mais les résultats démontrent qu'il est possible de renverser la situation », dit Jules Desrosiers, président du conseil d'administration et l'un des initiateurs du projet.

« Le programme Place aux jeunes a certes contribué à changer l'attitude des jeunes envers leur région d'origine, à projeter une meilleure image », indique Madeleine Gauthier, responsable du Groupe interdisciplinaire et interuniversitaire de recherche sur les migrations des jeunes de l'Institut national de recherche scientifique (INRS)-Culture et Société.

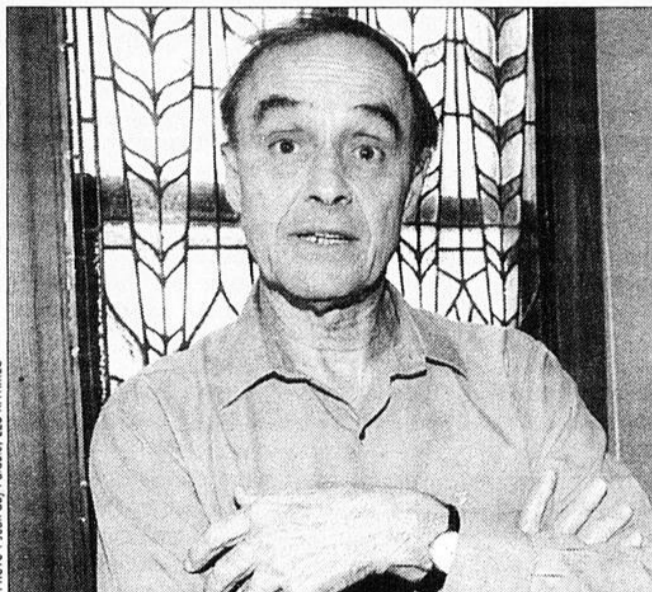
Plus de 4 000 personnes ont

participé au programme à ce jour. Selon une étude réalisée en 1996 auprès d'anciens participants, plus des trois quarts des jeunes interrogés auraient trouvé un emploi dans leur région grâce à Place aux jeunes.

Or, près de la moitié de ces emplois seraient de nature permanente à temps plein. De plus, 15 % des répondants avaient mis sur pied leur propre entreprise alors que 25 % d'entre eux mijotaient un tel projet. Certains commentaires de participants sont d'ailleurs significatifs : « Cette activité m'a permis de renouer des liens avec ma région et de la découvrir davantage, d'établir mon réseau de contacts avec des employeurs potentiels et des intervenants régionaux », a indiqué un jeune travailleur de 27 ans.

« J'habite à Montréal pour les études. Le projet a cependant éveillé en moi un goût plus vif d'essayer de retourner créer dans mon milieu », a souligné pour sa part une jeune étudiante de 22 ans.

Par contre, le programme Place aux jeunes a une influence presque nulle auprès de ceux qui ont pris la décision délibérée de vivre en



■ Jules Desrosiers :
« Il y a une foule de postes inoccupés qui pourraient trouver preneurs. »

ville et chez les jeunes dont le champ d'études ou le niveau de spécialisation ne correspondent pas à des débouchés dans leur région natale.

« Il est évident que certains types d'occupations ou de professions spécialisées ne se retrouvent pas en région, mais

il y a aussi une foule d'emplois inoccupés qui pourraient trouver preneurs », affirme M. Desrosiers.

Par ailleurs, en plus de créer une entreprise ou de trouver un emploi, près des deux tiers des répondants avaient décidé de participer à diverses organisations locales ou régionales telles que des regroupements de jeunes adultes, des organismes communautaires ou encore des conseils municipaux. « Cette statistique est

d'autant plus révélatrice que, pour rendre une région plus attrayante, les jeunes doivent avoir le désir et la possibilité de s'impliquer afin de la transformer à leur image », souligne M. Desrosiers.

Redécouvrir les régions

Lancé par le ministère de l'Éducation au début des années 1990, Place aux jeunes consiste en un programme de rencontres regroupant une quinzaine de personnes âgées de 18 à 35 ans originaires d'une même région. Le programme s'intéresse particulièrement à la clientèle des jeunes en voie d'obtenir un diplôme collégial ou universitaire.

S'échelonnant généralement sur trois fins de semaine, ces rencontres visent à leur faire (re)découvrir les multiples visages de leur région, mais surtout à faire la connaissance d'intervenants socioéconomiques, d'entrepreneurs ou d'employeurs éventuels.

Amorcé dans les trois municipalités régionales de comté (MRC) de Charlevoix, Chapais-Chibougamau et Vallée-de-la-Matépédia, le projet

s'étend aujourd'hui à une soixantaine de MRC. La formule a même été adoptée dans certains départements de France depuis 1997. « Le succès du programme est généralement proportionnel au dynamisme et à la participation des animateurs locaux », fait observer M. Desrosiers.

Dans chaque région, la mise en place d'un projet est généralement assurée soit par un Carrefour jeunesse-emploi (CJE), soit par un Centre local de développement (CLD) ou d'emploi (CLE), soit par un Service d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE) ou une Société d'aide au développement des collectivités (SADC).

Plusieurs ministères du gouvernement du Québec, de même que Développement économique Canada, le Mouvement Desjardins, la Fédération québécoise des municipalités et la Fondation de l'entrepreneuriat, participent financièrement au programme. Ainsi, en février dernier, le gouvernement du Québec annonçait des investissements de 630 000 \$ pour la tenue de 50 projets Place aux jeunes au cours de l'année 1999-2000. ■

Personne ne connaît
le territoire du
Québec
mieux que nous

Le réseau des partenaires québécois
du développement local et régional

- les centres locaux de développement (CLD)
- les conseils régionaux de développement (CRD)
- le ministère des Régions

Québec 
Ministère
des Régions

Le Réseau des SAJE se métamorphose en REDIJE

L'Association des Services d'aide aux jeunes entrepreneurs change de nom

Pierre
Théroux

L'Association des Services d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE) se métamorphose et devient le Réseau de développement et d'initiatives pour les jeunes entrepreneurs (REDIJE).

« Le réseau des SAJE, comme nous l'avons toujours connu, n'existe plus, mais le mandat de développement de l'entrepreneuriat auprès des jeunes demeure bien présent », a indiqué Roland Garceau, président du REDIJE, au moment de l'annonce des changements en février dernier.

En fait, le nouveau REDIJE souhaite accentuer les collaborations et les maillages entre les nombreux intervenants qui oeuvrent dans l'entrepreneuriat jeunesse.

Ce partenariat devrait s'articuler, entre autres, avec la Fondation de l'entrepreneurship, l'Association des Centres locaux de développement (CLD), l'Association des Clubs d'entrepreneurs

étudiants et le Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC).

« Le virage était devenu nécessaire à la suite des changements de structure dans les organismes de développement dans les régions », explique Patrice Gagnon, directeur général du REDIJE.

Obligation de revoir les orientations

Organismes voués depuis une douzaine d'années à la promotion de l'entrepreneuriat jeunesse, les SAJE ont en effet été dans l'obligation de revoir leurs orientations à la suite de l'implantation graduelle des CLD depuis deux ans.

En effet, la nouvelle *Politique de soutien au développement local et régional* du gouvernement du Québec confie, entre autres mandats, le développement de l'entrepreneuriat jeunesse aux CLD. Les ressources des SAJE, oeuvrant jusque-là soit à l'intérieur des corporations de

développement économique, soit dans les Carrefours jeunesse emploi ou encore de façon autonome, se retrouvaient désormais au sein des CLD qui, dans certains cas, comprenaient déjà sur des intervenants jeunesse.

Ce nouvel environnement a incité les administrateurs de l'Association des SAJE à revoir les orientations de l'organisme.

« Il faut en arriver à servir les besoins des jeunes entrepreneurs qui ne trouveraient

pas de réponses auprès soit des CLD, soit d'autres organismes dédiés au développement de l'entrepreneuriat jeunesse », indique Patrice Gagnon.

Le REDIJE vise donc dorénavant à promouvoir le déve-

loppement de l'entrepreneuriat jeunesse par l'amélioration des compétences des intervenants et des jeunes entrepreneurs, ainsi que par une action accrue auprès des différents paliers de gouvern-

Le monde rural a rendez-vous à Magog

Alain
Duhamel

Le monde rural du Canada a rendez-vous à Magog, du 28 au 30 avril, où aura lieu la première conférence rurale nationale organisée à l'initiative du gouvernement fédéral. Plus de 500 personnes y participeront.

« Les collectivités rurales et éloignées du Canada seront-elles encore dynamiques et attrayantes au XXI^e siècle ? » se demande Andy Mitchell, secrétaire d'État au Développement rural, sous les auspices duquel a lieu cette conférence intitulée *Ensemble, bâtissons notre avenir*.

Cette première conférence s'inscrit dans un processus dit de dialogue rural amorcé depuis trois ans dans le but d'éviter que les collectivités rurales et

éloignées s'isolent de la société canadienne. Depuis 1997, près de 7 000 habitants des régions rurales et éloignées ont participé à diverses initiatives de réflexion et de concertation.

Lors de l'Atelier rural de l'automne 1998 à Belleville, en Ontario, on a dressé la liste des préoccupations qui feront de nouveau, à Magog, l'objet des bilans et perspectives.

Il s'agit de la diversification de l'économie, des perspectives d'avenir pour les jeunes, de l'accès aux ressources de financement, du renforcement de la capacité d'agir des collectivités, de l'infrastructure rurale, de l'accès aux services de santé et aux moyens d'éducation, de l'accès aux services publics, du développement des télécommunications et de l'accès à l'autoroute de l'information, de la conclusion

de partenariats communautaires.

Outre l'examen des réalités sociales et économiques des collectivités rurales dans toutes les provinces et les territoires, les délégués dégageront les leçons qu'ils tirent des expériences de développement lancées ces dernières années, notamment dans le cadre du *Partenariat rural canadien*.

En 1998, le gouvernement canadien a institué un fonds d'initiatives, avec une dotation de 20 M\$ sur quatre ans, dans le but de soutenir des projets novateurs de développement durable. Le fonds a soutenu 71 projets la première année, dont 13 au Québec, et 68 projets la deuxième année, dont 10 provenaient d'initiatives québécoises.

La contribution moyenne aux initiatives du milieu se situe entre 25 000 \$ et 30 000 \$.

RÉSEAU DES SADC DU QUÉBEC

Sept-Îles, Baie-Comeau, Sainte-Anne-des-Monts, Gaspé, Chandler, Amqui, Mont-Joli, Trois-Pistoles, Rivière-du-Loup, New Richmond, Notre-Dame-du-Lac, La Pocatière, Baie-Saint-Paul, La Tuque, Roberval, Alma, Saint-Ambrase, Dolbeau-Mistassini, Chibougamou, Matagami, La Sarre, Amos, Senneterre, Val d'Or, Rouyn-Noranda, Ville-Marie, Maniwaki, Campbell's Bay, Buckingham, Sainte-Adèle, Lanoraie, Acton Vale, East Angus, Coaticook, Shawinigan, Louiseville, Ste-Julienne, Sorel, Victoriaville, Asbestos, Lac-Mégantic, Saint-Leon-de-Standon, Theford-Mines, Cap-Saint-Étienne, Saint-Stanislas, Cap-Saint-Étienne, Montmagny, Cap-aux-Meules.

L'avenir, c'est ici
dans chaque ville
et village de nos régions

54 SADC y croient et y travaillent, avec la force de leur réseau

Développement économique Canada
 Canada Economic Development
Canada

Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités du Québec
Tél : (418) 658-1530 Courriel : sadc@ciril.qc.ca Site Web : www.reseau-sadc.qc.ca

RÉSEAU DES SADC DU QUÉBEC

L'exode des jeunes contré par les nouvelles technologies

Le travail autonome et le télétravail offrent la possibilité de rester ou de retourner dans sa région d'origine

Pierre
Théroux

« Mes ambitions de carrière m'ont amené à vouloir faire de la recherche et du développement dans un secteur de haute technologie. Malheureusement, ce genre d'entreprises se retrouve rarement dans des petites régions éloignées. »

Ce commentaire formulé par un jeune travaillant dans un grand centre urbain, dans le cadre d'un sondage réalisé par *Place aux Jeunes* auprès des anciens participants au programme, est monnaie courante.

Bon nombre de jeunes, originaires de régions éloignées, doivent en effet déménager dans les régions métropolitaines de Montréal et de Québec pour poursuivre leurs études ou leur carrière dans le secteur des nouvelles technologies.

Ils vont là où se concentrent les nombreuses technopoles, *Cité du multimédia* et entreprises spécialisées qui offrent

de plus en plus d'emplois dans les créneaux pointus de la nouvelle économie.

Toutefois, si le développement des nouvelles technologies et de l'économie du savoir semble drainer des ressources humaines vers les grands centres et ainsi accentuer l'exode des jeunes, ce développement pourrait éventuellement avoir l'effet inverse.

Délocaliser l'emploi

« Dans une perspective régionale, les nouvelles technologies permettent de délocaliser l'emploi. Il n'est pas obligatoirement nécessaire d'être assis dans un bureau à Montréal ou à Québec pour créer des jeux vidéo ou des sites Internet », souligne **Patrice LeBlanc**, professeur de sciences sociales et directeur intérimaire de la *Chaire Desjardins en développement des petites collectivités* à l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue**.

« La montée du travail auto-



■ Les programmes de formation en ligne permettent aux jeunes qui ne veulent pas s'exiler pour aller étudier dans les grands centres de rester en région.

nome, mais surtout du télétravail, offre davantage la possibilité aux jeunes de rester ou de retourner dans leur région d'origine », ajoute **Jules Desrosiers**, président du con-

seil d'administration et initiateur du projet *Place aux Jeunes*.

De même, « en développant des programmes de formation en ligne, les jeunes qui ne

veulent pas nécessairement s'exiler pour aller étudier dans les grands centres pourront avoir le choix de rester en région », soutient **Hélène Deslauriers**, directrice générale du **Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités du Québec (SADC)**.

Des outils pour toutes les régions

Mais encore faut-il que les jeunes aient accès à ces nouvelles technologies, en particulier au réseau Internet. Or, dans sa première *Politique de développement rural* dont l'annonce est prévue pour juin prochain, le gouvernement du Québec entend faire en sorte qu'aucune barrière technologique n'empêche une région de communiquer avec le reste de la planète.

« On doit pouvoir obtenir des liens à haute vitesse à Saint-Tite ou à Matane, comme il en existe à Québec ou à Montréal. Ce n'est pas un souhait, mais bien une obliga-

tion », indiquait **Jean-Pierre Jolivet**, ministre des Régions, lors d'une allocution à l'assemblée annuelle de **Solidarité Rurale** en février dernier.

Afin justement d'encourager le développement d'entreprises de la nouvelle économie et la création de pôles technologiques dans les régions administratives, le gouvernement du Québec annonçait dans son budget 1999 la mise en place des *Carrefours de la nouvelle économie (CNE)*.

Les CNE regroupent des entreprises du savoir dans un même édifice; elles profitent en gros d'un crédit d'impôt remboursable égal à 40 % du montant des salaires versés à des employés admissibles. Le niveau de l'aide fiscale, disponible jusqu'en 2010, ne peut dépasser 15 000 \$ par emploi.

Contrairement aux *Centres de développement des technologies de l'information (CDTI)* ou à la *Cité du multimédia*, les CNE ne se limitent pas uniquement aux technologies de l'information mais visent l'ensemble des nouvelles technologies. ■

Votre
partenaire
de
confiance
pour vos
projets de
construction

HONCO 25 ANS DE QUALITÉ
BÂTIMENTS D'ACIER

• MONOCOQUES • CADRES RIGIDES
• INDUSTRIEL • COMMERCIAL • RÉCRÉATIF

Le système Honco vous assure un bâtiment conçu pour répondre à vos besoins et vous offre le meilleur produit sur le marché

- | | |
|-------------|--|
| Bâtiments | <input type="checkbox"/> Portée libre jusqu'à 60 m et plus |
| monocoques: | <input type="checkbox"/> Fondation plus simple |
| | <input type="checkbox"/> Aucun pont thermique |
| | <input type="checkbox"/> Services d'ingénierie certifiés |
| | <input type="checkbox"/> Garantie du manufacturier et plus |



Votre
partenaire de
succès assuré

HONCO INC.
1190, CHEMIN INDUSTRIEL
ST-NICOLAS (QUÉBEC) G7A 1B1
TÉL.: (418) 831-2245 • FAX: (418) 831-6302
E-MAIL: honco@honco.qc.ca

DIVISION / MONTRÉAL HONCO
7811, LOUIS H. LAFONTAINE, SUITE 205
ANJOU (QUÉBEC) H1K 4E4
TÉL.: (514) 354-5123 • FAX: (514) 354-6949
E-MAIL: honcomtl@honco.qc.ca

Site Web: www.honco.qc.ca



- Emplacement géographique permettant un accès direct et rapide aux marchés américains (40 km), ontariens (14 km) et montréalais (25 km);
- Proximité des autoroutes 20, 30 et 40;
- Transport ferroviaire offrant deux réseaux majeurs, soit CSX (États-Unis) et Canadien National (Canada);
- Eau en quantité quasi-illimitée (industrielle et traitée);
- Disponibilité de terrains industriels à très bas prix;
- Installations portuaires offrant un service de transport multi-modal sur un même site (maritime, ferroviaire et routier).

Cap sur le développement...
pour assurer votre réussite !

Centre local de développement Beauharnois-Salaberry
100, rue Ste-Cécile, bur. 100, Salaberry-de-Valleyfield (Québec) J6T 1M1
Téléphone : (450) 373-2214 Télécopieur : (450) 373-3386
Courriel : cldval@rocler.qc.ca Site : <http://www.rocler.qc.ca/cld>



VOTRE MARCHÉ EST VASTE !

VOS PRODUITS SONT INNOVATEURS !

VOTRE EXPERTISE EST SPÉCIALISÉE !

IL VOUS FAUT UN

ALLIÉ

C'est pourquoi il vous faut un allié régional qui suit le rythme avec vous et vous permet d'accélérer le développement de votre entreprise et d'accroître sa valeur.

Nos conseillers spécialisés en capital de risque sont en mesure d'établir avec vous une précieuse complicité et une association fructueuse basée sur des liens solides.



**Fonds d'investissement
Desjardins régionaux**

BAS SAINT-LAURENT
Tél. : (418) 723-4794
Courriel : fidbsl@fbsl.desjardins.com

ESTRIE
Tél. : (819) 821-3220
Courriel : fidestri@invdesjardins.qc.ca

MONTRÉAL
Tél. : (514) 281-7397
Courriel : fidmtl@invdesjardins.qc.ca

QUÉBEC
Tél. : (418) 835-2581 # 6391
Courriel : fidqc@invdesjardins.qc.ca

RICHELIEU-YAMASKA
Tél. : (450) 773-1842
Courriel : fidry@invdesjardins.qc.ca

SAGUENAY - LAC-SAINT-JEAN
Tél. : (418) 349-2885
Courriel : fidslsj@invdesjardins.qc.ca

Sans frais : 1 800 865-7977 # 7131

Les régions défavorisées auront priorité, dit le gouvernement

La première politique rurale est attendue en juin

Pierre
Théroux

La première *Politique de développement rural* du gouvernement du Québec, attendue pour juin prochain, entend donner la priorité aux régions plus défavorisées.

« Nos premiers moyens d'action devront privilégier les régions les plus en difficulté », a en effet annoncé **Jean-Pierre Jolivet**, ministre des Régions, à l'occasion de la 9^e conférence annuelle de *Solidarité Rurale* tenue à Sorel en février.

Même si le gouvernement n'entend pas pour autant négliger les régions plus prospères, « il faut rapidement intervenir auprès de celles qui connaissent des situations plus difficiles si on veut des communautés rurales fortes dans l'ensemble du Québec », a précisé M. Jolivet.

Le ministre, aussi responsable de la région du Bas-Saint-Laurent, a donc profité de cette rencontre pour dévoiler les grandes lignes que devrait contenir cette nouvelle politique.

D'abord, afin d'éviter les pièges administratifs, le gouvernement n'entend pas créer de nouvelles structures.

De plus, tout en s'inscrivant dans une perspective globale, les moyens d'action et leur fi-

nancement devront prendre la couleur de chaque communauté rurale. « Ce qui fait la richesse de nos milieux ruraux, c'est leur diversité », a fait valoir le ministre.

Autre point crucial : l'économie du savoir et les nouvelles technologies devront être accessibles dans l'ensemble du Québec. « Il ne doit plus y avoir une seule barrière technologique qui empêche une région de communiquer avec le reste de la planète. C'est une obligation pour que tout notre territoire puisse se développer sans contrainte, tant sur le plan culturel qu'économique. »

**Retombées
de 13 M\$**

Le ministre des régions a également profité de cette tribune pour tracer un bilan des mesures de développement rural déjà mises de l'avant par le gouvernement. Ainsi, les subventions de 5 M\$ accordées par le ministère depuis 1997 auraient généré des retombées de 13 M\$ dans le milieu.

« Cela démontre que de petits projets peuvent contribuer fortement à appuyer la vitalité économique des milieux ruraux », a commenté le ministre.

Ces mesures comprenaient

particulièrement quatre volets. Ainsi, le programme d'assistance aux initiatives nouvelles a permis la réalisation de quelque 30 projets pour lesquels une aide financière de 780 000 \$ a été consentie. Ces projets, notamment l'expérimentation de la culture du ginseng dans les érablières de la Beauce, la culture du chanvre au Lac-Saint-Jean et celle du lin dans la région de Portneuf, auraient généré des investissements évalués à 2,3 M\$.

Une deuxième mesure, accompagnée d'une subvention de 2,9 M\$, a amené le gouvernement à s'associer aux milieux pour l'embauche, en trois ans, de 52 agents ruraux chargés d'animer et de soutenir le développement sous toutes ses formes.

Pendant cette même période, le ministère a favorisé l'engagement de 182 étudiants afin de leur donner l'occasion de parfaire leurs connaissances sur les potentiels de développement en milieu rural.

Enfin, une quatrième mesure a permis de financer une vingtaine de projets de soutien au développement des produits du terroir. Les subventions gouvernementales ont atteint quelque 550 000 \$ pour des investissements totaux de 1,8 M\$. ■

BIJOU DE TERRAIN À VENDRE

La Ville de Québec vous offre une occasion rare : développer un complexe résidentiel au cœur du quartier Saint-Jean-Baptiste, voisin du Vieux-Québec et de la colline Parlementaire.

D'une superficie de 3869 mètres², ce terrain est situé à l'îlot Berthelot, dans le quadrilatère formé par le boulevard René-Lévesque et les rues Antonio-Barette, Saint-Patrick et Berthelot.

● Mise à prix : 129 \$ le mètre²

● Dépôt requis de 10 %

● Potentiel de construction de 70 unités de logement

● Programmes de subventions disponibles aux promoteurs et acquéreurs

Aucuns frais requis pour les fins de parcs



Pour obtenir des renseignements supplémentaires, communiquez avec
Le Centre de développement économique et urbain de la Ville de Québec
Édifice La Fabrique
295, boulevard Charest Est, C.P. 700, Haute-Ville
Québec (Qué.) G1R 4S9
418-691-7220

Investissement Jeunesse réaffirme son souhait d'être privatisée

Pierre

Théroux

La Société d'Investissement Jeunesse (SIJ) réaffirme son souhait de s'affranchir de l'État et d'ainsi poursuivre ses activités sans l'aide financière du gouvernement du Québec.

Profitant de la tenue du Sommet du Québec et de la Jeunesse il y a plus d'un mois, la SIJ a en effet demandé aux instances gouvernementales de modifier son statut afin de passer d'une société d'État à une société privée sans but lucratif.

« Non seulement la SIJ entend continuer ses activités partout au Québec, mais elle souhaite le faire désormais sans l'appui financier de l'État pour assurer ses opérations », a indiqué André Bisson, président du conseil d'administration.

Dans une entrevue accordée aux AFFAIRES l'automne dernier, le mandataire des administrateurs de la SIJ, Bruno Fortier, affirmait que « la contribution financière de Québec ne vaut plus les contraintes associées au statut de société d'État. Les chefs d'entreprise qui ont financé la SIJ considèrent que cette image pose un problème de perception ».

La SIJ a été fondée en 1986 par une loi votée à l'unanimité par l'Assemblée nationale à l'invitation de l'ex-premier ministre Robert Bourassa, qui sollicitait alors la participation de chefs d'entreprise. La SIJ s'appuie donc sur le gouvernement et la communauté des affaires pour offrir des services financiers et techniques aux jeunes entrepreneurs.

Ses activités d'aide financière sont assumées par des dons reçus de quelque 120 des plus importantes entreprises québécoises, notamment Alcan, Bell Canada, Bombardier, Cascades et Hydro-Québec, qui servent exclusivement à garantir les prêts.

Les frais d'exploitation sont pour leur part assurés par l'octroi d'une subvention annuelle de 100 000 \$ du gouvernement du Québec.

Jusqu'à maintenant, le fonds d'assistance financière de la SIJ a permis de consentir des garanties de prêts de plus de 6 M\$, associées à des investissements de près de 54 M\$. Les 129 entreprises en exploitation et démarrées grâce l'appui financier de la Société emploient aujourd'hui plus de 4 000 personnes, pour la plupart des jeunes.

Des entreprises comme Les Productions Pascal Blais, dont le film *Le Vieil homme et la mer* vient de décrocher un Oscar, figurent au nombre des entreprises qui ont ainsi profité du soutien de la SIJ au cours des dernières années.

La SIJ offre aux jeunes entrepreneurs de 18 à 35 ans une garantie de prêt personnel afin de réaliser un projet d'affaires tel que le démarrage, l'acquisition et l'investissement dans le capital-actions d'une entreprise. Elle appuie aussi les démarches préalables à un projet d'entreprise axé sur la com-

mercialisation d'une innovation technologique.

Le prêt personnel, garanti à 100 % par la SIJ, peut atteindre 50 000 \$ par entrepreneur admissible. Il doit investir ou avoir investi une mise de fonds personnelle en argent qui équivaut à au moins 10 % des besoins financiers globaux

de l'entreprise. Le taux d'intérêt ne dépasse pas le taux préférentiel majoré de 1 % de l'institution prêteuse. Les intérêts sont acquittés mensuellement dès le premier mois suivant l'obtention du prêt.

Le remboursement du capital s'effectue progressivement sur une période de cinq ans.

Si aucun remboursement de capital n'est exigé la première année, le capital à remettre au cours des quatre années suivantes correspond successivement à un ratio de 10 %, 20 %, 30 % et 40 % du montant de l'emprunt.

Par ailleurs, la gestion des dossiers requiert des honorai-

res annuels de 2 % de la valeur de la garantie octroyée. Cependant, selon l'évaluation du dossier, d'autres frais peuvent s'ajouter; par exemple, le paiement de redevances jusqu'à 3 % des ventes, ou l'option d'achat d'actions représentant jusqu'à 10 % du capital-actions de l'entreprise. ■

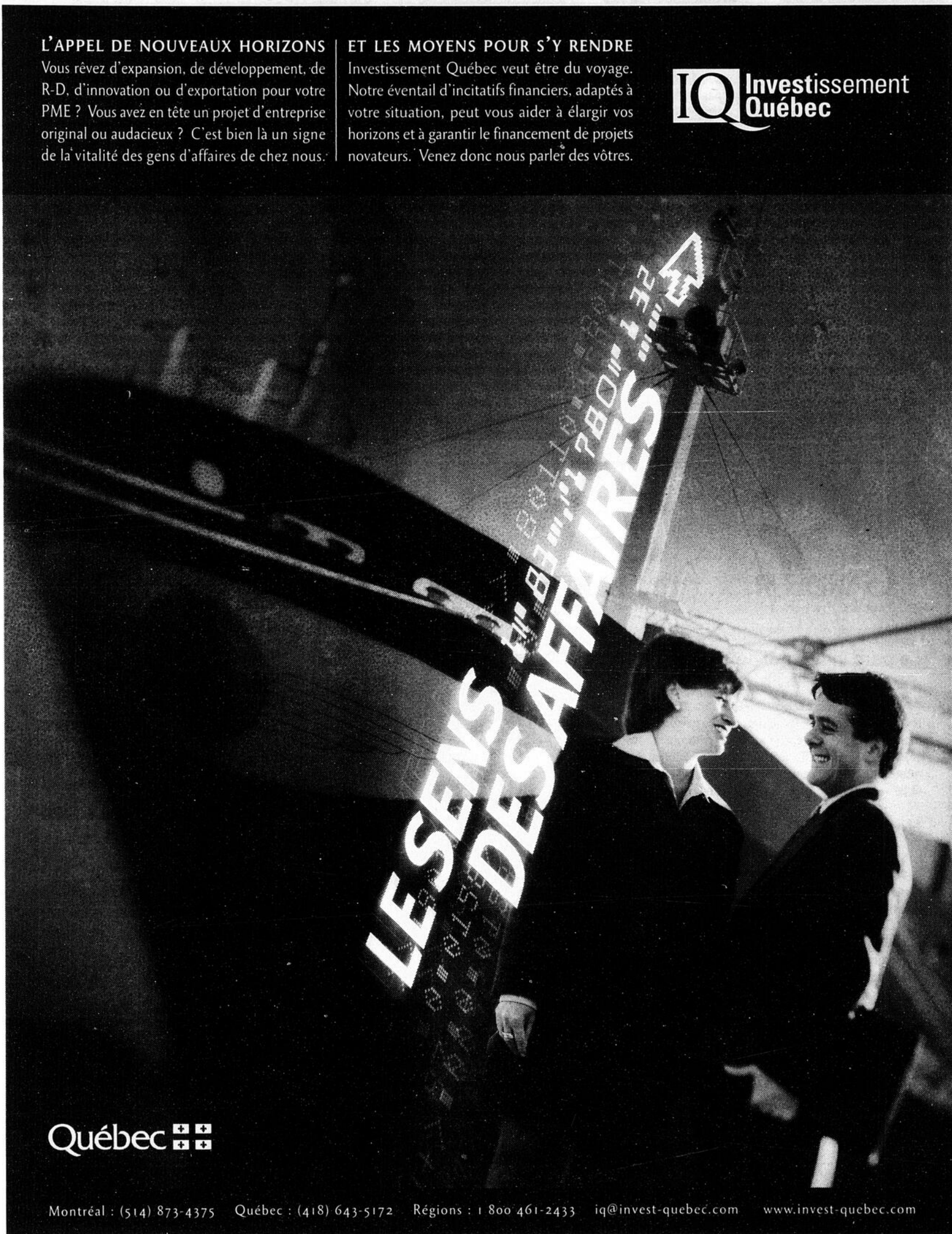
L'APPEL DE NOUVEAUX HORIZONS

Vous rêvez d'expansion, de développement, de R-D, d'innovation ou d'exportation pour votre PME ? Vous avez en tête un projet d'entreprise original ou audacieux ? C'est bien là un signe de la vitalité des gens d'affaires de chez nous.

ET LES MOYENS POUR S'Y RENDRE

Investissement Québec veut être du voyage. Notre éventail d'incitatifs financiers, adaptés à votre situation, peut vous aider à élargir vos horizons et à garantir le financement de projets novateurs. Venez donc nous parler des vôtres.

IQ Investissement
Québec



Québec

Montréal : (514) 873-4375 Québec : (418) 643-5172 Régions : 1 800 461-2433 iq@invest-quebec.com www.invest-quebec.com

Des jeunes retournent créer des entreprises « chez eux »

Louphoque et Usinage Pro 24 dépassent leurs prévisions initiales

Pierre
Théroux

Qu'ont en commun **Louphoque**, une entreprise manufacturière de vêtements de haut de gamme pour enfants du Bic, dans le Bas-Saint-Laurent, et le fabricant de pièces usinées **Usinage Pro 24**, d'Asbestos, en Estrie ? Leurs jeunes entrepreneurs-proprétaires ont choisi de retourner dans leur région d'origine pour se lancer en affaires.

« Nous caressons toujours le projet de démarrer notre propre entreprise, mais pas à un âge aussi jeune. C'est notre retour en région qui a accéléré le processus », dit **Marie-Claude Doucet**, qui, en compagnie de **Chantale Paradis**, décidait de mettre sur pied Louphoque il y a cinq ans, alors qu'elles n'avaient que 24 ans.

Les deux amies, l'une originaire du Bic et l'autre de Saint-Pascal-de-Kamouraska, se sont rencontrées alors qu'elles étudiaient au **Collège LaSalle**, à Montréal.

Après avoir oeuvré pendant quatre ans au sein d'entreprises situées dans la métropole,

M^{me} Doucet comme designer de vêtements pour enfants et M^{me} Paradis comme patroniste de vêtements pour femmes, elles ont senti le besoin de retourner dans leur coin de pays.

Croissance rapide

« Mon conjoint et moi étions à l'étape de nous acheter une maison et d'avoir des enfants. Mais nous ne trouvions pas que Montréal était un endroit idéal pour fonder une famille, et nous voulions aussi nous rapprocher de la nôtre », explique M^{me} Doucet. Son conjoint s'est rapidement trouvé un emploi de camionneur dans la région.

Cinq ans plus tard, Louphoque vend ses vêtements pour enfants par l'entremise de boutiques telles que **Frisco et Clément**, et sa griffe est aussi présente en Ontario, au Nouveau-Brunswick et dans l'Ouest canadien. Une percée aux États-Unis, particulièrement en Nouvelle-Angleterre et en Californie, est également prévue au cours des prochains mois.

Pourtant, les prévisions de départ étaient beaucoup plus

modestes. En effet, Louphoque entendait d'abord vendre à des boutiques spécialisées de la région et réaliser des ventes de 20 000 \$ au cours de la première saison. Les revenus de l'entreprise, qui emploie actuellement cinq personnes, ont finalement été trois fois plus importants.

« Nous avons été agréablement surpris de ces résultats. Cela nous a fait prendre conscience de la possibilité de vendre à l'extérieur de la région et de devenir encore plus gros », souligne M^{me} Doucet. Les ventes de Louphoque connais-

sent depuis une croissance annuelle supérieure à 10 %.

