

Cahier spécial

Franchises

Pour s'entendre à l'amiable De plus en plus, franchiseurs et franchisés règlent leurs différends sans avoir recours aux tribunaux pp. B1 à B8

ILLUSTRATION: FRÉDÉRIC EIBNER



LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE



TRANSPORT INTERNATIONAL

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

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

Semaine du 7 au 13 septembre 1996

Vol. LXVIII No 35

72 pages

1,95 \$

Cette semaine

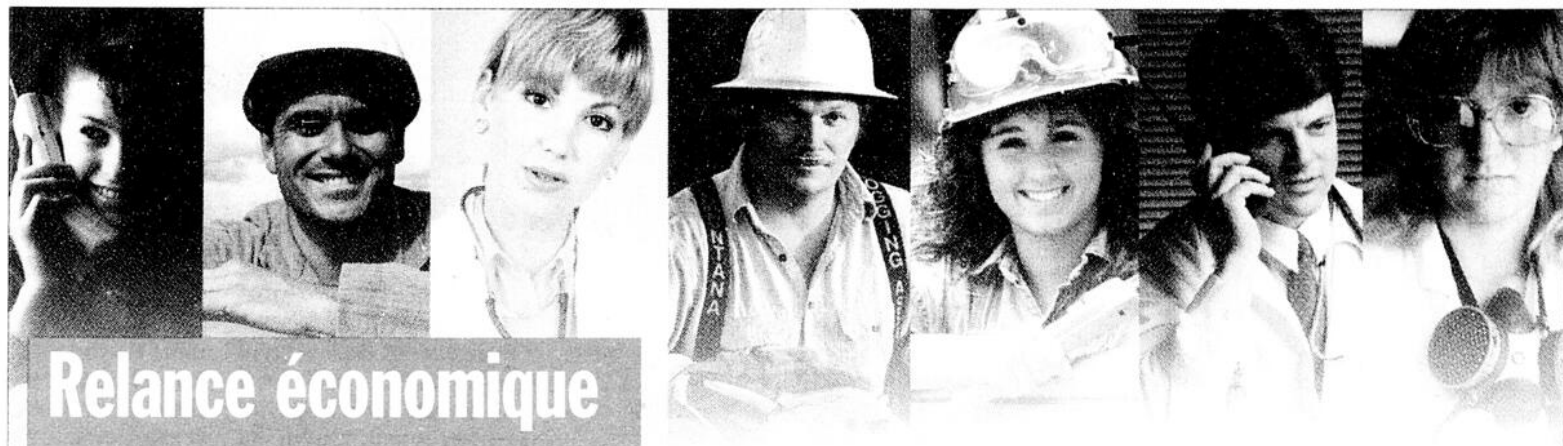
Institutions financières Les banques virtuelles prendront une partie du marché des services bancaires traditionnels. **AGF Management** et **Trimark** ont déjà annoncé leurs couleurs. En outre, le géant néerlandais **ING** a demandé à Ottawa la permission de créer sa fiducie virtuelle pp. 8-9

Chantiers navals Québec a promis à **Dominion Bridge** qu'elle obtiendrait 60 M\$ de contrats si elle acquérait le chantier

naval de **MIL Davie** à Lévis, a confirmé le vice-président de la **SGF**, **Michel Branchaud**, aux AFFAIRES pp. 14-15

Investir Les actionnaires de **Molson** veulent être récompensés pour leur patience par un dividende ou un rachat d'actions. Les dirigeants de la compagnie préféreraient réaliser une acquisition brassicole internationale p. 27

Rubriques LES AFFAIRES	
BOURSES	36 À 40
OPINIONS	6
FISCALITÉ	26
FONDS MUTUELS	30-31
GAGNANTS/PERDANTS	36
IMMOBILIER	45 À 51
INTERNATIONAL	20-21
MARKETING	13
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	28, 29
RÉSULTATS FINANCIERS	42-43
REVUE DES MARCHÉS	35
TAUX D'INTÉRÊT	34
TECHNOLOGIE	16-17
VOTRE ARGENT	32



Relance économique

Comment créer de l'emploi

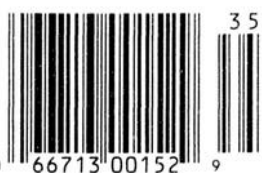
● La Nouvelle-Zélande, la Grande-Bretagne et plusieurs États américains, dont l'Idaho, ont pris des mesures concrètes pour réduire le chômage. Les résultats sont probants pp. 2 à 5



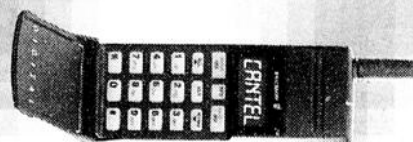
L'informatique portative Cahier spécial

L'informatique sans fil: des promesses à réaliser

● Un appareil qui combinerait téléphone et ordinateur de poche et qui permettrait de communiquer n'importe où sans fil, ça vous intéresse? Les composantes existent, il ne reste plus aux fabricants qu'à les intégrer pp. T1 à T12



L'avenir est tout prêt.



Pour en savoir davantage sur nos innovations en matière de télécommunication sans fil, appelez-nous au 1 800 397-9989.

CANTEL

L'Idaho a fait passer son taux de chômage de 8,7 % à 4,9 % de 1986 à 1996

Jean-Paul Gagné

La croissance économique qu'a connue depuis près de 10 ans l'Idaho, un petit État américain mi-rural, mi-industriel du nord de la région des Rocheuses, s'explique surtout par le fait que cet État a voté une loi abolissant l'atelier fermé.

C'est du moins ce que soutient David Kendrick, directeur de programme au National Institute for Labor Relations Research, de Springfield, en Virginie. « Il n'est pas exagéré de dire que l'adoption d'une loi sur le droit au travail a plus fait pour l'économie de l'Idaho que tout autre mesure législative de la dernière décennie. » M. Kendrick a fait cette déclaration lors d'une conférence du Fraser Institute tenue en juin dernier à Toronto sur les lois donnant le droit au travail (*Right-to-Work*), qui permettent à tout employé de ne pas avoir à être membre d'un syndicat même s'il oeuvre dans un établissement syndiqué.

Au contraire, l'atelier fermé oblige tous les travailleurs d'un établissement syndiqué d'adhérer au syndicat qui a obtenu l'accréditation de cet établissement et de payer des cotisations au syndicat.

L'Idaho est devenu le 21^e État des États-Unis à adopter une loi sur le droit au travail. Votée en 1985, cette loi est entrée en vigueur en 1986 après que 54 % de la population eut voté en sa faveur, malgré une opposition acharnée des syndicats à une telle législation.

Croissance remarquable

L'État de l'Idaho connaît depuis quelques années une croissance impressionnante. Selon les données récentes publiées par le gouvernement de l'État et accessibles par Internet, la population de l'Idaho a augmenté de 15,5 % de 1990 à 1995, alors qu'elle a atteint 1 163 261 habitants. Celle de la capitale, Boise, s'est accrue de 15,3 % de juillet 1990 à juillet 1995, atteignant alors 145 945 habitants.

Voici certaines données sur l'Idaho rapportées par M.

Kendrick :

1. entre 1986 et 1994, l'État de l'Idaho a connu une augmentation nette de 128 000 emplois, dont 10 000 dans le secteur de la haute technologie, une croissance très forte compte tenu de sa population; le taux de chômage dans l'État est passé de 8,7 % à 5,4 % de 1986 à 1995; selon les statistiques publiées dans le site WEB du gouvernement de l'État, ce taux avait baissé à

4,9 % en juillet 1996; à Boise, le chômage était récemment de 3,8 %;

2. l'emploi dans la construction a augmenté de 101 % de 1986 à 1994, alors qu'il s'est accru de seulement 3,5 % pendant la même période dans les États qui maintiennent la pratique de l'atelier fermé;

3. le nombre d'emplois dans le secteur manufacturier a progressé de 38,3 % de 1987

à 1994, soit la troisième plus forte croissance dans les États américains durant cette période de sept ans; l'emploi manufacturier y avait décliné de 2,1 % pendant les sept années précédentes, alors que l'État n'avait pas encore de loi sur le droit au travail;

4. le revenu personnel des citoyens de l'Idaho a augmenté de 71,7 % de 1987 à 1995, soit la plus forte croissance de tous les États améri-

cains durant cette période; la croissance moyenne de tous les États qui ne reconnaissent pas le droit au travail fut de 57,1 % durant la même période;

5. plus de 5 000 nouvelles entreprises ont été créées en Idaho de 1987 à 1992;

6. bien que les taux d'impôt y soient moins élevés que dans les autres États de l'ouest des États-Unis, l'Idaho réalise des surplus budgétaires importants. Le taux maximum d'impôt sur le revenu des particuliers est de seulement 8,2 % à partir d'un revenu imposable de 40 000 \$.

M. Kendrick affirme qu'il serait inexact d'affirmer que l'économie de l'Idaho a simplement profité de la stabilité économique du nord-ouest des États-Unis.

« L'Idaho est le leader des États des Rocheuses pour la croissance économique et Boise est considérée par plusieurs comme la région métropolitaine qui croît le plus dans tout le pays. Toute analyse sérieuse de la croissance économique de l'Idaho doit donner crédit à un facteur en particulier : la législation sur le droit au travail », a déclaré M. Kendrick.

Ce dernier a aussi cité James Hawkins, directeur du service de développement économique au ministère du Commerce de l'Idaho, qui a déclaré publiquement : « Ces gains économiques n'auraient probablement pas été possibles sans une législation sur le droit au travail. » ■

L'abolition de l'atelier fermé solutionnerait le chômage - Roger Bédard

Selon Roger Bédard, consultant en relations de travail de Laval, l'abolition de l'atelier fermé serait la meilleure solution au chômage endémique que connaît le Québec.

« L'emploi et le chômage ne sont produits par aucune fatalité. Ils résultent de décisions humaines. Certaines sociétés ont passé des lois inappropriées, ont reconnu leurs erreurs et ont adopté des lois qui ramènent les chômeurs au travail. Les États-Unis, la Grande-Bretagne et la Nouvelle-Zélande nous offrent des illustrations

convaincantes de cette réalité. Aurons-nous, au Québec, le courage et l'intelligence de prendre les décisions qui s'imposent ? »

M. Bédard affirme que les 21 États américains qui ont aboli l'atelier fermé ont un taux de chômage global d'environ 4 %, alors qu'il est d'environ 7 % dans les 29 autres États.

Pour l'ensemble du pays, le taux de chômage était en juillet dernier de 5,4 %, comparativement à 9,8 % au Canada et à 12,4 % au Québec.

Au Canada, l'atelier fermé

a donné lieu à la formule Rand, en vertu de laquelle tout salarié membre d'une unité de travail syndiquée est obligatoirement représenté par le syndicat représentant cette unité et doit payer une cotisation à ce syndicat.