C'est sur les bancs d'école que se sont également rencontrés **Hugo Michel**, 26 ans, et **Martin Grégoire**, 29 ans, partenaires à parts égales d'**Usinage Pro 24**.

L'un et l'autre originaires de la région d'Asbestos, les deux associés ont appris leur métier puis travaillé ensemble à l'usine-école de l'endroit. M. Michel est ensuite allé travailler à Sherbrooke, tandis que M. Grégoire s'installait dans la région de Montréal et devenait employé de **Pratt & Whitney**.

En juin dernier, ils décidaient de lancer leur entreprise dans leur région natale.

Usinage Pro 24 terminera même sa première année d'exploitation en ayant aussi dépassé ses objectifs de départ. Son chiffre d'affaires, estimé à 200 000 \$ pour le premier exercice financier, devrait plutôt s'élever à quelque 225 000 \$. L'entreprise espère doubler ses résultats à 400 000 \$ au cours de la prochaine année. De plus, elle a réussi à recruter une clientèle industrielle non seulement dans la région de Sherbrooke, mais

aussi dans les grands centres urbains de Montréal et Québec. Son créneau de spécialisation - des pièces unitaires livrées dans des délais très rapides - pourrait même lui ouvrir les portes du marché américain.

« Nous sommes très satisfaits des résultats obtenus à ce jour et nous entrevoyons l'avenir avec optimisme », indique M. Michel. L'entreprise, qui compte six employés dont deux à temps partiel, prévoit d'ailleurs engager au moins deux autres personnes à temps plein au cours des prochains mois. ■

Revenir en région... en passant par l'international

Si la région de Lac-Mégantic fait désormais partie intégrante de la vie personnelle, professionnelle et communautaire d'**Andrée Poulin**, 24 ans, c'est parce que son parcours l'a aussi menée bien loin de sa région d'origine. « J'ai beaucoup voyagé et je me suis toujours sentie comme une citoyenne du monde, prête à découvrir d'autres régions, d'autres cultures. Mais cela m'a aussi permis de réaliser à quel point mon coin de pays me tient à cœur », souligne la native de Piopolis.

Bachelière en administration de l'Uni-

versité de Sherbrooke, **Andrée Poulin** profite du programme coopératif de l'institution d'enseignement pour aller parfaire ses connaissances en France, puis en Suède dans le cadre de recherches entreprises pour la rédaction d'un mémoire sur le développement régional des nouvelles technologies, « dans une perspective internationale ». À l'automne 1998, elle participe à un forum portant sur le développement économique de la région de Lac-Mégantic. Cela l'amènera notamment à mettre sur pied un comité de dé-

veloppement visant à assurer l'avenir de Piopolis, particulièrement touchée par l'exode des jeunes et le vieillissement de sa population. Puis elle se trouve un emploi à titre de contrôleur des coûts du projet d'agrandissement de **Tafisa Canada** (150 M\$), l'une des principales entreprises de la région. Tafisa a d'ailleurs embauché quelque 90 personnes au cours des derniers mois et poursuit son recrutement. « La région est en pleine croissance; il y a beaucoup d'activité. J'aimerais bien rester ici après le projet. » (PT) ■

LE
GARDEUR
Tout à votre honneur

EN PLEIN ESSOR

Le parc industriel de Le Gardeur

Faire des affaires à Le Gardeur, c'est jouir d'un milieu de vie exceptionnel tout en demeurant branché au réseau névralgique du commerce mondial. Situé au carrefour des autoroutes 40 et 640, le parc industriel se trouve à moins de trente minutes du centre économique de Montréal et de ses infrastructures de transport international.

Nos points d'honneur

- Structure d'accueil efficace et flexible
- Politique de développement industriel ambitieuse
- Infrastructures de première qualité
- Main-d'œuvre qualifiée
- Aménagement industriel soigneusement planifié
- Terrains industriels de choix à 0,25 \$ p2 (excluant le coût des services)
- Environnement économique et fiscal concurrentiel
- Service de fibre optique

Le Gardeur saura vous accueillir en seigneur et vous soutenir solidement dans vos affaires !



Centre local de développement

Ville de Le Gardeur, Service de l'aménagement et du développement, 450-585-1140

L'Association des régions du Québec,
le dynamisme d'un réseau au service du développement
économique, social et culturel des régions

Régionalisation...

Développement et diversification économique...

Transport aérien... Effectifs médicaux...

Planification stratégique... Rayonnement international...

Initiatives jeunesse...

Économie sociale...

Ressources naturelles... Ruralité...

Organisation territoriale... Développement social...

- ◆ CRCD Bas-Saint-Laurent ◆ CRCD Saguenay/Lac-Saint-Jean ◆ CRCD Québec ◆ CRD Mauricie ◆ CRD - Estrie ◆ CRD Île de Montréal ◆ CRD Outaouais ◆ CRD Abitibi-Témiscamingue ◆ CRD Côte-Nord ◆ CRD Baie-James ◆ CRD Kativik ◆ CRCD Gaspésie-Les Îles-de-la-Madeleine ◆ CRCD Chaudière-Appalaches ◆ CRD Laval ◆ CRD Lanaudière ◆ CRD Laurentides ◆ CRD Montérégie ◆ CRCD Centre-du-Québec ◆



1150, rue de Claire-Fontaine, bureau 605 Québec (Québec) G1R 5G4

Téléphone : 1 888 647-9112, (418) 647-9112

www.regions.qc.ca

Thomas Soucy est revenu en Gaspésie pour la qualité de vie

Il crée une firme spécialisée dans la conception de sites Web

Suzanne
Dansereau

Lorsque je suis allée à New Richmond pour interviewer Thomas Soucy, le patron d'Instinct Multimédia, il m'a suggéré d'aller se balader en raquettes pour faire l'entrevue. Il faisait un temps magnifique, pas trop froid. Le ciel était sans nuage.

J'ai donc rejoint M. Soucy à son bureau et à cinq minutes de là en voiture, nous avons gagné le parc de l'Anse Taylor, sur la Baie des Chaleurs.

Pendant plus d'une heure, nous avons marché sur la neige et dans un joli bois, où il m'a expliqué pourquoi il avait choisi de s'installer en Gaspésie.

« Je suis un tripeux, m'a dit ce jeune entrepreneur de 33 ans. J'aime faire du sport, j'aime le plaisir et l'air pur. Ma conjointe est peintre. Nous avons une superbe qualité de vie ici. »

Les bureaux d'Instinct Multimédia - une jeune firme de trois ans spécialisée dans la conception de sites Web - sont situés au bord de la baie

des Chaleurs. Chaque fois qu'il lève les yeux de son ordinateur, Thomas Soucy voit la mer. En été, il peut aller se baigner à midi sans que cela nuise à son travail. Les fins de semaine, il n'a pas à rouler longtemps pour faire les plus belles excursions en kayak de mer.

En hiver, lorsqu'il tombe plus de 20 centimètres de neige, Thomas Soucy ferme carrément boutique et se rend à la station de ski Pin Rouge pour y pratiquer son sport préféré, la planche à neige. Tous les jeudis soirs, après le travail, ses deux employés et lui vont jouer au Babyfoot dans un pub situé juste à côté du bureau.

« Si je vivais à Montréal, je serais stressé. Je ne saurais jamais à quelle heure j'arriverais au bureau à cause de la circulation », lance-t-il.

Quelques inconvénients

La vie n'est pas idéale en région, toutefois. Les coûts d'Internet sont plus élevés, entre autres inconvénients.



■ Pour Thomas Soucy, le travail compte, mais le plaisir aussi. « J'aime faire du sport, j'aime le plaisir et l'air pur. »

Mais le plus gros problème pour Thomas Soucy est la rareté de jeunes en Gaspésie. Depuis les années 1980, la moitié de la population des 18-35 ans a quitté la région. « Je me sens seul dans mon groupe d'âge », déplore-t-il.

Mais M. Soucy ne déménagerait pas à Montréal, même si on lui offrait trois fois plus d'argent. « La qualité de vie, ça vaut bien des bidoux ! »

Retour sur un coup de coeur

Thomas Soucy est revenu en Gaspésie, sa terre natale, il y a plus de trois ans. Après cinq ans d'études à Montréal et un séjour de six ans dans

l'Ouest canadien, il rentrait chez lui pour voir sa famille.

Il a eu un coup de coeur pour la région, mais aussi pour une femme qui est devenue sa conjointe. Côté boulot, il n'était pas fixé.

« Je voulais démarrer une entreprise et je lorgnais vers la transformation des algues. C'est en faisant des recherches dans Internet que j'ai eu ma révélation : des gens de tous les coins du monde affichent dans Internet et ont donc besoin de spécialistes pour concevoir leur site. »

M. Soucy a laissé tomber les algues et s'est inscrit à des cours intensifs de multimédia à Montréal et Québec, en même temps qu'il montait son projet. À l'automne 1997, grâce à un programme d'aide aux travailleurs indépendants (fédéral), une subvention pour jeunes promoteurs (provincial) et un prêt bancaire pour petites entreprises, Instinct multimédia est née.

« Au début, je faisais figure d'illuminé », poursuit M. Soucy. Mais petit à petit, l'entreprise a obtenu des contrats en Gaspésie, à Québec, à

Montréal, et en Colombie-Britannique.

En deux ans, les ventes d'Instinct Multimédia ont augmenté de 130 % et cette année, M. Soucy prévoit une croissance de plus de 100 %. Il vient tout juste de soumissionner pour un contrat de site Web et de cédérom à Toronto.

Parmi ses réalisations, mentionnons la mise sur pied d'un site de hockey interactif incluant des photos reportages en temps réel; la coordination de la Zone culturelle de la Gaspésie (le site Internet du Conseil de la culture de la Gaspésie); et un catalogue électronique transactionnel pour les éditions Mer et Monde (une entreprise qui vend des oeuvres d'art).

En plus de compter sur trois employés permanents, Instinct Multimédia fait maintenant appel à des pigistes pour répondre à la demande croissante. Un de ses contractuels, Stéphane Couture, de Cap-Chat, vient d'obtenir la bourse de la Fondation Bill Gates pour aller étudier chez Microsoft à Seattle, dans l'État de Washington. ■



CLD RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE

Centre local de développement

Un outil incontournable
pour vos projets créateurs d'emplois

Le CLD offre *gratuitement* des services d'aide au démarrage et à l'expansion d'entreprises

- ▶▶ Consultation, orientation et référence
- ▶▶ Aide à la réalisation du plan d'affaires
- ▶▶ Recherche de financement
- ▶▶ Aide financière aux entreprises
- ▶▶ Accompagnement et suivi
- ▶▶ Support à la formation en entrepreneuriat

Le CLD, c'est aussi l'accès à des fonds déjà établis

- ▶▶ Fonds Jeunes Promoteurs (18 à 35 ans)
- ▶▶ Fonds local d'investissement
- ▶▶ Fonds d'économie sociale
- ▶▶ Programme « Soutien au travail autonome »
- ▶▶ Programme « Sois ton propre patron » (si disponible)

Le CLD de votre localité :
le guichet multiservice de soutien technique et financier

Québec ☀☀

Appelez-nous !

CLD de Beauport	☎ (418) 666-6102	CLD de La Jacques-Cartier	☎ (418) 844-2358
CLD Charlesbourg Haute Saint-Charles	☎ (418) 624-7900	CLD MRC de Charlevoix	☎ (418) 435-3673
CLD Charlevoix Est	☎ (418) 439-4614	CLD de l'Ouest de la CUQ	☎ (418) 653-2300
CLD Côte-de-Beaupré	☎ (418) 827-5256	CLD de Portneuf	☎ (418) 285-4616
CLD de l'île-d'Orléans	☎ (418) 829-0297	CLD Québec-Vanier	☎ (418) 525-7771

L'économie sociale en plein virage entrepreneurial

Alain
Duhamel

Le mouvement de relance de l'économie sociale, lancé au Sommet sur l'économie et l'emploi de l'automne 1996, amorce un virage qui conduira les entreprises à la viabilité économique.

« Le virage entrepreneurial est encore jeune mais la volonté y est », affirme Édith Cyr, directrice du groupe de ressources techniques **Bâtir son quartier** et présidente du comité d'économie sociale de l'île de Montréal du **Conseil régional de développement de l'île de Montréal (CRDIM)**.

Le domaine de l'économie sociale comprend des coopératives et des organismes à

but non lucratif (OBNL) de production de biens et services qui font autrement leurs affaires, c'est-à-dire en y intégrant des notions de démocratie et de participation dans leur fonctionnement et en vivant la primauté de la personne et du travail sur le capital.

Depuis trois ans, les entreprises de l'économie sociale poussent comme des champignons et embauchent, particulièrement dans les domaines des services à domicile et des services à la petite enfance.

Le gouvernement du Québec estimait en septembre dernier à près de 9 500 le nombre des emplois créés dans les entreprises d'économie sociale; c'est 2 000 de plus que six mois auparavant et 4 000 de plus qu'un an auparavant.



« Beaucoup de projets ont levé depuis l'automne et nous serions aujourd'hui à plus ou moins 15 000 emplois dans la nouvelle économie sociale, celle des petites entreprises de services », estime **Jean Robitaille**, responsable des communications au *Chantier de*

l'économie sociale.

Dans l'île de Montréal, 236 centres de la petite enfance emploient 1 772 personnes; 11 entreprises de l'aide domestique emploient 225 personnes, font un chiffre d'affaires de l'ordre de 6 M\$ et comptent plus de 4 000 clients.

■ Édith Cyr : « Nous avons les mêmes contraintes que les PME, l'aspect social en plus. »

En dehors de ces deux secteurs, quelque 87 entreprises montréalaises oeuvrent dans les domaines de la culture, des communications, du tourisme, de l'habitation et de l'environnement. Selon un sondage du CRDIM, ces entreprises emploient au moins 710 personnes et font un chiffre d'affaires de 24,5 M\$, dont 40 % proviennent de revenus autogénérés.

Des critères plus serrés

Le virage entrepreneurial s'imposera d'autant plus aux entreprises de l'économie sociale que le gouvernement du Québec resserre ses critères d'admissibilité aux programmes de soutien financier, de manière à stimuler l'effort vers l'autonomie financière et à bien distinguer ces entreprises des organismes communautaires.

Ainsi, à titre d'exemple, ne seront admissibles au programme d'aide aux entreprises de l'économie sociale oeuvrant dans la gestion des matières résiduelles du ministère de l'Environnement que les entreprises qui démontreront qu'elles créent des emplois durables, qu'elles produisent des biens et des services solvables, qu'elles répondent à des besoins sociaux et

environnementaux et qu'elles sont viables financièrement.

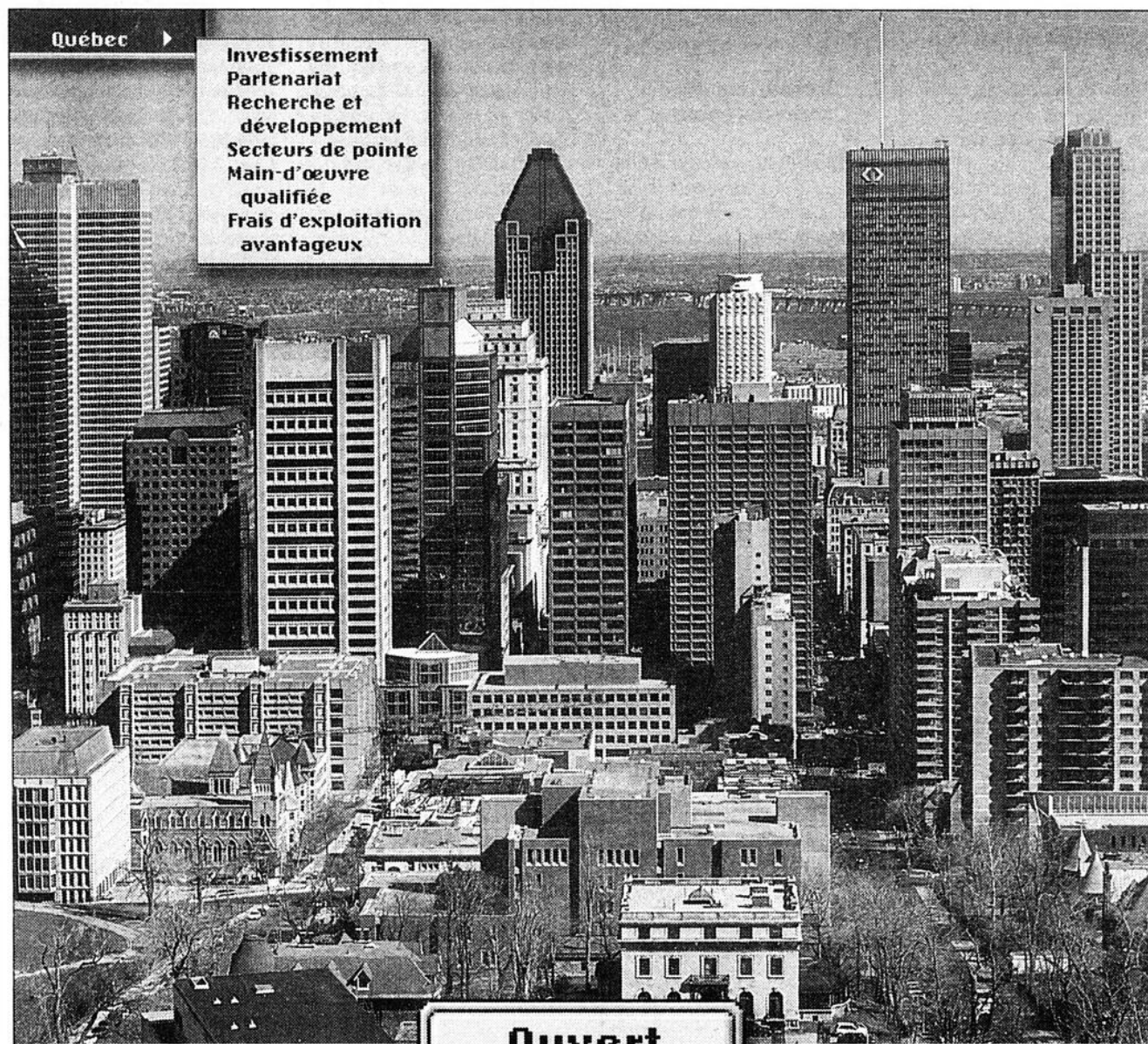
« Il y a une perception de l'économie sociale selon laquelle elle n'est pas en affaires, reconnaît M^{me} Cyr. Depuis deux ans, il y a eu de grands pas de faits. Nous sommes des entrepreneurs capables, nous avons de bons gestionnaires.

« L'entreprise de l'économie sociale a les mêmes contraintes qu'une petite ou une moyenne entreprise : efficacité, marché concurrentiel, qualité de service, etc. Nous ajoutons une préoccupation sociale et des valeurs démocratiques. Nous sommes toujours redevables à des gens qui sont tout à côté. »

Les entreprises de l'économie ont accès à des fonds de démarrage dans les centres locaux de développement, mais elles auront de plus en plus besoin d'un soutien pour les mener au seuil de la viabilité, mesurée en termes économique et social.

« Il ne suffit pas de les démarrer, précise M^{me} Cyr. Il faut aussi les aider pendant trois ans environ à monter un chiffre d'affaires plutôt que de s'essouffler tout le temps à chercher du financement. »

La CRDIM en reconnaît le bien-fondé et l'a retenu dans son plan d'action. Cependant, le gouvernement du Québec ne semble pas aussi pressé que le milieu à cet égard : le dernier budget fait état d'une somme de 2 M\$ par année pendant trois ans pour soutenir la viabilité des entreprises, alors que le milieu s'attendait à 4 M\$. ■



Québec

Investissement
Partenariat
Recherche et
développement
Secteurs de pointe
Main-d'œuvre
qualifiée
Frais d'exploitation
avantageux

Ouvert

sur le monde

Au cours des prochaines années, la SGF investira 2 milliards de dollars en partenariat avec des entreprises d'Europe, d'Asie, des États-Unis, d'Amérique du Sud et d'ici, pour des investissements totaux de 10 milliards de dollars. En plus de contribuer directement au développement d'industries de pointe chez nous, ces investissements entraîneront la création de plusieurs dizaines de milliers d'emplois. Par les activités de la SGF, le Québec envoie un message fort : nous sommes ouverts sur le monde.



Québec

600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1700, Montréal (Québec) Canada H3B 4L8 T (514) 876-9290 F (514) 395-8055 Courriel: info@sgf.com Site web: www.sgf.com

Partenaire de votre succès
depuis plus de 10 ans



CREDEQ
DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES
INNOVATRICES ET TECHNOLOGIQUES

Le Centre régional de développement d'entreprises de Québec (CREDEQ) offre un service d'encadrement d'affaires pour la réalisation de l'entreprise en démarrage, innovante et/ou en haute technologie.

Place Saint-Malo

840, rue Ste-Thérèse, Québec (Québec) G1N 1S7
Tél. : (418) 682-6627 - Téléc. : (418) 682-5594

www.credeg.qc.ca



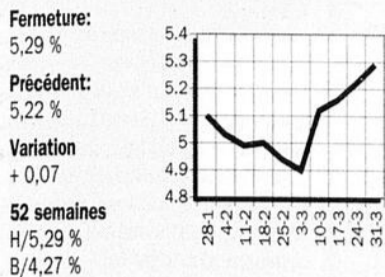
Gouvernement du Québec



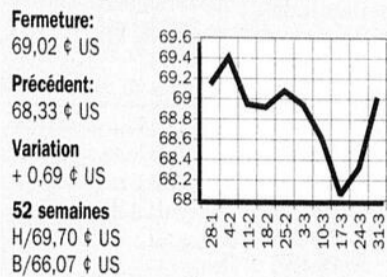
Canada

Investir

Bons du Trésor (3 mois) %

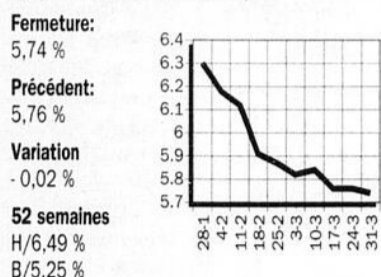


Le dollar (\$ canadien en ¢ US)

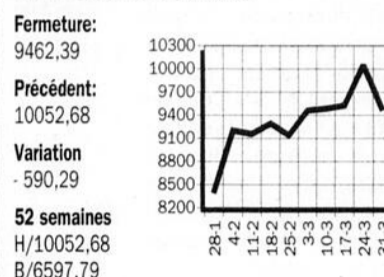


Les obligations

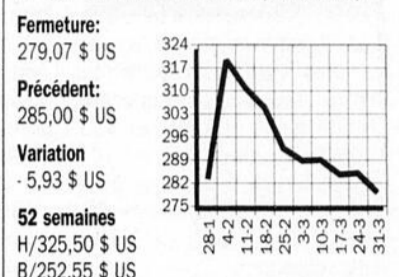
Canada 30 ans (Rendement %)



La Bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



Source : Addenda Capital

La culbute boursière des créateurs de logiciels crée des occasions

Les canadiennes Cognos, Hummingbird et Open Text récoltent des accolades

Guy Paquin

La glissade des titres de technologie a frappé durement le secteur canadien des logiciels. À Toronto, le sous-indice des logiciels a flanché de 36 % depuis son sommet atteint à la mi-mars.

Pour frustrant qu'il soit, l'événement a remis à des niveaux plus acceptables certains titres de sociétés oeuvrant dans des domaines émergents dont les analyses de marché soulignent la valeur.

Un de ces domaines est celui de la gestion informatique des renseignements corporatifs (*business intelligence*). Les grandes entreprises ne peuvent plus se passer de ces logiciels qui collectent à la minute les données corporatives et permettent de les présenter sans grands efforts de la part de l'utilisateur. La raison en est bien simple : ces logiciels complexes sont payants pour l'entreprise.

Selon International Data Corp. (IDC), la gestion défaillante des renseignements corporatifs au sein des Fortune 500 a entraîné pour ces entreprises des pertes de 12 milliards de dollars (G\$) US en 1999. Si rien n'est fait, le 8 % de l'information hors contrôle coûtera 31 G\$ US en 2003.

On le voit, les responsables des technologies de l'information n'ont guère de difficulté à convaincre leurs patrons de systématiser sur in-

formatique la gestion des renseignements utiles à l'administration quotidienne et stratégique.

La réplique n'a pas tardé. Toujours selon IDC, la moitié des entreprises américaines se donnent deux ans pour se doter de systèmes informatisés de gestion des renseignements corporatifs. La planète suivra. La firme d'analyse de marché évalue les dépenses mondiales du secteur à 2 G\$ US. Elle grimperont à 12 G\$ US en 2003 : une croissance annuelle moyenne de 150 %.

Cognos parmi les leaders mondiaux

Parmi les leaders mondiaux du marché des logiciels *business intelligence*, on trouve au second rang Cognos (Tor., CSN, 95,50 \$) juste derrière Oracle (Nasdaq, ORCL, 79,25 \$ US).

Cognos est deuxième au monde, derrière Oracle dans les logiciels de gestion des renseignements corporatifs.

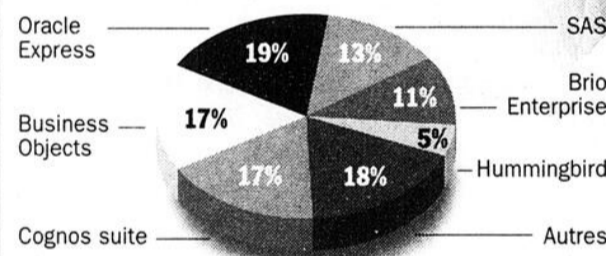
David Beck, analyste de RBC Dominion valeurs mobilières, estime que cette société accroîtra ses profits à une cadence annuelle de 15 %, entre 1998 et 2001. Il prévoit

une progression de 35 % des revenus en 2000 et de 31 % en 2001.

« Il y a un marché grand ouvert à court terme; il y a des bénéfices; il y a l'accrocheuse campagne de marketing; et voilà maintenant cette dévaluation du titre. Cognos semble moins chère que ses concurrents », indique Steve

Logiciels de gestion de l'information corporative (*business intelligence*) :

Parts de marché



Source : Dataquest, Gartner Group (nov. 1999)
Graphique : LES AFFAIRES

Quelques sociétés canadiennes de logiciels pour entreprises

	Ratio C-B 2001	Rev. 2000	Rev. 2001
Cognos	41x	368 M\$ US	454 M\$ US
Hummingbird	18x	226 M\$ US	291 M\$ US
JetForm	80x	98 M\$ CA	117 M\$ CA
MKS	39x	39 M\$ US	51 M\$ US
Open Text	29x	111 M\$ US	159 M\$ US

Sources : RBC Dominion Valeurs Mobilières ; Nesbitt Burns
Tableau : LES AFFAIRES

Abrahamson, de Prudential Volpe Technology Group, quant à la situation de Cognos après la glissade.

Au milieu de la tourmente, deux des collègues de M. Abrahamson lui donnaient raison. Mark Pavan, de Yorkton valeurs mobilières, souligne la récente alliance avec J.D. Edwards (NY, JDEC, 32,56 \$ US), le géant des solutions logicielles pour entreprises. Se fondant sur le taux de croissance exceptionnel de Cognos, il conclut à une hausse spectaculaire de sa cible de 120 à 145 \$ CA...

si le marché le veut. Quant à la firme new-yorkaise Donaldson Lufkin & Jenrette, elle va jusqu'à 180 \$ CA.

Hummingbird : le pied dans deux marchés porteurs

Aussi classée par Dataquest dans le peloton de tête des concepteurs de logiciels pour gérer les renseignements corporatifs, on retrouve Hummingbird Communications (Tor., HUM, 62,65 \$). Hummingbird a beaucoup souffert récemment

sur les marchés boursiers : son action a chuté de 40 %, à 62 \$. Avant cette débandade, les analystes comme David Wright, de Nesbitt Burns, voyaient Hummingbird à 95 \$ CA à long terme.

Aujourd'hui, les choses sont moins roses et l'entreprise qui avait annoncé son intention de scinder son action le 7 mars a fait marche arrière le 31 devant la dégringolade. En date du 31 mars, le titre s'échange à 18 fois le bénéfice prévu pour 2001, ce qui la rend certainement la moins chère des entreprises spécialisées en *business intelligence* au Canada.

Hummingbird occupe aussi une place de choix dans le marché des portails d'entreprises. Elle propose à l'ensemble des employés d'une firme un portail leur permettant de surfer dans les renseignements corporatifs de façon efficace et simple. Le Delphi Group prévoit que ce marché double entre 1999 et 2001.

David Wright avait remarqué, avant le purgatoire du mois de mars, que les comparables de Hummingbird s'échangeaient à 50 fois le bénéfice de 2001, alors que la société canadienne ne valait que 15 fois le bénéfice (l'ac-

tion valait 53 \$ au moment de la comparaison). David Beck prévoit une croissance soutenue de 30 % de son bénéfice en 2001.

Open Text ébranlée

Enfant chérie des analystes financiers jusqu'au milieu de 1999, Open Text (Nasdaq, OTEX, 30,50 \$ US) a depuis perdu leur faveur. Selon David Beck, cela est attribuable à des acquisitions décevantes, un trimestre positif seulement à cause d'un gain exceptionnel, un vice-président financier qui plie bagages et des communications cafouilleuses avec la communauté financière.

Open Text a récemment ouvert un nouveau canal de distribution européen.

Elle a signé une entente avec le distributeur néerlandais KPNQwest, qui offrira, via le Web, le produit vedette d'Open Text, Livelink. Selon Mark Pavan, KPNQwest est un leader mondial dans les produits de mise en commun des données. L'analyste maintient que, malgré les mauvais résultats du deuxième trimestre de 2000 (perte de 0,20 \$ US par action), le redressement est en cours. Le place sa cible à 60 \$ US. ■

L'offre d'Abitibi sur Donohue a de bonnes chances de passer

Le verdict du marché se fait plus conciliant près de la date butoir de l'offre

François
Riverin

Les analystes croient maintenant que les actionnaires minoritaires de **Donohue** (Tor., DHCa, 36,60 \$) accepteront à plus de 66 2/3 % l'offre d'achat et d'échange présentée par **Abitibi-Consolidated** (Tor., A, 15 \$), le 11 février dernier.

La barre des 66 2/3 % est la proportion minimale d'actions de classe A et B de Donohue qu'Abitibi doit recueillir pour forcer la fusion des deux entreprises. Abitibi-Consolidated offre 11 \$ au comptant et un maximum de 1,91 de ses actions pour chaque action de Donohue.

L'offre valait 42 \$ l'action de Donohue lors de l'annonce. Au cours actuel de l'action d'Abitibi, l'offre vaut 39,62 \$.

Quebecor (Tor., QBRa, 38 \$) s'est engagée de façon irrévocable à échanger toutes ses actions de classe B (20 votes par action) représentant 88,6 % des actions de cette catégorie, et toutes ses actions de classe A représentant 12,4 %

des actions de cette catégorie, en échange de 46,5 M des actions de la nouvelle Abitibi (10,6 % des actions émises) et 292 M\$ au comptant.

Abitibi doit convaincre les porteurs d'au moins 62 % des actions de classe A, autres que Quebecor, pour réaliser la fusion, et c'est ce à quoi elle s'est attaquée au cours des dernières semaines. Si Abitibi n'obtient pas ce nombre minimum, Donohue continuera d'être une société distincte inscrite en Bourse, mais détenue majoritairement par Abitibi.

Un premier verdict négatif

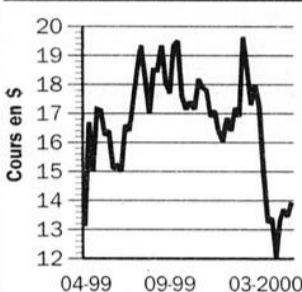
Le marché a très mal accueilli au départ l'annonce de la transaction qui est survenue au moment où les investisseurs délaissaient les titres de la vieille économie. Le titre d'Abitibi est descendu jusqu'à 11,05 \$, et celui de Donohue jusqu'à moins de 30 \$.

D'abord, certains actionnaires d'Abitibi avaient espéré que leur propre société soit l'objet d'une prise de contrôle : ils ont alors liquidé leurs

Abitibi-Consol.

(Toronto, A, hebdo.)

Du 9 avril 99 au 31 mars 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

positions. D'autres trouvaient que leur société était trop endettée et qu'elle payait Donohue trop cher.

Aussi, certains actionnaires de Donohue étaient déçus de devoir se retrouver avec des actions d'Abitibi, une société et des dirigeants qui ont affiché des résultats financiers beaucoup moins reluisants au cours des dernières années. En tant qu'actionnaire de contrôle, Quebecor a imposé en quelque sorte cette transaction aux actionnaires

minoritaires de Donohue.

Après réflexion, toutefois, plusieurs adoptent l'attitude de **Fred Pynn**, gestionnaire de portefeuille chez **Bissett & Associates Investment**, de Calgary, qui acceptera les actions d'Abitibi en échange de celles de Donohue, mais qui redéploiera le montant reçu au comptant dans d'autres papeteries, comme **Domtar** (Tor., DTC, 15,25 \$).

« Nous ne savons pas encore si nous allons faire de l'action d'Abitibi-Consolidated un placement à long terme. Je pense qu'il faudra attendre de 12 à 24 mois pour voir si toute la synergie promise va se réaliser », explique M. Pynn aux AFFAIRES.

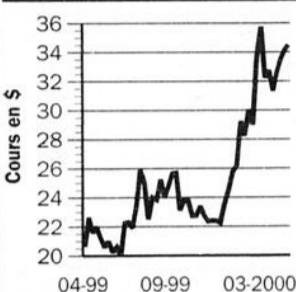
M. Pynn ajoute que les actions de Donohue et d'Abitibi ont été trop durement punies. Il n'était donc pas question de vendre Donohue à 30 \$, d'autant plus qu'il avait confiance en la reprise du secteur des pâtes et papiers pour les prochains mois.