Les textes des conférences qui ont servi à ce dossier nous ont été fournis par M. Bédard, qui était conférencier au colloque du Fraser Institute sur les lois sur le droit au travail (*Right-to-Work*), tenu à Toronto en juin dernier. Nous l'en remercions. (JPG) ■

Les relations de travail dans les résidences

Me Roger Pedneault associé

Monette Barakett
Lévesque Bourque
Pedneault Avocats

8h00 à 11h00

à Montréal
12 septembre

à Québec
25 septembre

Réservation
(514) 990-2468
45\$



Regroupement des
Résidences pour
Retraités du
Québec

LES AFFAIRES

Service aux abonnés

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

Internet :
<http://transc.com/abon/affaires>

Publicité

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

Télécopieur
(514) 392-4723

Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Rédaction

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

Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

AFC	88	Church	88	Grill (Groupe immobilier)	51	Pfizer	145
AGF	89	CIBC Wood Gundy	50	Harvey's	88	Postnet	88
AGRA Industries	33	Cineplex Film Properties	12	Hydro-Québec	45	Proviso	9
AL Van Houtte	87	Circo Craft	36	IBM Canada	16, 13, 4	Psion	75
Aldrich Eastman Walch	50	Citibank	8	ICG Propane	111	Quebecor	29
Airta Vista	44	Clearnet	13	Infocore Services	36	Radisson (Ressources minières)	28
Amoco	88	Corporation, placements, Banque Royale	12	Infoseek	44	Renap	29
Ass. vie Desjardins-Laurentienne	50	CT Financial	9	Infowave Wireless Messaging	13	Robex Resources	36
AstralTech	17	DAP Technologies	16, 7	Interlex (Gr.)	82	Saint-Hubert (Rohseries)	88
Banque de Montréal	9	Dero (Entreprises)	12	Investissements Desjardins	12	Sanofi Diagnostics Pasteur	111
Banque Nationale	9	Di Lillo construction	45	Investors	8	Second Cup	87
Banque Royale	9, 16	Diadem Resources	28	IOC (Cie minière)	7	Silcorp Limited	36
Banque Scotia	16	Diamond Fields Resources	7	La Mutuelle	51	Sinos (Ressources)	7, 28
Banque Toronto-Dominion	16	Digital Equipment	44	Majofilm Communications	43	SNC Lavalin	33
Barexor (Minerais)	28	Disque Américain	17	McDonald's	88	Société des alcools du Québec	22, 23
Bayshore	8	DMR (Groupe)	16	Mediacom	13	Soquem	7
BCE	41	Dominion Bridge	14, 15	MEI (Groupe informatique)	110, 11	Starbucks Corporation	87
Bell Canada	16	Donohue	29	MEI	13	Ste-Genevieve (Ressources)	7
Bell Mobilité Ardis	13	Drug Royalty Corporation	41	MIL Davie	14, 15	Stratmin	7
BMTIC (Groupe)	42	Dura Pharmaceuticals	41	Molson (Les Compagnies)	27	Suzy Shier	43
BP	88	Eli Lilly Co.	41	Monsieur Felix et Mr. Norton	85	TD Capital	12
Burcon International Development	50	Emballages Ecco	11	MSV (Ressources)	28	Tecsum	45
Cablesshare	36	Excite	44	NBI/Michael Stone Associates	13	Tiomim Resources	7
Café Dépot	87	Exploration Loubel	28	New Goldcore (Entreprises)	28	Trimark	8, 9
Café Supreme	87	Falconbridge	7	Newcourt Credit Group	33	Unitel	16
Cafés Vienne	87	Fiducie Desjardins	51	Noranda	7	Via Route	88
Canitel Canada	73	Fix Auto	88	Novol	12	Viasat Geotechnologie	16
Cara	88	Fujitsu Personal Systems	13	OpenText	44	Videotron (Groupe)	41
Cara Operations	87	Gannett	13	Outdoor Systems	13	Videotron Holdings Plc	41
Cerveau (Groupe)	16	GéoNova Explorations	28	Oxford Properties	50	Virginia (Mines d'or)	7, 28
CESAM	17	Giga Information Group	73	Paul Masson (Groupe)	22	Walmart	88
CGI (Groupe)	16	Greenarm	45			Yahoo!	44

VOUS ÊTES
SI PRÈS D'UN
VOYAGE GRATUIT.

CHAQUE DOLLAR D'ACHAT VOUS RAPPORTE
UN MILLE AÉROPLAN™

CIBC  Aéro Or VISA*

DEMANDEZ LA CARTE 1 800 465-2422

* Aéro Or et Aéroplan sont des marques déposées d'Air Canada. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisée de ces marques. * Banque CIBC, Air Canada : titulaires de licence de cette marque. Tous les achats, moins les retours, rapportent des milles Aéroplan. Les avances en espèces, les frais, les chèques Aéro Or, les intérêts et les paiements ne donnent pas droit aux milles Aéroplan. Les milles Aéroplan seront attribués sur réception du paiement minimum. Les taxes et les taxes d'aéroport peuvent être appliquées aux voyages effectués avec les milles Aéroplan.

Le point

États-Unis : meilleur pouvoir d'achat pour les salariés des États qui n'ont pas l'atelier fermé

Jean-Paul
Gagné

Les salariés qui vivent dans les 21 États qui ont banni l'atelier fermé ont un meilleur pouvoir d'achat et plus de possibilités d'emploi que ceux qui vivent dans les 29 États qui ont conservé cette pratique syndicale.

C'est ce qu'a affirmé le professeur d'économie **James T. Bennett** de la **George Mason University**, de Fairfax, Virginie, au colloque du **Fraser Institute** sur les lois sur le droit au travail (*Right-to-Work*), tenu en juin dernier à Toronto. Ces lois, qui n'existent pas au Canada, permettent à tout salarié de ne pas avoir à faire partie d'un syndicat même s'il travaille dans un établissement syndiqué. Au Canada, en raison du concept de l'atelier fermé et de la formule Rand qui en découle, tout travailleur doit appartenir au syndicat accréditant le groupe de salariés auquel il appartient et payer des cotisations au syndicat.

Les États américains ont obtenu en 1947 le droit de légiférer pour abolir l'atelier fermé. Jusqu'à maintenant, 21 États américains ont aboli l'atelier fermé. Le dernier à le faire fut l'Idaho.

Voici comment le professeur Bennett en arrive à la conclusion que l'abolition de l'atelier fermé a contribué à donner aux salariés des États qui ont banni ce concept un meilleur pouvoir d'achat que ceux des États qui ont conservé cette pratique.

Le professeur est parti du *Places Rated Almanac* des auteurs **Richard Boyer** et **David Savageau** (New York, Simon and Schuster) qui dresse le revenu brut familial per capita, les taxes d'État et locales, l'indice du coût de la vie et le revenu net ajusté de 318 régions métropolitaines des États-Unis (le revenu net ajusté est obtenu après avoir enlevé les taxes d'État et locales et l'avoir ajusté au coût de la vie). L'indice du coût de la vie établi par Boyer et Savageau prend en compte les coûts du logement, de l'alimentation, des soins de santé, du transport, des taxes sur la propriété et des frais d'éducation. L'indice a été établi sur la base de ce qu'il en coûte à une famille typique de Joplin, Missouri, la région métropolitaine ayant le coût de la vie le moins cher. Cette région s'est vu attribuer l'indice 100. Toutes les autres ont donc un indice plus élevé.

Sur les 318 régions, 129 sont situées dans des États qui ont légiféré sur le droit au travail (DAT), 182 sont situées

dans des États qui n'ont pas aboli l'atelier fermé (NON-DAT) et sept sont à cheval sur deux États, dont l'un a aboli l'atelier fermé et l'autre, pas. Ces sept ont été éliminées de l'étude.

Résultats de l'étude

Voici les résultats de l'étude. Tous les chiffres sont pour 1993 et en dollars US. Les 129 régions DAT avaient un revenu familial moyen de 46 883 \$, soit 6 747 \$ ou 12,6 % de moins que le revenu familial moyen des 182 régions NON-DAT. Les familles établies dans les DAT payaient 1 779 \$ de taxes d'État et locales, soit 1 226 \$ ou 40,8 % de moins que les familles des États NON-DAT. En soustrayant ces taxes, on obtient un revenu familial net moyen de 45 104 \$ dans les États DAT et de 50 625 \$ dans les États NON-DAT.

Regardons maintenant le coût de la vie. L'indice moyen du coût de la vie des régions DAT est de 123,8 et celui des régions NON-DAT, de 154,1. Ainsi, il en coûtait en moyenne 23,1 % plus cher pour vivre dans les États DAT qu'à Joplin. De même, il en coûtait en moyenne 24,5 % plus cher pour vivre dans les États NON-DAT que dans les États DAT (154,1/123,8 = 1,245).

Finalement, après avoir enlevé du revenu familial brut moyen des deux groupes d'État les taxes d'État et locales et après avoir ajusté au coût de la vie le revenu net moyen des deux groupes, le professeur Bennett en arrive à la conclusion que le revenu familial net ajusté était en 1993 de 36 540 \$ dans les États DAT et de 33 688 \$ dans les États NON-DAT. D'où un pouvoir d'achat de 2 852 \$ ou de 8,5 % plus élevé dans l'ensemble des États qui ont aboli

l'atelier fermé, comparativement aux États qui ont gardé cette pratique.

Autres avantages

L'économiste ajoute que la situation des familles des États DAT est également meilleure pour quatre autres raisons :

1. Les impôts fédéraux n'ont pas été pris en compte dans ces comparaisons, mais les contribuables des États NON-DAT en paient proportionnellement plus que ceux des États DAT parce que leurs revenus bruts sont plus élevés et que, de ce fait, leur taux marginal d'imposition est plus élevé. Si on en avait tenu compte, l'écart de pouvoir d'achat en faveur des États DAT aurait été encore plus grand;

2. Les salariés des États NON-DAT paient plus de cotisations syndicales, ce qui réduit encore leur pouvoir d'achat;

3. L'écart entre le pouvoir d'achat des ménages des États DAT et celui des familles des États NON-DAT s'élargit. La même méthodologie utilisée sur des données de 1987 montrait un avantage du pouvoir d'achat de 1 377 \$ en faveur des ménages des États DAT;

4. Selon une étude de **Thomas J. Holmes** de la **Federal Reserve Bank of Minneapolis** (*The Effects of State Policies on the Location of Industry*, décembre 1995) les États DAT sont plus enclins à créer un climat plus favorable aux entreprises (baisse des taxes, réglementation plus souple). Ainsi, l'emploi manufacturier s'est accru de 148 % dans ces États de 1947 à 1992, comparativement à moins de 2 % dans les États NON-DAT.

Ce phénomène est corroboré par **David Kendrick**, directeur de programme du Na-

tional Institute for Labor Relations Research, qui a établi à 2,68 M le nombre d'emplois manufacturiers créés de 1960 à 1993 dans les États qui ont aboli l'atelier fermé; par contre, l'emploi manufacturier a diminué de 1,36 M dans les États qui ont gardé l'atelier fermé. M. Kendrick a publié ces données le 22 mars 1996.

Autre facteur important, les États qui ont aboli l'atelier fermé attirent davantage les investisseurs.

« Environ 50 % de nos clients ne veulent pas considérer une localisation dans des États qui ont conservé l'atelier fermé. Les États et les villes qui en font partie sont éliminés dès la première phase du processus de sélection du lieu où se fera l'investissement, peu importe les autres avantages que pourraient offrir ces États et ces villes », a déclaré **Phillip D. Phillips**, vice-président de **The Fantus Company**, de Chicago, la

plus importante firme de consultation en recherche de sites des États-Unis. Cette déclaration de M. Phillips a été citée par David Kendrick. ■

Autres textes en
pages 4 et 5

IMPORT EXPORT
TRANSPORT
INTERNATIONAL

STARBER FRITZ INC.



285-1500
1-800-361-1867

PLUS DE
135 BUREAUX
EN AMÉRIQUE DU NORD

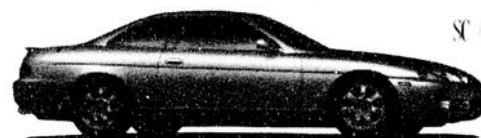
La classe ne s'achète pas... Elle se loue!

L'événement « Fin d'année des modèles 1996 » de Lexus

Mensualité 849 \$*

Lexus SC 400 1996 Taux de location 2,5 %*

Lexus LS 400 1996 Taux de location 3,5 %*



La Lexus LS 400 et la Lexus SC 400, deux voitures en or qui ont marqué l'année pour Lexus partout dans le monde, sont maintenant offertes à des taux de location très intéressants. Lexus, toujours à la conquête de la perfection, a créé des offres parfaites qui, comme ses voitures, sont impossibles à ignorer. Offrez-vous la classe, louez une Lexus.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus Toyota Gabriel
3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent (Québec) H4N 3C2
Tél.: (514) 748-7777

Spinelli Lexus Toyota
561, boul. St-Joseph, Lachine (Québec) H8S 2K9
Tél.: (514) 634-7171

Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin E., Laval (Québec) H7M 1Z1
Tél.: (514) 668-2710

Boulevard Lexus Toyota
120, rue Marais, Québec (Québec) G1M 3G2
Tél.: (418) 683-6565

AVIS DE NOMINATION



Jacques Dumoulin

Monsieur Jean-Pierre Léger, Président et chef de la direction des Rôtisseries St-Hubert Ltée, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jacques Dumoulin à titre de Vice-Président de la restauration et du marketing.

Monsieur Dumoulin est diplômé en droit de l'Université de Montréal et détient un MBA de l'École des Hautes Études Commerciales. Il possède de nombreuses années d'expérience dans le domaine de la restauration, et a également agi en tant que consultant et conseiller juridique en restauration et franchisage. Monsieur Dumoulin n'est pas étranger chez St-Hubert, puisque depuis plus d'un an, il est membre du conseil d'administration de l'entreprise.

Les Rôtisseries St-Hubert Ltée, entreprise familiale fondée en 1951, emploie plus de 5 000 personnes à travers son réseau qui regroupe une centaine de restaurants dans trois provinces canadiennes.