Détaché des émotions entourant la transaction, **Mark Kennedy**, analyste chez **Valeurs mobilières TD**, dresse un por-

Donohue

(Toronto, DHCa, hebdo.)

Du 9 avril 99 au 31 mars 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

trait plutôt favorable de la nouvelle Abitibi-Consolidated :

- elle ne sera pas plus endettée que l'ancienne. Même que son ratio de couverture des intérêts augmentera;

- sa sensibilité aux fluctuations du prix du papier sera moindre;

- l'économie de coûts de 250 M\$ par année provenant de la fusion est réalisable;

- elle facilitera la mise en vigueur de la hausse de 50 \$ US la tonne prévue pour le 1^{er} avril;

• elle devra adopter les meilleures façons de faire de Donohue.

Les actionnaires de Donohue ont jusqu'au 18 avril 2000 à 9 heures du matin pour déposer leurs actions afin de répondre à l'offre d'Abitibi-Consolidated.

Au préalable, la société doit recevoir l'autorisation de procéder en vertu de la *Loi sur la concurrence*, du Canada, et de la *Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvement Act of 1976*, des États-Unis. Les deux organismes doivent rendre leur décision vers le 12 avril.

Cela ne devrait pas poser problème. Par contre, le ministre de la **Justice** des États-Unis a confirmé en février qu'il enquêtait sur des pratiques anticoncurrentielles présumées perpétrées par une quarantaine de représentants des ventes de l'industrie du papier journal en 1994 et 1995. Le prix du papier a grimpé subitement à près de 900 \$ US la tonne métrique dans cette période, provoquant la fermeture de plusieurs journaux régionaux et la réduction des formats des journaux. ■

Routes en béton: les arguments ne manquent pas.

Rouler sur des routes en béton permet aux camions de réduire de 11% en moyenne la consommation de carburant*. Les routes en béton durent plus de 30 ans. Les camionneurs peuvent rouler avec un poids maximum durant toute l'année, même en période de dégel.

De plus, comme les routes en béton nécessitent peu d'entretien ou de réfections, il y a moins de bouchons de circulation, donc moins de pollution et de smog. L'argent ainsi économisé sur les coûts d'entretien peut être réinvesti dans les infrastructures, ce qui plaira sûrement aux contribuables québécois! Fait important, on retrouve au Québec tous les

matériaux pour la construction de routes en béton, ce qui crée de l'emploi chez nous. Les routes en béton sont les voies de l'avenir. Elles représentent la véritable solution pour améliorer les infrastructures, et cela, c'est un argument en béton!

**LES MEILLEURES
ROUTES
SONT EN BÉTON**



Les routes en béton, les voies de l'avenir.

Construire des routes en béton crée
des emplois ici même au Québec.

* Recherche comparative du Conseil national de recherches du Canada, mars 2000, sur les économies de carburant réalisées par un camion semi-remorque pleinement chargé, roulant à 100 km/h, sur une surface horizontale, à des températures variant de -18°C à 40°C, sur une section en béton de l'autoroute 440 au Québec par rapport à une section en asphalte de l'autoroute 417 en Ontario. Les consommations de carburant sur les surfaces d'asphalte sont variables.

La saga Vidéotron crée des occasions de placement

Dominique
Beauchamp

Malgré la culbute des cours des câblodistributeurs, les experts hésitent à plonger pour saisir les aubaines apparentes.

Et avec raison, car le climat de confrontation entre la famille Chagnon et la Caisse de dépôt et placement du Québec quant au sort du Groupe Vidéotron (Tor., VDO, 36,25 \$) soulève pour l'instant plus d'incertitude que d'effervescence.

Le marché a puni tout le secteur pour l'impasse juridique qui sépare les deux offres pour le Groupe Vidéotron. « Les financiers ne voient pas d'un bon œil que le pôle de décision se déplace vers les tribunaux », note Denis Ouellet, gestionnaire de T.A.L. Gestion globale d'actifs.

De plus, le ressac des titres de la nouvelle économie risque de peser sur ces titres car la convergence média-câble-Internet a aussi nourri l'ascension récente des câblodistributeurs. En revanche, même si l'imbroglio entre la famille Chagnon et la Caisse les oblige à patauger dans des scénarios hypothétiques, les analystes

La saga Vidéotron fait mal (en date du 3 avril 2000)

Chute de leur sommet

Moffat	- 37,8 %
Quebecor	- 37,1 %
Vidéotron	- 18,9 %
Shaw	- 16,5 %
Cogeco Câble	- 15,3 %
Rogers	- 15,0 %

Tableau : LES AFFAIRES

tes consultés estiment les titres des câblodistributeurs sous-évalués et les recommandent en vue d'une appréciation de 17 à 46 % d'ici un an.

Les investisseurs prêts à miser sur la consolidation inévitable des câblodistributeurs, la supériorité technologique actuelle du câble-mo-dem pour l'accès Internet à haute vitesse et la possibilité des bouquets de services sur une seule facture ont de quoi se mettre sous la dent.

Les cinq gros câblodistributeurs canadiens ont perdu en moyenne 20 % par rapport à leur sommet respectif. La prime accordée au secteur pour les fusions-acquisitions pressenties s'est en quelque sorte évaporée. L'offre de Rogers Communications (Tor.,

RCI.B, 40,20 \$) pour Vidéotron lui accordait une prime de contrôle de 20 fois ses profits avant intérêts, impôts, et amortissement (BAIIA). L'échange d'actif entre Rogers et Shaw Communications (Tor., SJRA, 37 \$) se fait sur la base de 3 300 \$ l'abonné. Or, tous les câblodistributeurs s'échangent bien en deçà de ces prix. Cogeco Câble (Tor., CCA, 41 \$) recède à la fois une valeur stratégique aux yeux de Rogers (qui a plus de 10 % des actions) et

peu de risque à la baisse. Vince Valentini, de la Financière Banque Nationale, a un cours cible d'un an à 60 \$.

Intimement liée

La valeur de Vidéotron est intimement liée à celle de Rogers. Si Rogers l'emportait, l'actionnaire de Vidéotron obtiendrait une action sous-évaluée, croit M. Valentini, qui appose un cours cible de 54 \$ à Rogers et de 52,50 \$ à Vi-

déotron. Si l'impasse juridique perdure, le risque à la baisse est de 38 \$ pour Vidéotron, selon M. Valentini. « Quant à l'offre de Quebecor, elle devra faire la preuve qu'elle est au moins équivalente. »

Le potentiel à la hausse de Shaw apparaît plus modeste puisque le titre est le plus cher du secteur. Le cours cible de M. Valentini : 43,50 \$.

Un scénario potentiel semble faire surface dans la communauté financière : une

éventuelle entente entre la Caisse, les Chagnon, Quebecor et Rogers par laquelle les parties obtiennent ce qu'elles désirent. Dans ce scénario idéal, Quebecor mettrait la main sur le Groupe TVA (Mtl, TVA, 30 \$) pour consolider les portails francophones, tout en obtenant accès à du contenu et, parallèlement, elle s'entendrait avec Rogers pour l'accès Internet quasi-national, en échange de lui laisser acquérir Vidéotron. ■

L'offre de Quebecor mise à l'épreuve par la chute du Nasdaq

La chute des titres de la nouvelle économie rend encore plus ardue la tâche de Quebecor (Tor., QBR.B, 37,95 \$) de convaincre le marché de la supériorité de son offre pour le Groupe Vidéotron (Tor., VDO, 36,25 \$).

« Cela accroîtra le fardeau de preuve sur Quebecor pour qu'elle sécurise la valeur de Quebecor Media aux yeux des investisseurs », croit Denis Ouellet, de TAL Gestion globale d'actifs.

En effet, dans la proposition actuelle qu'elle évalue à 49 \$ l'action, 20,59 \$ constituent des actions de la nouvelle Quebecor Media, dont les deux principaux éléments d'actif, le portail Canoe.ca et le créateur de sites Web Information (Tor., IFN, 47 \$), que la correction du Nasdaq fragilise.

Les analystes ne sont pas prêts à accorder 1 à 1,25 milliard comme Quebecor accorde à Canoe.ca (50 fois ses ventes de 2000) ni 1,15 à 1,4 milliard tel qu'attribué à son placement de 58 % dans Information (13,8 fois les pages visionnées). D'ailleurs, le titre d'Information à déjà flanché de 89 à 47 \$. Quebecor accorde aussi une prime à Sun Media par rapport à Torstar Corp. (Tor., TS.B, 17 \$) (9-10 fois le bénéfice d'exploitation par rapport à 8 fois) et à Vidéotron (14,5 fois le BAIIA par rapport à un multiple actuel de 10-11 fois pour Rogers Communications).

Bill Wolfenden, des Valeurs mobilières Dundee, croit toutefois que le titre de Quebecor a suffisamment souffert de son offre « improvisée » sur Vidéotron. Les investisseurs n'aimant pas la dette

de 4,3 milliards contractée pour la transaction ni le concept d'un double holding - Quebecor aurait 56,4 % de Quebecor Media - le titre de Quebecor a creusé le fossé qui la sépare de sa valeur d'actif net, de 15 % à plus de 30 %.

« D'un côté, le titre de Quebecor intègre déjà l'escompte qu'il se méritait s'il met la main sur Vidéotron et, de l'autre, si Quebecor n'emporte pas Vidéotron, le double escompte disparaîtra », explique M. Wolfenden.

Le faible risque à la baisse et le rebondissement potentiel l'incitent à recommander le titre en vue d'un cours cible de 55 \$: un gain potentiel de 45 %. Le titre de Quebecor a atteint 62 \$ au début de mars, emporté par l'effervescence entourant sa filiale Information. (DB) ■



Paul
Houde

Marie
Plourde

Franco
Nuovo

Vivez vos allers-retours avec nous.

Du lundi au vendredi

5h30 à 9h

« Les Matins de Paul Houde »

avec Paul Houde et son équipe

16h à 18h

« Envoye à maison »

avec Marie Plourde et Franco Nuovo

La station la plus musicale
du grand Montréal

105.7
Rythme FM

INVESTIR

BCT.Telus débarque en ville pour affronter Bell

QuébecTel passe dans les mains d'une autre concurrente acharnée

Guy
Paquin

Après s'être lamentée pendant plus d'un an de l'isolement où la forçaient les lois canadiennes, voici QuébecTel (Tor., QTG, 22,45 \$) enfin sortie de son terroir d'origine et rendue capable de concurrencer Bell Canada.

Le prix à payer : QuébecTel passe dans les mains d'une autre concurrente acharnée de

Bell, BCT.Telus Communications (Tor., BTS, 43,05 \$).

Telus entre donc ainsi de plain-pied dans le territoire de Bell Canada, ayant clairement annoncé son intention de faire de la deuxième entreprise de télécommunication de langue française « un formidable concurrent au Québec », selon Brian Canfield, chef de la direction de Telus.

La transaction réduit suffisamment l'actionnariat américain de l'entreprise de Ri-

mouski pour que les règles empêchant une entreprise étrangère de concurrencer un télécommunicateur canadien ne s'appliquent plus.

Un verdict positif

Telus met la main sur 70 % des actions de QuébecTel pour 585 M\$, laissant 30 % à sa propre société mère, GTE (NY, GTE, 74,30 \$ US). Par ce geste, M. Canfield prétend accélérer de « presque deux

ans » le déploiement de son réseau québécois.

Les milieux financiers applaudissent le geste et ne lui reprochent que son retard. « Chaque année, le président de Bell rend visite à son homologue de GTE, au Connecticut, explique John Grandy, de Yorkton valeurs mobilières. Chaque année, il lui demande de lui vendre son entreprise et chaque année, il essuie un refus. »

Ne permettant pas de réali-

ser des synergies avec Bell, ne lui offrant pas de lui rendre sa liberté non plus, QuébecTel était réduite à la quadrature du cercle : investir énormément pour égaler l'offre des autres (voix sur IP, Net et données à haute vitesse) sans l'offrir aux grandes villes du Québec.

23 \$ l'action

L'offre est évaluée à 23 \$ l'action et le titre de Québec-

Telus frôle actuellement ce prix. Pour M. Grandy, l'acquisition est légèrement dilutive (5 % du bénéfice net) pour Telus, mais le gain stratégique est tel qu'il lui donne son aval. L'analyste remarque que si l'endettement de Telus s'accroît de 585 M\$ et si elle amortit un achalandage de 400 M\$, le fait de bâtir une solide rivalité sur le territoire de Bell compense largement. Il hausse conséquemment sa cible de 45 à 47 \$.

Amisco : le marché ne reconnaît pas ses bons coups

Même si elles se désolent de leur cours boursier, les Industries Amisco (Tor., IAC, 7,25 \$) ont peu d'arsenal en main pour y remédier. La société mise sur la reconnaissance par le marché de sa croissance.

Négligé en raison de sa petite taille et de son secteur cyclique, le titre de la société s'échange à un multiple de 8,5 fois ses profits des 12 derniers mois, comparativement à un multiple de 11 fois pour le secteur du meuble. Pourtant, la société a procuré une progression de 22,6 % de ses ventes, de 42,2 % de son bénéfice et de 20,3 % de son avoir des actionnaires entre 1997 et 1999. Le titre a même majoré son dividende annuel de 0,15 \$ à 0,20 \$ l'action et n'a aucune dette à long terme.

L'année 2000 se présente tout aussi bien. Le fabricant de meubles de tubes et de feuilles d'acier peint a fait part d'un bond de 29,4 % de ses ventes, à 11,8 M\$, au premier trimestre et de 18,6 % de son bénéfice net, à 733 896 \$ ou 0,17 \$ par action. Elle espère pouvoir répéter l'exploit en accroissant ses ventes de 23-24 % en 2000. Elle vise des ventes de 70 M\$ en 2001.

La société estime pouvoir faire mieux au chapitre de la rentabilité en 2001 grâce aux investissements de 10 M\$ consentis depuis deux ans dans ses usines et à des contrats de change plus favorables. « Avec une capacité annuelle de 75 M\$ et des usines modernisées, nous devrions

pouvoir dégager de meilleures marges bénéficiaires en 2000 », fait valoir Réjean Poitras, président et chef de l'exploitation d'Amisco.

En effet, en 1999, la société s'était protégée contre une hausse du dollar canadien qui ne s'est pas matérialisée. Sans l'effet de ce contrat à terme coûteux, ses profits auraient été de 1,12 \$ par action, au lieu de 0,80 \$ par action, précise M. Poitras. Ce bénéfice est le double de celui atteint en 1997.

Les ventes américaines représentent maintenant 71,2 % de son chiffre d'affaires. Elle sert 25 des 100 plus grands détaillants de meubles aux États-Unis. En particulier, Homelife achète maintenant la totalité des collections d'Amisco (lits, mobilier de bureau et tabourets), après avoir commencé avec la collection de meubles pour dinette.

La société attribue aussi la croissance de 16 % de ses ventes canadiennes en 1999, trois fois plus rapide que l'industrie, à la percée de ses produits chez Sears Canada.

Des acquisitions dans un an

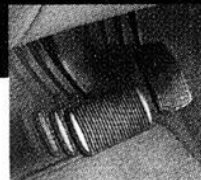
Afin de désempourber ses services d'assemblage et d'expédition, Amisco récidive et investit 5 M\$, ce qui devrait améliorer les marges d'avantage en 2001.

Une fois la rentabilité souhaitée atteinte, M. Poitras se dit prêt à envisager des acquisitions stratégiques, d'ici un à deux ans.

Pédales réglables.

Maintenant offertes en version pour adulte.

Cote de sécurité du gouvernement américain pour les collisions frontales



Avec les nouvelles pédales à réglage électrique conçues par les ingénieurs de la Taurus, les conducteurs peuvent maintenant actionner les freins ou l'accélérateur d'une simple pression du doigt. Aucune autre voiture ne vous offre cela. La Taurus SE 2000. Du beau travail. Pour en savoir plus, visitez www.voiture-intelligente.com

La plus haute cote de sécurité pour le conducteur et le passager avant décernée par le gouvernement américain lors de tests de collision frontale effectués par la National Highway Traffic Safety Administration (www.NHTSA.com).

La nouvelle Taurus SE 2000



De cœur et d'acier

Fier commanditaire de La Fondation canadienne pour le cancer du sein

Carrefour Capital

Un réseau de banques d'investisseurs privés et d'occasions d'affaires :

- 110 occasions d'affaires
- 78 investisseurs : 58 millions de \$

Consultez le réseau Carrefour Capital® et inscrivez-vous gratuitement sur le web :

www.carrefour-capital.com

450-430-6666 1-800-665-6668

Votre argent

Qu'est-ce qu'une obligation d'épargne-retraite ?

Mon courtier m'a présenté le concept de l'obligation d'épargne-retraite ? Qu'en pensez-vous ? Est-ce une bonne façon de me garantir des revenus réguliers à la retraite ?

Anonyme

D'abord, voyons le concept. Il s'agit en fait d'un produit fabriqué par votre courtier en combinant deux types d'obligations : les obligations démunies et les obligations traditionnelles. Les premières sont des titres à revenu fixe négociables vendus sur une base dite pleinement escomptée. C'est-à-dire que, pour une obligation démunie d'une valeur de 1 000 \$ dans 10 ans par exemple, vous paierez aujourd'hui 700 \$. Aucun intérêt n'est versé avant l'échéance. Dans 10 ans, vous encaisserez la valeur nominale de 1 000 \$. La différence de 300 \$ entre cette valeur et le prix payé de 700 \$ constitue vos intérêts et votre rendement pour toute la période.

Les secondes sont des obligations négociables d'une valeur nominale de 1 000 \$ qui portent un coupon d'intérêt annuel. Les intérêts sont versés sur une base semi-annuelle. Contrairement aux premières, les obligations traditionnelles

accordent à leur porteur un flux régulier de revenus d'intérêt.

Votre courtier se trouve donc à combiner les deux véhicules comme suit : il achète une obligation négociable traditionnelle à long terme, dont il convertit en obligations démunies la partie portant sur les coupons d'intérêt couvrant la période entre la date de l'achat et celle prévue de votre retraite. Exemple : il achète une obligation négociable échéant en 2020 dont il convertit en obligations démunies les coupons d'intérêt couvrant la période entre aujourd'hui et 2006.

Jusqu'en 2006, votre obligation d'épargne-retraite se composera en tout point comme une obligation démunie. En 2007, elle prendra alors toutes les caractéristiques d'une obligation traditionnelle. C'est-à-dire qu'elle vous versera les intérêts à chaque année, deux fois l'an.

Constat : c'est une façon de vendre des obligations à très long terme. Pour évaluer votre placement, vous devez demander au courtier de calculer le rendement composé moyen à l'échéance de l'obligation d'épargne-retraite et de comparer celui-ci au rendement composé annuel d'une obligation traditionnelle de même

qualité et de même échéance.

Le danger : le rendement composé à l'échéance de l'obligation d'épargne-retraite pourrait être inférieur à celui d'une obligation traditionnelle comparable et ce, sans que le petit investisseur le sache parce qu'il n'aura pas pris soin au préalable de les comparer. ■



Claude Chiasson

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Nous vous invitons à

communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque
Ouest 24^e étage
Montréal, Québec H3B 4X9

DCL
DE GRANDPRÉ
CHAURETTE
LÉVESQUE
avocats
agents de marques de commerce



M. André Rousseau

Le cabinet De Grandpré Chaurette Lévesque est heureux d'annoncer que M. André Rousseau s'est joint à eux comme associé afin de poursuivre sa pratique en droit des affaires. Depuis le début de sa carrière, en 1980, M. Rousseau a œuvré en droit des affaires, principalement en litige. Sa pratique l'a amené à œuvrer plus particulièrement dans les domaines du droit immobilier, du droit bancaire, du droit de la construction, de l'insolvabilité et du recouvrement.

De Grandpré Chaurette Lévesque compte maintenant une vingtaine de spécialistes en droit des affaires assurant un éventail élargi de services et de conseils personnalisés pour concevoir des solutions pratiques, taillées sur mesure pour les gens d'affaires.

Des regrets après avoir vendu ses actions de BCE

Dans votre article du 19 février, vous avez conseillé de vendre les actions de BCE pour réinvestir les gains dans les actions des grandes banques. J'ai suivi votre conseil. J'ai vendu mes actions et je le regrette grandement. Depuis, le cours des actions de BCE a touché le cap de 200 \$.

Pire, dans un article plus récent, vous dites pourtant être toujours favorable à BCE. N'est-ce pas là faire preuve d'incohérence ?

N.J.
Ste Foy

Vous vous référez à l'article intitulé « Réinvestir ses gains de BCE dans les banques ou les obligations peut quintupler vos revenus courants ».

Je suggérais dans cet article de vendre des actions de BCE pour acheter celles des banques au rendement de dividende beaucoup plus élevé. J'ai simplement proposé de ramener le poids des actions de BCE (Tor., BCE, 158 \$) à une proportion raisonnable (pas plus de 20 %) dans son portefeuille.

Autrement dit, j'ai proposé de vendre une partie des actions de BCE pour les remplacer par des actions d'une grande banque. Or, une vente partielle ne signifie pas que je n'ai plus confiance en l'entre-

prise. Je jugeais simplement opportun de prendre des profits vu la montée du cours depuis le début de l'année. Jamais ai-je dit de tout vendre, ce que vous semblez avoir fait.

Et même si vous avez vendu toutes vos actions de BCE, vous n'êtes pas perdante, si bien entendu vous avez pris soin de réinvestir le tout dans les titres bancaires, en particulier dans ceux de mes deux banques préférées, la Banque de Montréal (Mtl, BMO, 53,20 \$) et la Banque CIBC (Tor., CM, 41,50 \$).

Du 19 février au 4 avril, les cours de ces actions sont passés respectivement de 44,60 \$ à 53,20 \$ (une hausse de 19 % en un mois et demi environ) et de 37,30 \$ à 41,50 \$ (une hausse de 11,3 % en un mois et demi environ). Ces titres se sont appréciés presque autant que celui de BCE durant cette période.

Mieux, au moment d'écrire cet article, soit le 4 avril, les indices boursiers étaient en chute libre. Le cours de l'action de BCE n'était plus qu'à 158 \$. Or, les cours des titres bancaires ont à peine reculé durant cette journée. Le cours de l'action de la Banque de Montréal a même grimpé un peu. Donc, si vous avez suivi mes conseils, vous êtes doublement gagnante. ■

COLLOQUE INTERNATIONAL À L'INTENTION DES DÉCIDEURS

Hôtel Delta Centre-ville, Montréal, 2 et 3 mai 2000

DES PME BRANCHÉES

un monde d'opportunités et de bénéfices

• Des conférenciers de prestige provenant des États-Unis, de l'Europe, du Canada et du Québec

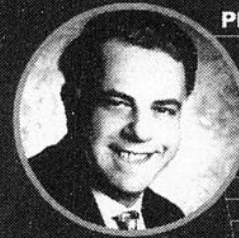
• Des ateliers pratiques portant sur le commerce électronique et les nouveaux modèles d'affaires

• Le rôle de l'État face à l'appropriation des TI par les PME

À NE PAS MANQUER ! Déjeuner-causerie avec

PHILIPPE LEMOINE

Coprésident du Directoire, Groupe Galeries Lafayette, Paris



CHAHRAM BOLOURI

Président, exploitation à l'échelle mondiale, Nortel Networks, Montréal



ÉGALEMENT

Atelier sur le commerce électronique entreprise à consommateur

JONATHAN EHRLICH, Accompany inc., San Francisco

CÉCILE NIANG, Alapage.com, Paris, Telecom North America, New York

NORMAND LACHAÎNE, Michel Pratte Sport Itée, Montréal

Québec
Industrie et Commerce

Canada
Développement économique Canada
Canada Economic Development

Desjardins
La Confédération des colons
populaires et d'économie
Diversifiés de Québec

QuébecTel

cefrio
votre lien avec l'avenir

PROGRAMMATION COMPLÈTE
DISPONIBLE : www.cefrio.qc.ca

Information et inscription : (418) 523-3746

Centre de perfectionnement

HEC

En collaboration avec la Chaire internationale CMA

L'analyse comparative (benchmarking) en action : comment réviser vos processus d'affaires

8 et 9 mai 2000 - 9h à 17h

L'analyse comparative des processus d'affaires permet d'analyser les processus d'affaires d'une organisation et de les comparer avec ceux des entreprises du même type ou d'industries différentes.

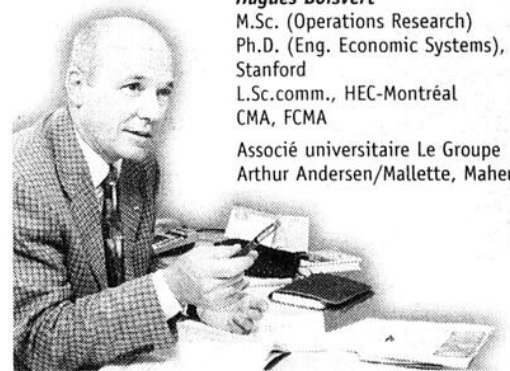
Comment implanter cette approche? Après avoir décrit les différentes pratiques de l'analyse comparative, le programme propose une façon éprouvée de l'implanter dans votre organisation.

Aucune formation académique n'est exigée.

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

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

(514) 340-6001



Professeur titulaire à l'École des HEC, M. Boisvert est aussi directeur de la nouvelle Chaire internationale CMA d'étude de processus d'affaires.

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

AVIS DE NOMINATION



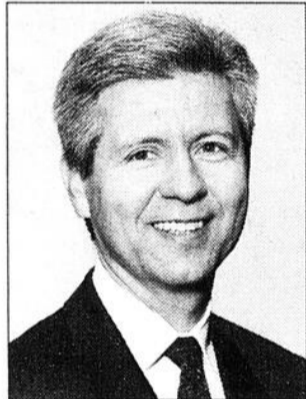
Richard Dufresne

Monsieur Roger S. Gibb, vice-président et directeur général de Stablex Canada Inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Richard Dufresne au poste de vice-président aux ventes pour le Canada. M. Dufresne a acquis plus de vingt années d'expérience dans le domaine environnemental, après avoir assumé différentes fonctions dans les domaines technique, de l'exploitation et des ventes.



Stablex Inc., homologuée ISO 9001 et 14001, est un chef de file international dans le traitement et la stabilisation de résidus industriels inorganiques, dont les installations sont situées à Blainville, au Québec.

Hilton Canada



Fred Bannon
nommé
directeur des ventes
et du marketing

Toronto (Ontario), le 28 février 2000 - Daniel Hughes, vice-président des ventes de Hilton International, les Amériques, a annoncé la nomination de Fred Bannon au poste de directeur national des ventes et du marketing pour Hilton Canada.

Dans le cadre de cette annonce, M. Hughes a déclaré : « Fred Bannon est un atout précieux pour le portefeuille en croissance des hôtels Hilton au Canada. Au cours de ses 20 ans dans l'industrie hôtelière, il a acquis la solide réputation de toujours surclasser le marché grâce à son style d'entrepreneuriat avec approche centrée sur les ventes et des programmes novateurs. »

M. Bannon occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-président, ventes et marketing pour Journey's End Management et avait la responsabilité de plus de 120 immeubles dont des hôtels appartenant à des franchiseurs comme Crowne Plaza, Ramada, Comfort Quality et Holiday Inn. Auparavant, il était directeur des ventes internationales pour Holiday Inn Worldwide.

M. Bannon est professionnel en ressources humaines agréé et membre de la Human Resources Association of Ontario. Il est également titulaire de certificats en gestion administrative de l'Association des banquiers canadiens, en enseignement des adultes et en gestion des affaires de l'Algonquin College d'Ottawa, et en gestion hospitalière de l'Association canadienne des restaurateurs. En 1994, M. Bannon a reçu un Global Sales Achievement Award lors de la Radisson Worldwide Sales Conference.

Les hôtels Hilton au Canada sont les suivants : Hilton Garden Inn® Calgary Airport, Hilton London Ontario, Hilton Montréal Aéroport, Hilton Montréal Bonaventure, Hilton Montréal/Laval, Hilton Québec, Hilton Saint John (N.-B.), Hilton Toronto Airport, Hilton Toronto, Hilton Vancouver Airport, Hilton Vancouver Metrotown et Hilton Windsor.

Hilton Hotels Corporation et Hilton International, une filiale du Hilton Group plc, forment une alliance internationale pour la commercialisation de Hilton, la marque d'hôtel la plus connue au monde. Offrant ensemble environ 1900 hôtels dans plus de 50 pays à l'échelle internationale, les deux entreprises sont reconnues comme des chefs de file de l'industrie hôtelière. Hilton International exploite actuellement plus de 210 hôtels dans plus de 50 pays dans le monde.

La Caisse a vendu du Domtar en février

CDPQ ne possède plus que 17,4 % des actions de la papetière

Daniel
Renaud

La Caisse de dépôt et placement du Québec a réduit de 711 747 actions ordinaires sa participation dans Domtar (Tor., DTC, 15,85 \$), à un prix moyen de 18,25 \$, au cours de la période du 2 au 23 février, rapporte le *Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec*. Elle possède maintenant 32 M ou 17,4 % des actions.

Les 8 et 17 février, l'une de ses filiales, CPDQ Gestion, l'a imitée en cédant 3 200 actions ordinaires, à un prix moyen de 18,75 \$.

Quelques jours plus tard, soit du 6 au 10 mars, la papetière a racheté 109 900 actions ordinaires, à un prix moyen de 15,50 \$.

Techno et biotech : des initiés vendeurs

Le 10 mars, l'administrateur Peter Snucins, de NHC Communications (Tor., NHC, 10 \$), a vendu, par le biais de sa société de portefeuille Fallingbrook Man, 10 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 14,10 \$.

Il copie ainsi le geste de trois autres dirigeants et administrateurs dont nous avons fait état dans

notre édition du 1^{er} avril.

Le 15 mars, Jean-François Capelle, vice-président corporatif de Roctest (Tor., RTT, 9,85 \$), a cédé 20 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 10,75 \$. A peine 13 jours plus tard, le fabricant d'instruments de mesure annonçait une baisse de 9,6 % de ses revenus et de 82 % de ses profits annuels et un réalignement vers la fibre optique.

126987 Canada, société de portefeuille des principaux dirigeants de Speedware Corporation (Tor., SPW, 3,10 \$), a vendu 71 700 actions ordinaires, à un prix moyen de 3,65 \$, du 29 février au 14 mars.

Du 4 au 25 février, Haemosan, société contrôlée par l'administrateur Thomas O. Hecht, s'est départie de 288 700 actions ordinaires de Technologies IBEX (Tor., IBT, 0,95 \$), à un prix moyen de 1,25 \$.

Georges Pelletier, membre du conseil d'administration de Laboratoires Aeterna (Tor., AEL, 15,25 \$), a cédé

2 500 actions à droit de vote subalterne, le 6 mars, à un prix moyen de 20,10 \$.

Du 22 février au 8 mars, 2894246 Canada, société contrôlée par Pierre Provencher, initié de Cognicase (Tor., COG, 40,45 \$), a réduit de 33 253 actions ordinaires sa participation dans la société, à un prix moyen de 52,00 \$.

Le vice-président et chef de la direction technologique d'Industries C-Mac (Tor., CMS, 62,75 \$), David E. Brown, a cédé 8 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 22,18 \$, le 25

moyen de 12,25 \$.

David Goldman, administrateur chez Phoenix Internationale Sciences de la Vie (Tor., PHX, 15,60 \$), a acquis 1 000 ordinaires, à un prix de 10 \$ chacune, le 20 janvier. Phoenix est l'objet d'une offre publique d'achat de 16 \$ l'action de MDS (Tor., MDS, 43,70 \$) à laquelle une poignée d'actionnaires institutionnels s'opposent.

Le 3 mars, Charles-Albert Poissant, membre du conseil de Quebecor (Tor., QBR.B, 38,30 \$), a exercé des options pour acquérir 50 000 actions catégorie B à droit de vote subalterne, à un prix moyen de 20,19 \$.

Raynald Lecavalier, directeur des affaires juridiques et secrétaire adjoint d'Imprimeries Quebecor (Tor., IQI, 26,30 \$), a acheté 650 actions subalternes, à un prix moyen de 26,30 \$, du 10 au 16 mars.

Denis Giroux, initié de Groupe Canam Manac (Tor., CAM.A, 7,95 \$), s'est porté acquéreur de 2 500 actions subalternes de catégorie A, les 8 et 9 mars, à un prix moyen de 7,95 \$.

Finalement, l'administrateur Carmand Normand, de Téléystème Mobiles International (Tor., TIW, 52,00 \$), a acquis 400 actions ordinaires, à un prix moyen de 55,75 \$, le 13 mars. ■

Robert Oberlander profite de la déprime d'Abitibi-Consolidated pour acheter 477 750 \$ d'actions de la société qu'il dirige.

février.

Finalement, Bernard Lamarre, administrateur chez Microcell Télécommunications (Tor., MTI.B, 58,80 \$), s'est départi de 746 actions ordinaires, le 16 février, à un prix moyen de 73,15 \$.

Initiés acheteurs

Le président du conseil d'Abitibi-Consolidated (Tor., A, 13,85 \$) Ronald Oberlander a mis la main sur 39 000 actions ordinaires, du 2 au 9 mars, à un prix

Programme de 2^e cycle en planification financière personnelle intégrée

Offert à Longueuil (métro Longueuil)

M. Fisc. depuis 25 ans



L'Université de Sherbrooke fait figure de pionnière dans l'enseignement de la fiscalité au Canada, car elle y compte 25 années d'expérience. Pour mieux servir la population de la Montérégie, elle offre des programmes de 2^e cycle à temps partiel au Centre de Longueuil, à proximité de la station de métro.

Conçu pour vous

En plus du prestigieux programme de maîtrise en fiscalité avec concentration en planification fiscale, l'Université de Sherbrooke offre une concentration en planification financière personnelle intégrée. Cette concentration s'adresse aux personnes qui œuvrent dans les secteurs de la comptabilité, du droit, des valeurs mobilières, de la gestion du patrimoine et de portefeuille, ainsi que de l'assurance.

Date limite d'admission : 31 mars

(450) 670-0669
1 800 267-UNDES (sans frais)
www.usherb.ca

Faculté d'administration

UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

DEMANDE DE SOUMISSIONS

AVIS est par les présentes donné, que des soumissions cachetées et accompagnées d'un chèque visé représentant 15% pour tous les lots, seront reçues par le soussigné à titre de syndic pour l'achat des actifs de la débitrice. Les soumissions devront être déposées à Place Jean-Louis Gauthier au 198, rue Racine Est, bureau 301, Case postale 1360 à Chicoutimi (Québec) G7H 5G7. AU PLUS TARD le 26^e jour d'avril 2000, à 14 h 00 de l'après-midi, pour les actifs suivants :

DANS L'AFFAIRE DE LA FAILLITE DE : 150-11-001066-992

DESCRIPTION DE L'ACTIF

VALUE APPROXIMATIVE

Brevet d'invention relatif à la production de ventilateur portatif et multipositionnel à pression positif léger.

Approuvé le 20 novembre 1997 sous le numéro 2.217.423

Indéterminé

SOUMISSION

Seules les soumissions cachetées, portant clairement sur le recto de l'enveloppe la mention : 150-11-001066-998 seront acceptées.

Les soumissionnaires sont invités à assister à l'ouverture et à l'annonce des soumissions reçues le 26^e jour d'avril 2000, à 14 h 00 de l'après-midi, au bureau du syndic.

INSPECTION DE L'ACTIF

Des renseignements peuvent être obtenus en communiquant avec M. Michel Larouche du bureau du Syndic, à Chicoutimi au numéro (418) 693-8888.

AUTRES CONDITIONS ET RÉSERVES

SE RAPPORTANT À LA VENTE DES BIENS

Le détail des conditions et réserves se rapportant à la vente des biens pourra être obtenu au bureau du syndic ou lors de l'inspection. Ces conditions et réserves sont partie intégrante de l'appel d'offres et il est de la responsabilité de chaque soumissionnaire d'en obtenir copie.

Le syndic n'est pas tenu d'accepter ni la plus haute ni aucune des soumissions reçues.

Chicoutimi, ce 8 avril 2000

Jeannot Fillion, CIP, syndic
Responsable de l'actif

Mallette Benoit et Compagnie Ltée

Syndics et gestionnaires

Membre du Groupe Mallette Mahou

198, rue Racine Est

Bureau 301

Chicoutimi (Québec) G7H 5G7

Téléphone : (418) 693-8888

Télécopieur : (418) 693-9087

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 31 mars 2000

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDUS	4.55	-
Amer-Value(r)	6.29	-
Fully-Mgd(r)	9.97	-
Fund-Value(r)	10.00	-
ACADIE (FONDS)	10.00	-
Actions amér(rg)	9.94	-4.69
Actions can(r)	9.80	-6.68
Dix Atlantique(r)	12.26	-3.23
Equilibré(r)	9.88	-0.22
Hypothèques(r)	11.38	-0.80
Obligations(r)	11.38	-0.80
ACKER FINLEY	8.40	-14.17
OSA Act Can Ar(r)	18.57	-13.59
OSA Act Can Br(r)	12.44	-11.33
OSA Enterprise	6.20	-14.13
OSA comm électr	6.20	-14.13
ACUITE FONDS	11.54	-2.39
Act RER Cr(r)	16.13	-7.39
Actions can(r)	12.83	-4.29
Actions mond	12.86	-3.12
Equilibre can(r)	8.54	+1.25
Obligations(r)	10.07	-1.25
Revenu élevé(r)	10.07	-1.25
CLEAN ENVIRONMENT FONDS	11.81	-8.86
Actions(r)	14.46	-10.94
Equilibre(r)	11.04	-7.16
AGF GROUPE DE FONDS CAS	6.54	-12.33
20/20 ACTRER PS(r)	52.87	-12.03
20/20 Crois Act	13.73	-8.04
20/20 IntAct(r)	7.76	-12.60
20/20 TNACTR(r)	2.76	-12.60
20/20 ValConTme(r)	3.51	-5.65
20/20 indien	14.12	+1.66
20/20 res can(r)	5.70	-7.47
20/20AmérLatine	48.95	-5.52
20/20ValMarEmér	48.95	-5.52
AGF Allemagne	24.25	-1.30
AGF Amér RTA	6.96	-3.06
AGF Cat Canada	6.99	-4.79
AGF Cr amér RER(r)	41.81	-4.63
AGF Crois & rev(r)	14.85	-3.26
AGF Crois Amér	19.43	-1.97
AGF Euro RepAct	9.64	-5.31
AGF Japon	9.11	+8.32
AGF Japon RER(r)	6.54	+8.46
AGF Rev Act(r)	11.08	+0.81
AGF Rev Cr int(r)	5.69	+5.3
AGF act crois(r)	40.41	-7.68
AGF actimmobMon	5.57	-1.24
AGF actions mond	3.26	+2.26
AGF amérCtHnd(r)	6.63	-2.50
AGF can RepAct(r)	6.25	-1.88
AGF dividendes(r)	23.53	+3.38
AGF mon obl RER(r)	4.50	-1.39
AGF mond équill	14.16	-1.39
AGF mondObGouv(x)	9.62	-7.72
AGF oblig can(r)	5.26	+3.31
AGF spécialAmér	2.09	-5.96
AGF rev élevé(r)	2.09	-5.96
AGF titres can(r)	32.43	-5.78
AGF titres int	9.92	-2.0
AGF val int(r)	37.41	+1.05
AGFAmRER RoAct(r)	5.61	-2.26
AGFRER RoAct(r)	5.61	-2.26
AGF GROUPE DE FONDS USS	3.92	-6.89
20/20 AmerLatUS	36.38	-11.37
20/20 Cr Act US	4.77	-7.26
20/20 indien US	9.45	-7.26
20/20IntActUS	3.00	-2.28
20/20ValMarEmUS	33.68	-4.78
AGF AllemagneUS	4.79	-2.24
AGF AmCTHndUS(x)	16.49	-1.34
AGF AmérLatActUS	4.79	-2.24
AGF Japon US	6.27	-9.23
AGF Tit Int US	6.83	-5.93
AGF act mond US	28.77	-3.84
AGF cr amér US	10.22	-2.48
AGF cr asia US	13.37	-1.18
AGF dirChineUS	4.95	+1.0
AGF mond équillUS	9.74	-6.0
AGF rev amér US(x)	15.20	-5.24
AGF spéc amérUS	25.74	+1.86
AGF val int US	3.83	-4.47
AGFActImmMondUS(r)	6.63	-4.47
AGFFeurRepActUS	6.62	+0.1
AGFMondObGouvUS(x)	6.62	+0.1
AGFRov Cr Int US	7.55	+0.67
AGF GESTION	52.97	-5.38
Allemagne CS M	36.45	-4.63
Allemagne US M	36.45	-4.63
AIC FONDS SERIE AVANTAGE	4.58	-1.12
Avant Mond US	63.02	-1.97
Avantage Amér	5.42	-2.06
Avantage AmérUS	7.63	-1.68
Avantage Ill(r)	6.64	-1.04
Avantage Mond	4.77	-3.47
Avantage UnivUS	6.14	-3.38
Avantage Univ(r)	5.09	-3.05
REFR Avant Amér(r)	6.00	-9.99
REFR Avant Mond(r)	5.80	-2.36
REFR Avant Univ(r)	5.80	-2.36
AIC SERIE CIBLEE	4.86	-2.1
Cible Amér US	3.35	+7.3
Cible Amér(r)	4.89	-2.20
REFR Cible Amér(r)	4.89	-2.20
AIC SERIE DIVERSIFIEE	22.60	-2.88
Actions Mond	15.60	-1.97
Actions Mond US	30.37	-1.01
Canada Divers(r)	4.01	-1.96
Divers UnivUS	5.87	-2.98
REFR Act Mond(r)	5.87	-2.98
REFR Divers Univ(r)	5.47	-1.80
REFR Valeur(r)	4.38	-1.79
Valeur US	40.97	-1.96
Valeur US(r)	28.27	-1.04
AIC SERIE à REVENU	3.17	+1.92
Act Rev Amér US(x)	4.60	+9.8
Act rev amér(x)	4.95	+1.1
Actions Revenu(r)	4.95	+1.12
Oblig Univ(r)	4.95	+1.12

Fonds	VANPA	Chg.%
RER Conserv(r)	10.68	-1.93
RER PI Dynam(r)	11.17	-3.54
RER dynamique(r)	11.12	-3.30
Crois amér	10.37	-1.05
RER plus cons(r)	11.21	-2.74
Rev fixe can(r)	4.89	-
ATLAS FONDS	27.59	-2.24
Actions Mond	21.84	-1.92
Advantage Am CS	15.02	-3.93
Croissance can(r)	14.73	-6.13
Amér Latine	21.32	+1.54
Bassin Pac	23.26	-4.16
Cr Am GrdCap Ctr(r)	34.18	-1.03
Cr Am Gr Cap US	23.57	+1.04
Cro Can Pet Cap(r)	10.25	-8.16
Cro Intl Gr Cap	28.19	-2.59
Cro Intl Mar Em	18.27	-6.30
Croiss Emerg Ctr(r)	12.02	-8.04
Equil Can(r)	16.46	-1.25
Fid Rev Can(r)	6.07	-7.0
Mond Oblig(r)	8.22	-7.7
Obj Can Htend(r)	10.48	-5.5
Oblig Can(r)	10.48	-5.5
REER Ind Amér(r)	13.83	-2.46
REER Ind Int(r)	12.83	-1.69
REER val mond(r)	10.51	-2.74
REER val mond Cap(r)	23.21	-4.97
Rend Euro	23.21	-4.97
Revenu & Crois(r)	11.22	+6.7
Val Can Gr Cap(r)	21.50	-6.10
Val Can Pet Cap(r)	15.13	-10.60
BANK OF MONTREAL	10.91	-1.25
PC Ext-Ornt	10.77	-8.46
PC RER Mtd ScdTot(r)	9.69	-1.24
PC RER européen(r)	11.92	-0.84
PC RER ind(r)	9.36	+1.10

Fonds	VANPA	Chg.%
Rot Secteurs(r)	10.30	+8.8
Tech Mond RER(r)	11.43	-6.54
Tech mondial	17.61	-6.43
Eco Avenir RER(r)	10.39	-4.06
BANQUE NATIONALE DIVERS	15.20	-2.63
Div Emerg(r)	10.11	+2.94
Divers Conserv(r)	11.79	+3.25
Divers Intépr(r)	11.11	-1.89
Divers Ponderé(r)	9.69	+1.29
BANQUE NATIONALE PROTÉGÉ	10.18	-7.8
Mond RER Prot(r)	14.12	-5.30
Prot Act Can(r)	12.70	-2.91
Prot Obl Equil(r)	9.55	+4.2
Prot Ret Equil(r)	12.01	-2.36
BARREAU DU QUÉBEC(n)	14.69	+1.51
Equilibre(r)	10.30	-1.13
BEUTEL GOODMAN(n)	8.35	+6.9
Act Amér	13.26	-1.08
Act Can(r)	6.37	-4.69
Act Int(r)	12.47	-1.04
Equilibre(r)	9.58	-4.37
Pet Cap(r)	10.44	+3.1
Revenu(r)	43.42	-1.92
BISSETT	48.39	-4.05
Actions amér	12.37	-1.43
Actions can(r)	17.57	-3.4
Dividendes(r)	12.62	-3.59
Grand cap(r)	19.49	-5.16
Microcap(r)	24.24	-5.53
Multinationale	12.34	+3.5
Obligations(r)	33.26	-7.56
Petite cap(r)	9.36	+1.10
Porte revenu(r)	9.36	+1.10

Fonds

BANQUE NATIONALE

Êtes-vous mûr pour du rendement ?

Actions canadiennes Protégé

47,5%

Rendement 1 an

Croissance équilibré Protégé

25,8%

Rendement 1 an

Retraite équilibré Protégé

20,5%

Rendement 1 an

Service-conseils Fonds Banque Nationale
(514) 871-2082 ou 1 888 270-3941

PLACEMENTS BANQUE NATIONALE

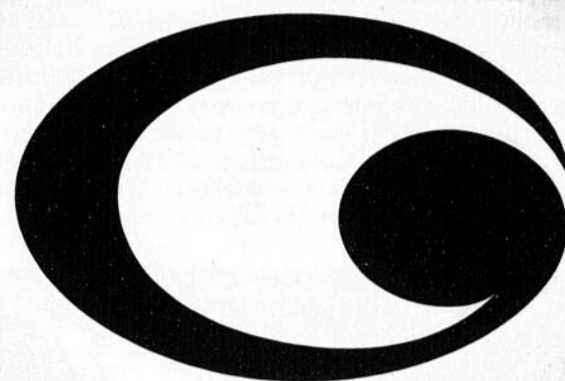
Un bon placement n'est jamais le fruit du hasard

Un placement dans les Fonds Protégés Banque Nationale peut donner lieu à des frais de gestion et autres frais. Les Fonds Protégés Banque Nationale bénéficient d'une garantie de remboursement disponible au décès ou après dix ans, correspondant à 100 % du capital investi. Chaque taux de rendement indiqué est un taux de rendement total composé annuel historique au 29 février 2000 qui tient compte des fluctuations de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions et ne tient pas compte de l'impôt sur revenu payable par un porteur, qui aurait pour effet de réduire le rendement. Assurance-vie Banque Nationale, compagnie d'assurance-vie est le seul émetteur du contrat d'assurance garantissant le remboursement du capital. Il est important de lire le prospectus avant d'investir. Les rendements, les revenus de placements et les valeurs liquidatives des parts des Fonds fluctuent. Les parts des Fonds Protégés Banque Nationale ne sont pas assurées en totalité ou en partie par la Société d'assurance-dépôts du Canada, par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec ou par un fonds public d'assurance-dépôts et ne sont pas garanties en totalité ou en partie par la Banque Nationale du Canada ou par le Trust Général du Canada.

Fonds	VANPA	Chg.%
PC RER japonais(r)	10.47	+8.49
PC actions(r)	23.52	-4.04
PC amér crois	26.97	-3.34
PC amér spécAct(r)	15.46	-7.78
PC amér spécAct	20.19	-5.87
PC amér valeur	16.77	-7.73
PC avant ALENA	18.75	-4.63
PC dividendes(r)	20.67	-1.21
PC euro	14.72	-1.50
PC hypothécaire(r)	11.79	+1.11
PC ind-act US	11.10	-2.48
PC ind-actions(r)	27.12	-5.62
PC int actions	22.67	-1.44
PC japonais	9.72	+8.52
PC latino-amér	10.71	-9.64
PC marchés devl	10.21	-3.38
PC mond sci&tec	34.17	-8.47
PC mét précieus(r)	4.4	-1.88
PC oblig US	9.50	+2.8
PC oblig int(r)	8.99	-9.7
PC obligations(r)	12.45	+1.4
PC ressources(r)	9.35	+7.7
PC rev mensuel(r)	9.28	+1.19
PC répart act(r)	16.56	-1.09
PC spécial act(r)	17.97	-8.01
BANQUE NATIONALE FONDS	10.52	-5.31
Act Can(r)	23.55	-4.00
Act Euro	9.76	-2.20
Act Ext-Ornt	9.47	+7.86
Act Japon	9.47	-2.20
Act Mond	10.56	-
Act Mond RER(r)	11.44	-3.05
Croiss Québec(r)	13.08	+4.1
Dividendes(r)	12.37	+1.1
Econo d'avenir	8.40	-2.39
Equilibre(r)	10.37	+1.4
Hypothèques(r)	14.93	-5.21
Ind Can Plus(r)	14.50	-4.61
Ind Can(r)	9.81	+1.1
Ind Int(r)	15.90	-2.75
Ind US Plus	10.94	-1.97
Ind US RER(r)	9.80	-2.78
Ind US RER US(r)	6.74	-2.03
Ind US Plus	12.4	+2.5
Obl Int RER(r)	8.61	-4.1
Obl Int RER US(r)	10.39	+4.7
Obl Int RER US(r)	28.56	-2.82
Petite Cap(r)	9.42	+2.61
Ress naturelles(r)	9.42	+2.61
Retraite(r)	20.53	-1.91
BNP (CDA) FONDS	44.07	-4.51
Actions(r)	10.16	-7.76
Obligations(r)	10.16	-7.76
BPI FONDS MUTUELS	12.95	-5.34
Act RER Mond	11.96	-2.69
Act can moy cap(r)	13.39	-6.69
Actions & div(r)	15.44	-6.65
Amér val réelle	9.08	+1.57
Asie pacif(r)	14.35	-8.01
Can pet socio(r)	9.97	-3.30
Can val réelle(r)	20.31	-4.42
Int val réelle	18.58	-6.07
Marchés émerg	38.49	-5.34
Mond val réelle	9.50	-1.65
Oblig RER mond(r)	9.18	-7.5
Oblig sociétés(r)	4.79	+2.1
Obligations can(r)	12.90	+3.61
Ressources can(r)	14.93	-2.06
Revenu élevé(r)	9.05	+1.8
Revenu div(r)	12.27	-0.4
BPI MUTUAL FONDS USS	26.57	-4.46
Actions mond US	6.27	-2.65
Asie pacif US	14.02	-3.51
Int val réel US	12.82	-5.25
Marchés émergUS	10.66	-5.75
Val act amér US	10.66	-5.75
CALDWELL	7.96	-5.04
Act Spéc(r)	6.27	-2.65
Actions can(r)	5.31	-6.70
Associé(r)	6.90	-4.28
International	6.86	-5.7
Econo gouv(r)	4.83	+1.10
CAMAFI	8.40	-5.82
Camaf(r)	8.40	-5.82
CT FONDS PL - SÉR ÉPARGNE	37.04	-1.36
Act Int(r)	26.27	-9.19
Act Spéc(r)	26.27	-9.19
Act américaines	10.66	-2.02
Act mondiales(r)	23.87	-2.9
Actions(r)	11.98	-3.39
AmérAct(r)	9.24	-7.6
Asie(r)	11.81	+3.2
Bond(r)	9.87	+3.7
Cdn Bond Ind(r)	10.03	-5.02
EuropAct(r)	19.50	-1.11
Fonds équilibré(r)	19.50	-1.11

Fonds	VANPA	Chg.%
Hypothèques(r)	58.38	+1.5
Ind act cdns(r)	14.68	-5.70
Ind actions amér	18.24	-2.88
Ind équilibré(r)	11.23	-2.03
Int Equil(r)	14.72	-1.07
Marchés naisssts	11.25	-4.42
Mondial Rep Act(r)	10.98	-4.45
Montly Inc(r)	9.76	+1.9
Nord Amér	50.70	-1.23
Oblig Int(r)	9.70	-3.1
Oblig à crt ter(r)	9.74	+1.5
Retr équilibré(r)	11.35	-1.07
Rev dividendes(r)	15.10	-7.5
Rev Int(r)	9.20	-6.2
CT FUND PORTFOLIS - INV SER	11.15	-2.45
Crois can(r)	10.97	-2.58
Crois mond(r)	11.22	-1.84
Crois mond RER(r)	10.42	-3.30
Crois rev RER(r)	10.54	-1.13
Crois revenu(r)	10.32	-1.24
Equilibre(r)	10.82	-1.55
Equilibre RER(r)	10.63	-1.63
Equilibre(r)	9.84	-4.1
Revenu(r)	9.83	-8.1
CT ALLIANCE PTF - INV SER	11.13	-2.88
Crois can(r)	11.24	-3.10
Crois mond(r)	11.61	-2.93
Crois mond RER(r)	10.67	-2.65
Crois rev RER(r)	10.36	-1.43
Crois revenu(r)	10.24	-3.16
Equilibre(r)	10.93	-1.15
Equilibre RER(r)	10.81	-2.35
FONDS MUTUELS CARTIER	8.44	-7.76
Act Can FaltCap(r)	9.82	-2.51
Act Amér	6.40	-3.51
Actions can(r)	5.73	-1.21
Can répat act(r)	5.54	-1.44
Obligations(r)	4.76	+7.2
C. MUTUAL FONDS CAS	17.92	-3.14
Américain	11.07	-5.30
Amérique latine	10.59	-5.63
Croissance can(r)	10.59	-5.63
Equilibre can(r)	10.01	-2.64
Equilibre int	20.08	-2.14
Harb croi & rev(r)	9.70	-2.1
Harbour Fonds(r)	11.99	-4.40
Harbour explor(r)	11.05	-2.30
Harbour moy cap(r)	24.43	-1.73
International	13.07	-3.97
Marchés Nouv	17.63	-2.88
Mondial	4.91	+1.1
Obligations can(r)	4.91	+1.1

radio
énergie



www.radioenergie.com

énergisez
VOS **CAMPAGNES**
PRINTEMPS-ÉTÉ!

■ STRATÉGIES PROMOTIONNELLES, LIVRAISON CLÉ-EN-MAIN

■ ÉCHANTILLONNAGE, DÉGUSTATION, LANCEMENT DE PRODUITS... AUX **EMPLACEMENTS** ET **RÉGIONS** DE VOTRE CHOIX

■ PROMOTION VÉHICULÉE SUR LE **SITE INTERNET** DE RADIO ÉNERGIE (PLUS DE 2 000 000 DE PAGES LUES PAR MOIS)

■ **10 MARCHÉS, 95% DU TERRITOIRE QUÉBÉCOIS, UN SEUL APPEL 514.529.3248** OU PAR COURRIEL : katiav@radioenergie.com

ckmf
94.3
énergie
montréal

chik
98.9
énergie
québec

cimo
106.1
énergie
estrie

cjdm
92.1
énergie
drummondville

cigb
102.3
énergie
mauricie

cktf
104.1
énergie
outaouais

ciki
98.7
énergie
rimouski

cjab
94.5
énergie
estrie

cjmm
99.1
énergie
rouyn-noranda

cjmv
102.7
énergie
val-d'or

Membre du Groupe Astral Media

INVESTIR

Les sociétés de biotechnologies mûres sont boudées

30 % des sociétés nord-américaines sont arrivées à la phase III

Guy Paquin

Dans la semaine du 27 mars, les sociétés de biotechnologies ont présenté leurs plus récents résultats à Boston à l'événement scientifique et financier, *BIO 2000*. On a alors pu estimer que 400 molécules découvertes par les biotechnologies sont soumises à des études cliniques, aux États-Unis seulement. De ces

études, selon Ernst & Young, 30 % sont arrivées à l'étape décisive, la phase III, qui détermine si oui ou non le gouvernement approuve la vente du produit.

BIO 2000 a eu pour effet de stopper la glissade des titres biotechs provoquée par une interprétation erronée de l'annonce que le génome humain serait rendu gratuitement disponible aux chercheurs. Or, l'accès au génome est une ex-

cellente nouvelle puisque c'est à même cette matière première que les découvertes en biotechnologies se font.

Hélas, si les titres de faible capitalisation ont repris du poil de la bête, selon Laurence Rulleau de Yorkton Valeurs mobilières, les entreprises plus âgées et qui ont parfois des revenus substantiels (et, le croira-t-on, des bénéfices dans certains cas) sont restées négligées des investisseurs.

D'autres entreprises en phase finale de recherche clinique ont aussi été boudées. C'est le cas de Biomira (Tor., BRA, 13,85 \$) dont le vaccin contre le cancer, le *Theratope*, est au début de la phase finale. En mars, le titre a chuté de moitié.

Le cas BioChem

BioChem Pharma (Tor., BCH, 32 \$) fait partie des né-

gligées. À tort, selon M^{me} Rulleau. La spécialiste note d'abord que le public fuit BioChem parce que les ventes de son médicament contre l'hépatite tardent à croître.

« Ces ventes vont éventuellement se manifester dès que le distributeur du médicament, Glaxo Wellcome, aura percé le marché asiatique, là où la demande pour un remède contre l'hépatite est importante ». Selon elle, Glaxo en est à ses débuts en Asie.

Autre facteur de stagnation pour BioChem, la perception du public selon laquelle le pipeline de l'entreprise serait à sec. Là-dessus, le gouvernement fédéral vient de détromper certains investisseurs en investissant 80 M\$ en échange de redevances futures sur les ventes des vaccins que dé-

veloppe BioChem Vaccins, filiale de la compagnie.

En tout, c'est un programme de développement de 600 M\$ que BioChem consacre à l'essentiel de son avenir, les vac-

cins de la nouvelle génération, obtenus en purifiant les molécules irritantes produites par diverses bactéries.

M^{me} Rulleau note que le premier de ces nouveaux vaccins en est à la phase finale des études; deux autres sont

en phase II. Elle en conclut qu'à mesure que le travail avancera, les investisseurs découvriront la valeur du pipeline de BioChem, désormais moins dépendante de Glaxo.

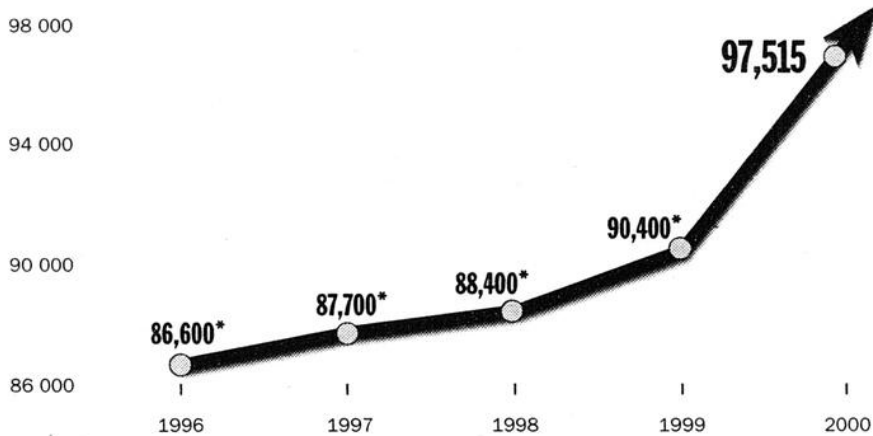
M^{me} Rulleau prévoit des bénéfices de 1,57 \$ l'action pour 2000 et de 1,82 \$ en 2001. Son cours cible de 45 \$ se fonde sur un relèvement du multiple de 18 à 25 fois ces profits. ■

En mars, le titre de Biomira, dont le vaccin contre le cancer arrive au début de la phase finale, a chuté de moitié.



www.lesaffaires.com

Le journal des décideurs de PLUS EN PLUS lu !



Semaine du 26 février 2000

97 515 exemplaires vendus.

* Source : Audit Bureau of Circulation 1999

TVA demeure un achat

L'acquisition du producteur et distributeur de films Motion International (Tor., MOTA, 5,25 \$) par le Groupe TVA (Tor., TVA.B, 30 \$) et la Caisse de dépôt et placement incite un analyste à maintenir sa recommandation d'accumuler le titre.

La société de portefeuille offrira 5,45 \$ comptant pour chaque action de Motion, soit une somme de 130 M\$. La quote-part de TVA est évaluée à près de 88 M\$.

L'analyste Megan Anderson, de Yorkton valeurs mobilières, estime que TVA aura un endettement de 71 M\$, en excluant le coût de la transaction.

En supposant que celle-ci sera financée par endettement, elle estime que l'acquisition de Motion augmentera de 0,02 \$ le bénéfice par action en 2001. Par conséquent, elle porte sa prévision à 1,27 \$.

Nouvelle émission d'actions

Soulignons que TVA a annoncé son intention de procéder à une émission d'actions, lorsque les marchés le permettront, afin de maintenir la qualité de son bilan.

L'analyste maintient son cours cible des 12 à 18 prochains mois à 38 \$, en tenant compte d'un multiple habituel de 11 fois les profits.

À son avis, le multiple actuel de plus de 12 est attribuable à la spéculation entourant le sort de la société dans la bataille entourant son actionnaire majoritaire, Groupe Vidéotron (Tor., VDO, 36,50 \$). (DR) ■

FONDS DE CROISSANCE ALTAMIRA

Quoi! Ici?



Oui, investir ici! L'économie canadienne est actuellement une des plus performantes des pays

du G7. Notre fonds sélectionne des compagnies canadiennes qui sont reconnues pour leur potentiel de croissance et l'excellence de leurs gestionnaires. Appelez aujourd'hui pour ajouter du Canada à votre portefeuille.

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

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
80,9%	27,6%	21,5%	15,9%



Altamira

1 800 361-2354

Des frais et honoraires de gestion et des commissions de suivi peuvent être associés aux placements dans des fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus avant de souscrire. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte uniques de 40 \$ sont exigés. Les taux de rendement indiqués représentent les taux de rendement annuels composés historiques des périodes terminées le 29 février 2000. Ils tiennent compte de la variation de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions, mais excluent tous frais d'acquisition, de rachat, de distribution ou autres frais optionnels et les impôts sur le revenu payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur varie fréquemment et le rendement passé peut ne pas se reproduire. †† Décerné lors du Gala des fonds mutuels canadiens le 1er décembre 1999. Le Prix Société de fonds communs de placement de l'année choisie par les investisseurs a été attribué selon le nombre de votes reçus par le biais de divers médias entre le 1er septembre et le 12 novembre 1999 et compilés par Vorg Incorporated.

Deux nouvelles façons de vous affranchir des distances.



Bienvenue au Austrian Airlines Group : Austrian Airlines, Lauda Air et Tyrolean Airways



Bienvenue à Singapore Airlines

Avec l'arrivée de Singapore Airlines et de l'Austrian Airlines Group : Austrian Airlines, Lauda Air et Tyrolean Airways, le réseau Star Alliance^{mc} est plus puissant que jamais. Non seulement vous profiterez de destinations, de salons et de privilèges nouveaux, mais encore vous pourrez compter sur la force de quatre des transporteurs les plus prestigieux dans le monde et de leur réseau étendu. Comme toujours, les points que vous obtenez de n'importe lequel des 13 transporteurs du réseau seront appliqués à votre statut dans votre propre programme de fidélisation. www.staralliance.com. **P.-S. C'est bon d'être une star.**



Québec hausse les droits de coupe de 3,6 %

Le ministère des **Ressources naturelles du Québec** a haussé les droits de coupe moyens pour l'ensemble des essences résineuses et feuillues des forêts publiques de 3,6 %, pour l'exercice financier qui commence le 1^{er} avril 2000 et qui se termine le 31 mars 2001.

Les exploitants forestiers seront ainsi assujettis à un tarif moyen de 11,80 \$ pour chaque mètre³ de bois coupé, comparativement à 11,39 \$ l'année précédente, ce qui représente une hausse de 14,1 M\$. Les hausses de tarifs ne pourront pas dépasser les 3 \$ le mètre³.

De plus, les entreprises forestières devront contribuer au **Fonds forestier québécois** à hauteur de 15 M\$, représentant un coût moyen de 0,41 \$ le mètre³.

Québec prévoit que les entreprises forestières effectueront pour 180 M\$ de travaux d'aménagement forestier ce qui représente environ 50 % du montant total des redevances.

Le gouvernement compense les exploitants forestiers pour une grande partie du coût des travaux d'aménagement forestier effectués. (FR) ■

La liquidation des fonds Tiger fait reculer le prix des métaux

La liquidation des six fonds d'arbitrage gérés par **Tiger Management LLC** a fait baisser le prix de plusieurs métaux, la semaine dernière.

Tiger Management a annoncé qu'elle mettait fin à ses activités le vendredi 31 mars. Le gestionnaire aurait déjà liquidé une partie de ses éléments d'actif évalués à 6,5 milliards de dollars (G\$) US. Ils avaient déjà atteint 22 G\$ US au sommet de sa gloire.

Selon l'agence **Reuters**, le fonds aurait possédé jusqu'à 1 M d'onces de palladium, soit 13 % de la production minière mondiale. Les spécialistes attribuent la chute du prix du palladium à 555 \$ US l'once le vendredi 31 mars aux ventes de Tiger. Tiger Management ne commente jamais ses transactions.

Le marché craint que d'autres fonds de métaux communs et précieux imitent la décision de Tiger Management et vendent leurs métaux. Le prix du cuivre, à 0,78 \$ US la livre, a reculé de 2 cents la semaine dernière sous l'effet de la décision du fonds. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 31-03-00	Fermeture 24-03-00	Variation (%)
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la livre)	0,69	0,71	- 2,82
Argent (\$ US l'once)	4,93	5,13	- 3,89
Cuivre (\$ US la livre)	0,78	0,80	- 2,50
Nickel (\$ US la livre)	4,64	4,68	- 0,85
Or (\$ US l'once)	275,75	284,85	- 3,19
Platine (\$ US l'once)	500,00	478,70	4,45
Zinc (\$ US la livre)	0,50	0,50	0
Indice CRB	214,37	212,59	- 0,84
Indice Goldman Sachs	3119,23	3140,02	- 0,66

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	26,83	27,76	- 3,35
Brent (Mer du Nord)	24,24	26,15	- 7,30

Bois de sciage²

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	445,00	450,00	- 1,11
Prix composés			
Toronto \$ CA	374,93	378,88	- 1,04
Columbus \$ US	353,68	357,44	- 1,05

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	5,04	5,15	- 2,13
	juillet	5,08	5,14	- 1,17
Cuivre (\$ US la livre)	mai	0,80	0,81	- 1,23
	juillet	0,81	0,82	- 1,22
Or (\$ US l'once)	avril	278,40	285,10	- 2,35
	juin	281,40	287,90	- 2,26
Platine (\$ US l'once)	avril	496,40	478,70	3,70
	juillet	487,90	469,90	3,83
Café C (\$ US la livre)	mai	1,04	1,03	0,97
	juillet	1,06	1,08	- 1,85
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,58	0,59	- 1,69
	juillet	0,60	0,60	0
Sucre 11 (\$ US la livre)	mai	5,90	5,38	9,66
	juillet	5,78	5,38	7,43

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Reuters

Deux démissions chez Cambior

François
Riverin

Cambior (Mtl, CBJ, 1,10 \$) a annoncé la semaine dernière les démissions de **Henry Roy**, premier vice-président finances, et de **Jean Boissonnault**, vice-président exploration.