PLAZA

LOCAUX COMMERCIAUX À LOUER

QUÉBEC

Longueuil	Montmagny
Cap-de-la-Madeleine	Rivière-du-Loup
Québec	Jonquière
Ste-Marie-de-Beauce	Lachine

NOUVEAU BRUNSWICK

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Pour information: (514) 739-9801

*L'offre s'applique à la location d'une Lexus LS 400 1996 neuve et d'une SC 400 1996 neuve auprès de Toyota Credit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 12 000 \$ (LS 400) / 15 000 \$ (SC 400), frais de transport et de livraison (800 \$), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL : 24 paiements mensuels de 849 \$ pour un coût total de 20 376 \$ plus taxes. Limite de 48 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat). À LA FIN DU BAIL : option d'achat de 45 600 \$ (LS 400) / 41 871 \$ (SC 400) plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. L'offre prend fin le 30 septembre 1996. Possibilité d'aucun acompte et d'autres termes de location. Voyez votre concessionnaire Lexus pour plus de détails.

L'abolition de l'atelier fermé, facteur déterminant du redressement de la Nouvelle-Zélande

Jean-Paul
Gagné

Selon un ex-vice-président de la **New Zealand Employers Federation**, la réforme des lois du travail a été un facteur déterminant du redressement économique de la Nouvelle-Zélande. De 1991 jusqu'à récemment, le taux de chômage y est passé de

10,9 % en 1991 à 6,2 %.

Cet ex-vice-président de la fédération des employeurs néo-zélandais, **Richard White**, était conférencier au colloque sur les lois sur le droit au travail (*Right-to-Work*) tenu par le **Fraser Institute** en juin à Toronto. M. White est maintenant vice-président, ressources humaines, de la **Wisconsin Central Trans-**

portation Corporation.

La grande réforme du code du travail de la Nouvelle-Zélande est survenue en mai 1991 quand le gouvernement a fait voter une loi statuant que « la liberté de faire partie d'un syndicat veut aussi dire la liberté de ne pas en faire partie », a expliqué M. White. Les employés peuvent, à leur gré, conclure des contrats collectifs ou des contrats individuels de travail. Ils peuvent être représentés par un agent, qui peut être ou ne pas être un syndicat.

« L'atelier fermé n'existe plus, a-t-il poursuivi. Même si un employé a adhéré à un syndicat, il peut se faire représenter par quelqu'un d'autre pour négocier ses conditions de travail. »

Les travailleurs représentés par un syndicat ont le droit de grève en période de renégociation du contrat de travail; l'employeur est obligé de négocier avec l'agent négociateur choisi par les employés, mais n'est pas obligé de conclure un contrat avec lui.

« La plus grande résistance aux changements survenus dans les lois du travail est venue des syndicats, surtout dans les domaines du transport, de l'éducation et de la santé », a dit M. White.

Le redressement de la Nouvelle-Zélande a commencé

par un choc après que les marchés financiers lui eurent coupé les vivres. En 1984, la Nouvelle-Zélande était descendue au 23e rang des pays de l'**Organisation de coopération et de développement économique** (OCDE) pour le niveau de vie. Elle avait été troisième à ce titre au début des années 1950.

L'économie du pays s'est mise à périliter pour plusieurs raisons dont les principales sont : l'entrée du Royaume-Uni dans le marché commun, qui permit à l'ancienne mère patrie de diminuer radicalement ses achats de viande d'agneau néo-zélandais, dont le prix était devenu prohibitif; le soutien des prix des produits agricoles; des droits de douanes élevés pour décourager les importations, des subsides aux entreprises pour leur permettre d'exporter; la forte réglementation des lois du travail, dont l'atelier fermé; des taxes très élevées; une inflation galopante malgré des contrôles des prix, des salaires, des loyers et des taux d'intérêt; une industrie du transport réglementée, une devise soutenue artificiellement, etc.

Bref, le gouvernement travailliste, qui était fortement appuyé par les syndicats, intervenait massivement dans l'économie, se substituant

aux forces du marché.

L'élection d'un gouvernement conservateur favorable aux lois du marché en 1984 a tout changé : la devise a été libérée, les subventions aux producteurs agricoles sont disparues, le transport a été déréglementé, les taux d'impôt ont été baissés (le taux marginal est passé de 66 % à 33 %), de nombreuses sociétés d'État et de nombreux services gouvernementaux ont été privatisés.

On a rendu les fonctionnaires imputables et on leur a dit de gérer leurs ministères comme des entreprises.

Lois du travail

Moins supportées par l'État, les entreprises furent forcées de devenir plus concurrentielles pour assurer leur survie. Les syndicats ayant conservé leur pouvoir, ils continuaient de négocier des règlements coûteux, ce qui empêchait l'inflation de baisser et contribuait à maintenir les taux d'intérêt élevés. Résultat : le chômage s'accroissait.

C'est cette situation qui conduisit à la déréglementation des lois du travail en 1991.

« Aujourd'hui, plusieurs commentateurs pensent que l'économie de la Nouvelle-Zélande se serait relevée beaucoup plus vite si le gouvernement avait commencé par déréglementer les lois du travail », a affirmé M. White.

Où en est la Nouvelle-Zélande ? Voici des chiffres fournis par M. White :

1. en 1993, la Nouvelle-Zélande est devenue le pays le plus concurrentiel des pays de l'OCDE;

2. l'inflation, qui avait atteint 18,2 % en 1987, avait chuté à 1,5 % en 1995-96; on l'estime à 1 % pour 1996-97;

3. la croissance du PIB, qui avait été irrégulière depuis 1983, a été de 5,5 % en 1993-94; elle est estimée à 2,8 % cette année et à 2,6 % l'an

prochain;

4. le gouvernement prévoit un surplus de 3,9 milliards dans ses opérations courantes en 1995-96 et des surplus de 2,8, 3,3 et 4,9 milliards pour les années suivantes;

5. l'impôt sur le revenu des particuliers baisse; le taux marginal le plus bas est passé de 24 à 21,5 % le 1er juillet 1996; il passera à 19,5 % le 1er juillet 1997; le taux marginal le plus élevé, qui est de 33 %, s'applique maintenant sur le revenu imposable de 34,200 \$ (au lieu de 30 000 \$ jusqu'au 1er juillet); le 1er juillet 1997, ce montant passera à 38 000 \$;

6. la dette publique nette, qui était de 32,4 % du PIB en juin 1996, passera à 29 % du PIB en juin 1997 et à 19 % en 1999. Le gouvernement pense éliminer totalement sa dette à l'étranger en juin prochain;

7. **Moody's** vient de donner au pays une cote de AA1, sa deuxième meilleure, et **Standard and Poor's** vient de lui attribuer la cote AA+, la 2e de sa grille;

8. en 1995, c'est la Nouvelle-Zélande qui a connu la plus forte croissance de l'emploi par les pays de l'OCDE;

9. les conflits de travail ont chuté radicalement;

10. les entreprises ont accru fortement leur productivité depuis 1991; selon un sondage national, 49 % d'entre elles attribuent leur gain de productivité à la déréglementation du travail;

11. selon un autre sondage, la réforme des lois du travail a eu pour conséquence d'accroître la flexibilité de pratiques de travail, de hausser les taux de base des salaires et d'augmenter la rémunération basée sur le rendement;

12. la syndicalisation a diminué;

13. après avoir privilégié les gains de productivité, les employeurs investissent plus maintenant dans la formation de leurs employés et haussent les salaires. ■



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie

Cours de formation en commerce international

«LE TRANSPORT DANS LA MISE EN MARCHÉ DU PRODUIT»

Depuis toujours le transport est partie intégrante du contrat de vente. Ce cours traite des **différentes facettes du transport des marchandises**: terminologie et documents spécifiques, coûts et assurances, stratégies et intermédiaires, modes de transport, droit international. Cette **nouvelle version** permet de se familiariser au monde du transport à l'aide de cas pratiques.

Avec la participation de professionnels actifs dans le domaine du commerce international: M. Pierre Farah Lajoie et J.F. Beaudette (Kuehne & Nagel), M. Peter Raimondo (Canada-UK Freight), M. Benoit Couillard (Assurances C.M. International Inc.) et M. Marc De Man (Gottlieb Pearson).

Endroit: World Trade Centre Montréal / situé au Centre de commerce mondial de Montréal

Dates: 24 septembre au 24 octobre 1996; les mardi et jeudi, 18h30 à 21h30.

Durée: 30 hrs

Coûts: \$625,00 + TPS & TVQ

De la documentation écrite sera remise à chaque personne inscrite.

Une **attestation** sera émise par le Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie.

INFO.: Mme Louise Lauzon, WTC Montréal
Tél.: (514) 849-1999; Fax: (514) 847-8343

Nombre de place limité

Renée M Goyette

AVOCATE ET CONSEILLÈRE EN RELATIONS DE TRAVAIL

UNE APPROCHE PRÉVENTIVE ET PRATIQUE.

Parmi les services offerts:

• INTERPRÉTATION ET APPLICATION DES LOIS RELIÉES AU TRAVAIL
DONT LA **LOI FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DE LA FORMATION DE LA MAIN-D'OEUVRE (LOI 90)**

• PLANIFICATION ET NÉGOCIATION DE LICENCIEMENTS, DE CONGÉDIEMENTS ET D'INDEMNITÉS DE DÉPART.

61 ST-CHARLES OUEST, BUREAU 202, LONGUEUIL, QUÉBEC J4H 1C5
TÉLÉPHONE: 514 • 651 • 5995 TÉLÉCOPIEUR: 514 • 651 • 3931

Votre casse-tête aura fait la moitié du chemin vers Los Angeles quand vos aspirines agiront déjà à Longueuil.

SONICAIR
Livraison le même jour

En offrant le service SonicAir d'UPS, nous pouvons garantir la livraison en aussi peu que 4 heures dans les grands centres nord-américains... et soulager vos maux de têtes corporatifs. Composez le 1 800 451-4550. (Apaise aussi les estomacs noués.)



Le point

Comment créer plus d'emplois au Canada ? Copier la réforme des lois du travail de l'Angleterre

Le taux de chômage a fortement baissé depuis le changement de cap des Britanniques

Jean-Paul Gagné

Selon l'économiste britannique **Charles Hanson**, la réforme des lois du travail réalisée par l'ex-première ministre **Margaret Thatcher**, est sa plus grande réalisation.

M. Hanson est professeur d'économie à l'**University of Newcastle upon Tyne**, en Angleterre. Il était conférencier au colloque du **Fraser Institute** sur les lois sur le droit au travail (*Right-to-Work*), tenu à Toronto en juin dernier.

Selon M. Hanson, ce sont les huit lois sur l'organisation du travail et les syndicats qui sont à la base de la guérison du mal britannique, qui a durement affecté le Royaume-Uni depuis les années 1950.

Selon le professeur Hanson, le *British Disease* était marqué par trois symptômes principaux : conflits de travail nombreux, faible productivité du travail, mauvaise qualité des produits.

Il rappelle que six mois après avoir accepté le défi de relancer le fabricant d'automobiles **British Leyland**, en 1977, **Sir Michael Edwardes** avait déploré que Leyland et **Ford** aient connu 350 conflits de travail (en six mois) : « un fabricant de voitures ne peut survivre dans ces conditions », avait-il commenté.

Quand la *Dame de fer* prit le pouvoir en 1979, l'Angleterre avait vécu d'énormes conflits de travail tant dans le secteur privé (les mines, la cueillette des déchets) que dans le secteur public. Ces conflits continuèrent pendant quelques années sous son règne, mais les lois sur le travail qu'elle fit voter de 1979 à 1993 eurent raison du climat infernal des relations de travail en Angleterre.

M. Hanson a résumé ainsi l'évolution des lois sur le travail : « Était-il légal de démettre un travailleur qui refusait d'appartenir à un syndicat ? En 1979, la réponse était "oui". De 1980 à 1989, la réponse était "parfois". En 1990, c'est devenu "non". »

En 1993, le gouvernement a rendu illégal le refus d'embaucher un salarié non membre d'un syndicat. « Malgré cela, il reste quelques vestiges d'atelier fermé dans certains corps de métier, tels les musiciens et les comédiens.

M^{me} Thatcher a aussi démocratisé la vie syndicale en obligeant les syndicats à tenir des votes secrets avant les grèves et pour élire leurs dirigeants.

Elle a aussi enlevé aux syndicats et à leurs dirigeants certains privilèges datant de 1906 et qui les soustrayaient à certaines lois; ils ne pouvaient éviter d'être poursuivis en justice en certaines circonstances.