Cambior est tenaillée par ses banquiers depuis l'automne 1999. Une remontée subite du prix de l'or à la fin de septembre 1999 a mis en évidence une faiblesse dans son programme de produits dérivés sur l'or.

Cambior a inscrit une perte nette de 35 M\$ US en plus de se voir forcée de vendre des éléments d'actif dans des conditions défavorables.

Cambior vient de vendre ses mines **Bouchard-Hébert** et **Langlois** pour 48 M\$ US, incluant 11 M\$ US de fonds de roulement, ce qui a entraîné une dévaluation de

120 M\$ US de ses éléments d'actif. On s'attend à ce que la société vende incessamment, si les banquiers le permettent, sa part de 50 % dans **Niobec**, un producteur de Niobium.

Les deux « démissions » annoncées représentent à peu près le seul remaniement de personnel effectué par le conseil d'administration de Cambior à la suite des déboires de l'automne 1999.

La **Caisse de dépôt et placement du Québec** possédait autour de 17,5 % des actions de Cambior au début de février, mais n'a pas de représentant au conseil d'administration.

Guy Dufresne, président et chef de la direction de la **Compagnie minière Québec Cartier**, préside le conseil de Cambior.

On y retrouve, entre autres, **Michel Desbiens**, président de Donohue, **Michel Gau-**

cher, ex-proprétaire de **Steinberg**, **Gilles Mercure**, un banquier à la retraite, **Graham Farquharson**, président de **Strathcona Mineral Services**, et **Alexander Balogh**, un cadre supérieur chez **Noranda**.

La Caisse n'aurait pas fait pression

Jean-Claude Scraire, président de la Caisse, a informé les actionnaires minoritaires anglophones, par l'entreprise d'un journal ontarien, qu'il n'était pas très heureux de la situation de Cambior.

Selon lui, la crise causée par le programme de couverture a créé un problème de crédibilité pour les dirigeants de Cambior, mais la Caisse n'a pas exercé de pression pour amener des changements.

Quant au rejet par Cambior de l'offre d'échange d'actions

(OPE) de 169 M\$ présentée par **Ressources Aur** (Tor., AUR, 1,70 \$), **M. Scraire** pense que les éléments d'actif de Cambior valent plus que ce qu'Aur a offert. Le titre de Cambior s'échangeait autour de 1,90 \$ avant l'OPE.

Aur a offert 0,91 action pour une action de Cambior. Puisque le titre d'Aur valait 2,64 \$, l'offre représentait 2,40 \$ par action de Cambior. Toutefois, le titre d'Aur est descendu jusqu'à 1,70 \$ par après.

Robert Lavallière, directeur des relations avec les investisseurs chez Cambior, a confirmé que certains cadres intermédiaires ont quitté d'eux-mêmes.

La société a fermé les bureaux d'exploration de Denver et de Rhino, aux États-Unis, et de Santiago, au Chili. Il reste seulement un bureau au Pérou et à Omai, en Guyana. ■

Info690
vous informe à heure fixe:

circulation
et météo
révisées

Info690
LA RADIO DES NOUVELLES

Richmont prolonge la vie de Nugget Pond de sept ans

François Rivard

Les Mines Richmont (Tor., RIC, 2,10 \$) ont acquis le gisement d'or Hammerdown, à Terre-Neuve, ce qui permettra de prolonger la vie du complexe minier actuel de Nugget Pond de plus de sept

ans. Au quatrième trimestre de 1999, la mine Nugget Pond a produit 10 800 onces d'or à un coût direct (cash cost) de 141 \$ US l'once.

« Même en tenant compte du transport du minerai, nous pensons que le coût d'exploitation de l'once sera plus faible que celui de Nugget Pond,

notamment en raison de la teneur en or plus élevée », affirme Martin Rivard, responsable des relations avec les investisseurs de Richmont.

Le minerai d'Hammerdown sera transporté par camion sur une distance de 140 kilomètres, en empruntant la route transcanadienne pour une

grande partie du trajet, jusqu'à l'usine de traitement de Nugget Pond.

Hammerdown, qui appartient à une société privée, est situé près de King's Point, dans le district minier de Springdale, à Terre-Neuve. Selon l'évaluation récente d'Abiting, le gisement renferme des réserves prouvées et probables de 297 000 tonnes métriques à

une teneur de 0,61 once d'or la tonne, soit quelque 181 500 onces d'or. Il faut ajouter à cela une ressource de 100 000 onces.

Selon M. Rivard, les réserves connues sont situées près de la surface. Comme à Nug-

get Pond, il faudra fonder une rampe pour accéder au gisement et sortir le minerai.

Richmont paiera un total de 6 M\$ pour le gisement, soit 5,4 M\$ au moment de la signature des contrats, et le reste à raison de 10 \$ par once entre la 70 000^e et la 130 000^e once produite. Le coût d'acquisition équivaut à 21 \$ l'once, en

incluant les onces de ressources.

Si la production d'or du gisement dépasse 200 000 onces et si le prix de l'or dépasse les 290 \$ US l'once, Richmont devra verser une redevance de 20 \$ l'once à Major General Resources (CDNX,

MGJ, 0,22 \$), l'ancien propriétaire.

La production de Nugget Pond s'élève présentement à 45 000 onces par année. Cependant, les réserves ne sont suffisantes que pour deux années d'exploitation.

L'usine de traitement, d'une capacité de 400 tonnes par jour, fonctionne à sa cadence maximale.

Richmont étudie la meilleure façon d'effectuer la transition d'une exploitation à l'autre.

Cette année, les travaux sur Hammerdown comprendront des forages d'exploration, des études d'ingénierie et le creusage d'une rampe pour prélever un échantillon en vrac d'entre 5 000 et 10 000 tonnes de minerai.

Richmont a accès à une en-

Malartic-Sud dépose une offre pour l'usine de Chimo

Exploration Malartic-Sud (Mtl, MSU, 0,99 \$) a déposé une offre d'achat pour l'usine de traitement de minerai d'or de la mine Chimo, qui appartient à Cambior (Mtl, CBJ, 1,09 \$). L'usine, d'une capacité de 1 500 tonnes par jour, est fermée depuis plusieurs années.

C'est ce qu'a confirmé Claude Girard, président de Malartic-Sud, aux AFFAIRES. Ce dernier n'a pu toutefois donner d'autres détails sur l'offre afin de se conformer aux règles de la Bourse de Montréal.

Participation de 70 %

La transaction est liée à la tentative de MSU de redonner vie à l'ancienne mine d'or Croinor, située à 20 km de l'usine Chimo et à 55 km de Val-d'Or. Les différents travaux échelonnés depuis 1944 ont permis de délimiter des réserves de 921 920 tonnes à une teneur de 0,23 once d'or la tonne. MSU a acquis une participation de 70 % dans Croinor en échange de

l'engagement d'effectuer 1,5 M\$ de travaux miniers.

Huntington Exploration (CDNX, HEI, 0,16 \$) conserve une participation de 30 % qui peut être transformée en une redevance sur la production.

Zones minéralisées à l'horizontal

« L'idée est d'exploiter une partie de ces réserves entre la surface et 100 mètres de profondeur. Selon le nouveau modèle qu'on étudie, les zones minéralisées seraient horizontales. Les anciens exploitants ont examiné le projet en tablant sur des veines plus verticales », explique M. Girard, qui a consacré sa vie à l'exploitation minière. Charles Bélanger, un géologue professionnel, l'assiste en ce qui concerne le côté technique du projet.

C'est également avec l'idée d'une exploitation de surface que MSU a acquis la propriété Montauban, située près de la municipalité de Montauban-les-Mines, dans la région de Portneuf, à 80 km au nord-

ouest de la ville de Québec. L'ancienne mine a déjà produit de l'or, de l'argent, du zinc et du plomb.

MSU a effectué des travaux de forage en 1999, partiellement subventionnés par le gouvernement, qui ont permis de découvrir une nouvelle zone polymétallique. Le pilier de surface de l'ancienne mine d'or souterraine s'ajouterait au volume récupérable.

MSU possède une propriété d'argent au Yukon ainsi qu'une propriété au lac Gayot, près de Caniapiscau. L'équipe de M. Girard a remplacé celle de Jean Roy au début de 2000.

À la suite de plusieurs financements privés, le fonds de roulement de MSU s'élève à 2,3 M\$. La société compte 13,4 M d'actions émises. (FR) ■



MIDI-CAUSERIE



J.-Robert Ouimet
Président et chef
de la direction
Ouimet-Cordon Bleu

THÈME

Concilier bonheur
humain et rentabilité :
mission possible.

Date / heure

Le mercredi 19 avril 2000
de midi à 14 heures*

Endroit

Château Royal
3500, boul. du Souvenir, Laval

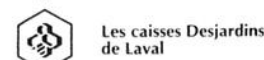
Prix du billet (taxes incluses)

40 \$ membre avec réservation
50 \$ membre sans réservation
60 \$ non-membre

Réservations

Hélène Laperle
(450) 682-5255 poste 234

Les midis-causeries sont présentés
grâce à la collaboration de :



Aventis



* Afin de respecter l'horaire, l'accueil de fera à partir de 11 h 45. Nous vous assurons que vous pourrez disposer au plus tard à 14 h.

ASSEMBLÉE ANNUELLE



Avis est par la présente donné que l'assemblée annuelle publique de la société Aéroports de Montréal se tiendra

jeudi le 18 mai 2000
à 10 heures
à la Salle de bal Centre et Est (4^e étage)
Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal (Québec) H3B 2L7

Toute personne est invitée à assister à cette assemblée annuelle publique qui portera sur la revue des activités de gestion, d'exploitation et d'entretien réalisées au cours de l'année 1999. À cette même assemblée, les états financiers vérifiés de la société pour l'exercice 1999 seront également présentés.

Ce 23^e jour du mois de mars 2000 par

M^e Ginette Pérusse,
Secrétaire

À LIRE

la semaine prochaine
dans

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

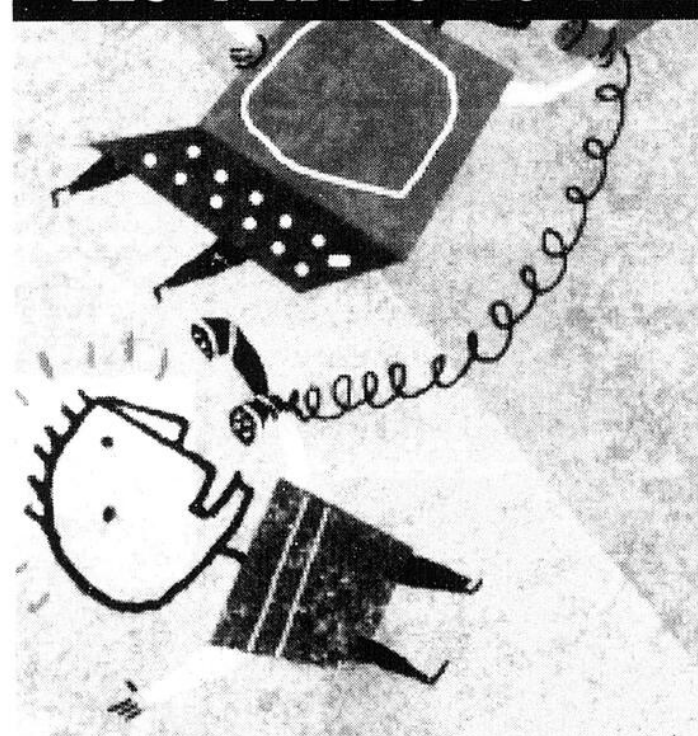
2^e SÉRIE

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE

vers la mondialisation du commerce

3^e CAHIER

LES VENTES AU DETAIL



Une réalisation du journal LES AFFAIRES en collaboration avec
l'Institut du Commerce Électronique

IBM



Samson Bélaire
Deloitte &
Touche

Évolution Stratégies
CONSEIL STRATÉGIQUE EN AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

ORACLE

La chute met en relief la fragilité des valeurs technologiques

Même après la raclée de plusieurs titres, leurs cours laissent encore peu de marge d'erreur aux sociétés

Ébranlés par la violence inouïe de la correction boursière du 4 avril et de la récupération éclair, les investisseurs devraient se réconforter du fait que certains excès boursiers se corrigent sans faire basculer tout le marché.

Car même après la raclée subie par plusieurs titres canadiens de la nouvelle économie, leurs cours laissent encore peu de marge d'erreur aux sociétés (voir tableau).

L'investisseur devrait en tirer une leçon, selon William Keithler, gestionnaire des Fonds AIM: « L'investisseur doit comprendre que le secteur technologique est

risqué et cher et que les gains des dernières années ne sont pas la norme et qu'ils seront difficiles à répéter. » Il suggère aux investisseurs de hausser la qualité de leur portefeuille en migrant vers les leaders technologiques les plus solides et les moins chers et de réduire leurs attentes.

La volatilité du marché a été telle qu'elle a suscité des déclarations de la Maison Blanche et de Paul Martin, le ministre des Finances, qui ont souligné la santé de l'économie. Après avoir perdu 13,3 %, le Nasdaq s'est ressaisi pour clore 1,7 % à la baisse le 4 avril; le Dow Jones l'a imité, limitant sa

Où en sont les indices boursiers ? (au 4 avril 2000)

	Depuis le début de l'année	De leur sommet
Dow Jones	- 2,90 %	- 4,90 %
S&P 500	+ 1,70 %	- 3,70 %
Nasdaq	+ 1,90 %	- 19,10 %
Russell 2000	+ 0,27 %	- 17,60 %
TSE 300	+ 8,65 %	- 10,17 %

Source : Reuters

Tableau : LES AFFAIRES

perte à seulement 0,5 %.

Même l'or, boudé par tous, s'est permis un regain de 6,30 \$ US, à 284 \$ l'once, après avoir atteint un plancher de 278,40 \$ US l'once. Les investisseurs se sont surtout réfugiés dans les obligations américaines, entraînant le rendement des obligations de 30 ans jusqu'à 5,79 %, un plancher de 10 mois.

Nul doute que les appels sur marge et des ventes de panique ont alimenté la chute. Certains croient même à la liquidation de position par des fonds d'arbitrage. Si la correction peut épurer les investisseurs d'un jour, le marché pourra peut-être reprendre sa course.

Les signaux d'alarme toujours présents

Les observateurs avaient multiplié les mises en garde en ce qui concerne les aberrations du marché : des nouvelles venues en Bourse dont les titres doublent sinon plus à leur première séance, des sociétés qui se négocient sur l'espoir plutôt que sur des multiples de revenus ou de profits, des cours cibles basés essentiellement sur la comparaison avec des cours soufflés des sociétés comparables, l'insensibilité des chasseurs de croissance aux cinq hausses de taux d'intérêt, l'emprunt record pour investir, la multiplication des day traders et j'en passe...

À cela se sont ajoutés des nouveaux indices de la vigueur de l'économie américaine et l'effet Microsoft (Nasdaq, MSFT, 88,56 \$ US) que le gouvernement veut punir pour ses pratiques anti-concurrentielles. Les difficultés de cette société phare jettent un nouveau regard sur l'ensemble du secteur.

Il faut aussi mettre la volatilité du 4 avril en perspective. Le recul de 19 % du Nasdaq de son sommet du 10 mars se compare à un gain de 213 % entre août 1998 et février 2000. La culbute de 10 % du TSE 300, incidemment attribuable à 75 % à Nortel Networks (Tor., NT, 166 \$) et à BCE (Tor., BCE, 165 \$) et qui vaut pour 35 % dans l'indice, se compare à

un gain de 65 % entre août 1998 et février 2000 pour le TSE 300.

Cible de 10000 pour le TSE

La correction n'a peut-être pas touché à sa fin, craint Clément Gignac, économiste en chef et stratège de la Financière Banque Nationale, car il est difficile de prévoir le comportement du petit investisseur.

« Le petit investisseur suivra-t-il le gestionnaire professionnel vers les titres de la vieille économie ou vendra-t-il ses titres et ses fonds communs, entraînant ainsi une nouvelle chute des cours. Si le petit investisseur ne vend pas, cela augmentera-t-il ma zone de confort ? » explique-t-il.

Le stratège n'entend pas hausser sa cible de 10000 sur le TSE 300, tant qu'il ne percevra pas la fin du cycle de hausse des taux. D'ailleurs, certains observateurs américains pensent maintenant que la Réserve fédérale pourrait

Une raclée mettant en relief les excès boursiers des coqueluches

	Multiple ¹ au sommet	Multiple ¹ au 4-04
BCE	66,5x	
BCE Emergis	410x	201x
C-Mac	53,1x	40,0x
Cognicase	64,5x	40,0x
Cognos	51x	30x
Descartes		
Systems ²	99x	36x
Groupe CGI	80x	41,2x
JDS Uniphase	200x	136x
Nortel Networks	60x	45x
Research in Motion	867x	367x
Wi-Lan	1 500x	717x

1 : Multiple des profits attendus en 2000.
2 : Multiple des revenus de 60,3 M\$ prévus en 2001 par Griffith McBurney.

Tableau : LES AFFAIRES

du TSE 300 (selon les prévisions de la Financière Banque Nationale).

Même au Japon, où le Nikkei 225 vient de franchir son sommet de juillet 1997, la production industrielle a bondi de 3 % en février.

Ce contexte macroéconomique, s'il n'engendre pas trop d'inflation, devrait soutenir les titres de la vieille économie et des ressources. Pour l'instant, le secteur canadien des ressources en bénéficie peu. M. Gignac se dit confortable avec la répartition de 25 % d'un portefeuille d'actions en technologie « mais ceux qui ont laissé la technologie se gonfler à 50 % de leur portefeuille devraient tirer une leçon des événements récents ».

Il suggère aux investisseurs de saisir les aubaines parmi les titres de qualité tels que ceux de Nortel et d'y combiner des titres de ressources et des banques.

« Pour assister à une véritable rotation vers les titres de la vieille économie, le doute doit s'installer dans l'esprit des investisseurs concernant les nouveaux modèles d'affaires Internet. Quand les investisseurs comprendront qu'il faut couper des arbres tant pour un livre acheté en magasin que dans Internet, les titres cycliques pourront se redresser », explique M. Gignac. ■

se faire plus timide dans ses hausses de taux, en espérant que le ressac boursier combiné à la hausse des taux déjà en marche ralentisse l'économie.

Car, sur le plan fondamental, l'économie se porte bien. Les États-Unis se dirigent vers une croissance économique de 4,2 % cette année (selon la Banque Royale) et de 4 % au Canada. Le Fonds monétaire international (FMI) vient de relever de 3,5 à 4 % sa prévision de croissance économique mondiale pour 2000.

Les profits des entreprises du S&P 500 devraient croître de 17 % en 2000 (selon le consensus colligé par First Call), comparativement à un rebond de 30 % pour celles

Les observateurs ont multiplié les mises en garde pour les aberrations du marché.

Transactions boursières de la semaine se terminant le 31 mars 2000

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1664	-	3618	-
Titres en hausse	547	33	2030	56
Titres en baisse	953	57	1381	38
Titres inchangés	164	10	207	06
Hauts 52 semaines	117	-	216	-
Bas 52 semaines	136	-	197	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 00-03-31	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
Bourse de Toronto					
TSE 300	9462,39	-590,29	33,08	10176,70	6595,75
TSE 200	499,80	-30,08	46,44	547,03	389,72
TSE 100	587,31	-36,81	31,82	632,80	400,81
S & P / TSE 60	568,89	-27,64	n.d.	604,89	384,60
TSE 35	512,48	-17,92	23,37	536,13	366,17
Mines et métaux	3546,06	119,26	32,13	4851,75	3115,65
Or et métaux précieux	3964,46	-206,84	n.d.	7333,82	3915,34
Pétrole et gaz	6216,20	474,86	34,04	6945,21	4784,21
Pâtes et papiers	5268,77	37,93	27,35	5887,89	3697,42
Produits de consommation	14604,63	-945,00	31,81	18907,27	12596,05
Prod. industriels	12011,90	-1547,85	n.d.	13830,03	5044,65
Immeubles et construction	1909,59	-37,46	20,10	2432,53	1806,54
Transport + Envir.	4735,88	-120,85	n.d.	6625,28	4327,89
Pipelines	4005,70	6,86	27,57	6228,56	3533,98
Services publics	16567,23	-1103,74	28,50	17956,68	7535,57
Comm. & médias	20523,51	-720,50	33,85	22862,91	14345,35
Commerce	4463,73	-185,11	53,20	5692,18	4412,58
Serv. financiers	4565,13	-240,53	10,62	9207,48	6456,44
Conglomérats	8566,01	300,11	13,41	9765,88	7590,39
Biotechnologie	2474,77	-164,20	62,84	3371,85	1896,24
Canadian Venture Exchange					
CDNX	4312,24	-108,90	n.d.	4526,06	1977,32
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	10921,92	-190,80	23,50	11568,80	9063,26
DJ. transport	2763,24	75,09	8,80	3797,05	2623,83
DJ. serv. publics	291,77	4,50	15,00	336,03	268,59
DJ. 65 actions	3081,15	-13,34	n.d.	3369,20	2817,21
DJ. Internet, composé	384,51	-3,48	n.d.	506,84	142,24
NYSE, composé	647,70	-4,80	n.d.	663,12	462,69
Amex	1005,03	-27,48	n.d.	1033,33	861,39
S & P 500	1498,58	-28,88	31,05	1527,46	1205,46
NASDAQ	4572,83	-390,20	n.d.	5048,62	1357,09
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	7599,39	-4,20	n.d.	7975,95	3896,08
Hong Kong (H.S.)	17406,54	-2,13	n.d.	17831,86	6660,42
Londres (F.T.100)	6540,20	-2,94	n.d.	6930,20	4648,70
Mexique (IPC)	7473,25	-7,66	n.d.	8177,42	2856,10
Pans (CAC)	6286,05	-1,23	n.d.	6510,28	2959,97
Tokyo (Nikkei 225)	20337,32	1,90	n.d.	20337,32	12879,97
Europe, Asie, Extrême-Orient	1111,60	3,30	n.d.	1112,60	662,80
Dollar canadien					
	Ferm. 00-03-31	Ferm. 00-03-24	Ferm. 00-03-17	1999-2000 Haut Bas	
New York en \$ US	68,99	68,40	67,96	69,51	63,31

Tableau : LES AFFAIRES



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



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

LES AFFAIRES

dossier spécial

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

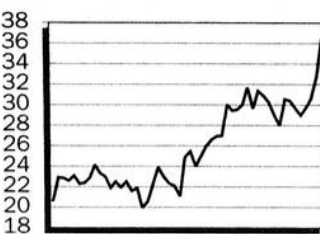


Rejoignez des gestionnaires et décideurs partout au Québec !

date de parution : 29 avril 2000
date de tombée : 14 avril 2000
Pour informations : (514) 392-9000

INVESTIR

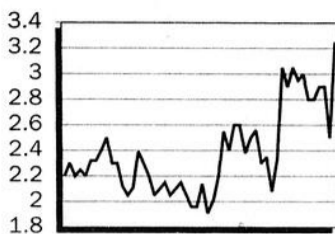
Bombardier, 36,45 \$, gain de 3,70 \$



Du 09-04-99 au 31-03-00

Bombardier (Tor., BBD.B) a obtenu une commande ferme record de 94 appareils CRJ, évaluée à 3 G\$, de Delta Air Lines. L'entente prévoit une option pour 406 autres appareils. La société ayant déjà bien guidé les analystes en ce qui concerne ses profits, le consensus de neuf analystes pour 2001 reste à 1,36 \$ par action et celui pour 2002 monte de 4 %, à 1,81 \$ par action. Le titre vaut 20 fois les profits de 2002, par rapport à un taux de croissance de 33 %.

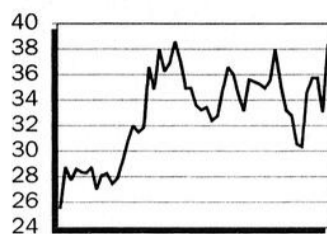
Q-Media, 3,25 \$, gain de 0,75 \$



Du 09-04-99 au 31-03-00

La vente des activités nord-américaines de reproduction de céderoms d'Imprimeries Quebecor (Tor., IQI) à Q-Media (Tor., QMS) a sorti la société de Vancouver de l'ombre. Q-Media paiera une contrepartie globale de 63 M\$ US, dont 58 M\$ US en espèces et 5 M\$ US en actions, pour la transaction. Q-Media continuera de produire des logiciels et d'en assurer l'impression, l'assemblage et la prise en charge pour le compte d'Imprimeries Quebecor.

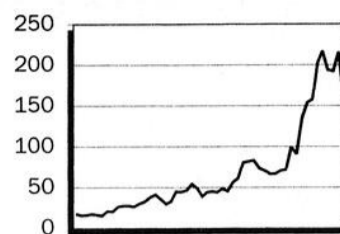
Canadian Natural Res., 38,40 \$, gain de 1,95 \$



Du 09-04-99 au 31-03-00

La décision de l'OPEP d'accroître sa production de pétrole afin de stabiliser le cours à 25 \$ US a été accueillie avec enthousiasme par les investisseurs. À Toronto, le sous-indice du pétrole et du gaz a gagné 8,3 %, le meilleur gain sectoriel. Canadian Natural Resources (Tor., CNQ) et Canadian Occidental Petroleum (Tor., CXY, 33,25 \$) sont en tête des performances boursières du secteur qui n'a gagné que 6 % depuis le début de 2000.

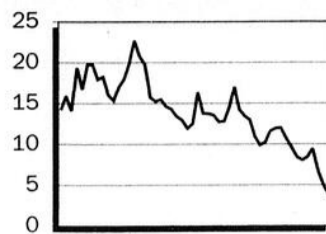
Research in Motion, 152,00 \$, perte de 63,75 \$



Du 09-04-99 au 31-03-00

Les titres technologiques ont perdu la cote d'amour des investisseurs. Les prises de profit et le retour aux titres de la vieille économie ont ébranlé les piliers du secteur. Au Canada, plusieurs coqueluches boursières oeuvrant dans le sans fil ont souffert : Research in Motion (Tor., RIM) a perdu 29,5 %, Sierra Wireless (Tor., SW, 100,15 \$) 36,8 %, 724 Solutions (Tor., SVN, 180 \$), 29 % et eDispatch.com (CDNX, EWD, 15,90 \$) 37 %.

CDnow, 3,78 \$ US, perte de 1,22 \$ US



Du 09-04-99 au 31-03-00

Le titre de CDnow (Nasdaq, CDNW) poursuit sa dégringolade de son sommet de 23,28 \$ US, en juillet. Selon ses vérificateurs, le commerçant de musique en ligne pourrait épuiser son encaisse d'ici la fin de l'année. Ses difficultés témoignent d'une réalité incontournable du commerce en ligne qui pourrait faire disparaître les commerçants déficitaires offrant un seul produit. Une fusion de CDnow avec Time Warner et Sony a récemment avorté. (DR)

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 31 mars 2000

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	\$ /ben.
A/B											
2,50	0,25	ABL Cda	ABL	1,40	0,96	1,10		2375			-0,14
11,50	3,50	AD Opt	AOP	9,50	7,85	9,50	+1,10	8665			0,26 36,5
7,50	5,00	ADP	ADP	7,00	6,75	7,00	-0,70	2372			0,81 11,1
3,60	1,90	ADS	AAL	2,05	1,90	1,90	-0,10	822			0,10 19,0
5,30	4,00	AEC Pnl	ALB	6,75	6,20	6,60	+0,30	1277	11,5	0,57	11,6
1,40	1,00	AFM Hosp	AFM	2,30	2,30	2,30	+0,30	1			-0,14
36,50	18,05	AGF Mgmt	BAGF	36,50	32,75	35,80	+2,80	6639	0,9	1,79	20,0
95	6,20	AGF Master	AFP	6,70	6,40	6,40	-0,10	71	45,2		
15,90	9,20	AGRA Inc	AGR	15,80	15,70	15,75	+0,05	28643	1,0	0,86	18,3
25,00	22,50	AIC pf	ADC	24,00	22,85	24,00	-0,05	60	6,3		
25,50	18,85	AIC Div	ADV	24,00	21,50	21,55	-1,45	73			
247	0,85	AIT Advd	AIV	1,97	1,55	1,60	-0,35	1747			0,07 22,9
14,50	3,20	AITech	AIT	6,75	6,30	6,30	-0,50	543			0,02
3,00	1,70	AMR Tech	AMR	2,75	2,68	2,60	-0,05	272			0,008 22,4
0,50	0,06	AMT Int	AAT	0,20	0,15	0,15	-0,05	741			0,006
9,70	7,00	APF Egm	AY	7,50	7,00	7,05	-0,45	270	21,8		
0,32	0,12	AQM Auto	AGV	0,30	0,26	0,27		1011			1,40 0,2
1,97	0,55	ARC Egm	AE	1,40	1,22	1,31	+0,01	331			
9,35	7,10	ARC Egm	AE	8,75	8,55	8,75	+0,10	5851	171		
2,50	0,01	ARC StrW	AEF	0,05	0,03	0,03	-0,01	12980			
11,00	6,75	ARC Strat	AEF	7,75	7,00	7,75	+0,75	407			
9,00	2,10	AT Pstics	ATP	3,60	3,10	3,40	-0,05	1113	2,6	-0,13	
92,00	38,75	ATAT Cda	TEL	91,70	87,50	88,40	-1,10	3424			-0,06
43,75	27,50	ATCO I	ACO	32,45	28,50	28,75	-3,70	1303	3,2	3,36	8,6
43,75	28,60	ATCO II	ACO	32,35	29,50	29,50	2,50	21	3,1	3,36	8,8
33,60	13,40	ATI Tech	ATA	29,95	23,50	25,75	-3,45	43165			0,054 32,9
33,00	10,50	ATS Auto	ATA	33,00	28,00	28,25	-2,65	6808			0,63 44,8
3,95	1,00	AZCAR	AZZ	2,75	2,06	2,25	-0,50	2728			0,15 15,0
1,750	4,80	Astraltch	AZH	16,75	15,30	15,75	-0,30	870			0,55 28,6
0,40	0,19	AbbeyWid	AWD	0,34	0,25	0,26		nt			0,14 1,8
16,10	7,10	AberRes	ABZ	9,00	8,00	8,00	-0,30	3329			-0,01
20,55	11,05	AbibCons	A	14,10	12,80	13,95	+0,50	39449	2,9	1,46	
6,75	5,50	Acanthus	ACR	6,50	6,00	6,25	+0,10	372	7,7	7,00	8,9
5,75	4,35	AccordFin	ACD	5,30	5,20	5,20	-0,20	1528	2,7	0,66	7,9
8,75	1,90	Acelex	ATX	8,00	7,85	7,85	+0,10	106			0,06
14,25	11,00	Action	ACT	12,70	11,80	11,90	-0,10	213	1,2	9,8	
0,38	0,20	Adrian	ADL	0,35	0,30	0,30	-0,03	435			-0,05
4,90	0,15	Advantec	ADV	3,45	2,45	2,80	-0,60	14756			0,00
0,35	0,10	Advocat	AVC	0,75	0,25	0,15		nt			0,02
21,65	4,00	AEterna	AEL	19,65	13,20	15,45	-4,25	7557			-0,15
1,20	1,05	Alfon	AFL	2,30	1,60	2,00	+0,36	2990			0,26 7,6
14,25	7,50	AgriCoag	AGE	8,85	7,90	8,10	-0,90	6463			0,04 0,28
15,75	10,00	AgriumInc	AGU	11,85	11,00	11,50	+0,50	10417	1,9	0,049	16,2
1,00	0,50	AgroPac	API	0,65	0,65	0,65		31			-0,03
28,35	5,00	AimGbl	AGT	23,50	16,25	17,50	-4,90	3250			-0,85

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES GAGNANTS						
Keltic A	7	2,75	1,75	2,75	+1,25	+83,3
Sthin Cross	467	1,10	0,90	1,10	+0,95	+69,2
Bellator Expil	40850	12,59	1,60	2,95	+0,85	+53,1
Ollier Res	699	11,35	0,98	1,35	+0,45	+50,0
Cdn Bank Note	559	12,10	1,20	1,75	+0,55	+45,8
Cassiar Mines	4164	11,09	0,70	1,01	+0,31	+44,3
Q/Media Svcs	1669	3,35	2,50	3,25	+0,75	+30,0
Stellarton A	1340	3,00	2,10	2,80	+0,58	+26,1
Lindsey Mordn	12	17,50	17,00	17,50	+3,50	+25,0
Pac Cassiar B	16	5,25	5,00	5,25	+1,00	+23,5
LES PERDANTS						
Scorpion Mrrl	25652	2,00	0,90	1,15	-1,00	-46,5
Sierra Wireless	4835	162,50	96,25	100,15	-58,35	-36,8
Microbox Bio	12324	1,25	0,61	0,80	-0,41	-33,9
Zi Corp	4921	34,65	21,50	22,50	-11,15	-33,1
Carca Entprs	6535	2,20	1,11	1,44	-0,64	-30,8
Descartes Sys	35541	93,65	53,05	65,40	-28,50	-30,4
NewKidCo Intl	2802	5,95	3,95	4,10	-1,75	-29,9
Resrch Motion	32342	216,00	132,00	152,00	-63,75	-29,5
StressGen A	28457	9,00	5,40	6,20	-2,60	-29,5
NHC Commun	14662	12,70	9,80	12,00	-5,00	-29,2
LES PLUS ACTIFS						
Ladlaw	201369	2,29	1,96	2,03	+0,23	+12,8
Nortel Networks	192212	210,10	173,50	182,10	-23,55	-11,5
BCE Inc	159509	200,00	174,05	181,00	-15,25	-7,8
Sun Life Finl	142889	116,00	13,05	16,00	+2,35	+17,2
Bombard B	137989	137,60	32,40	36,45	+3,70	+11,3
i60 units	128225	60,35	55,90	52,15	-2,70	-4,5
F-D Bank	120115	40,05	37,55	38,40	-0,50	-1,3
Vengold	105352	3,37	2,45	2,85	-0,32	-10,1
CIBC	96955	43,75	40,25	41,45	-2,40	-5,5
Placer Dm	96473	12,50	11,20	11,55	-0,95	-7,6

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post. Tableau : LES AFFAIRES

Explication des cotes boursières

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	\$ /ben.
10,38	7,63	DorelA	DII	10,38	10,00	10,00	-0,13	41	0,68	0,82	12,2
10,38	7,00	DorelB	ECO	10,38	9,88	10,25	+0,13	85	0,55	0,82	12,5
1,70	1,05	DramexA		1,60	1,36	1,36	-0,14	45	0,23	0,38	3,6
<p>1 Flèches ↑ Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.</p> <p>2 52 semaines haut/bas Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines en \$</p> <p>3 Nom du titre</p> <p>4 Sym. Symbole du titre.</p> <p>5 Haut 6 Bas 7 Clôt. Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas transigé, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.</p> <p>8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.</p> <p>9 Vol. Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.</p> <p>Note concernant le volume : z Lot brisé</p> <p>10 Div. % Rendement du dividende annuel en pourcentage.</p>											

Notes concernant les dividendes : f Taux flottant, annualisé r Dividende en arriéré y Dividende payé en actions p Payé lors des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux u Payé en \$ US v Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement

Bén. \$ Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

Cours/bén. Ratio cours/bénéfice, ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine

Autres notes : * Le titre est en \$ US x Le titre s'échange ex-dividende n Le titre a été inscrit à la bourse depuis moins d'un an s Le titre a été fractionné depuis un an c Le titre a été consolidé depuis un an a Le titre de la compagnie a été distribué comme "spinoff" † Le titre a des droits de vote inhabituels

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table with 11 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 11 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 11 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 11 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

C/D

Large table listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

C/D

Large table listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

C/D

Large table listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

E/F

Large table listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

Advertisement for John Scotti Volvo featuring images of cars and text: 'Pour la vie et pour le prix', 'Des voitures conçues pour la sécurité de votre famille.', '39% FAUX DE LOCATION', 'L'offre se termine le 30 avril 2000.'