Résultats

Le mal anglais est disparu. Les conflits de travail, au nombre de 1 693 par année de 1976 à 1985, sont passés à une moyenne de 539 de 1986 à 1995 et de 249 pour la période 1991-1995.

Les jours perdus, au nombre de 11,1 M par année en moyenne de 1976 à 1985, sont passés à 1,8 M en moyenne pour la période de 1986-1995, dont une moyenne de 526 000 pour 1991-1995.

Selon M. Hanson, c'est la hausse de la productivité du travail et l'amélioration de la qualité des produits qui ont justifié **BMW** d'acquiescer le **Rover Group** en 1994, « une

décision impensable en 1979 ». Après avoir affirmé que l'Angleterre est devenue le meilleur pays européen pour fabriquer des voitures, **Bernd Pischetsrieder** déclarait en octobre 1995 que « ce-la résulte des réformes structurelles initiées par Margaret Thatcher dans les années 1980, le changement le plus significatif ayant été le réaménagement des relations de travail entre les entreprises et les syndicats ».

Le résultat principal, c'est que le Royaume-Uni a aujourd'hui un taux de chômage de 7,8 % (au lieu de 10-12 % avant), « ce qui est encore trop élevé », admet M. Hanson; l'économie est toutefois dans un bien meilleur état qu'elle l'était pendant les années 1970, quand « les syndicats dirigeaient virtuellement le pays ».

Selon le professeur, la réforme des lois du travail a non seulement stimulé l'investissement, notamment par des entreprises étrangères (**Nis-**

san y a aussi bâti une usine et **Ford** a acheté **Jaguar**), mais elle a aussi encouragé l'entrepreneuriat. À son avis, le gouvernement a raison de dire que le Royaume-Uni est devenu le pays le plus entrepreneurial de l'Union européenne.

Malheureusement, déplore l'économiste, plusieurs pays de l'Union s'enlisent dans la bureaucratie et la réglementation abusive produite par la Commission européenne. Cette dernière s'inspire de la législation sociale de l'Allemagne, qui est aux prises avec un chômage endémique (4 M de chômeurs, les salaires les plus élevés d'Europe, les avantages sociaux les plus importants, etc.) pour améliorer encore le système de sécurité sociale déjà très généreux

des travailleurs. Du « social dumping », a commenté M. Hanson.

Le surdéveloppement de la sécurité sociale européenne explique en partie pourquoi les pays européens n'ont pas créé d'emplois depuis 1974, alors que les États-Unis en ont créé 30 M dans le secteur privé seulement.

En fin de conférence, l'économiste a tiré quatre conclusions :

1. Il ne faut jamais perdre confiance quant à une réforme des lois du travail. À preuve, l'Angleterre a réussi ce que la plupart des experts croyaient impossible en 1979;

2. la trop grande générosité du système de sécurité sociale et les salaires trop élevés dans les pays de l'Union européenne peuvent perturber grave-

VOTRE ASSURANCE DEVAIT INCLURE LA CARTE MÉDICAMENTS

Utilisée par plus de 500 000 québécois

CADSS
(514) 281-2277

Acceptée dans toutes les pharmacies

PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER, EMPLOYEUR OU SYNDICAT

ment le marché du travail européen et créer un chômage de masse;

3. les lois sur le droit au travail ne sont pas une condition suffisante d'un marché du travail en santé. « Dans le monde hautement compétitif que nous connaissons, des salaires réalistes, des coûts sociaux faibles, une réglementation souple et un entrepreneuriat vigoureux sont aussi très importants »;

4. les pays européen et le Canada devraient s'inspirer des États-Unis pour modifier leurs lois du travail. ■

NOUVELLE ÉDITION admissible au crédit d'impôt (SQDM)



AUGMENTEZ VOS VENTES

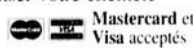
Faites comme 62 000 personnes depuis 24 ans Inscrivez-vous maintenant

Séminaires Vente stratégique^{MD}

Montréal: 15 et 16 septembre, 15 et 16 octobre Québec: 17 et 18 septembre, 17 et 18 octobre

Vous apprendrez comment :

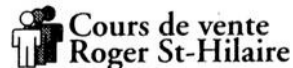
- Faire face aux objections
- Communiquer plus efficacement
- Conclure vos ventes
- Développer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Fidéliser votre clientèle
- Argumenter avec aplomb



Gérance de vente

Montréal 21, 22 et 23 octobre Québec 4, 5 et 6 novembre

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



Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. Surveillez le télé horaire



On supporte les pieds d'athlètes.

La performance exige la perfection. Voilà pourquoi New Balance vous offre un ajustement parfait. Quelque soit votre pointure, la largeur de votre pied ou le sport que vous pratiquez.



MODÈLES ▼ LARGEURS ▶		2A	B	D	2E	4E
LARGEURS DISPONIBLES	M850 Course					
	MX656 Multisports					
	CT515 Tennis					
	MK807 Plein air					
FEMMES	WW800 Marche					
	WX655 Multisports					
	WF735 Aérobic					

CHOIX, LARGEURS ET POINTURES EN MAGASIN PEUVENT VARIER, MAIS LA PLUPART SONT DISPONIBLES SUR COMMANDE
Certains modèles pour hommes disponibles en pointure 6 à 18, pour femmes, pointures 5 à 13

Abitibi
Belisle Sport
66, rue Principale, Rouyn
(819) 762-7729

Côte Nord
Vêtements des Iles
637, av. Brochu, Sept-Iles
(418) 962-7223

Granby
Chaussures Langlois
20, rue Principale
(514) 372-7579

Joliette
Joliette Sports
163, rue Lajoie Sud
(514) 759-1615

Laval
Boutique Courir
2524, boul. Daniel-Johnson
(514) 978-9822

Longueuil
Boutique Courir
1745, ch. de Chambly
(514) 674-4436

Montréal
Boutique Courir
4452, rue St-Denis
(514) 499-9600

Boutique Endurance
6579, rue St-Denis
metro Beaubien
(514) 272-9267

Centre du Pied de Montréal
2501, rue Belanger Est
(514) 374-7774

Médecus
3205, boul. St-Joseph Est
(514) 525-3757

Ouest de Montréal
Chaussures POP
Galeries des Sources
3069, boul. des Sources
(514) 685-1699

Ouataouais / Ottawa
Boutique Cadence
225, boul. La Gappe, Gatineau
(819) 243-8683

Québec
Prothèses Orthèses Savard
2575, boul. Hamel Ouest
(418) 681-6381

Repentigny
Sports Devault
613, rue Notre-Dame
(514) 581-5844

Saguenay Lac St-Jean
La course à pied
20, rue Racine Est, Chicoutimi
(418) 545-3663

Sherbrooke
Centre d'ajustement Caron
109, King Ouest
(819) 346-6565

Trois-Rivières
Carol Binet
1480, rue Lavergny
(819) 375-7644

Centre d'ajustement Caron
1380, rue Notre-Dame
(819) 376-2412

4830, boul. des Forges

Verdun
Le Dépôt Naturalizer
501, rue de l'Église
metro de l'Église
(514) 768-0642

Westmount
Chaussures Tony
1346, av. Greene
(514) 935-2993

Opinions

EDITORIAL

Assurance automobile : l'État bulldozer sévit encore

Face à l'État bulldozer, le citoyen ne pèse pas lourd. C'est à nouveau ce que vient de confirmer la Cour d'appel du Québec en béniissant la décision du gouvernement du Québec de s'approprier 2,2 milliards de dollars dans la réserve de stabilisation de la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ).

Québec a puisé à quatre reprises dans cette réserve pour réduire les déficits de plusieurs budgets. Chaque fois, ces sorties de fonds ont été dénoncées, notamment par CAA-Québec et l'ex-ministre Jean Garon, qui a même parlé de détournement de fonds. Rien n'a pu arrêter le rouleau compresseur. Cette arnaque est d'autant plus révoltante que les indemnités versées par la SAAQ aux victimes d'accidents de la route sont parfois dérisoires.

Les réserves excédentaires de la SAAQ résultent des primes trop élevées exigées des assurés de la SAAQ. On se serait attendu, par simple équité, à ce que ces surplus soient retournés aux assurés, soit en baissant les primes, soit en bonifiant l'assurance.

C'est d'ailleurs ce qu'ont fait plusieurs compagnies d'assurance vie au début des années 1980, après que des citoyens et des courtiers d'assurance les eurent critiquées pour les surplus importants accumulés sur les polices vie entière avec valeur de rachat grâce à une forte remontée des taux d'intérêt.

La décision de la Cour d'appel renverse le jugement du juge Jean Moisan de la Cour supérieure qui avait déclaré non constitutionnelles les quatre lois adoptées par Québec de 1987 à 1993 pour ordonner à la SAAQ de verser 2,2 milliards au fonds consolidé de la province.

Selon la juge Thérèse Rousseau-Houle de la Cour d'appel, les biens de la SAAQ « sont la propriété du gouvernement » et celui-ci leur a simplement imposé « une nouvelle réaffectation ». Elle ajoute qu'« en aucun cas, le gouvernement n'a voulu que le surplus de la réserve de stabilisation soit directement remis aux propriétaires et aux assurés ». Sans remettre en cause le fondement juridique de ce jugement, il y a lieu de déplorer l'utilisation parfois douteuse des cotisations, tarifs et frais de toutes sortes perçus par les organismes d'État, ceux-

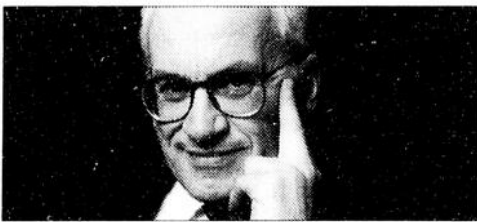
ci ne servant pas toujours aux fins pour lesquels ils sont collectés. C'est ainsi que les automobilistes financent le transport ambulancier et que les abonnés d'Hydro-Québec financent des alumineries et certaines causes politiques du gouvernement, etc.

C'est un psychiatre de Charlesbourg, Carol Villeneuve, qui avait demandé à la Cour supérieure de se prononcer sur les ponctions du gouvernement dans les coffres de la SAAQ. Pour avoir pris à son compte la défense de millions de conducteurs, ce citoyen se retrouve aujourd'hui avec d'importants frais de cour puisque la Cour d'appel l'a condamné à payer les frais des deux tribunaux. Malgré tout, celui-ci étudie la possibilité d'en appeler. On n'attaque pas impunément l'État bulldozer, qui semble plus gentil avec les criminels, auxquels il fournit de l'aide juridique pour assurer leur défense.

Commentant la décision de la Cour d'appel, le premier ministre Lucien Bouchard a réitéré son engagement de ne pas puiser dans les surplus de la SAAQ. Il n'entend pas, cependant, légiférer à ce sujet, comme le lui propose Mario Dumont. Il gagnerait en crédibilité s'il suivait la suggestion du chef de l'Action démocratique. Les automobilistes se sentiraient mieux protégés.

La réserve de stabilisation de la SAAQ s'élevait à 582 M\$ à la fin de 1995. Si le passé est garant de l'avenir, rien ne nous assure que le gouvernement, qui est cassé comme un clou, ne se résoudra pas, au nom d'un quelconque prétexte, à puiser à nouveau dans la réserve de la SAAQ.

Québec est si avide de fonds que même la Société des alcools doit emprunter à la banque pour lui faire des avances de dividendes. ■



Jean-Paul Gagné



POINT DE VUE

Finances publiques : il est minuit moins cinq !

Depuis 25 ans, les dépenses publiques fédérales et provinciales au Québec ont crû à un rythme plus rapide que la somme de la croissance économique, de l'inflation et de la population, résultant en des déficits budgétaires annuels chroniques. Québec n'a pas équilibré ses livres depuis 1969-1970. À Ottawa, le dernier exercice budgétaire en surplus a été réalisé en 1969-70.

La dette du Québec atteindra presque 80 milliards de dollars en mars 1997, tandis que la part québécoise (21,9 %) de la dette fédérale (603 milliards de dollars) sera de 132 milliards, soit une dette publique québécoise totale de 212 milliards. C'est 122 % du produit intérieur brut (PIB). Rappelons, comme référence, qu'un pays de l'Union monétaire européenne ne doit pas avoir une dette dépassant 60 % du PIB.

Le haut niveau d'endettement du Québec grève le dynamisme et la compétitivité de son économie et met en péril la viabilité du système de sécurité sociale construit (à crédit) depuis 30 ans. En effet, pour le seul gouvernement du Québec, plus de 6 milliards vont au paiement annuel des intérêts sur sa dette. De ce montant, environ 2 milliards sont versés aux caisses de retraite de ses employés, plus du tiers de la dette québécoise ayant été contractée auprès de ces caisses de retraite.

Puisque 44 % de cette dette a servi à financer les opérations courantes et qu'aucun amortissement n'a été assumé sur les éléments d'actif gouvernementaux, c'est la moitié du service de la dette qui est de trop, soit 3 milliards par année. Autrement dit, les autres dépenses du gouvernement doivent être coupées ou les taxes augmentées de 3 milliards chaque année, uniquement pour financer l'excédent de cette dette. Le gouvernement doit donc enregistrer des excédents dans les opérations qui excluent le service de la dette.

La source de la crise des finances publiques au Québec est le surendettement chronique du gouvernement pour financer ses dépenses courantes. Même en mettant fin aux déficits budgétaires dans trois ans, soit à partir de 1999-2000, alors que sa dette dépassera 83

milliards, Québec devra continuer à prélever au-delà de 6 milliards en taxes et en impôts chaque année pour réaliser des excédents de fonctionnement afin de financer son endettement excessif. Si Québec veut réduire sa dette, il lui faut enregistrer des excédents budgétaires annuels.

Si l'hémorragie des déficits n'est pas arrêtée, la dette publique pourrait croître plus vite que l'économie. Si c'est le cas, les dépenses d'intérêt s'alourdiront dans le budget total, ce qui pourrait conduire, à plus ou moins brève échéance, à l'effondrement du système de sécurité sociale.

Des économies entières (voire les économies communistes), fondées sur des principes d'interventionnisme étatique et de dirigisme bureaucratique, se sont déjà effondrées. Les générations futures se verront alors léguer non seulement une économie surtaxée et stagnante, mais un système de services sociaux en lambeaux. C'est pourquoi l'idée d'interdire les déficits budgétaires pour financer des dépenses courantes, sinon les déficits tout court, comme l'ont fait l'Alberta, le Manitoba, la Saskatchewan et le Nouveau-Brunswick, mérite d'être étudiée.

Québec a récemment créé une commission sur la fiscalité ayant mandat d'étudier son surendettement et sa surtaxation. Malheureusement, le mandat de cette commission est court et sa composition a été décriée par des éditorialistes comme étant manichéenne. Souhaitons que les questions ne seront pas escamotées et que les solutions ne seront pas trop improvisées. ■



Rodrigue Tremblay

Université de Montréal
adresse électronique : tremblro@ere.umontreal.ca

LES AFFAIRES

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

Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné Chef de pupitre : Michel Clermont
Directeur cahiers spéciaux : Normand Saint-Hilaire Directeur section finance : Bernard Mooney
Directeur cahiers technologies : Yan Barcelo Directeur artistique : Jacques Bourget

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

Tirage : Directeur : François Blondin Abonnement : (514) 392-2010 / 1-800-361-7215
Les Affaires 1 an : 48,00 \$ (50 fois l'an) 2 ans : 72,00 \$ (Taxes incluses)
Les Affaires (50 fois l'an) et Affaires PLUS (10 fois l'an) 1 an : 59,95 \$ 2 ans : 89,95 \$ (Taxes incluses)

Administration : Président : Alain Guilbert Directeur administratif : Ginette Roy
Directrice générale, division des Publications économiques : Suzanne Paquet
Directeur général des ventes : Yvon Tremblay Directrice du marketing : Carol MacDonald
Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée Président du conseil : Rémi Marcoux

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

La découverte du gouvernement du Québec à Sept-Îles sera probablement mise aux enchères

François Riverin

La découverte de nickel-cuivre au nord-est de Sept-Îles par le ministère des Ressources naturelles du Québec sera d'abord évaluée, puis vraisemblablement mise aux enchères.

C'est ce qui se dégage des entretiens que LES AFFAIRES ont eus avec différents intervenants.

Le 28 août, le Ministère a annoncé la découverte d'un important indice de sulfure massif situé à 60 kilomètres au nord-ouest de Sept-Îles. L'indice, qui a une largeur de 20 mètres, est situé sur la rive du lac Manitou. La teneur moyenne de 10 échantillons en rainure a été de 2 % de nickel et 2,3 % de cuivre.

Par comparaison, les réserves des mines souterraines de

Falconbridge (Tor., FL, 30 \$) à Sudbury ont des teneurs de 1,75 % en nickel, 1,61 % en cuivre et 0,10 % en cobalt.

La ministre déléguée aux Mines, Terres et Forêts, Denise Carrier-Perreault, a imposé par arrêté ministériel une réserve à l'accès au jalonnement sur un territoire de 800 km² entourant l'endroit.

Selon la procédure normale, les employés du Ministère sillonnent les territoires d'ex-

ploration vierges de la province au cours de l'été pour cartographier le terrain et analyser des échantillons. Les résultats de ces travaux seront divulgués en même temps lors d'un colloque, tenu habituellement en novembre, et ouvert à toutes les compagnies.

Le principe sera celui du premier arrivé premier servi en ce qui concerne le jalonnement des terrains où des indices ont été découverts.

Selon Alain Simard, chef du service géologique au ministère des Ressources naturelles du Québec, le gouvernement a utilisé son droit de jalonner la découverte pour éviter qu'une fuite avantage un individu ou une compagnie. Quant à l'envergure des terrains jalonnés, M. Simard la justifie par le manque de connaissance sur l'étendue de la découverte.

« De toute façon, le Ministère a l'obligation de jalonner toute découverte à caractère économique. Et l'indice

qu'on a découvert est exceptionnel », a expliqué M. Simard aux AFFAIRES.

Selon le géologue, la minéralisation est insérée dans une roche mafique de type gabro, comme celle de la découverte de Diamond Fields Resources (Tor., DFR, 40 \$) à Voisey's Bay, au Labrador. Il reste encore quelques analyses à effectuer avant de dire qu'il s'agit bien d'une troctolite, roche hôte du gisement de nickel-cuivre-cobalt de Voisey's Bay.

Le Ministère a débloqué une somme de 1 M\$ pour mieux définir la découverte.

Les principales sociétés actives autour de la découverte sont Soquem et ses partenaires, Tiomin Resources (Mtl, TIO, 3 \$), la Compagnie mi-

UNITÉ MOBILE
DE DÉCHIQUETAGE
DESTRUCTION DE
DOCUMENTS
CONFIDENTIELS

simple - efficace - peu coûteux



Gestion
Jean Riopel Inc.

1-800-646-2146

nière IOC, les Ressources Ste-Geneviève (Mtl, SGV, 1,60 \$), Stratmin (Mtl, SIQ, 1,10 \$), les Mines d'or Virginia (Mtl, VIR, 3,05 \$) et Noranda (Mtl, NGR, 28,70 \$). ■

Ste-Geneviève : « Le Ministère a volé notre découverte ! »

« Ça n'a pas de maudit bon sens ce que le gouvernement a fait là. On dépense des millions de dollars de capital de risque pour explorer cette région.

« Nous avons montré nos résultats au Ministère et c'est à la suite de ça qu'ils sont allés faire de la cartographie. Et puis ils nous bloquent 800 km² de terrain. Même en Afrique, les gouvernements n'agissent pas comme ça », a déclaré Pierre Gauthier, président des Ressources Ste-Geneviève, sur un ton qui ne laisse aucun doute sur son état d'esprit.

« Il faut engager un débat de société. Non seulement la Soquem (société d'État québécoise) nous concurrence directement, mais le gouvernement bloque l'acquisition de terrains et s'empare des découvertes, avec nos propres taxes », a ajouté le promoteur, qui gère une multinationale d'exploration minière possédant environ 50 M\$ de fonds.

M. Gauthier soupèse les conséquences juridiques pour le Ministère d'avoir utilisé de l'information colligée par Ste-Geneviève pour réaliser les travaux et décou-

vrir l'indice. Claude Britt, vice-président, exploration, de Tiomin, un des partenaires de Soquem sur des terrains situés près de la découverte, s'est dit surpris d'une telle décision du ministère des Ressources naturelles. « J'espère que le gouvernement ne s'engagera pas dans le développement minier. On a vu ce que cela a produit dans l'amiante et dans le sel des Îles-de-la-Madeleine », a déclaré M. Britt.

Le géologue souligne que c'est le gouvernement qui courtise les entreprises en Ontario ou ailleurs pour investir dans l'exploration. « Si, dès qu'il y a quelque chose d'intéressant, il se l'approprie, il va perdre sa crédibilité. La Colombie-Britannique a fait fuir les capitaux d'exploration en expropriant des découvertes minières. »

Dominique Doucet, président des Ressources Sirios (Mtl, SOI, 0,60 \$), tout en reconnaissant au Ministère le droit de jalonner une découverte, juge que la superficie bloquée est trop grande.

« On a tué dans l'oeuf toute ruée de jalonnement et les retombées économiques que

cela entraîne », a fait valoir M. Doucet, qui s'inquiète en outre qu'une mise aux enchères élimine presque automatiquement les petites sociétés comme la sienne qui n'ont pas un accès aussi facile aux capitaux que les grandes sociétés.

Chez Soquem, qui détient de nombreux terrains autour de la découverte, on regarde davantage les retombées de la découverte qui, si elle devient une mine, réactivera toute la région.

« Il y a un chemin de fer à 15 kilomètres. La région de Sept-Îles dispose de toute l'infrastructure pour accueillir une grosse exploitation minière », a déclaré aux AFFAIRES Michel Bouchard, vice-président, exploration, de Soquem.

M. Bouchard n'était pas au courant des intentions du gouvernement quant au sort de la découverte. Comme la société d'État possède le nécessaire pour réaliser les travaux d'exploration, le Ministère pourrait avoir recours à ses services. « Nous, on se place sur le même pied que les autres compagnies en ce qui concerne l'accès à la découverte », a dit M. Bouchard. (FR) ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Fondamentalement, la réingénierie apporte plus de liberté. C'est la liberté de zigzaguer : de changer nos stratégies, notre façon de travailler, de gérer les buts de notre organisation, et même notre esprit. Une liberté qui permet également de se libérer des hiérarchies étouffantes, des organigrammes emprisonnants et des fantômes du passé. »

- James Champy

consultant réputé et coauteur du bestseller mondial *Reengineering*

Centre de
perfectionnement

HEC

L'outil du contrôle de gestion renouvelé!

La comptabilité par activités :

gestion par activités et réaménagement des processus d'entreprise

2, 3 et 4 octobre 1996 - 9 h à 17 h

Apprenez le système d'information de gestion de l'avenir. Développez des habiletés de conception d'un système de comptabilité par activités, de gestion par activités et initiez-vous au réaménagement des processus d'affaires et à la reconception d'entreprise des secteurs manufacturier et de services. Le tout, dans une seule et même approche intégrée.

Animateur

M. Hugues Boisvert, C.M.A.

Ph.D. (Engineering Economics Systems), Stanford
Associé universitaire Arthur Andersen & Cie

Professeur titulaire à l'École des HEC, M. Boisvert est spécialiste de la comptabilité et du contrôle de gestion. Il est responsable de l'option Contrôle à la Maîtrise en sciences de la gestion et directeur du Groupe de recherche en contrôle de gestion. À la Société des comptables en management du Canada, il est coordonnateur du développement du Programme professionnel, volet francophone, et membre de son comité national sur les politiques en comptabilité de management.

Participants: contrôleur, adjoint au contrôleur, consultant en gestion ou gestionnaire ayant une base en comptabilité, intéressé par le contrôle de gestion et du coût de revient. Aucun préalable académique n'est requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

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

<http://www.hec.ca/~cphec/cpa.htm>

(514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.

FORMAX
FORMATION • MOTIVATION

GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

POUR SOLLICITER EFFICACEMENT

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

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 17 octobre
- Québec: 19 septembre

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

POUR OBTENIR LE MAXIMUM DE VOTRE ÉQUIPE

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

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 11 octobre
- Québec: 13 septembre

AUTRES COURS DISPONIBLES

Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe

Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation

Votre investissement: 139 \$

(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SODM)

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

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

Les fonds d'investissement ajoutent des services bancaires pour fidéliser leurs clients

Dominique
Beauchamp

Pour fidéliser leurs clients et pour contrer l'accès privilégié des banques aux

épargnants, plusieurs compagnies de fonds communs de placement offrent déjà ou offriront bientôt des services bancaires à leurs clients.

La stratégie a deux objec-

tifs : faciliter la vie aux clients pour leurs besoins financiers courants et contourner les institutions financières concurrentes.