Table with 11 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

G/H

Table with 11 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for O/P, S/T, and Q/R.

Advertisement for Lincoln Town Car Signature 2000. Features a photo of the car and text: 'INVESTISSEZ DANS UNE VALEUR SÛRE. LINCOLN TOWN CAR SIGNATURE 2000... 669\$/MOIS*'. Includes contact information for Lincoln Canada.

Table of stock market data (O/P section) with columns for stock symbols, prices, and changes.

Table of stock market data (S/T and Q/R sections) with columns for stock symbols, prices, and changes.

Table of stock market data (right side) with columns for stock symbols, prices, and changes.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume. Includes sub-sections U/V and W/X.

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 31 mars 2000

Table of stock market data for the Montreal Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 31 mars 2000

Table of stock market data for the New York Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

INVESTIR

Bourse de New York

Main table of stock market data with columns for Haut Bas Titre, Sym. Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like 7994, 28.25, 35.31, etc.

Table with section header 'E/L' and columns for stock symbols and prices, including 8.94, 13.69, 79.81, etc.

Large table of stock market data with columns for Haut Bas Titre, Sym. Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like 28.31, 66.94, 15.94, etc.

Table with section header 'M/R' and columns for stock symbols and prices, including 71.88, 33.25, 15.94, etc.

Table with section header 'S/Z' and columns for stock symbols and prices, including 85.94, 59.88, 55.13, etc.

Advertisement for 10ème nuitée gratuite! featuring Days Inn and 1 800 DAYS INN (329-7466). Includes a logo and list of locations like Berthierville, Cowansville, etc.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 31 mars 2000

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.
11,00	1,75	ABAXIS ABAX	913	7,38	8,38			5296	2700	10,81	ChrdJc CATP	14,88	12,94	13,56	-0,88	26857		10,25	444	Gdnbrgr GBUR	6,25	4,44	4,75	1,03	3618	76,25	29,25	MicroSysMCRS	65,06	58,00	62,94	+1,64	8262	18,75	5,00	Scitex SCIX	17,88	15,38	15,56	-2,38	1902			
15,06	5,63	ADACLab ADAC	1463	13,17	13,75	+0,38	9912		70,50	33,88	CarCommCCTV	64,75	58,00	58,75	-2,75	688		10,84	18,00	Gemstar GMST	100,88	76,88	86,00	-8,75	85533	19,81	12,00	MicroMnMTMC	16,94	13,88	14,38	-2,50	4758	4,25	1,59	7-Eleven SFEV	3,78	3,53	3,73	+0,13	18050			
58,94	17,19	ADC Tel ADCT	56,75	17,13	53,88	-1,13142404			10,50	1,50	Carrington CARR	4,59	3,13	3,53	-0,09	24822		75,38	2,66	Genome GENE	30,38	20,00	23,56	-5,94	92985	108,94	75,50	Microsoft MSFT	108,94	102,38	106,2	+5,94	192613	6,50	3,47	ShotLodge SHOT	5,13	4,75	4,75	-0,25	437			
23,94	9,63	Advantra ADVN	21,88	19,50	20,31	-0,31	2955		15,63	8,88	Caloca CACA	12,06	10,63	11,75	+0,94	3287		63,50	30,75	Genzyme GENZ	52,00	46,44	50,13	-1,50	48119	18,50	12,00	MicroTch MTSI	13,63	12,75	12,81	-0,56	937	35,25	20,19	Signifi SIAL	22,56	22,50	26,88	+3,75	38277			
10,50	1,50	ALPNET AILP	750	5,00	6,88	-0,19	29432		18,88	0,56	CenturaSINTR	12,31	7,75	10,01	-1,88	96583		95,50	35,88	Gleat GLE	75,00	59,00	63,38	-7,00	36157	28,13	17,25	MillerH MLHR	28,13	24,00	28,00	+2,00	24299	33,75	9,38	SicnyV SVGI	32,25	25,63	22,50	-2,56	27896			
19,05	19,00	ANTEC ANTC	51,00	40,50	44,81	-1,13	34895		8,25	3,56	Charming CHR	6,38	5,63	5,69	-0,02	10263		31,13	7,25	GrpShtWGSF	20,25	15,25	18,75	+0,75	1805	4,25	2,90	MondavMOND	35,00	33,19	34,88	+0,19	1674	69,94	19,50	SpaceLabSLMD	16,50	15,31	15,94	-0,56	7956			
9,31	3,00	Accliam AKUM	3,78	3,13	3,31	-0,28	64444		125,63	23,13	Chkfree CFXR	74,75	57,50	70,50	+9,31	98010		12,00	2,61	NABI NABI	8,25	6,69	6,75	-1,50	17154	232,13	8,63	MyriadGMYGN	76,13	42,63	60,25	-15,00	29953	2,67	0,47	StkTelc STKL	1,75	1,25	1,69	-0,06	4367			
42,38	7,75	ActrPnt ACTN	16,00	13,13	13,31	-1,25	20646		71,03	18,50	Chron CHIR	50,00	40,25	49,88	+8,38	121112		16,00	4,44	NBTY NBTY	14,63	12,38	13,69	-0,69	16088	12,00	2,61	NABI NABI	8,25	6,69	6,75	-1,50	17154	35,94	16,44	Staples SPLS	21,00	19,63	20,00	-0,88	261520			
6,00	2,02	ActVAppriAACV	3,56	3,06	3,38	-0,06	531		24,00	6,00	Cirus CRUS	21,00	17,00	17,25	-2,63	29228		18,25	1,38	NaProBioNPRO	9,00	6,63	8,38	-0,25	9730	14,25	1,50	8-Eleven SFEV	3,78	3,53	3,73	+0,13	18050											
34,00	4,25	ActVoiceACTV	18,94	13,63	14,50	-2,25	25880		18,25	10,13	Activon ATVI	13,63	11,63	12,06	-1,56	12188		4,50	0,97	NetWondNATW	1,44	1,25	1,28	-0,03	2212	16,50	8,88	Stolt SCST	15,06	12,38	14,00	-0,75	7793											
18,25	10,13	Activon ATVI	13,63	11,63	12,06	-1,56	12188		40,00	14,56	AdamCom ACXM	33,69	29,06	32,25	+1,00	25925		9,75	1,88	NetMega NETM	7,63	5,25	5,66	-1,72	29247	3,81	0,88	Stamps SFTW	2,50	2,06	2,50	+0,19	1186											
35,94	14,56	AdamCom ACXM	33,69	29,06	32,25	+1,00	25925		40,00	5,50	AdamCom ADAM	12,94	8,75	3,69	3405		79,00	5,25	NetMegaNETM	42,63	29,75	35,50	-4,00	39062	29,34	8,81	Stamps SFTW	2,50	2,06	2,50	+0,19	1186												
40,00	5,50	AdamCom ADAM	12,94	8,75	3,69	3405		63,56	19,75	Adapt ADPT	42,75	37,00	38,63	-8,06	83960		321,00	10,06	NatAss NETA	35,94	28,13	32,25	-2,25	261044	23,88	7,00	StmTchBIO	10,19	8,94	9,13	-0,75	43747												
16,69	5,44	AdaptLab ADAP	6,94	4,63	5,50	-1,26	54320		107,38	11,63	Coherent COHR	78,00	47,00	52,00	-23,75	20696		165,88	33,00	Nextel NXL	140,25	144,00	148,25	-5,94	13705	106,75	24,91	SunMicro SUNW	106,75	90,00	93,75	-6,58	89423											
11,16	2,64	ADBE ADRE	116,00	106,69	111,31	+3,13	83282		23,50	5,38	Comdial CMOL	16,44	12,63	13,13	-2,19	6534		27,63	6,56	Nordson NDSN	40,25	41,50	46,06	+1,06	1795	7,31	10,25	SuperGenSPG	51,50	42,38	48,00	-2,38	15956											
11,38	3,94	AdvVidAutrAVNI	2,13	1,88	2,00	-0,13	332		27,13	23,56	Cognex COGN	60,38	52,50	57,00	-0,31	15796		44,56	16,06	Novell NVOL	33,94	26,94	28,63	-4,25	261272	31,00	6,11	Sybase SYBS	24,20	19,63	20,31	-3,19	4895											
5,38	1,38	AirMeth AIRM	5,25	4,63	4,64	-0,48	1926		30,63	7,38	CmpNet CMNT	20,69	16,75	17,50	-3,13	9169		70,25	1,75	ImmuneIMGN	12,75	9,13	12,00	+0,38	31887	29,25	10,60	Sylvan SYLV	16,25	15,50	15,94	+0,06	28021											
7,25	3,50	AirTran AIRR	4,66	4,19	4,41	-0,34	15600		40,00	16,38	CmpwareCPWR	29,44	20,94	21,06	-3,42	29474		24,75	3,88	NuHorizNHHC	24,75	19,00	22,13	-0,75	18455	83,00	12,50	Symantec SYMC	76,13	67,00	75,13	+1,81	46289											
52,25	36,00	AkzoNobAKZO	44,00	40,94	43,06	+1,06	4500		242,75	51,50	ComvseComVT	21,94	16,50	18,90	-9,00	73763		16,13	7,25	ObmedObIE	8,94	8,75	8,94	+0,06	2842	73,63	36,88	Synops SYNS	49,92	43,31	48,75	-0,50	53249											
44,75	6,88	AldinKn ALDN	38,25	22,25	24,00	-1,10	8868		27,25	3,00	Cncrrt CMRT	15,25	12,00	12,69	-1,75	58069		25,00	1,63	Inprise INPR	8,00	6,58	6,81	-0,19	53567	30,50	1,00	Taseko TKOC	1,28	1,00	1,19	-0,19	4513											
27,13	1,94	AlexBale ALEX	20,88	19,38	20,63	-0,31	5638		n115,00	25,25	CopperMtnCMNT	20,38	76,00	81,94	-12,81	63070		65,50	11,25	OpenMktOMTK	37,63	23,88	25,75	-11,19	79130	44,69	18,00	Techeda TEOC	34,81	28,38	32,88	+1,50	59056											
10,00	2,50	Almaer SEMI	15,63	13,75	14,25	-0,25	5282		4,16	0,69	Copyle COPY	2,88	2,00	2,34	-0,34	25441		60,63	6,25	OpenMktOMTK	37,63	23,88	25,75	-11,19	79130	42,69	6,50	Techeda TEOC	34,81	28,38	32,88	+1,50	59056											
20,75	2,25	AlPhm ALP	15,00	12,00	14,94	+1,56	23745		s 56,06	32,69	Costco COST	55,69	49,44	52,56	-3,31	327426		14,38	5,03	Intel INTC	143,75	128,06	131,94	-2,31	30364	42,69	18,00	Techeda TEOC	34,81	28,38	32,88	+1,50	59056											
n 89,63	10,75	AlPhm ALP	15,00	12,00	14,94	+1,56	23745		15,31	5,00	Covntry CVTY	8,63	7,88	8,00	+0,25	7270		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	14,38	1,38	Telcel TCEL	3,50	3,00	3,13	-0,13	3195											
11,38	2,00	AlpMtr ALMT	10,94	6,56	8,25	-2,25	43629		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	22,75	13,00	OshkoshAGOSH	18,88	17,50	18,00	-0,88	3195											
11,75	2,91	AlphaNet ALPH	7,54	5,94	5,94	-1,44	2590		20,88	7,06	Cygnus CYGN	16,44	14,27	14,50	-0,56	12047		94,25	2,94	Interleaf LEAF	70,75	43,75	47,00	-22,63	14020	40,13	19,81	Outback OSSI	32,75	30,06	32,06	-0,19	57528											
41,50	7,19	AlphaNet ALPH	7,54	5,94	5,94	-1,44	2590		15,75	7,34	DSP Grp DSPG	71,19	55,63	66,00	-5,25	28866		24,25	9,75	OxrdHnOXHP	15,50	14,13	15,25	+0,38	49129	16,13	7,25	ObmedObIE	8,94	8,75	8,94	+0,06	2842											
10,69	6,81	AmerPac APFC	7,81	7,00	7,06	-0,59	2436		37,88	7,00	DUSA DUSA	24,00	21,00	23,41	+0,69	7769		26,00	3,90	PacCar PCCR	50,00	45,44	50,00	+1,56	21684	25,50	17,74	PacCar PCCR	50,00	45,44	50,00	+1,56	21684											
7,00	2,25	AmerPac APFC	7,81	7,00	7,06	-0,59	2436		75,6	1,13	DataDim DDIM	6,13	4,00	4,31	-1,69	11857		100,38	31,13	PacCar PCCR	50,00	45,44	50,00	+1,56	21684	6,88	0,59	Paging PAGE	3,84	2,25	2,59	-1,03	23216											
15,44	13,19	AmerPac APFC	44,88	34,42	42,88	+3,63	112940		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	20,88	8,00	Pargan PARG	19,75	17,69	18,69	-0,50	51433											
24,44	2,38	AmShtwAMSW	12,75	11,56	14,00	-3,38	22530		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	6,23	6,13	Palom PAMI	4,13	2,88	3,00	-0,75	2564											
10,00	2,50	Amgen AMGN	65,88	55,13	61,38	+6,81	615344		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	9,00	5,00	Panera PNR	7,89	6,88	7,50	+0,13	5010											
5,50	0,94	Amstar AMTA	3,88	2,31	3,00	-0,88	479		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	12,63	6,04	Vans VANS	16,00	14,75	16,13	-3,19	4367											
18,38	0,88	Amylin AMLN	13,63	11,00	13,56	+0,81	21060		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	15,88	10,00	Velcro VELS	12,13	10,50	11,13	+0,38	4367											
6,44	3,10	Angemg ANG	3,94	3,00	3,74	-0,81	2504		1 38,81	8,88	CrVtCk CREA	38,81	29,63	31,75	-4,88	25500		10,25	3,19	Intrac INF	4,38	4,00	4,25	+0,19	11526	17,13	4,25	THO THO	10,81	9,63	9,69	-0,06	29933											

OCI, la nouvelle venue, avale deux de ses rivales

Guy Paquin

Une firme des nouvelles télécommunications (voix, données, Net à haute vitesse) vient d'avaler deux concurrentes. **OCI Communications** (Tor., OCCB, 19 \$) a raflé deux entreprises ontariennes plutôt obscures et a ajouté 1 350 clients d'affaires à sa liste de 20 000 clients (relevé du 31 décembre 1999).

Les revenus combinés des deux acquisitions totalisent 10 M\$ et, selon OCI, ces entreprises réalisent des bénéfices au client. Autrement dit, OCI vient de payer seulement 15 % de ce que le public investisseur croit que vaut une ligne d'accès. »

Autre raison d'aimer les deux acquisitions (**Simcoe County Long Distance** et **Quite Long Distance**), c'est que les deux firmes du sud de l'Ontario oeuvrent dans le même champ qu'OCI, la revente de lignes aux PME. Tandis que les clients de l'acquéreur utilisaient en moyenne 5,2 lignes, les clients servis par les deux acquisitions en utilisent 7,2.

Le prix payé est excellent, selon **John Grandy**, analyste chez **Yorkton valeurs mobilières**. « OCI paye 1,5 fois les revenus alors qu'à son cours actuel, les investisseurs lui reconnaissent une valeur de 13,2 fois ses revenus. L'entreprise a de plus payé 1 500 \$ la ligne d'accès et le marché boursier lui accorde une valeur de 9 450 \$ la ligne d'accès au client. Autrement dit, OCI vient de payer seulement 15 % de ce que le public investisseur croit que vaut une ligne d'accès. »

OCI représente un compromis entre la stratégie consistant à déployer entièrement son réseau à haute vitesse et la revente pure et simple de lignes d'accès à la clientèle, lignes qu'on aura louées auprès de gros acteurs que la première stratégie coûte atrocement cher, la seconde dégage des marges infinitésimales.

La voie raisonnable est au milieu, croit M. Grandy. On loue des lignes au gros porteur et on ajoute sa propre quincaillerie à haute vitesse, en l'occurrence, des équipements DSL qui dopent les fils de cuivre téléphoniques. L'analyste rappelle qu'une compagnie canadienne ayant choisi cette voie moyenne a avoué avoir payé 250 \$ d'investissement de capital par abonné et que le coût par abonné du déploiement complet s'élève à 2 800 \$! M. Grandy recommande fortement l'achat d'OCI et voit son titre atteindre 30 \$ d'ici un an. ■

canadienne ayant choisi cette voie moyenne a avoué avoir payé 250 \$ d'investissement de capital par abonné et que le coût par abonné du déploiement complet s'élève à 2 800 \$! M. Grandy recommande fortement l'achat d'OCI et voit son titre atteindre 30 \$ d'ici un an. ■

canadienne ayant choisi cette voie moyenne a avoué avoir payé 250 \$ d'investissement de capital par abonné et que le coût par abonné du déploiement complet s'élève à 2 800 \$! M. Grandy recommande fortement l'achat d'OCI et voit son titre atteindre 30 \$ d'ici un an. ■

canadienne ayant choisi cette voie moyenne a avoué avoir payé 250 \$ d'investissement de capital par abonné et que le coût par abonné du déploiement complet s'élève à 2 800 \$! M. Grandy recommande fortement l'achat d'OCI et voit son titre atteindre 30 \$ d'ici un an. ■

OnX.com s'en va en Bourse en pleine tourmente

La société qui se veut un guichet unique pour les solutions d'affaires électroniques **OnX.com** doit regarder la culbute du **Nasdaq** avec un mélange d'horreur et de déception.

La société tente en effet une première émission de 40 M\$, à un prix prévu entre 12,50 et 14,50 \$. Un tel prix accorde au titre un multiple de 11,5 à 13,3 ses revenus de services de commerce électronique, qui ne représentent que 21 % de ses revenus annualisés. Le 14 mars, 14 sociétés ouvertes oeuvrant dans le même secteur s'échangeaient à 19,1 fois leurs revenus annualisés.

À cela s'ajoute un multiple d'environ 0,4 fois les revenus de l'intégration de systèmes informatiques, qui contribue pour la majorité de ses revenus actuels. Depuis cette date, le **Nasdaq**, principal indice boursier des titres technologiques, s'est replié de plus de 8 %. Il sera intéressant de surveiller l'accueil que lui réserveront les investisseurs. Les preneurs fermes sont **Yorkton valeurs mobilières**, **Marchés mondiaux CIBC**, **Valeurs mobilières HSBC** et la **Financière Banque Nationale**.

OnX.com a toutefois quelques cordes à son arc : elle est notamment rentable depuis 17 ans et dégage une marge brute de 13 % (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement). Pour l'exercice terminé le 30 avril 1999, ses revenus ont crû de 37,4 %, à 149,1 M\$. Fondée en 1983, elle emploie 290 personnes dans sept bureaux.

En outre, la plupart de ses 750 clients proviennent des secteurs des télécommunications, des services gouvernementaux et des services financiers. Parmi ses principaux clients, on retrouve **Nortel Networks** (Tor., NT, 186,35 \$), **Rogers AT&T Communications sans fil**, l'**Agence canadienne des douanes** et du revenu ainsi que **Bell Canada**.

La société compte utiliser le produit du placement pour financer des acquisitions stratégiques, accroître sa force de vente et de marketing et in-

vestir dans l'hébergement et l'incubation de projets Internet nichés. La société est notamment actionnaire de **Book4golf.com**, de **Net Periscope** et de **Brokercom**.

La société cite comme concurrents les québécois **Groupe CGI**, **Informission**, **Bell Nexxia**, les canadiennes **Sierra Systems** et **Burntsand**. Les cofondateurs **Shel-**

don M. Pollack et **Philip A. DeLeon** possèdent respectivement 33,8 % des actions, avant le présent placement. Le survol du prospectus révèle aussi que le 10 décembre 1999, huit hauts dirigeants et cinq employés se sont vu attribuer respectivement 540 375 et 284 625 options d'achat d'actions à un prix d'exercice de 6,06 \$ l'action. (DR) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	2,49 \$CA par part	28-03-00
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,59 \$CA par part	29-03-00
BDC-Billets Internet - niveau du panier	20,33 \$US par part	31-03-00

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an²

	Rendement %	Cotes hebdomadaires			
		25-02-00	24-03-00	17-03-00	26-03-99
Ass. des pompiers de Mtl					
•Fonds A.P.M. équilibré	15,03	12,793	12,602	12,007	
Barreau du Québec					
•Équilibré	16,18	14,690	14,471	12,864	
•Obligations	1,24	10,300	10,313	10,764	
Féd. des policiers du Québec					
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	16,97	13,492	13,143	13,251	
Maîtres-électriciens					
•Fonds CORMEL Équilibré	21,84	17,665	17,267	14,769	
Maîtres-mécaniciens					
en tuyauterie (Fonds REMEC)					
•Équilibré	17,61	14,418	14,024	13,218	
Médecins Omnipraticiens du Québec					
•Omnibus	15,03	23,033	22,554	79,297	
•Fonds de placement	25,03	25,581	24,598	20,965	
•Marché monétaire	4,72	10,014	10,014	10,014	
•Obligations	-9,83	9,347	9,382	10,585	
•Actions canadiennes	37,31	19,123	18,362	14,818	
•Actions internationales	20,12	12,091	11,791	10,972	
•Équilibré	22,97	13,463	13,015	10,589	
Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle					
•Équilibré	20,46	61,870	60,425	50,333	
•Obligations	1,96	13,204	13,201	13,000	
•Actions	25,75	13,285	13,008	10,128	
Ingénieurs du Québec-Férique	29-02-00	31-03-00	24-03-00	25-02-99	
•Revenu à court terme	4,70	34,257	34,652	34,489	
•Obligations	0,70	35,545	36,053	37,448	
•Actions	27,20	49,619	51,252	39,401	
•Équilibré	16,20	48,746	49,981	43,528	
•International	16,50	10,640	10,958	10,082	
•Américain	7,00	14,682	15,353	14,153	
•Croissance	37,50	13,896	14,453	9,803	
Professionnels du Québec	03-03-00	03-04-00	27-03-00	26-02-99	
Fonds de retraite					
•Équilibré	8,00	12,568	12,641	11,808	
•Actions américaines	-17,60	8,673	8,414	9,896	
•Actions asiatiques	46,20	17,797	17,165	11,579	
•Actions canadiennes	35,90	23,207	23,733	16,510	
•Actions européennes	15,70	12,148	12,528	10,416	
•Obligations	0,90	10,826	10,841	11,233	
•Court terme	4,90	9,502	9,541	9,480	
•International- actions	9,00	15,519	15,401	13,292	
•Croissance et revenu	7,40	11,514	11,573	10,901	
•Mondial diversifié	n.d.	10,762	10,875	n.d.	

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 31 mars 2000, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	4,5252	Italie	Lire	1 400,3300
Afrique française	Franc CFA	474,3900	Jamaïque	Dollar	28,3990
Allemagne	Mark	1,4145	Japon	Yen	72,3400
Antilles anglaises	Dollar	1,8625	Liban	Libre	1039,0100
Argentine	Peso	0,6897	Maroc	Dirham	7,1778
Australie	Dollar	1,1358	Mexique	Nuevo peso	6,3900
Autriche	Schilling	9,9500	Nicaragua	Gold Cordoba	8,6100
Bahamas	Dollar	0,6898	Norvège	Couronne	5,8647
Barbade	Dollar	1,3796	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,3840
Belgique	Franc	29,1700	Pakistan	Roupie	35,7900
Bermudes	Dollar	0,6898	Pays-Bas	Florin	1,5937
Brésil	Real	1,1954	Pérou	Newsol	2,4084
Chili	Peso	349,1400	Philippines	Peso	28,2300
Chine	Renminbi	5,7106	Porto-Rico	Dollar	0,6898
Colombie	Peso	1 347,9700	Portugal	Escudo	144,9900
Cuba	Peso	14,4858	Rép. dominicaine	Peso	10,9000
Danemark	Couronne	5,3845	Rép. tchèque	Koruna	25,4708
Egypte	Livre	2,3646	Roumanie	Leus	13 352,4177
Espagne	Peseta	120,3400	Royaume-Uni	Sterling	0,4333
États-Unis	Dollar	0,6898	Russie	Rouble	19,8386
Finlande	Mark	4,3000	Singapour	Dollar	1,1846
France	Franc	4,7439	Slovaquie	Koruna	29,5700
Grèce	Drachme	242,0700	Sri Lanka	Roupie	50,8400
Haiti	Gourde	12,5971	Suède	Couronne	5,9964
Hong Kong	Dollar	5,3711	Suisse	Franc	1,1487
Inde	Roupie	30,0717	Tunisie	Dinar	0,8928
Iran	Rial	1 214,6700	Turquie	Lire	401 903,1500
Israël	New shequel	2,7989	Union européenne	Euro	0,7232
			Venezuela	Bolivar	461,8200

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Soyez des nôtres lors de l'événement de l'année pour le domaine pharmaceutique !

Join us for the Pharmaceutical Industry Event of the Year!

8TH ANNUAL CONFERENCE
Pharmac 2000

Senior executives from Aventis, Novartis, Sanofi, and KPMG discuss the implications and outlook for the future.

Top regulators from Europe, Canada and the US compare recent changes in their processes and the prospects for harmonization.

How Internet use promises to change the physician-patient-pharmacist dynamic. What industry leaders are doing to build relationships with advisory groups. Best approaches to educating consumers and pharmacists through HEP and CME.

Circle your own conference agenda by checking from this session:

A. Sales and Marketing: Present / Prospects / Promotions
B. Regulatory Review and Market Access: Successfully Navigating the Maze

Media Sponsor: LES AFFAIRES

Official Publication: HEALTHCARE MARKETING

Thursday - Friday, April 27 - 28, 2000
Hôtel Wyndham Montréal
1255, rue Jeanne-Mance, Montréal, QC

To Register Call 1-877-927-7916 or Fax 1-877-927-1563
or in Toronto Call 416-927-7916 or Fax 416-927-1563

les jeudi 27 et vendredi 28 avril 2000
Hôtel Wyndham, Montréal, QC

Publication officielle

HEALTHCARE MARKETING

Commanditée par

LES AFFAIRES

Support de



Compliance Development Group

WTP HEALTH

PANGAEA CONSULTANTS

VINCENT ASSOCIATES



Pour réserver votre place appelez le
1 (877) 246-4832

Consulter le programme complet sur notre site internet:
www.canadianinstitute.com

INVESTIR

Résultats financiers

Résultats financiers

Compagnie	Nombre de compagnies cette semaine : 93								Améliorations : 61				Détériorations : 32			
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts				Période							
	000 \$				(000 \$)											
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le		
Ad OPT Technologies	2 574	2 255	0,25	n.d.	12 888	10 317	12 m.	31-Déc-99								
AGF Management	21 197	13 092	0,52	0,32	112 117	78 050	3 m.	28-Fév-00								
Angoss Software	236	(117)	0,01	0,00	1 131	621	3 m.	28-Fév-00								
Aurizon Mines	487	(1 629)	0,01	(0,04)	7 192	7 036	3 m.	31-Déc-99								
Avid Oil	3 113	455	0,06	0,01	27 772	24 909	12 m.	31-Déc-99								
	1 843	(1 705)	0,15	(0,16)	9 711	1 009	3 m.	31-Déc-99								
	2 840	(1 937)	0,23	(0,18)	19 208	3 684	12 m.	31-Déc-99								
Becker Milk	98	1 116 ²	0,04	0,60	3 148	-3 132	9 m.	31-Jan-00								
Big Horn	1 874	198	0,07	0,01	8 709	3 808	12 m.	31-Déc-99								
Cabre Exploration	(700)	2 600	(0,04)	0,15	124 000	89 500	12 m.	31-Déc-99								
Calahoo Petroleum	539	360	0,02	0,02	8 887	6 094	3 m.	31-Déc-99								
	2 773	862	0,10	0,04	28 530	21 359	12 m.	31-Déc-99								
Cancom	(10 671)	2 902	(0,21)	0,14	92 467	26 068	3 m.	28-Fév-00								
	(32 875)	4 882	(0,76)	0,24	185 642	53 114	6 m.	28-Fév-00								
Carbite Gold	(205)	238	(0,01)	0,01	18 511	15 638	12 m.	31-Déc-99								
Chai-Na-Ta	(18 152)	(7 417)	(4,09)	(1,84)	16 204	17 294	12 m.	30-Nov-99								
CHC Helicopter Corp.	(1 800)	(3 000)	(0,12)	(0,19)	160 400	36 600	3 m.	31-Jan-00								
	18 000	56 800	1,17	3,61	394 600	204 700	9 m.	31-Jan-00								
Circa Enterprises	553	1 031	0,06	0,12	18 169	17 668	12 m.	31-Déc-99								
Clearly Canadian Beverages ¹	(9 945) ³	310	(1,55)	0,05	36 605	39 927	12 m.	31-Déc-99								
Colony Pacific	87 ²	6	0,01	0,00	75	58	3 m.	31-Jan-00								
Concert Industries	5 400	1 500	0,55	0,18	47 700	12 700	12 m.	31-Déc-99								
Counsel Corp.	(166 451) ³	(29 879)	(5,16)	(1,08)	19 985	14 267	3 m.	31-Déc-99								
	46 697 ³	(22 624)	1,35	(0,83)	75 701	53 543	12 m.	31-Déc-99								
CPI Plastics	528	598	0,05	0,06	18 120	12 480	3 m.	31-Déc-99								
	4 136	2 726	0,39	0,28	70 346	46 501	12 m.	31-Déc-99								
Devtek Corp.	109	(18 710)	0,00	(0,95)	18 664	22 741	3 m.	31-Jan-00								
	16 511	(17 551)	0,83	(0,89)	42 267	50 430	6 m.	31-Jan-00								
Diaz Resources	(108)	(781)	0,00	(0,03)	3 292	848	12 m.	31-Déc-99								
Dylex	29	24 252	0,00	0,44	328 641	332 634	3 m.	29-Jan-00								
	(36 387)	19 911	(0,73)	0,38	1 081 767	1 077 102	12 m.	29-Jan-00								
Eclipse Capital	2 310	(2 099)	0,59	(0,53)	8 897	11 258	9 m.	31-Jan-00								
Eldorado Gold ¹	1 992	(5 847)	0,02	(0,08)	14 106	14 157	3 m.	31-Déc-99								
	5 379	(121 443)	0,07	(1,66)	60 541	64 664	12 m.	31-Déc-99								
ELK Point	816	(9 161) ³	0,03	(0,42)	11 507	9 372	3 m.	31-Déc-99								
	1 897	(8 886) ³	0,08	(0,41)	39 210	37 444	12 m.	31-Déc-99								
Encounter Energy	476	720	0,04	0,06	6 196	4 605	12 m.	31-Déc-99								
Ensign Resource Service	12 695	8 726	0,53	0,37	130 350	82 456	3 m.	31-Déc-99								
	29 837	48 790	1,26	2,16	373 322	418 919	12 m.	31-Déc-99								
Fletcher Fine Foods	(2 869)	4 201	(0,37)	0,53	106 792	88 823	3 m.	25-Déc-99								
	(809)	3 656	(0,11)	0,52	438 000	394 015	12 m.	25-Déc-99								
Foreign Currency ¹	323	284	0,10	0,10	2 502	1 956	12 m.	31-Déc-99								
Genesis	4 843	(137 346) ³	0,29	(8,18)	113 740	113 307	3 m.	29-Jan-00								
	4 281	(139 505) ³	0,26	(8,31)	392 265	400 536	12 m.	29-Jan-00								
Gimbel Vision	1 277	2	0,05	0,00	21 162	20 848	12 m.	31-Déc-99								
Goodfellow	478	57	0,11	0,02	88 803	73 176	3 m.	28-Fév-00								
	2 216	1 151	0,53	0,28	186 217	157 715	6 m.	28-Fév-00								
Grey Wolf Exploration	1 347	9	0,11	0,00	15 427	8 797	12 m.	31-Déc-99								
GST Global ¹	(66 875)	(65 283)	(1,88)	(1,90)	69 000	49 911	3 m.	31-Déc-99								
	(182 569)	(154 690)	(5,11)	(4,52)	321 922	163 317	12 m.	31-Déc-99								
Guardian Capital Group	1 945	641	0,10	0,04	15 905	13 953	3 m.	31-Déc-99								
	4 966	5 617	0,26	0,30	58 566	62 805	12 m.	31-Déc-99								
Ibex (Technologies)	(1 204)	(2 084)	(0,06)	(0,11)	193	281	3 m.	31-Jan-00								
	(2 250)	(4 745)	(0,12)	(0,26)	413	456	6 m.	31-Jan-00								
Infowave Wireless	(3 228)	(1 206)	(0,21)	(0,09)	7 530	9 547	12 m.	31-Déc-99								
International Datacasting	168	180	0,01	0,01	12 970	12 926	12 m.	31-Jan-00								
International Road Dynamics	367	(257)	0,03	(0,02)	6 405	4 200	3 m.	28-Fév-00								
Interpower Controls	(2 915)	(2 322)	(0,35)	(0,27)	5 607	13 711	6 m.	30-Jan-00								
Intertape Polymer ¹	(19 981)	7 928	(0,70)	0,31	153 773	121 597	3 m.	31-Déc-99								
	8 098	28 751	0,29	1,10	569 947	378 030	12 m.	31-Déc-99								
King Products	(2 300)	(5 400)	(0,10)	(0,57)	17 200	11 000	12 m.	31-Déc-99								
KnightHawk	118	50	0,01	0,01	2 795	2 475	3 m.	31-Jan-00								
Knowledge House	528	123	0,05	0,02	18 238	813	12 m.	31-Déc-99								
KRG Management	13	(38)	0,00	(0,01)	1 441	1 277	3 m.	31-Oct-99								
Laniuk Industries	1 075	22	0,04	0,00	19 400	14 600	6 m.	28-Fév-00								
Macyro (Groupe)	280	291	0,03	0,03	8 650	7 390	3 m.	31-Jan-00								
	871	920	0,08	0,09	28 998	24 661	9 m.	31-Jan-00								
Mark's Work Warehouse	6 400	5 800	0,23	0,21	437 700	417 500	12 m.	29-Jan-00								
MGI Software	(7 246) ³	(1 591)	(0,21)	(0,07)	11 973	5 331	3 m.	31-Jan-00								
	(20 435) ³	(8 451)	(0,69)	(0,35)	30 840	15 962	12 m.	31-Jan-00								
Middlefield Bancorp	212	298	0,02	0,03	3 560	3 138	3 m.	31-Jan-00								
NHC Communications	(2 386)	23	(0,19)	0,00	1 427	3 323	3 m.	28-Jan-00								
	(3 522)	2	(0,28)	0,00	2 976	6 112	6 m.	28-Jan-00								
Noble China	(17 709) ³	5 359	(1,66)	0,50	55 347	62 842	12 m.	31-Déc-99								
Norsat International	(6 437)	(1 139)	(0,31)	(0,05)	20 671	10 682	3 m.	31-Déc-99								
	(8 115)	(1 872)	(0,38)	(0,09)	63 453	43 411	12 m.	31-Déc-99								
North West Company	7 725	9 690	0,51	0,65	165 601	167 122	3 m.	29-Jan-00								
	27 957	16 145	1,86	1,08	626 469	629 118	12 m.	29-Jan-00								
Northrock Resources	1 206	402	0,02	0,01	60 929	50 147	3 m.	31-Déc-99								
	7 790	2 583	0,21	0,09	227 170	153 330	12 m.	31-Déc-99								
Novamerican Steel ¹	3 019	2 320	0,31	0,24	115 858	96 067	3 m.	26-Fév-00								
NSI Communications	1 364	(2 468)	0,03	(0,08)	24 883	23 052	12 m.	31-Déc-99								
Nycan Energy	1 176	(49)	0,10	(0,01)	5 775	2 523	12 m.	31-Déc-99								
Office Specialty	5 350	6 695	0,36	0,44	30 451	36 155	3 m.	31-Jan-00								
	16 492	16 275	1,10	1,08	93 769	86 044	9 m.	31-Jan-00								
OTATCO	892	(3 286)	0,14	(0,71)	19 736	20 186	12 m.	31-Déc-99								
PennWest Petroleum	29 600	9 300	0,60	0,22	126 600	54 500	3 m.	31-Déc-99								
	78 000	32 600	1,66	0,79	343 900	183 600	12 m.	31-Déc-99								
Perle Systems	(6 865)	(2 418)	(0,87)	(0,34)	10 608	9 316	3 m.	28-Fév-00								
	(5 969)	(1 606)	(0,76)	(0,22)	36 078	25 299	9 m.	28-Fév-00								
Pet Valu	(288															