Les fonds d'investissement

indépendants et les planificateurs financiers n'aiment pas voir leurs clients passer par les banques lorsqu'ils doivent déposer un chèque provenant de leur fonds. L'employé de

la banque peut profiter de la connaissance du solde du compte de banque du client pour le diriger vers les fonds de la banque.

« Nous voulons bénéficier

des mêmes avantages que les banques. En offrant nos propres services bancaires, nos planificateurs pourront contourner le réseau des banques pour servir leurs clients », a expliqué Arthur Labatt, président du conseil de Société financière Trimark (Mtl, TMF, 30,05 \$). Ainsi, les planificateurs financiers maîtriseront davantage l'ensemble des besoins de leurs clients et éviteront de les exposer aux produits des banques.

Les groupes de fonds communs dominent leur industrie avec une part de marché de 57,4 % de l'actif des fonds au Canada (incluant les fonds Investors). Toutefois, les institutions financières gèrent des fonds totalisant 51,1 milliards de dollars : c'est 29 % de l'actif total des fonds.

Fiducies

Trimark vient d'annoncer l'achat de Bayshore Trust. AGF Trust, une filiale de Gestion AGF (Tor., AGFPR., 22,50 \$), a fait une alliance avec Citibank pour créer une société de fiducie virtuelle. Ces démarches ne sont pas isolées. Le Groupe Investors (Mtl, IGI, 19,55 \$) exploite une société de fiducie depuis 50 ans. Elle offre la possibilité de tirer un chèque sur un fonds monétaire depuis 1988. Elle offre aussi une carte Visa depuis 1990.

Investors compte lancer de nouveaux services en 1997 : de nouvelles structures de frais pour les chèques selon les besoins des clients et la possibilité de tirer des chèques en dollars américains de fonds monétaires américains.

La Corporation financière Mackenzie (Tor., MKF, 13,80 \$) a acquis une société de fiducie en 1988 pour offrir à ses clients des services de type bancaire, tels des comptes d'épargne, des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), des prêts, etc.

Aux États-Unis, les porteurs de fonds peuvent tirer un chèque sur leur fonds monétaire depuis un bon moment. Au Canada, seuls les comptes bancaires conventionnels permettent les chèques.

L'initiative d'AGF déborde du souci de servir ses porteurs de fonds. AGF Trust veut devenir une société de fiducie virtuelle à part entière, sans succursale. Elle ne prévoit pas donner accès à ses fonds monétaires par le biais des caisses automatiques, ni de permettre de tirer des chèques sur ces fonds. Citibank n'a pas de licence pour vendre ces fonds. ■

on part à

notre compte

Anciennement, l'entreprise des systèmes et technologies de AT&T.

Experte, qui fait tout ce qu'il faut pour de bonnes communications,

part à son compte après 125 ans.

Bell Labs est sa complice.

Disponible immédiatement. Appelez Lucent Technologies.

Lucent Technologies
Bell Labs Innovations

3300, autoroute Laval Ouest,
Laval (Québec)
H7T 2H6
1 888 4-Lucent

On fait tout ce qu'il faut pour de bonnes communications.

Les banques virtuelles prendront une partie du marché des services bancaires traditionnels

Claude
Chiasson

Nos grandes banques croiseront bientôt le fer avec un fantôme : les banques virtuelles. Grâce à la révolution vécue par les technologies de l'information et les télécommunications, le monde du transfert électronique de l'argent et des valeurs s'apprête à affronter celui du réseau traditionnel des succursales. « Plus besoin d'un réseau de succursales élaboré pour accaparer de nouveaux marchés », déclarait récemment le président de **CT Financial** (Mtl, CFS, 28,25 \$), **Edmund Clark**.

La carte à puce intelligente qui remplacera l'argent, l'octroi d'un prêt hypothécaire sur la base d'un questionnaire rempli à l'intérieur du site d'une banque dans Internet, l'achat de fonds mutuels à partir d'un guichet automatique, ou encore l'achat et la vente d'actions et d'obligations à partir d'un micro-ordinateur sont à nos portes.

En même temps que l'électronique modifiera les us et coutumes de l'épargnant, elle ouvrira la porte du monde bancaire à de nouveaux concurrents. Les compagnies de fonds d'investissement ont annoncé leurs couleurs. **Trimark** (Mtl, TMF, 30 \$) vient d'acquiescer **Bayshore Trust**. En passant par cette petite fiducie, Trimark compte accéder au réseau *Interac* pour offrir ses fonds. Un investisseur pourra acheter les unités des fonds Trimark à partir d'un

guichet automatique.

AGF Management (Tor., AGFB, 22,50 \$) poursuit la même stratégie en s'alliant à **Citibank Canada**. La première profitera de la connexion du second au système *Interac* pour vendre ses fonds par l'intermédiaire des guichets du pays. « L'intention des firmes de fonds mutuels est évidente. Elles savent bien que leurs clients possèdent plusieurs milliers de dollars qui dorment quelque part dans un compte bancaire. Elles veulent soutirer ces sommes des banques », a expliqué **Pierre Danis**, directeur des fonds d'investissement Royal à la **Banque Royale** (Mtl, RY, 34,55 \$) pour l'est du Canada. Ces sommes qui dorment rapportent de gros sous aux banques puisqu'elles les utilisent pour faire des prêts à la consommation à des taux de 10 % ou plus.

ING veut sa banque virtuelle

Un autre créneau payant des banques est celui des prêts pour cotiser à un régime enregistré d'épargne retraite (REER), sur lesquels les risques de défaut sont inexistant ou presque. Souvent, les banques prêtent pour quelques mois (le temps que le contribuable reçoive son remboursement d'impôts) sur la base d'un taux annuel de 12 % et plus. Les fonds mutuels entendent bien saisir l'occasion que leur donnent les banques virtuelles pour accaparer une part de ce gâteau.

La banque virtuelle ouvre également la porte du marché canadien à d'autres géants financiers, dont le plus important groupe au monde, **ING Groep NV**, de Hollande. Ce groupe possède notamment la compagnie d'assurance vie **NN Services financiers**, active au pays. ING a récemment fait une demande au gouvernement fédéral pour créer sa propre fiducie virtuelle.

« En combinant le réseau d'environ 90 succursales partout au pays de **NN Services financiers** et en créant notre fiducie virtuelle, nous serons en mesure d'offrir nos services à un plus grand nombre de Canadiens », a dit **Raymond Allaire**, vice-président des ventes et des produits d'investissement du Canada de **NN Services financiers**.

Nos grandes banques risquent-elles de perdre des plumes ? Leur marge bénéficiaire pourrait se rétrécir sur certains services quand les banques virtuelles envahiront le monde des prêts dont, éventuellement, celui des prêts hypothécaires. Cependant, cela ne veut pas dire qu'elles sont démunies. « Loin de là », a affirmé **Cathy Irwin**, vice-présidente, distribution, marketing et planification, de la

Banque de Montréal (Mtl, BMO, 33,75 \$). Les grandes banques sont à la fine pointe de l'informatique. « Transactions électroniques, services sur Internet, nous sommes là. Notre banque virtuelle, nous l'aurons aussi. Ce que les autres offriront, nous l'offrons probablement déjà. »

Marc Saint-Pierre, président de **Natcan**, filiale de la **Banque Nationale** (Mtl, NA, 11,75 \$), qui gère les portefeuilles de caisses de retraite et les fonds mutuels de la banque, affirme que les banques s'adaptent bien au changement. « Les banques offrent maintenant leurs propres fonds mutuels et distribuent même ceux des concurrents. Les marges bénéficiaires réalisées sur ces activités sont aussi élevées que celles obtenues avec les services traditionnels d'intermédiation financière. »

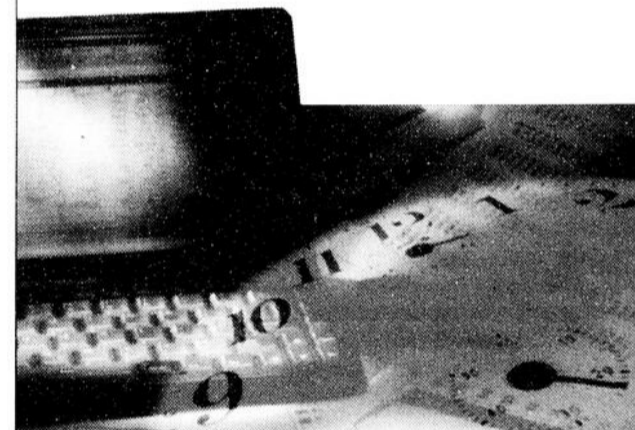
De l'avis de M^{me} Irwin, les grandes banques ont des atouts de taille. « Elles ont un nom bien établi et une réputation impeccable au plan de la solidité et de la sécurité financière. » Quant aux succursales, il en faudra encore pour accaparer des marchés. « En dépit des transactions électroniques, les Canadiens conti-

nent majoritairement de fréquenter les succursales et ce, autant parmi ceux qui ont un micro-ordinateur que chez ceux qui n'en ont pas. »

Si l'autoroute électronique permet de réduire le nombre de succursales pour pénétrer un marché donné, elle ne contribuera pas à les abolir.

L'avènement de la banque virtuelle sera surtout une occasion pour les banques de réduire les coûts de leur infrastructure en réduisant le nombre de succursales. Le format des succursales changera aussi. « Elles seront plus petites et davantage spécialisées dans la vente de certains produits », a ajouté M^{me} Irwin. **Provigo** (Mtl, PGV, 6,75 \$) vient d'annoncer la construction de deux *Maxi & Cie*, qui auront chacun une succursale de la **Banque Nationale** qui distribuera des services bancaires électroniques. ■

Vous êtes
un gestionnaire actif
ayant des responsabilités et
vous souhaitez augmenter
vos compétences en finance,
en gestion budgétaire
et en comptabilité?



Vous avez
peu de temps?

Le nouveau PROGRAMME EXÉCUTIF CMA,

créé à la demande de
gestionnaires chevronnés,
est peut-être
POUR VOUS.

Renseignements et réservations pour
assister à une session d'information,
sans engagement de votre part :

1 800 650-ECMA

Début des cours : janvier 1997. Nombre de places limité.

CMA

ORDRE
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
DU QUÉBEC

École des sciences de la gestion
Université du Québec à Montréal

Si le marketing, la distribution et la mise en marché de vos produits vous préoccupent:



découvrez
des concepts
renversants et
passionnants!

venez suivre
un cours de
marketing
absolument
unique:

LA PUISSANCE DU MARKETING RÉVOLUTIONNAIRE

vous apprendrez comment:

- créer les meilleures stratégies de mise en marché pour vos produits et services
- développer une vision adéquate pour votre entreprise
- bâtir votre proposition de valeur unique
- maximiser votre créativité marketing
- trouver les bons canaux de distribution
- utiliser les 3 leviers d'augmentation des ventes
- utiliser la puissance du partenariat
- tirer profit des toutes nouvelles approches de marketing

RÉSERVATIONS AU 514-369-3107

prochains programmes: "DYNAMIQUE, NOVATEUR,
Montréal : 19 septembre INTELLIGENT, NOUVEAU"
Québec : 6 novembre Paul-André Paradis
Montréal : 14 novembre VP, BANQUE NATIONALE

inscrivez-vous dès aujourd'hui
Séminaires - Pierre Morency

NOUVEAUX DÉFIS DE L'AN 2000: SAVOIR EXPORTER!

COURS D'INTRODUCTION AU COMMERCE INTERNATIONAL

Offert par:
l'Alliance des Manufacturiers du Québec
en collaboration avec
Le Ministère de l'Industrie et Commerce

Un outil pour gens d'affaires

(Échange entre les participants)

- Pourquoi exporter?
 - Analyse du potentiel d'une entreprise à l'exportation
 - Ventes à l'étranger
 - Choix de marchés
 - Contrats internationaux
 - Transport de marchandises
 - Modalités de paiement
 - Étude de cas et documents d'exportation
- (6 jours) 30 heures de cours pour 625 \$ (plus taxes, repas inclus)

SEULEMENT LE:

26 au 28 septembre 1996
et du 3 au 5 octobre 1996

À l'Hôtel des Gouverneurs
Montréal (Place Dupuis)

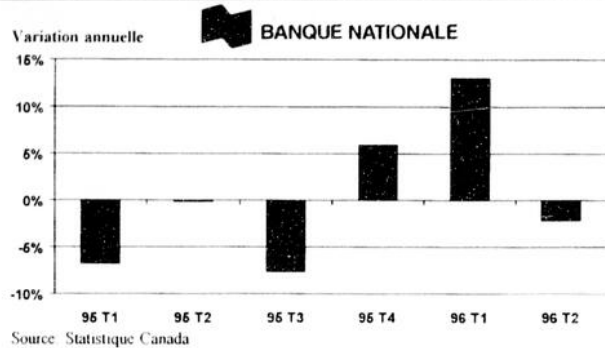
Pour vous inscrire, faites vite le
866-9774, poste 101
(M.G. Charon)



Alliance des
Manufacturiers et des
Exportateurs du
Québec

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie

Croissance de l'investissement des entreprises - Canada



Freiné par une baisse de 2 % de l'investissement des entreprises et par une diminution considérable des stocks des entreprises (- 3,5 milliards de dollars), le produit intérieur brut (PIB) canadien n'a crû que de 1,3 % au deuxième trimestre. La chute de l'investissement est attribuable à la forte baisse de 13 % de l'investissement en machines et équipement ainsi qu'à un nouveau recul de 3,4 % observé dans la construction non résidentielle. Les baisses successives de profit qu'ont subies les entreprises au cours des cinq derniers trimestres sont sans doute responsables du recul de l'investissement en machines et équipement. L'investissement en construction résidentielle a cependant très bien fait en enregistrant un important gain de 27 %.