Immobilier

● Le ton se durcit entre les agents immobiliers d'Outremont

Les nouvelles inscriptions arrivant au compte-gouttes, la concurrence est de plus en plus vive entre les agents p. 85

● Resort One lance une nouvelle chaîne de condos-hôtels en milieu urbain

C'est dans le Vieux-Montréal que le jeune promoteur américain ouvrira le premier établissement de la chaîne p. 87

ANTREV

Espace commercial à louer

Courtiers protégés

(514) 499-1997

Time Equities (Canada)

Des vendeurs heureux et des acheteurs frustrés

Si vous cherchez une propriété à Outremont, il faudra vous lever tôt

Sylvie Lemieux

Ceux qui tiennent à se loger dans la chic ville d'Outremont doivent s'armer de patience, de beaucoup de patience. Ce quartier du centre de l'île de Montréal vit une situation de pénurie, tant du côté de la revente de maisons, que des maisons neuves ou des logements locatifs.

Il suffit de se promener dans les rues pour en faire le constat : les affiches à vendre ou à louer sont très rares. « Comparativement à l'an passé, nous avons entre 30 et 35 % moins de propriétés sur le marché », explique Michèle Langelier-Sanche, directrice du bureau outremontais de Royal LePage.

Le marché est nettement à l'avantage des vendeurs, qui sont morts de rire devant le nombre d'acheteurs qui se précipitent à leur porte. Il n'est en effet pas rare que deux ou trois offres d'achat, parfois plus, soient déposées pour une même propriété. « Il arrive même qu'un acheteur intéressé décide de faire une offre malgré le fait que le vendeur en a déjà accepté une autre. Il prend une chance au cas où celle-ci ne fonctionnerait pas pour une raison quelconque », raconte Joëlle Gervais, agente chez Re/Max du Cartier. Parfois, un vendeur peut accepter deux ou trois offres conditionnelles à ce que les précédentes tombent. »

Grogne chez les acheteurs

Face à la situation, la grogne commence à s'installer chez les acheteurs. « Il y a toujours un perdant ou deux et nous n'allons jamais à la guerre pour perdre, poursuit M^{me} Gervais. Alors les gens sont frustrés. »

Le marché d'Outremont en chiffres¹

	Janvier		Février		Année 1999	Variation 99/98 (%)
	1999	2000	1999	2000		
Unifamiliales vendues	2	5	6	7	84	+ 20,0
Valeur moyenne	408 000 \$	427 000 \$	496 000 \$	387 000 \$	407 000 \$	- 2,4
Condominiums vendus	10	12	15	13	165	+ 27,0
Valeur moyenne	154 000 \$	192 000 \$	167 000 \$	195 000 \$	156 000 \$	+ 4,7
Plex vendus	2	2	3	6	40	+ 20,0
Valeur moyenne	138 000 \$	201 000 \$	259 000 \$	281 000 \$	201 000 \$	- 18,0
Total vendu	14	19	24	26	289	+ 30,8
Valeur moyenne	188 000 \$	255 000 \$	261 000 \$	281 000 \$	235 000 \$	- 4,1

1 : Il faut être prudent dans l'interprétation de ces données, compte tenu du volume relativement faible de transactions.

Source : Chambre immobilière du Grand Montréal

Tableau : LES AFFAIRES

Michèle Langelier-Sanche renchérit. « Les acheteurs se sentent pris en otage parce que les agents sont obligés de leur dire de déposer une offre de façon immédiate dès qu'ils ont trouvé une maison à leur goût. Ils n'ont pas le temps de réfléchir, de montrer la propriété à leurs proches. »

Les prix montent de 10 %

Cette rareté des propriétés fait monter les prix. En 1999, la valeur des maisons a connu une croissance de plus de 10 % et, selon M^{me} Langelier-Sanche, même si on ne peut pas encore la chiffrer, cette hausse s'est accrue au cours des dernières semaines. « On assiste à de la surenchère. On a vu aussi que certaines maisons ont été vendues au-delà du prix demandé. Ce n'est pas généralisé, mais cela arrive », souligne-t-elle. De plus, les ventes se concluent rapidement, parfois en quelques heures.

Face à la pénurie, les propriétaires hésitent à mettre leur maison en vente, sachant qu'ils auront de la difficulté à se reloger. C'est le cercle vicieux. « C'est bien beau d'être assuré de vendre sa propriété à bon prix mais cela veut aussi

dire qu'on va payer cher pour une nouvelle maison. C'est comme changer quatre *trente sous* pour un dollar », explique Joëlle Gervais.

Les maisons neuves s'envolent

L'effervescence du marché gagne également la construction neuve. « Nous avons avancé de huit mois la mise en vente de la phase II de notre projet, qui est déjà vendue à 50 % », explique Patrick Côté, promoteur du projet *Allée Glendale*, qui compte un total de 80 unités de condos et de maisons de ville.

La phase I, dont les premières unités seront livrées en juillet 2000, a été vendue en quelques semaines. Patrick Côté a vite constaté à quel point la demande est forte pour le condo à Outremont. « Nous avons été obligés d'adapter notre projet pour offrir un nombre plus élevé de condos afin de répondre aux besoins des acheteurs », précise-t-il.

Même constat aux *Habitations Mont-Pinacle*, qui ont deux projets en chantier dont un, *Les Cours de l'Épée*, compte 15 unités de condos qui ont été vendues en trois mois. « Quant à la prévente

pour les *Jardins Rockland*, un projet de 18 condos, elle fonctionne très bien. Nous avons vendu près de 50 % », souligne le promoteur, Daniel Barbeau.

Locataires cherchent appartement

Le marché locatif vit, lui aussi, une situation qui frôle la pénurie. Selon l'enquête d'octobre 1999 de la Société

canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), le taux d'inoccupation pour les logements de trois chambres à coucher et plus est de 0,9 % comparativement à 2,2 % l'année précédente. « On parle de pénurie quand le taux atteint 1 % ou moins », souligne Charles Morissette, analyste de marché à la SCHL.

Du côté des 4 1/2, seulement 1,5 % sont inoccupés, alors qu'il y en avait 4,5 % en 1998. Les studios et les appartements comptant une chambre à coucher sont moins rares avec un taux d'inoccupation respectif de 3,5 % et 2,5 %.

La aussi, c'est le cercle vicieux. Avant d'annoncer à leur propriétaire qu'ils déménagent, les gens veulent être certains de se trouver un autre appartement. Comme il y en a peu de disponibles, ils renouvellent leur bail.

C'est pourquoi on assiste à Outremont au même phénomène que sur le Plateau Mont-Royal, où ce sont les gens à la recherche de logement à louer qui placardent des annonces sur les billboards publics. ■

AUTRE TEXTE SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER D'OUTREMONT EN PAGE 85

JJBarnicke

Courtage Immobilier Ltée

ONCOR INTERNATIONAL

Courtier Immobilier Agréé

Nous avons un espace à votre mesure. Voici un aperçu de ce que nous avons à vous offrir :

800, boul. René-Lévesque Ouest, 25^e et 26^e étages

À sous-louer

- Ancien siège social de Celanese Canada
- Espace prestigieux à un taux inférieur au marché
- 31 428 pi. ca. d'espace de bureaux disponible
- Installations très bien aménagées
- Accès direct au réseau souterrain montréalais

Appelez-nous au (514) 868-1215
www.montreal.jjb.com



Carrefour



LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet www.lesaffaires.com

Index des rubriques

Franchises

page 82

Occasions d'affaires

pages 82 et 83

Agents manufacturiers demandés
Associés demandés

À vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières

Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules récréatifs
Voyages

Immobilier commercial

pages 83 et 84

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Divers à vendre - à louer
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer

Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Terrains

Transactions immobilières diverses

Immobilier résidentiel

pages 84 et 85

Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets

Co-propriétés
Développements résidentiels
Divers à vendre - à louer
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

Carrefour de l'auto

page 85

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél.: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-2056

Franchises

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

**NOUVELLES FRANCHISES
ET FRANCHISES DÉJÀ EN EXPLOITATION DISPONIBLES**

- 14 250 restaurants dans 72 pays dont 1330 au Canada
- Un investissement initial de 50 000 \$
- Un programme complet de formation
- Un soutien permanent
- Un concept simple

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:
**(800) 888-4848 - USA ou
(514) 939-1171 ext. 22 - Montréal**
www.subway.com

Pain frais du jour

Devenez à la fois franchiseur et franchisé en joignant la
COOPÉRATIVE DE PRODUCTEURS ALEX PNEU ET MÉCANIQUE...
un concept unique au Québec.

Services offerts : Entretien mécanique et vente de pneus.
Succursales établies : 8
Redevance : 2 %
Investissement global : 150 000 \$ à 200 000 \$
Mise de fonds initiale : 85 000 \$

Contactez
Michel Tapp :
(450) 659-5538

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

Occasions d'affaires

Commerces

<p>RÉSIDENTIE POUR AÎNÉS RÉGION BOIS-FRANCS, TRÈS BELLE OPPORTUNITÉ. Info: J.-Claude Allard (819) 752-7200 Carrefour Immobilier B.F. Courtier Immo. Agréé</p>	<p>RÉGION DE MAGOG Motels avec restaurant sur 4,4 acres. Excellent chiffre d'affaires. Restaurant avec terrasse au coeur de Magog. Pour vente rapide! Fabrice Barré (819) 572-1929 Re/Max D'Abord F.B. inc.</p>	<p>NORTH HATLEY Gîte (B & B) reconnu par ses nombreux prix d'excellence. Très bon chiffre d'affaires. Grand terrain paysager avec vue. Fabrice Barré (819) 572-1929 Re/Max D'Abord F.B. inc.</p>	<p>** AUBERGE ** Estrie, «Victorienne 1860», 8 ch. avec s. de bain privée. Meublée d'époque. 2,05 hect. Endroit de rêve. Fabrice Barré (819) 572-1929 Re/Max D'Abord F.B. inc.</p>
--	--	---	---

Occasions d'affaires

Commerces

<p>TABAGIE Incluant boutique de cadeaux, clientèle, établie depuis 60 ans, à Rigaud. Prix à discuter. (514) 927-6995</p>	<p>PRODUITS NATURELS Magasin de produits naturels, ouvert depuis 1991 à Farnham, clientèle établie. FAITES UNE OFFRE! Info: Ginette Dumontet (450) 293-2243</p>	<p>CENTRE DE PHOTOCOPIES St-Jean-sur-Richelieu Excellent emplacement, clientèle établie, très bon chiffre d'affaires. Pour info: Alain Lamontagne C.A. (450) 346-2750</p>	<p>POURVOIRIE À VENDRE AU LAC ST-JEAN Territoire exclusif 207 km2, 107 lacs, accès en hydravion. Financement. (418) 825-3500</p>	<p>COMMERCE D'ALIMENTATION POISSONNERIE ÉTABLIE DEPUIS 21 ANS. À NOUVEAU-ROSE-MONT. CAUSE DE VENTE: RETRAITE. INFO: (514) 351-7408</p>
<p>LES ARPENTS VERTS FRUITS & LÉGUMES Nous sommes à la recherche de professionnel dans le domaine de la Boulangerie, Charcuterie et Fromage dans le but de convertir ces départements en «concession» à l'intérieur de notre succursale de Brossard. Formule clés en main avec investissement minime. Contacter M. Denis Richard (514) 820-8416</p>	<p>COMMERCE ÉLECTRONIQUE SUR INTERNET Offrons la possibilité aux professionnels et non-professionnels, une façon de développer un deuxième ou un troisième revenu. Pour info : Luc Du Moulin (514) 990-0882</p>	<p>RÉSIDENTIE PERSONNES ÂGÉES WEST ISLAND - 34 CHAMBRES - Revenus 483 800 \$ - Revenu net avant hyp. 290 000 \$ - Prix demandé 1 350 000 \$ - Possibilité bal. de vente. GEORGES THIBERT, RYL ctr. (450) 466-3712 (514) 481-0241</p>	<p>DOMAINE PARTICULIER Hôtel au bord du lac St-Pierre, Kamouraska, terrasse extérieure, bar, chambres, terrain de camping, plage, relais de motoneige, sentier No 5 Transquébec, rés. sur place pour proprio. Peut convenir aussi comme centre d'hébergement ou de thérapie, terrain boisé, environ 15 arpents ca., prix abordable et discutable, acheteurs sérieux. Pour info, Noël Lemieux (418) 498-2316</p>	<p>GARAGE MÉCANIQUE Avec essence, 3 baies de service, entièrement équipé, avec terrain et bâtisse, secteur LaSalle. (514) 363-2847</p>
<p>Boutique cadeaux et Librairie Située en Mauricie, établie depuis plusieurs années, bonne rentabilité, cause: retraite. (819) 228-8542</p>	<p>RÉSIDENCES D'AÎNÉS Nombreux dossiers disponibles sur le marché par: RICHARD PERREault Remax Montréal Métro (514) 255-5202 Pour vos négociations en achat/vente d'établissements de soins.</p>	<p>HAUT-RICHELIEU Resto-Bar, 118 places, tout équipé, site de loterie-vidéo. Aussi entrepôt à louer à Longueuil. Contacter: (514) 576-8394</p>	<p>À VENDRE ÉRABLIÈRE AVEC SITE EXCEPTIONNEL située à Saint-Joseph-du-Lac 500, rue Principale Cabane à sucre d'environ 400 places, 5 500 entailles sur tubulure, possibilité de 10 000 entailles au total avec équipements s'y trouvant. Cette ferme comprend les lots P.299, P.298, P.297 et P.295 du cadastre de la paroisse de Saint-Joseph-du-Lac. Les offres d'achat devront être reçues à la Direction régionale de la Société de financement agricole de Laval-Laurentides-Lanaudière dont l'adresse est 867, boulevard L'Ange-Gardien, C.P. 3250, L'Assomption (Québec) J5W 4M9, avant 15 heures le 18 avril 2000, et avoir été complétées sur les formules disponibles de la Société à cette même adresse. N.B.: La Société se réserve le droit de ne pas considérer toute soumission et de n'accepter ni la plus haute ni aucune des offres. Pour toute information veuillez communiquer avec notre représentant régional, monsieur Denis Charpentier: (450) 589-2204</p>	<p>En Affaires à la maison Concept de réussite, vêtements sports à la mode et autres, excellente rentabilité, investissement minime. Créations Nash (450) 461-3126</p>
<p>AUBERGE Située entre Magog et Austin, 6 chambres, salle à manger, panorama du lac Memphrémagog. Richard Bourgon 1-800-405-2774 Re/Max d'Abord Ctr.</p>	<p>LIBRAIRIE PAPETERIE AUBAINE AUBAINE SITUÉE AUX GALERIES ORFORD À MAGOG, EN OPÉRATION DEPUIS 15 ANS. SOIR (819) 564-0974</p>	<p>COMMERCE DE DISTRIBUTION, ÉQUIPEMENT DE BRONZAGE ET D'ESTHÉTIQUE Établi depuis 30 ans, bonne clientèle, territoire QC, ONT, Maritimes, cause retraite. Info M. Bernard (514) 333-1211</p>	<p>Scierie à vendre. En excellente condition, complète et rentable, capacité de 2 M de pi / année. Entièrement rénovée ces 2 dernières années, et complètement automatisée, le proprio désire se retirer pour raisons d'âge et de santé, et vend son entreprise solidement établie, et qui fonctionne avec une main-d'oeuvre d'expérience qualifiée et source d'approvisionnement de bio fiable. Située à 20 min au sud de Mtl, à Champlain N-Y (USA), près du carrefour des routes 87 et 11. Inclus dans la vente, 7 000 pi ca de bâtiment avec plancher de béton armé, sur 100 acres de terrain zoné industriel-commercial. Modalités de vente disponibles pour acheteur qualifié. Acheteurs sérieux seulement. Info : (514) 298-3601 jour, (514) 298-8808 soir.</p>	<p>VERGER À DUNHAM 79 acres drainés, 3 000 pommiers, 8 000 pins, entrepôt et ébénisterie en aluminium. À 1 km du village et de la Route des vins. Jocelyne Lessard Courtier Immo. agréé (450) 534-3888 Lessjos@total.net</p>
<p>CLUB VIDÉO Région de Trois-Rivières, établi depuis 7 ans, seul club desservant 7 municipalités. C.A. intéressant. PRIX À DISCUTER! (819) 693-8979</p>	<p>ATELIER DE RÉPARATION Pour véhicules lourds (freins, suspension, direction). Clientèle établie depuis plus de 20 ans, bon chiffre d'affaires, rentable. Cause: retraite. YVES TREMBLAY (514) 914-0413 Les Immeubles Gestibel titée Ctr. Immo.</p>	<p>MAGASIN D'ALIMENTATION NATURELLE Situé dans l'est de Montréal, bannière reconnue, en croissance, bon potentiel. Info: (514) 642-2902</p>	<p>À VENDRE COMMERCE D'ALIMENTS NATURELS établi depuis 17 ans. Clientèle fidèle. Affilié à un regroupement d'achats. Personnel qualifié déjà sur place. Revenus très intéressants, chiffre d'affaires en progression. Région: Montérégie. Cause de vente: Retraite Tél.: 1-800-363-5469</p>	<p>MARCHÉ D'ALIMENTATION DE QUARTIER Description : très bien situé, clientèle bien établie, depuis 30 ans. Prix de vente : 80 000 \$ + inventaire (sans bâtisse). Autres détails : possibilité acquisition avec/sans bâtisse. Cause vente: retraite. Info (450) 659-3078</p>

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Entreprises demandées

Je ne jongle pas avec vos Intérêts...
 Vous songez à vendre l'entreprise pour laquelle vous avez consacré du temps, des efforts et de l'argent !!!
 Confiez-la à l'expertise d'un courtier efficace qui dispose d'une banque d'investisseurs sérieux.

MAXUM 100 CENTRE INC.
 COURTIER IMMOBILIER AGRÉ
 Gérald Trudel
 (514) 953-6598

RECHERCHE
 Désire acquérir directement du proprio entreprise manufacturière, Montréal et environs, rentable ou non.
Info (450) 668-3419

✓ Associés demandés

ENTREPRISE EN ÉLECTRICITÉ
 Très bonne clientèle établie, niveau commercial, excellent investissement pour électricien ou ingénieur.
Tél.: (514) 942-8480 Fax: (514) 766-7418

FIRME COMPTABLE
 recherche associé ou acquisition partielle ou complète de clientèle.
(450) 430-7526

✓ Développements résidentiels

À VENDRE INVESTISSEURS
 Terres zonées « BLANC »
 Chemin des Patriotes OTTERBURN PARK
 Prêt à développer, Possibilité de 275 terrains.
 Superficie : 2,1 millions pi. ca.
Pour Info (450) 649-2237

Robert Landry & Associés
 Consultants en entreprise
Entreprises recherchées
 Fabrication, distribution, services.
 Dossier confidentiel.
 Voyez nos investisseurs sur notre site internet
www.ici-landry.com • (450) 446-0222
 Montréal (514) 990-5805 • Ailleurs au Qc 1-888-467-1785

✓ Offre d'emploi
PORTES PATIO PRO-TECH
 Est à la recherche d'un(e) «acheteur(se) junior»
 • 2 ans d'expérience min.
 • Technique en génie industriel
 • Bilingue
 Veuillez faire parvenir votre CV à:
Portes Patio Pro-tech 1065 boul. des Perron, Laval, Qué. H7L 1K5 a/s M. Martin Arbour

✓ À vendre - divers
ÉQUIPEMENTS COMPLETS POUR LANCE-BALLES AUTOMATIQUES
 Baseball, softball, balle donnée, avec cages en filet. Idéal pour ajout à un terrain de camping ou mini-putt. Prix: 12 000 \$ négociable.
(819) 357-9695

Le Blainvillier GOLF
PART À VENDRE PRIX SPÉCIAL
(514) 287-4909

GRUPE CONSEIL CERCA Liée
 Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772 E-mail: oligny@supralink.net

✓ Billets hockey - spectacles
BILLETS DE HOCKEY
 CLUB AIR CANADA.
 SECTION 218.
(819) 475-1031

✓ Entreprises à vendre
AC-PRO COMMERCIAL Inc., Courtier Immo. Agré.
 Achat et vente d'entreprises
À VENDRE
 - PME No 131, entreprise manufacturière, profit après impôt 125 000 \$, prix demandé 450 000 \$, imm. et terrain inclus.
 - Commerce No 59, vidéo Internet, bénéfice avant impôt 117 500 \$, prix demandé 380 000 \$.
Denis Duval A.I.A. (450) 628-7222 Hors Mtl, sans frais : 1-877-477-1313

À VENDRE
 École informatique reconnue, 5 ans d'opération, à Lasalle. Aubaine-investissez +/- 30 000 \$. Clientèle 70 % corporative. Clés en main - Parrainage.
Info: academie@savoir.com

BATTERIES Expert
 Le seul réseau de spécialistes de la batterie
 Franchises disponibles / territoire exclusif
 + de 50 membres au Québec
 Coût de la franchise : 5000 \$
 Programme de formation et de perfectionnement concept simple
 Pour de + amples renseignements
(450) 348-2370 1-800-661-3330

✓ Services spécialisés
GESTION DE RÉSEAUX, ET SÉCURITÉ SUR RÉSEAUX. VÉRIFICATION D'UTILISATION D'INTERNET.
FRLE Consultant (450) 656-3671

À VENDRE
 École informatique reconnue, 5 ans d'opération, à Lasalle. Aubaine-investissez +/- 30 000 \$. Clientèle 70 % corporative. Clés en main - Parrainage.
Info: academie@savoir.com

AUBERGE AVEC MOTELS et chalets, 93 chambres, en bordure du fleuve, faites vite
CENTRE DE TRI récent, 12 000 pi ca., Montréal
CIE FABRICATION ALIMENTAIRE, (sec) Québec, 775 000 \$ RESTO 60 PLACES, avec bâtisse, secteur Grande-Allée
Clément Olivier Courtier Immo. agréé (418) 651-3134

✓ Offres de services
APPRENEZ À DEVENIR UN «DAY TRADER»
 Nos instructeurs professionnels sont des négociateurs en valeurs mobilières des plus qualifiés qui connaissent le succès et veulent partager leur précieuse expérience avec vous. Appelez Trade Freedom dès maintenant et apprenez comment prendre part vous aussi à cette activité profitable.
(514) 344-5103 www.tradefreedom.com

✓ Services spécialisés
GÉRANT DE PROJET
 Recherche gérant de projet en énergie et tuyauterie mécanique industrielle. Défi stimulant, occasion en OR.
(450) 445-2299

✓ Équipement de bureau à vendre
AUBAINE!
 Bureaux exécutifs et crédence - Bureaux de réception et de secrétaires - Classeurs haut de gamme.
Info (450) 689-7845

TABLE DE CONFÉRENCE
 48x96, forme bateau, couleur acajou, base en H. 350 \$.
(450) 655-7724

PROMOTION SPÉCIALE
 Jusqu'au 22 avril 2000
Placez 2 annonces classées dans le même numéro et obtenez-en une 3^e GRATUITE.
Économisez 64 \$ et plus ! Appelez-nous pour plus de détails.

✓ Immobilier commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

RIMOUSKI EMPLACEMENT EXCEPTIONNEL
 Local à louer de 8 600 pi ca. approximatif, au rez-de-chaussée avec sous-sol. Avantagusement situé au centre-ville, cet espace s'avère idéal pour tout commerce oeuvrant dans le détail ou autre.
 Notre édifice assurera à votre entreprise un achalandage fort appréciable auquel continue déjà un commerce de détail (Jean Coutu). La diversité des entreprises dans le secteur saura vous convaincre de l'essor économique du milieu.
Pour info : (418) 862-8621

IMMEUBLE DE PRESTIGE
 10138, rue Lajeunesse, Montréal
 Disponible de 1 000 à 12 000 pi ca., béton, ascenseur, climatisation/chauffage, 12 S à 14,50 \$ brut. AMÉNAGÉ SELON VOS BESOINS.
Gestion André Gagné inc. (450) 627-4605

REPENTIGNY Industriel / Commercial
 15 000 à 20 000 pi ca., 14 pi de haut, quai de chargement. 4,00 \$ net/net p.c.
INDUSTRIEL/COMMERCIAL BUREAU
 20 000 pi ca., 11 pi de haut, 2e étage, monte-charge, 4,00 \$ net/net p.c.
 Sur sem. de 7h30 à 17h00
1-800-363-2336 (450) 585-4224

VALLEYFIELD
 À vendre ou à louer. Bâtisse commerciale de 50 x 115, terrain 75 x 200 (15 000 pi ca.)
www.visitenet.com/mtg/rpitre Richard Pitre agent immobilier affilié Immeubles Châteauguay inc. (450) 691-7770

BÂTISSE FÉDÉRALE COWANSVILLE
 Logeant : Soc. Can. des Postes et Dév. Ress. Humaines (DRH). Revenus : 126 432 \$. 1,5 M \$ investis depuis 1971. Prix : 685 000 \$.
(450) 375-4676 Les Immeubles Claude Beaulac Courtier immobilier agréé

AHUNTSIC
 Bâtisse commerciale, idéale pour commerce de restauration. Bien située et très bons revenus ! Nouveau prix 525 000 \$ (toute offre raisonnable acceptée).
Lisette Lockhead Re/Max 2000 inc. (450) 682-0101

LAVAL (Pont Viau)
 coin boul. des Laurentides et rue St-Louis, immeuble commercial rénové, jusqu'à 5 000 pi ca. au rez-de-chaussée et 2 000 pi ca. au sous-sol.
Marc Laroche (514) 987-2998

BROSSARD
 Près mail Champlain, Centre Achat, 1 200 000 \$.
 Groupe Sutton Actuel
(450) 651-1079 Michel Jasmin

LAVAL, ÉDIFICE NEUF
 Espace localité de qualité supérieure
 • Endroit idéal pour une pharmacie, bureau, banque, magasin, centre sportif...
 • Bien situé, 1 km de l'autoroute 15
 • Rez-de-chaussée libre 10 000 pi ca. • Pouvant être subdivisé et/ou aménagé selon besoin du client, plafond 10 pi. • Stationnement et grande fenestration
 205 boul. Curé-Labelle, Ste-Rose
(514) 328-6060

LAVAL
 Bâtisse à vocation commerciale et professionnelle, porte de garage, prix demandé 120 000 \$ sous le prix de l'évaluation municipale. Excellente opportunité.
 Les Immeubles Gestibel ltée. Ctr. Immo. agréé
Ronald Bélisle agent immo. agréé ou Jean-Louis Bérard agent immo. affilié (450) 491-1441

Promenades Fleury / Ahuntsic
 Local de luxe, pour bureaux ou magasins, idéal pour professionnels (médecin, dentiste, architecte...), occupation immédiate. 500 à 2 000 pi ca.
M. Gareau Max-Immo ctr. (514) 945-8250

✓ Bureaux à louer

À LOUER

Rue Laurier, près de St-Denis, espace de 2 850 pi ca. Face au métro Laurier.
J-P Gervais (514) 987-2998

À LOUER

Av. du Mont-Royal près de St-Denis, espaces de 750 à 1 900 pi ca. Face au métro Mont-Royal.
J-P Gervais (514) 987-2998

CENTRE MÉDICAL

4415 Notre-Dame à Chomedey, locaux à louer.
(514) 737-0022 poste 422

OUTREMONT Bureaux de prestige

1175 Bernard Ouest, 1 400 pi ca.
(514) 894-7482

LACHUTE / CENTRE-VILLE
 À louer, le 507 Principale (anciennement chaussures Yellow), +/- 2 700 pi ca.
Jean Laurin (450) 562-1345

MONTREAL
 St-Laurent, bar Prince-Arthur, bâtisse commerciale, 3 x 1 700 pi ca.
 Groupe Sutton Actuel
(450) 651-1079 Michel Jasmin

TERREBONNE
 Bâtisse commerciale de 8 400 pi ca. à vocation multiple, terrain de 57 000 pi ca. Prix demandé 130 000 \$ sous le prix de l'évaluation municipale.
 Les Immeubles Gestibel ltée. Ctr. Immo. agréé
Ronald Bélisle agent immo. agréé ou Luc Vezeau agent immo. agréé (450) 491-1441

REPENTIGNY
 1 800 pi ca., stationnement, 8,00 \$ net/net p.c.
 Sur sem. de 7h30 à 17h00
1-800-363-2336 (450) 585-4224

Boul. St-Martin Ouest, Laval
 Bureaux à louer dans centre d'affaires. Services de secrétariat et autres si désiré.
Info: (450) 686-7555

REPENTIGNY
 1 800 pi ca., stationnement, 8,00 \$ net/net p.c.
 Sur sem. de 7h30 à 17h00
1-800-363-2336 (450) 585-4224

OUTREMONT Bureaux de prestige
 1175 Bernard Ouest, 1 400 pi ca.
(514) 894-7482

BUREAU POUR PROFESSIONNEL LAVAL
 Boul. de la Concorde, dans immeuble occupé par bureau d'avocats et bureau de courtier immobilier, idéal pour professionnels (notaire, arpenteur, évaluateur, etc.), tout rénové, 1 200 pi ca., abordable.
J-C Goyette (514) 952-5368

LAURIER TREMBLAY C.A.
 agent immobilier agréé
(514) 866-1313

BONNE OPPORTUNITÉ
 Près de l'Ontario par la route 20. Bâtisse commerciale de 12 000 pi ca., avec salle de montre sur terrain de 34 000 pi ca. À vendre ou à louer.
(450) 265-3515

ST-EUSTACHE
 Centre commercial de 17 000 pi ca. Avec sous-sol, revenus actuels 100 000 \$, revenus potentiels 150 000 \$, rendement annuel jusqu'à 32 %. Prix demandé 725 000 \$ (très discutable).
 Les Immeubles Gestibel ltée Ctr Immo. Agréé
(450) 491-1441 #314

TROIS-RIVIÈRES
 Imm. commercial à vendre ou à louer, pouvant servir de garage, atelier de fabrication ou entrepôt, avec bureaux attenants. Bon prix.
Info (819) 377-9997

Vieux-Montréal 19, Cours le Royer
 Près du palais de justice, bureaux avec cachet, foyer, mezzanine, rénovés, bien éclairés, chauffés, service de conciergerie. 1 500 et 2 000 pi ca.
(514) 733-1444

SOUS-LOCATION CENTRE-VILLE STE-THÉRÈSE
 Bureau dans immeuble de professionnels. Services de bureau disponibles.
(450) 430-7526

BUREAU À LOUER
 2 000 À 5 500 pi ca., luxueux, air conditionné, stationnement.
 Immeubles Soger inc.,
Sonia Assioun (514) 893-0737

BUREAUX À LOUER
 Pour professionnel à Chomedey. Bureaux à louer ou à partager dans centre d'affaires avec les services.
 Pour informations:
F. Gamache (450) 473-1122

Suite des bureaux à louer en page 84

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express


Immobilier commercial

Bureaux à louer


BUREAUX À LOUER

Tour Jacques-Cartier

1851 est, rue Sherbrooke. À proximité du Pont Jacques-Cartier.



Papineau et Sherbrooke



Edifice Berri-Gouin

500 est, boul. Gouin. À la sortie du Pont Viau.

Henri-Bourassa



Edifice Seaforth

3550, ch. de la Côte-des-Neiges.

Guy-Concordia

(514) 989-5086

PROGÉCA

BUREAU EXÉCUTIF DE LUXE

Prêt à aménager 1er mai Centre-Ville Montréal

- 10 000 pi ca. fini chêne pâle;
- Grandes fenêtres partout;
- Plafond et portes 9 pi;
- Canalisation installée pour réseau, adjacent métro;
- Idéal pour siège social;
- Service financier ou cabinet professionnel.

(514) 842-2966, courtiers protégés

4480, CÔTE-DE-LIESSE

Centre d'affaires prestigieux. Croisement Aut. 40 et 15. Bureaux meublés, service téléphonique, secrétariat, tout compris. Taux à partir de 275 \$ / m.

Denyse (514) 341-6095

Immeuble

industriel à vendre

AUBAINE

R. Sud - 36 000 pi ca. Construction 88 à 93. Terrain 89 000 pi ca. clôturé. Bas prix pour vente rapide.

Lise Latour Groupe Sutton (450) 446-8600

QUÉBEC - MÉTRO

Très vaste terrain commercial de 1 000 000 pi ca., accessibilité directe (Aut. 20 et 73). À moins de 2 km des ponts. Possibilité de construction de magasins à grandes surfaces et de commerce à gabarit moyen sur artère adjacente.

Jean-Marc ou Marie-Claude Ferland (418) 832-1001

Re/Max Avantage inc. courtier immo. agréé

LA PRAIRIE

Terrain commercial, Taschereau, 83 000 pi ca., 8 \$ / pi ca., étude sol disponible.

Groupe Sutton Actuel (450) 651-1079

Michel Jasmin

PROMOTION SPÉCIALE

Jusqu'au 22 avril 2000

Placez 2 annonces classées dans le même numéro et obtenez-en une 3^e GRATUITE.

Économisez 64 \$ et plus!

Appelez-nous pour plus de détails.

Espaces commerciaux à louer

VALLÉE DU MULTIMÉDIA

Local commercial, vue panoramique, à louer dans les Laurentides. 1 400 pi ca. d'espace de bureau à l'étage relié à neuf plus 4 500 pi ca. d'espace de magasin, entrepôt ou même de bureau. 4 500 pi ca. d'entrepôt seulement au sous-sol, garage en plus. Stationnement pour au moins 25 voitures. Idéal pour compagnie d'informatique, information disponible pour création d'emplois.

Pour Info: (514) 323-9827

RIGAUD

Bâtiment à louer pour restaurant avec bannière. Sortie 12 autoroute 20 (Ottawa-Montréal). Avantage: poste d'essence avec bannière majeure sur le même terrain avec volume de 4 M litres.

Info, Pierre (514) 453-5766

Entrepôt

à louer

ESPACES D'ENTREPOSAGE À LOUER À LAVAL

50 000 pi ca., 18 pi de haut.

(514) 737-0022 poste 422

Centre d'Incubation Gatineau

pour entreprises innovantes offre espaces de 100 pi ca. et + avec encadrement. À proximité du bassin technologique de la région d'Ottawa. Prix compétitifs.

Fabien Beaudet (819) 243-2346 P.2157

STE-DOROTHÉE (LAVAL)

239 BOULEVARD SAMSON À SOUS-LOUER

Magnifique espace commercial de 2 764 pi ca. situé dans mail commercial Les Promenades Samson.

Marc Laroche (514) 987-2998

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!

Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

(514) 392-9000

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

SAINT-HUBERT

de 1 000 à 4 000 pi ca.

Plaza Actuel

5791 à 5869

boul. Cousineau St-Hubert

Centre-ville, voisin de Rôtisserie St-Hubert et Actuel Pontiac Buick Cadillac

Pour information :

SERGE LECLERC

(514) 861-6666

Des voisins qui réussissent!



«LA PLACE DU CENTRE» de Drummondville

La Financière Banque Nationale
Levesque Beaubien Geoffroy
L'Industrielle Alliance
Royal
Développement économique Canada
Les Assurances Jean-Pierre Henri
Biron Belleville Avocats
Experto International
HBA experts-conseils
Resto du Centre

Pour votre place d'affaires à Drummondville, la direction de **HAMA INC.** vous offre des locaux très actuels dans un environnement qui génère synergie et résultats.

Pour location et informations:

(819) 477-5403

Michel Bourbeau

LOCAUX COMMERCIAUX

(2 400 et 1 600 pi ca.) pouvant être combinés, rue Ontario près d'Amherst, à proximité du Cégep du Vieux-Montréal et du marché St-Jacques

Marc Laroche (514) 987-2998

GALERIE DU MOULIN

1235, montée Du Moulin, St-François/Laval, espaces commerciaux à louer.

(514) 737-0022 poste 422

IMMEUBLE RÉSIDENTIEL

Chalet au lac Connelly

Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux.

Erick Pilon, St-Jérôme

Immobilier résidentiel

La Capitale

La Capitale vendu La Capitale vendu

ST-CHARLES BELLECHASSE

À 20 min des ponts, exceptionnelle vue sur la vallée, berceau ancestral (1716), entièrement restaurée, toit cathédrale, 2 foyers, cellier, possibilité B&B, éval. 240 000 \$. Cause départ. Faites vite! Avancez une offre

Benoit Caron A.L.A. (418) 285-3027

La Capitale C.I.A. (418) 653-1236

Magnifique bord de l'eau sur le Richelieu, grand bung., avec pisc. cr., 8 pces, 4 stat. et garage.

Abordable!

Véronique Baribeau agent imm. affilié La Capitale Champlain (450) 679-3011

www.lacapitale.com

Hors frontières

Lac Champlain

Situées sur 395 pi de façade 2 résidences, sur terrain boisé, dont une louée à l'année. 15 min sud de Plattsburgh. Tout meublé, inclus: spa extérieur, 2 moto marines et un zodiac les 3 avec remorque et quais, tracteur diesel 4x4, équipement complet d'entretien terrain, quai, 3 réfrigérateurs, lave-vaisselle, laveuse/sècheuse.

François B. Déry (450) 359-9000 B. (450) 359-4147 M.

Agents La Capitale

Placez une annonce sous cette bannière et obtenez un **RABAIS SUBSTANTIEL!**

Pour informations, veuillez appeler au (514) 392-9000 poste 263 ou au 1-800-361-7210

Laurentides

ST-SAUVEUR

171 pi au bord du lac Millette, plus de 106 000 pi ca. de terrain. UNE OASIS DE PAIX, 399 000 \$.

Marie-Andrée Dupras, agent agréé, Groupe Sutton Laurentides, (450) 227-2611

ST-SAUVEUR

171 pi au bord du lac Millette, plus de 106 000 pi ca. de terrain. UNE OASIS DE PAIX, 399 000 \$.

Marie-Andrée Dupras, agent agréé, Groupe Sutton Laurentides, (450) 227-2611

Résidences de prestige



DUNHAM

Domaine de prestige de style loyaliste avec terre de 11 acres. Endroit paisible, vue magnifique. Possibilité d'acheter la terre adjacente de 155 acres.

Information: (450) 378-4050

SCA / FCC / Canada

Île des Soeurs

Domaine de la Forêt: Vaste demeure de pierre ayant beaucoup de caractère (7 637 pi ca.). Intérieur spectaculaire comprenant un ensemble de parquets de toute beauté. 3 salons, grandiose escalier, 5 ch. à c., 5 s. de b., 3 s. d'eau, 5 foyers, salle de jacuzzi. Luxueux sous-sol comprenant un cellier, un bar, salle de cinéma, salle de billard, 2e salle de lavage, chambre d'amis. Magnifique jardin japonais avec piscine creusée. 2 350 000 \$

Louisa Fortin (514) 766-1002 Re/Max Performance inc. Ctr.

Île des Soeurs

Le Biarritz, summum du confort et de l'élégance, luxueuse unité de coin ayant une superbe vue du centre-ville et du lac. 2 043 pi ca., 3 ch. à c. modifiées en 2 ch. à c., 2 s. de b., plus de 125 000 \$ d'extras. 2 garages. Un appartement pour les plus exigeants. 549 000 \$

Louisa Fortin (514) 766-1002 Re/Max Performance inc. Ctr.

295 000 \$

Magnifique propriété riveraine (navigable) à St-Antoine sur Richelieu, 200 pi façade sur la rivière, terrain 75 000 pi ca., 4 c. à c., ch. maîtres spacieuse, bain tourbillon, 2 foyers, salle fam., garage double.

(450) 671-4353 ou (450) 787-2366

COMMERCES

Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats.

Georges Gilbert, Le Naturaliste, Québec (Qc)

AHUNTSIC À VENDRE

par le propriétaire

Triplex de qualité supérieure

2 min. du métro

(514) 387-3508

Île des Soeurs

NOUVEAU. Verrière, spectaculaire, penthouse sur 2 étages surplombant le fleuve avec une vue exceptionnelle. 2 540 pi ca., 2 ch. à c., 1 vivoir, 3 s. de b., 1 s. d'eau, foyer, 3 magnifiques terrasses, 2 garages. 835 000 \$

Louisa Fortin (514) 766-1002 Re/Max Performance inc. Ctr.

Avis aux connaisseurs!

Nouveau-Rosemont, somptueux cottage, 9 pces, 2 foyers, piscine creusée.

Lili Daigle, RYL, (514) 353-8770

AHUNTSIC

Grand bungalow, croissant super tranquille. Très éclairé, 3 ch. à c., 2 salles de séjour, pièces au sous-sol. Patio, foyer, garage double, jardin potager. Terrain de 13 500 pi ca.

Propriétaire: (514) 387-9536

BELOEIL, NAVIGABLE

Maison de prestige, toute rénovée, style Tudor, 11 pièces avec garage, terrain paysager de 16 200 pi ca. Piscine 20x40. Vue magnifique sur rivière et montagne. 299 900 \$.

Diane Roy, Groupe Sutton, (450) 446-8600

Domaines

LAC SIMON / MONTPELLIER

Maison ancestrale, 300 pi sur le lac, magnifique site enchanteur de 1 1/2 acre, oasis de paix, grange, moulin. Vue imprenable des Laurentides. Possibilité pour B & B. Demande 219 000 \$.

(819) 771-8281

http://www.cottagelink.com/cottlink/quebec/qu10039.html

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF

Magnifique domaine de prestige, région Basses-Laurentides, 137 acres, 2 lacs à la truite et 4 trous de golf. 2 résidences + autres bâtiments.

Pas d'agent. Prix à discuter.

(450) 533-4773

www.numero-un.com/domaine18.htm

SUPERBE DOMAINE ÉQUESTRE

Écurie, silo, entrepôt, piste d'entraînement, 130 arpents, semi-boisé, maison récente, ruisseaux, sentier randonnée, à Mascouche près autoroute.

(450) 474-6690

TERRE À BOIS

Domaine boisé 1 250 arpents avec 3 lacs, développement potentiel, avec érablière opérationnelle 25 000 entailles possibilité 40 000 entailles. 3 kilomètres de chemin carrossable. Acheteur sérieux seulement.

(418) 337-2728

Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Gard et American Express

Outremont : le ton se durcit entre agents immobiliers

Sylvie Lemieux

Les nouvelles inscriptions de maisons à vendre sortant au compte-gouttes, la concurrence devient de plus en plus vive entre les agents immobiliers d'Outremont. À grand renfort de publicité dans les journaux, ils offrent des rabais de commissions ou

s'engagent à payer les frais d'inspection ou de notaire, par exemple.

« Il y a une concurrence assez féroce entre les agents », reconnaît Jean-Pierre Molina, directeur du courtier Groupe Sutton Immo, qui évalue à une trentaine le nombre d'agents qui se partagent de façon exclusive le marché d'Outremont.

« Cette course aux inscriptions est un phénomène nouveau, affirme Michèle Lange-lier-Sanche, directrice du bureau outremontais de Royal LePage. Il faut se demander si ces annonces ont vraiment un effet positif. Personnellement, je ne crois pas. Les agents vont peut-être trouver un ou deux propriétaires intéressés à vendre, mais je ne pense pas qu'ils

prennent le marché. »

Selon Joëlle Gervais, agente chez Re/Max du Cartier, ces publicités sont un couteau à double tranchant. Un de ses clients lui a dit récemment qu'il préférerait attendre un marché moins effervescent, n'étant pas intéressé à vendre sa propriété en un jour ou en une semaine comme certains agents l'annoncent sur leur

publicité. « Nous faisons cela pour aller chercher des inscriptions, et finalement nous nous tirons dans le pied. »

Les rapports entre agents se durcissent pour plusieurs raisons. « Devant la rareté des propriétés à vendre, certains acheteurs deviennent infidèles, dit Bruce Maisonneuve, agent au Groupe Sutton Immo. Ils peuvent décider de faire

une offre avec l'agent inscripteur et nous perdons alors notre commission. Nous n'avons aucune protection contre ça. »

Des agents de l'extérieur d'Outremont viennent y inscrire une propriété dans le but de profiter eux aussi de la manne. Mme Lange-lier-Sanche précise que la concurrence peut venir d'aussi loin que de Laval ou de la Rive-Sud. ■

Brigil lance un méga-projet résidentiel à Gatineau

Un nouveau projet domiciliaire qui s'étendra sur 20 acres, situé en bordure de la rivière Gatineau, à Hull, a été inauguré le 23 mars.

Le projet comptera 150 maisons unifamiliales, dont 37 sur des emplacements riverains et une quinzaine donnant sur le futur terrain de golf du Casino.

Le Domaine du Vieux-Port amènera des investissements de plus de 45 M\$ et la création de plusieurs dizaines d'emplois. Le maître d'oeuvre du projet est la firme Brigil Construction. (SD) ■

La Technopôle Angus pourrait se remplir deux fois plus vite

Le nouveau crédit d'impôt pour les entreprises est bien accueilli

Un programme de crédit d'impôt de 40 % pour les entreprises qui s'installent au Technopôle Angus devrait permettre de remplir le site des anciennes usines Angus en deux fois moins de temps que prévu.

C'est du moins ce qu'estime le président de la Société de développement Angus (SDA), Christian Yaccarini, qui se réjouit de cette mesure annoncée dans

le dernier budget provincial.

« Le programme est aussi favorable que celui de la Cité du multimédia », a-t-il dit. Alors que la SDA, dont la mission est de relancer l'économie de l'est de Montréal, prévoyait remplir ce site de 2,5 M de pi² d'ici 10 ans, elle croit maintenant pouvoir le faire en cinq ans.

Le crédit d'impôt est valable pour quatre ans. Il s'applique aux employés de

production ou de commercialisation oeuvrant dans la fabrication ou la transformation de biens ou dans le domaine environnemental. De tous les programmes du genre au Québec, il est le plus large en termes d'activités et d'employés admissibles. Pour l'instant, seulement 100 000 pi² sont occupés par huit entreprises et la moitié de celles-ci seront admissibles au crédit d'impôt. (SD) ■

✓ Immobilier résidentiel

✓ Cantons de l'est

FERME de 115 acres en bordure de la rivière Magog, bâtiments, résidence vaste, vue mont Orford.

REPRISE DE FINANCE 4-plex, en bas de l'évaluation.

IMMEUBLE COMMERCIAL rue King, Sherbrooke. CONDO MARINA directement au bord du lac, libre rapidement.

Marie-Renée L'Ecuyer
Max Ctr Imm. A
(819) 829-1000

FRELIGHSBURG

Ferme 20 acres, rivière et boisé. 170 000 \$

Sur sem.
de 7h30 à 17h00
1-800-363-2336
(450) 585-4224

LAC MEMPHRÉMAGOG

Maison, 90 pi de façade au bord de l'eau, 1 acre, 4 ch. à c., armoires en chêne, verrière, garage, paysagement exceptionnel. 305 000 \$

(819) 876-5678

✓ Développements

résidentiels

Ville de Québec

Projet immobilier en 3 phases, 56, 112, ou 168 condos ou logements, vente rapide pour le printemps 2000. Financement partiel ou partenariat. Tél.: (450) 649-0455. Page 1: (514) 306-2776

✓ Région de Québec

MONT STE-ANNE

Au Pied-du-Mont, 3 1/2 tout équipé, grand locker, 6 piscines, 30 000 \$. Info (418) 841-3790

LAC MEMPHRÉMAGOG

Majestueuse résidence de style victorien sise sur 150 pieds de façade sur le lac et dans un cul-de-sac, terrain uniforme et aménagé, garage double attaché, 4 ch. à c., 2 s. de b., 2 foyers, planchers de chêne, salle familiale.



Richard Bourgon
1-800-405-2774
www.bourgon.com
Re/Max d'Abord ctr. immo.

MEMPHRÉMAGOG

175 pi sur le lac. Vaste et confortable résidence. Quai privé

** PANORAMA **
EXCEPTIONNEL
Fabrice Barré
(819) 572-1929
Re/Max d'Abord F.B. inc.

LAC MEMPHRÉMAGOG

Superbe résidence «style loyaliste», foyer, garage double. Quai privé. Secteur très convoité de Magog.

Fabrice Barré
(819) 572-1929
Re/Max d'Abord F.B. inc.

FERMETTE / FARNHAM

35 min du pont Champ-lain par aut. 10, const. 1988, thermopompe, bain tourbillon, combustion lente, salon 14x18, ccp 13.5x14, fermette 6 1/2 acres, grange 32x75. À la campagne, à 2 km du centre-ville.

MAGOG / SOUTHIÈRE

Cottage 1988 à louer, long terme. 3 ch. à c., 2 s. de b. (tourbillon), foyer, mezzanine, lave-vaisselle. Accès plage et parc. Hydro inclus. 1 050 \$ / mois

(514) 593-8883
(819) 847-2385

✓ Fermes

À 15 min de Victoriaville

Ferme, env. 137 acres, pour boeufs ou moutons, dans les montagnes, maison rénovée, garage, atelier, grange. 160 000 \$. Faut voir!

(819) 382-2849

✓ Chalet

Région de La Tuque
Chalet 24 x 24 pi en bois rond sur grand terrain 200 x 400 pi. Au bord du lac Lapointe. Électricité et gaz propane. Secteur chasse et pêche.

(418) 365-7239

Appel d'offres

Pépinière à vendre

À la fine pointe de la technologie

Propriété située au 830, chemin de la Montagne, Saint-Paul-d'Abbotsford

- Aménagement récent
- Terrain de 46 hectares, dont 6 hectares en aire de production
- Résidence de 11 pièces — 2 étages
- 2 étangs, système d'irrigation et station de pompage

La propriété comprend entre autres bâtiments un garage et une remise à jardin. Elle est située à proximité de Montréal et des principaux axes routiers. Les offres d'achat devront être reçues avant 10 heures, le 19 avril 2000, et avoir été présentées sur les formulaires fournis par le vendeur. Pour toute information, veuillez communiquer avec M. Serge Lafond, au numéro : (450) 776-7145.

QUÉBEC

Quartier Montcalm, proximité des plaines, bel immeuble centenaire de 6 logements, idéal pour propriétaire occupant, 4 sont résidentiels et 2 à bureaux, grande cour, garage triple. 369 000 \$.



Yves Massicotte Re/Max
Prestige inc. (418) 683-9024
(418) 687-3211

SEMI-COMMERCIAL

8 logements rénovés aux étages, rue Ontario à MtL, rez-de-ch. disponible à l'acheteur. Prix demandé : 400 000 \$ (seulement 5,2 x revenus).

Marc Laroche
(514) 987-2998

✓ Condos

à vendre

VIEUX MONTRÉAL

Chancellerie, Condo tout équipé, 2 c. à c., climatisation, foyer, piscine, sauna, esp. de rang., stat. int., 170 000 \$.

Jour (514) 987-9711
(Janik)
Soir (514) 768-2789

OUTREMONT

Royal York, 6 pièces, rez-de-ch., occupation juillet. 179 000 \$. Pas d'agents.

Soir (514) 273-7444

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?

Ils lisent la section

Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES

ou visitez notre site Internet

www.lesaffaires.com pour trouver les meilleures propositions.

Annoncez-vous! (514) 392-9000

✓ Terrains résidentiels

ST-SAUVEUR

3 km du village, terrains de 112 000 pi, au bord de la rivière Simon (cascades), près de golf et centre équestre. 50 000 à 75 000 \$.

(514) 944-9795

Ste-Anne-des-Lacs

Bord de lac privé, 45 min de MtL, construisez la maison de vos rêves sur 3 lots de 65 000 pi ca., ou 200 000 pi ca. total.

(514) 384-2670

Magnifique terrain boisé

Au Domaine Fontainebleau, 20 000 pi ca. Secteur de prestige (Blainville). Prix demandé: 149 000 \$

(514) 765-2801

✓ Maisons de campagne

BELLEFEUILLE

Grand terrain boisé, 383 000 pi ca., avec service, près de l'aut. 15. 13 terrains avec service, prêts à construire. Prix: 2,25 \$/pi ca.

(450) 562-3437

Terres et terrains desservis

À Laval, 5 000 000 pi ca., zonés blanc, prêt à construire. Ouvert à plusieurs possibilités.

Contacteur: C. Ladouceur (450) 689-1431

ÎLE BIZARD

Joli domaine de 2 arpents, maison 4 c.c., 2 garages. Près des golfs, pistes cyclables, ski de fond. Arbres matures, verger, étang, fleurs à profusion. 235 000 \$.

(514) 624-7246

RIVE-SUD

(30 minutes de Montréal) Propriétés de campagne. Plusieurs styles. Colonial français 17e siècle, Breton, ancestrale en pierre. À partir de 160 000 \$.

Luc Martel
(514) 594-4434
Re/Max Impérial inc.

ST-BRUNO

23 logements (3 1/2) bien situés et tous loués, en excellent état. Très bon retour sur investissement.

(450) 441-6045

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Complexe immobilier de 99 logements. Société en commandite. Très bon rendement.

Fabrice Barré
(819) 572-1929
Re/Max d'Abord F.B. inc.

Rive-Nord

Moderne, unique, accès au lac Deux-Montagnes, près de la gare et des services, éval. 188 000 \$, prix en dessous de l'éval.

Daniel Quevillon, Imm. Réalité, Cell (514) 945-0027

www.vif.com/users/jbesner/maison.html

Yvon Bazinet, La Capitale Rive-Nord Inc. (450) 435-2200

Hélène Martineau Re/Max Fortin Delage inc. cfr. (418) 653-5353



Lorraine, 169 900 \$. Cott. 1999, 3 c. à c., walk-in, 2 s. de b., s/s fini, garage double, 9 700 pi.

Yvon Bazinet, La Capitale Rive-Nord Inc. (450) 435-2200

Hélène Martineau Re/Max Fortin Delage inc. cfr. (418) 653-5353

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Gard et American Express

✓ Carrefour de l'auto

(514) 392-9000

Faites-vous de la location d'automobiles ?

Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif !

✓ Carrefour de l'auto

INFINITI QX4 - 97

67 000 km, bal. garantie, tout équipée, ext. bronze, 4 x 4. Prix: 28 500 \$.

Michel
1-877-273-8880

JAGUAR XJS-12 1986

112 000 km, automatique, grise, cuir, tout équipée, très propre, jamaïs sortie l'hiver. Prix: 11 000 \$.

Mme Baillargeon
Jour (450) 777-2287
Soir (450) 372-4039

MERCEDES ML 320

Élégance 98
Vert, intérieur sable, 55 000 km, téléphone et attache remorque Mercedes. 39 500 \$.

(514) 878-1175
Rés. (450) 653-4922

www.quebecTEL.qc.ca

Cominar@QuebecTel

> Un partenariat qui en dit long.

Quand Cominar, la plus grande société immobilière à Québec, a cherché un partenaire pouvant offrir des services de télécommunications aux quelque 1000 entreprises logeant dans ses immeubles, elle le voulait souple, efficace et concurrentiel. Chez QuebecTel, c'est exactement ce qu'elle a trouvé.

Riches de l'expertise de nos filiales et de nos nombreuses réalisations, nous avons fait preuve d'innovation et d'écoute dans la poursuite des objectifs de Cominar. Vous avez donc toutes les raisons de croire que nous pourrions faire de même pour votre entreprise. Téléphonez-nous au 1 877 520-1212

QuebecTel 

Commerce électronique • Internet, intranet et extranet • intégration informatique • transmission de voix, de données et d'images • gestion de réseau • hébergement de serveurs • formation informatique

Resort One lance une nouvelle chaîne de condos-hôtels en milieu urbain

Martin
Jolicoeur

C'est ici, dans le Vieux-Montréal, que **Resort One**, un jeune promoteur immobilier américain, ouvrira le premier de sa nouvelle chaîne de condo-hôtels en milieu urbain.

Par l'entremise de sa filiale **R.O. International**, l'entreprise américaine investira 19 M\$ dans ce projet (*Le Saint-Sulpice*), qui devrait voir le jour au coin des rues Saint-Sulpice et Saint-Paul, tout juste derrière la basilique Notre-Dame.

Une fois terminé, au printemps de 2001, l'immeuble de six étages comptera un total de 108 suites avec vue sur le jardin du séminaire des Sulpiciens, apparemment le plus vieux en Amérique du Nord.

Établie en Floride, **Resort One** a été fondée il y a trois ans par des intérêts majoritairement québécois.

Le **Groupe Verdier**, propriétaire notamment des chaînes *Pacini* et *Les Prés*, en possède 30%. Ce dernier est partenaire dans l'aventure avec la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (20%), les **Entreprises Pierre Parent** (20%), l'entreprise belge **Henry Mestdagh** (20%) et **Daniel Carney** (10%), fondateur de la chaîne *Pizza Hut*.

Le nouveau promoteur immobilier compte se servir de l'expérience du *Saint-Sulpice*, à Montréal, pour répandre partout en Amérique du Nord un nouveau concept de condos-hôtels en milieu urbain.

Contrairement à **Intrawest**, dont le développement immobilier connaît un vif succès à Tremblant, **Resort One** compte s'éloigner des traditionnels lieux de villégiature pour se concentrer dans les quartiers historiques des grandes villes américaines que sont Québec, Boston, Chicago et New York, par exemple.

« C'est la première fois qu'un tel concept est développé en milieu urbain, affirme **Pierre Parent**, président du conseil de R.O. International et également président de **Promexpo**. Ce dernier affirme vouloir profiter de l'agrandissement du *Palais*

des congrès de Montréal et du développement de la *Cité du multimédia*, tout juste à l'ouest, pour se tailler une place de choix dans le marché encore en développement de l'immobilier dans le Vieux-Montréal.

La superficie de ces suites d'une ou de deux chambres à coucher variera entre 600 à 1 100 pi². Elles seront vendues au prix de 180 000 à 365 000 \$ aux propriétaires qui pourront occuper leur logement jusqu'à 72 jours par année.

Le reste de l'année, **RO International** s'occupera de les louer pour un montant moyen

de 185 \$ par nuitée. La moitié des revenus de leur location seront ensuite versés aux propriétaires.

Le style et la décoration de l'hôtel respecteront le caractère historique de l'immeuble datant de 1654, ancien lieu de résidence de **Charles Le Moyne**, marchand prospère de la Nouvelle-France. L'établissement de six étages, construit en forme de U, comptera un stationnement souterrain d'une soixantaine de places, un restaurant au rez-de-chaussée, ainsi que des salles de conférence. L'ouverture est prévue pour juin 2001. ■



TVA
dimanche 12 h 30
LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

Le programme IDÉE-PME de Développement économique Canada offre un soutien financier aux PME qui veulent développer de nouveaux marchés à l'étranger.

Parmi les activités retenues se trouvent notamment l'élaboration d'études d'experts en vue de formuler une stratégie de commercialisation, ainsi que les coûts relatifs à la mise en oeuvre de cette stratégie. Les projets retenus par Développement économique Canada peuvent, par exemple, avoir trait au développement et à la réalisation d'outils promotionnels spécifiquement destinés aux marchés extérieurs, ou encore à des dépenses liées à la prise de contact avec des entreprises étrangères. L'aide financière peut représenter 50% des coûts admissibles et est remboursable.

Pour obtenir davantage d'information, composez le 1 800 322-4636 (INFO).

Gagnez un voyage de golf en Floride !

LE PRIX

Un forfait pour deux personnes

Valeur du prix : 2 760 \$

au «**9th Green à Crystal Lake, Pompano, Fort Lauderdale**»
comprenant 7 nuits d'hébergement et 6 rondes de golf

avec voiturette électrique, gracieuseté de **VOYAGES SPORTVAC** et **US AIRWAYS**.

Le concours débute le 18 mars 2000
et se termine le 23 avril 2000.

Tirage : 1^{er} mai 2000



U.S. AIRWAYS

Inscrivez la citation d'affaires entendue dans une des émissions **FAIS-EN TON AFFAIRE!** entre le 19 mars et le 23 avril 2000, le dimanche à 12 h 30 au réseau **TVA** et complétez le coupon de participation.

Retournez à: Concours «**Fais-en ton affaire!**» 5100 Hutchison, # 200, Outremont H2V 4A9

Citation : _____

Nom : _____

Adresse : _____

Téléphone : () _____

Les fac-similés entièrement reproduits à la main sont acceptés. Règlements disponibles auprès de Cirrus Productions inc.

OFFRE SPÉCIALE

D'ABONNEMENT

au
journal

LES AFFAIRES

Abonnez-vous
pour un an

Seulement
59,95 \$
plus taxes



et recevez

52 +
numéros
du journal
LES
AFFAIRES

6 +
numéros
hors série
dont **LES**
AFFAIRES
500

12
numéros
du magazine
AFFAIRES
PLUS

ÉCONOMISEZ PLUS DE

55%

Abonnez-vous maintenant et profitez
des avantages de cette offre spéciale :

- une économie de 76 \$ sur le prix en kiosque;
- en plus, recevez 12 fois par année le magazine **AFFAIRES PLUS**;
- recevez aussi nos 6 cahiers hors série annuels dont **LES AFFAIRES 500**;
- profitez de la livraison à domicile;
- la liberté d'interrompre votre abonnement en tout temps;
- le service vacances: nous pouvons faire suivre vos numéros à votre lieu de vacances, et ce sans frais (au Canada).

Abonnez-vous dès maintenant !

OUI, je profite de l'offre spéciale d'abonnement.

Je recevrai pendant un an au prix de 59,95 \$
(+ taxes = 68,96 \$) :

52 numéros du journal **LES AFFAIRES**,
+ 12 numéros du magazine **AFFAIRES PLUS**,
+ 6 cahiers hors série, dont **LES AFFAIRES 500**.

● Tél. : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215
● Télécopieur : (514) 392-4724

● Courriel : abonnement@transcontinental.ca
● Poste : Service des abonnements, 1100, boul. René-Lévesque Ouest,
24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Nom _____ Prénom _____

Nom de l'entreprise _____ Fonction _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Tél. _____

Mode de paiement

- Chèque ou mandat à l'ordre du journal **LES AFFAIRES**
 Envoyez-moi la facture Paiement par carte de crédit
 VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

N° de carte _____

Expiration: _____ mois | _____ année

Signature: _____

Liste d'abonnés : si vous désirez que votre nom ne figure pas sur la liste d'abonnés qu'il nous arrive de mettre à la disposition d'entreprises dont les produits pourraient vous intéresser, veuillez cocher ici

Un complexe résidentiel de 5 M\$ à Sainte-Foy

Les travaux viennent de débiter pour la construction des *Jardins Logidor*, un complexe résidentiel de luxe pour retraités actifs situé à Sainte-Foy.

Ce projet de 5 M\$ comprend la construction de 70 appartements, une salle de conditionnement physique, un café Internet, un comptoir bancaire et un salon de coiffure, en plus d'offrir des services facultatifs de pastorale, d'entretien ménager et de repas. L'entrepreneur principal est **Rocois Construction**, une filiale du groupe **Macyro**. La firme d'architectes retenue est **Luc Hurtubise**. (SD) ■

Voici l'Acura CL Type S 2001, un coupé sport de grand luxe conçu pour garder en éveil les sens des passionnés du volant. Son moteur VTEC de 260 chevaux et sa boîte automatique séquentielle SportShift à cinq rapports inspirée de la formule un vous donneront des sensations fortes. Cela sans compter une foule d'aménagements somptueux que bien peu d'autres sportives possèdent. Vous n'en croirez pas vos yeux! Rendez-vous au www.acura.ca sur le Web ou téléphonez au 1 888 9-ACURA-9.



*La toute nouvelle
Acura CL Type S 2001 à 40 000 \$**

260 chevaux. Ça réveille.



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



*P.D.S.F. de l'Acura 3.2CL Type S 2001. Transport et préparation (350 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus de détails, consultez un concessionnaire Acura.