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	juil.	0,1	-0,5	4,7
Nouv. commandes	juin	-0,9	2,3	4,4
Commandes en carnet	juin	0,6	0,6	4,7
Mises en chantier (000)	juil.	1,455	1,474	1,447
Production industrielle	juil.	0,1	0,6	2,4
Balance commerciale (M\$)	juin	-12,703	-14,412	-153,9
Prix à la consommation	juil.	0,3	0,1	2,8
Prix à la production	juil.	0,0	0,2	2,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juil.	5,4	5,3	5,5
Revenu personnel	juin	0,9	0,5	5,5
Indicateur avancé US	juin	0,5	0,2	-0,6
Canada				
Econoflash (Bq. Nationale)	mai	1,0	0,7	1,4
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juil.	0,5	0,5	1,7
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	juin	0,6	0,2	1,6
Ventes de voitures (000)	juin	1,5	-1,1	5,1
2. Livraisons manufacturières	juin	-0,4	2,0	3,0
Nouvelles commandes	juin	-2,1	4,7	1,9
dont : biens durables	juin	-3,7	7,3	0,9
3. Inventaires manuf. (M\$)	juin	-1,1	-0,5	9,0
Ratio stocks/expéditions	juin	1,35	1,36	1,39
4. Mises en chantier (000) - Québec	juil.	129,3	135,4	115,4
	juil.	13,9	17,8	14,3
Production				
Produit intérieur réel	mai	0,2	0,5	1,0
Production industrielle	mai	0,5	0,4	1,3
dont : manufacturière	mai	0,2	1,5	1,1
Construction	mai	0,5	0,3	-9,8
Services	mai	0,0	0,6	1,6
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	juin	-1,8	3,1	6,2
Importations de marchandises	juin	2,3	-2,1	1,7
Balance commerciale (M\$)	juin	3 135,6	3 954,6	33 738,6
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	juil.	0,0	-0,1	1,7
Prix industriels ⁴	juin	-0,4	0,6	3,9
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
- Canada	juil.	9,8	10,0	9,5
- Québec	juil.	12,4	11,8	11,2
Rémunération hebdomadaire	mai	-0,1	-0,4	2,0
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	196	1,2	0,9	2,3
Investissements †	196	10,1	10,5	4,8
Revenu personnel disponible †	196	2,8	2,5	1,0
Profits des entreprises †	196	-30,7	-15,3	13,1
% d'utilisation des capacités industri.	196	82,9	82,9	84,0
PNB ÉTATS-UNIS †	II 96	4,2	2,2	2,0

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Bilan de la mi-année satisfaisant pour le commerce de détail

Statistique Canada annonçait dernièrement une augmentation des ventes au détail de 1 % au Québec pour le mois de juin. Cette hausse s'est ajoutée à celle de 1,3 % enregistrée en mai. Au Canada, les hausses respectives ont été de 0,2 % et de 0,6 %.

Il est difficile de mettre en relation ces bonnes performances des ventes au détail avec les pertes d'emplois durant ces mêmes mois. En juin et juillet, le Québec a perdu 76 000 emplois et le Canada, 37 000. L'effet des pertes d'emplois peut ne pas se faire sentir immédiatement sur les ventes au détail, mais cela ne saurait tarder.

Bilan de mi-année positif

Dans l'ensemble, le bilan de mi-année du commerce de détail s'avère positif. De janvier à juin, les ventes au détail au Québec ont augmenté de 3,2 %, comparativement à la même période l'an dernier. Cette performance est supérieure à celle de l'ensemble du Canada, qui affiche une augmentation de 2,3 %.

L'évolution des composantes est cependant très inégale. Les ventes des supermarchés d'alimentation, qui représentent 27 % des ventes au détail, ont dégringolé de 8,3 % au Québec durant les six pre-

miers mois de l'année. La concurrence sur les prix est très vive dans ce marché dont la croissance est contrainte par une lente évolution démographique.

Cette piètre performance contraste avec celle des magasins de marchandises diverses et même des pharmacies, qui affichent des augmentations respectives de leurs revenus de 6,5 % et 12,3 % durant la même période.

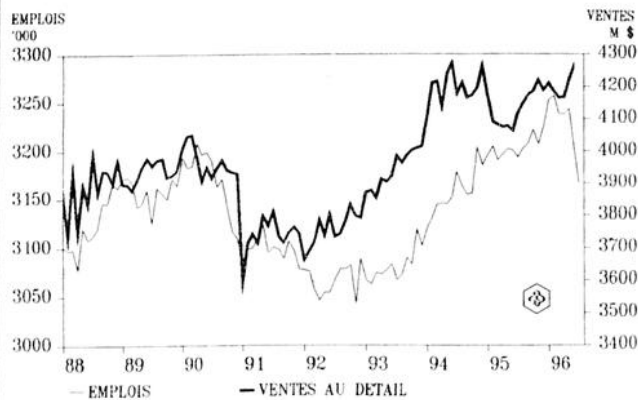
Les gens s'approvisionnent de plus en plus dans ces points de vente pour des produits qu'on retrouve aussi en supermarché et les chiffres sont éloquentes à ce sujet.

La hausse des ventes de véhicules automobiles de 3,3 % au Québec, combinée à une augmentation moyenne de 3,3 % des prix d'achat des véhicules, a permis aux concessionnaires d'automobiles d'accroître leurs ventes de 9,7 % durant la première moitié de l'année.

Au Canada, toutefois, leurs ventes n'ont crû que de 0,2 %, ce qui explique en partie la relative faiblesse dans l'évolution des ventes au détail au Canada par rapport au Québec.

Les stations-service ont également augmenté leurs ventes substantiellement : 310 M\$ de plus que l'an dernier, soit une hausse de 21,4 %. Elles ont bénéficié d'une hausse de prix moyenne de 6,7 %, com-

Évolution de l'emploi et des ventes au détail - Québec



parativement à l'an dernier. En revanche, la guerre des prix qu'on a connue en juillet et en août derniers refroidira l'accroissement des ventes durant ces prochains mois et pourrait affecter les ventes au détail à la baisse.

Comparativement à l'an dernier, le secteur des meubles et des appareils ménagers a subi une diminution de ses ventes de 2,1 % entre janvier et juin.

La faiblesse de la construction résidentielle y est pour quelque chose, mais la forte reprise du marché de la revente au début de l'année pourrait avoir des effets positifs durant la seconde moitié de l'année sur les achats de meubles, d'appareils ménagers et d'accessoires d'ameublement.

En ce qui concerne les vêtements, les statistiques démontrent une hausse de 4,3 % qui vient essentiellement des autres magasins de vêtements, soit ceux pour enfants, la fourrure, les magasins de tissus, etc.

Les commerces engagés dans la vente de vêtements pour femmes, une augmentation de 1,7 %. Les ventes de ce secteur se retrouvent pratiquement au même niveau qu'en 1990, ce qui laisse supposer que la digestion de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et de la taxe de vente du Québec (TVQ), entrées en vigueur en janvier 1991, a été lente.

Croissance plus lente prévue

La croissance des ventes au détail en deuxième moitié de l'année devrait ralentir quelque peu. Certains facteurs militent en faveur d'une accélé-

ration de la croissance et d'autres, pour une décélération.

L'effet global prône pour un léger ralentissement du niveau de la croissance au cours de la deuxième moitié de l'année et, dans l'ensemble, les ventes au détail devraient augmenter de 2,9 % en 1996. Ce résultat est à l'image de la situation budgétaire du consommateur.

La poursuite de la baisse des taux d'intérêt, qui ont chuté environ de 1,5 % depuis janvier, devrait favoriser la consommation de biens durables. Les ventes d'automobiles en juillet étaient d'ailleurs en hausse de 6,5 % au Québec.

La reprise lente, mais graduelle, du marché de la construction résidentielle et la poussée du marché de la revente devraient favoriser les ventes de meubles et d'appareils ménagers.

Ces facteurs favorables seront cependant atténués par les effets négatifs des fortes chutes d'emplois durant les mois de juin et juillet. Cela pourrait affecter la confiance des consommateurs et diminuer la croissance de leurs revenus.

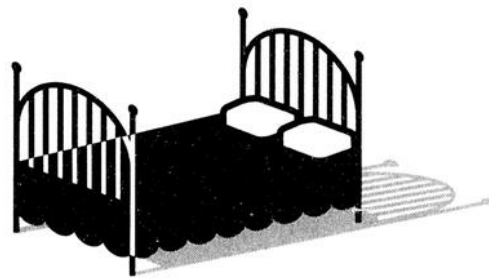
La guerre des prix de l'essence affectera également les statistiques sur les ventes des stations-service durant le mois de juillet. Finalement, la baisse du niveau d'inflation atténuera la possibilité d'augmenter les ventes par le biais de hausses de prix. ■



Yves St-Maurice

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

Au centre de



vos douillets besoins.



Tout nouveau tout beau!

600 boul. St-Joseph, Drummondville
(819) 478-4141 ou 1 (800) 567-0995

Entreprendre

● MIL Davie : Québec avait promis 60 M\$ de contrats à Dominion Bridge

En vendant, la SGF a effacé 67 M\$ de dettes que MIL lui devait pp. 14-15

● Amiante : l'ambassadeur Jacques Roy propose de monter une campagne de publicité

L'ambassadeur du Canada en France a beaucoup de travail à faire pour contrecarrer la décision du gouvernement français de bannir les produits de l'amiante à partir de janvier 1997 pp. 18-19

Un
contrat
de
consultation ?

Obtenez-en un modèle
par fax en 5 minutes!

JURIFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE

45 modèles de contrats, seulement 29**

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

<http://www.jurifax.ca>

Réjean
Bourdeau

En cinq ans, la moitié des concurrents des Emballages Ecco ont disparu. « La douzaine d'entreprises qui n'avaient pas investi ont été emportées dans une vague de faillites, de fusions et de fermetures », a déclaré Claude Émery, 49 ans, président du fabricant de boîtes pliantes, d'étiquettes autocollantes et d'étiquettes de papier, de Longueuil.

Pour assurer sa survie et pallier les problèmes de production, Ecco a acquis pour 6 M\$ d'équipements dès 1992.

Ironiquement, l'achat d'une imprimante plus efficace a failli sonner le glas de la société. Incapable de la faire fonctionner, pour des raisons techniques, pendant presque un an, elle perd 600 000 \$ en 1993 et se retrouve en position difficile.

« Quand le problème de l'imprimante a été réglé, nous sommes repartis sur le bon chemin », a expliqué M. Émery.

À son dernier exercice (terminé le 28 février), Ecco a réalisé un chiffre d'affaires de 10 M\$ et des profits avant impôts de 600 000 \$. Pour l'année en cours, le président prévoit des ventes de 12,5 M\$.

Ces montants ne tiennent pas compte de la filiale Miramont, fabricant d'étiquettes installé dans l'usine de Longueuil, qui emploie huit personnes et réalise un chiffre d'affaires de 3 M\$.

Investissements

Satisfaite des résultats obtenus grâce aux investissements technologiques, la société a déboursé 1,5 M\$, cette année, pour acquérir de nouveaux équipements.

Les Emballages Ecco accentuent leur série d'investissements technologiques

Leur plan triennal prévoit 9 M\$ de nouveaux équipements

M. Émery projette également une nouvelle ronde d'investissements de 9 M\$ sur trois ans, à partir de février 1997. « Nous avons besoin d'une nouvelle chaîne de production », a-t-il dit. L'usine de 45 000 pi² possède suffisamment d'espace pour accroître ses capacités de fabrication. Ecco détient également un entrepôt de 45 000 pi² à Boucherville.

Actuellement, l'entreprise fonctionne 24 heures par jour, cinq jours par semaine. L'usine peut fabriquer jusqu'à 3 M de boîtes et d'étiquettes par jour.

M. Émery étudie, avec le syndicat, la possibilité de fabriquer pendant sept jours.

Employés

« On ne mettra jamais assez l'accent sur le rôle important de nos employés, a ajouté M. Émery. On a beau parler d'équipements, mais, sans la compétence de notre personnel, on ne serait pas grand-chose. »

Cette réflexion sur la main-d'œuvre a amené le président à amorcer un changement dans la culture de l'entreprise. Depuis un an, en plus de met-

tre en branle le processus ISO 9002, M. Émery a nommé un directeur général. Parmi ses fonctions, Yvan Bertrand a la tâche d'établir trois équipes de travail autonomes : imprimerie (12 personnes), découpage (10) et collage (30).

« Cette nouvelle façon de faire élimine les contremaîtres et donnera encore plus de flexibilité à nos équipes », a déclaré M. Émery.

À la fin de l'exercice financier, il compte également remettre un boni de 5 % des profits avant impôts aux employés.

Cette année, un montant de 65 000 \$ a permis d'améliorer les conditions de travail dans l'usine. Le personnel a utilisé ce budget pour accroître notamment la capacité du système de ventilation.

Clientèle

En s'appuyant sur ses employés et un équipement performant, M. Émery souhaite voir passer le chiffre d'affaires des Emballages Ecco à 25 M\$ dans trois ans.

« Notre stratégie vise le créneau des volumes intermédiaires », a-t-il précisé. Selon lui, les grands volumes sont

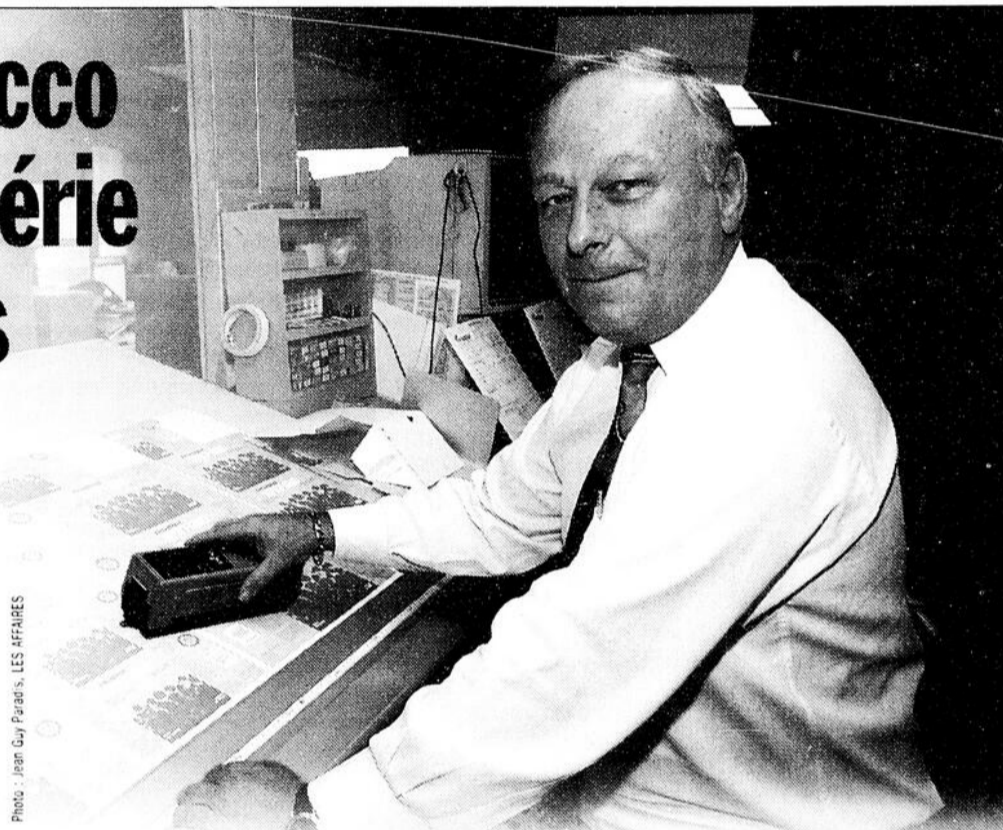


Photo : Jean Guy Parais, LES AFFAIRES

Les Emballages Ecco en un coup d'oeil

Activités	fabricant de boîtes pliantes, d'étiquettes autocollantes et d'étiquettes de papier
Siège social	Longueuil
Effectif	80
Chiffre d'affaires	10 M\$
Marchés	Québec (75 %), Ontario (15 %), Maritimes (5 %), Colombie-Britannique (5 %)
Actionnaires	Claude Émery (95 %), Imprimerie Boucherville (5 %)
Année de fondation	31 décembre 1975

■ Claude Émery :
« La prochaine
étape de notre
expansion
passera par la
Nouvelle-Angleterre. »

moins intéressants parce que les marges de profit sont plus minces. En outre, Ecco n'a pas les équipements pour se concentrer dans les petits volumes.

Avec les années, l'entreprise s'est spécialisée du côté des industries alimentaire et pharmaceutique. Parmi ses clients, on retrouve Smith & Nephew (Elastoplast), Johnson & Johnson (Band-Aid), La Belle Fermière (tourtières) et les Industries Lasonde (jus).

Son principal marché est le Québec, qui représente 75 % de ses ventes. Viennent ensuite l'Ontario (15 %), les Mari-

times (5 %) et la Colombie-Britannique (5 %).

Avenir

M. Émery compte beaucoup sur le marché de la Nouvelle-Angleterre pour augmenter les ventes de l'entreprise dès l'an prochain. Une première approche a rapporté quelques commandes récemment.

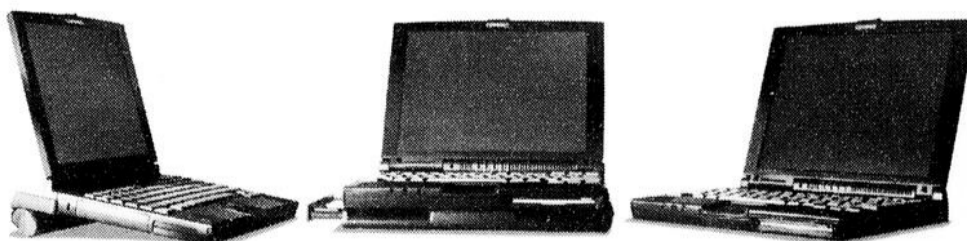
« Il faut cependant avoir une structure mieux établie, avec trois ou quatre agents manufacturiers sur place. Des vendeurs canadiens qui passent de temps en temps ne suffisent pas », a-t-il constaté. Le président veut aussi mi-

ser sur la rapidité d'exécution et de livraison de l'entreprise pour augmenter le volume des clients actuels et potentiels.

« Le service à la clientèle fait partie de nos forces. Nous allons mettre en place de nouveaux systèmes pour renforcer le partenariat avec nos clients », a confié M. Émery.

Cette année, Ecco a investi 150 000 \$ pour améliorer son système informatique. M. Émery développe présentement une procédure qui permettra à ses clients de gérer leurs commandes et leurs stocks directement à partir de ses fichiers de données. ■

LE VRAI
COMPAQ ARMADA
POURRAIT-IL
SE LEVER ?



Voici le Armada 4100, le bloc-notes qui vous permet de modifier chaque jour vos ressources technologiques.

COMPAQ

©1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Armada, marques déposées au U.S. Patent and Trademark Office.

Votre vie en sera transformée.

Le producteur de films Cinepix obtient 10 M\$ de capital de risque

Francis
Valles

Trois institutions financières investissent 10 M\$ en capital de risque dans la

société Cinepix Film Properties, de Montréal.

En contrepartie, le producteur et distributeur de films a cédé 36 % de ses actions aux trois sociétés. Les institutions sont TD Capital (5 M\$ ou 18 %), Investissement Desjardins (2,8 M\$ ou 10 %) et

Corporation, placements, Banque Royale (2,2 M\$ ou 8 %).

Le capital permettra à l'entreprise d'explorer de nouveaux marchés, d'exporter et de renforcer sa présence à la télévision. Cinepix a été fondée à Montréal en 1962. L'entreprise produit et distribue des longs métrages au Canada et aux États-Unis, à partir de ses bureaux de Montréal, de Toronto et de New York.

Elle s'est d'abord fait connaître comme producteur du film *Valérie*, en 1968. Dernièrement, l'entreprise a dis-

tribué les films *Cyrano de Bergerac*, *Indochine*, *Les visiteurs*, *La reine Margot*, *Octobre* et *Le sphinx*, pour ne mentionner que ceux-là.

L'homme idéal

On entendra davantage parler de Cinepix au cours des prochains mois, puisque c'est elle qui produit *L'homme idéal* réunissant plusieurs comédiens québécois connus, dont Marie-Lise Pilote, Roy Dupuis, Martin Drainville, Rémi Girard et Macha Grenon. Le film sortira en salles

le 27 septembre. Cinepix a une participation majoritaire dans Ciné Groupe, producteur de films d'animation pour enfants, dont le chiffre d'affaires est de 20 M\$. Cinepix a un volume d'affaires consolidé de 50 M\$ et emploie 150 personnes à Montréal, Toronto et New York.

« Nous gardons les yeux ouverts sur les acquisitions », affirme André Link, président et actionnaire de Cinepix, qui songe à une émission publique d'actions. Les trois autres actionnaires de Cinepix sont John Dunning, Christian Larouche et Jeff Sackman. ■

Novol signe une entente de distribution

Novol, concepteur montréalais d'un système de protection pour fenêtres, vient de signer une entente de 6,8 M\$ avec le distributeur Entreprises Dero, de Montréal.

Selon Daniel Pérusse, président-directeur général de Novol, et coactionnaire avec René Hade, ce montant concerne la quantité minimum à être distribuée par Dero au Canada et aux États-Unis durant les 30 prochains mois.

Conçu par M. Hade, *Novol Système* est un nouveau produit qui assure la protection des résidences, grâce à des barreaux amovibles installés aux fenêtres.

« Notre système s'installe de l'intérieur de la maison », a expliqué M. Pérusse. Fabriquées par les Outils Ricci, de Rivière-des-Prairies, toutes les pièces de *Novol Système* sont recouvertes de P.V.C.

Des ententes de distribution avec Reno Dépôt, RoNa et Home Depot ont déjà été conclues par M. Pérusse, qui a aussi signé des contacts en Europe, au Mexique et au Japon.

Fondée en 1991, Novol emploie sept personnes. Son produit est en vente depuis six mois. (RB) ■



Fiducie Desjardins

La Fiducie Desjardins est la composante fiduciaire du Mouvement des caisses Desjardins. Elle offre aux caisses, aux particuliers et aux entreprises, des produits, services et conseils financiers et fiduciaires spécialisés.

NOMINATION

Monsieur Jean-Pierre Tremblay, vice-président Services aux entreprises, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Lagacé au poste de directeur, Services aux entreprises.



Jean Lagacé

Monsieur Lagacé sera principalement responsable du développement des affaires dans le secteur de la garde de titres. Fort de ses 25 années d'expérience dans l'industrie des services fiduciaires, M. Lagacé apporte à notre société et à ses clients, une vaste et solide expertise.

Avec plus de 80 G\$ d'actifs en garde, la Fiducie Desjardins est un leader sur le marché québécois de la garde de titres.



Desjardins pour s'aider soi-même



La Chambre de commerce et d'industrie de Laval

MIDI-CAUSERIE



Monsieur Pierre Brunet, F.C.A.
Président du Conseil
Président et chef de la direction
LÉVESQUE BEAUBIEN
GEOFFRION

THÈME :
LES DÉFIS ET LES
OPPORTUNITÉS DE LA
NOUVELLE ÉCONOMIE
POUR LE QUÉBEC

Date

Le mercredi 18 septembre 1996

Heure

de midi à 14 heures

Endroit

Centre des congrès du
Four Points Laval
2440, Auroroute des Laurentides

Prix du billet

35,00 \$ membres
45,00 \$ non-membres

Réservations

Vincent Robidoux
(514) 682-5255

Les midis-causeries
sont présentés grâce à la
collaboration de :



Les caisses Desjardins de Laval



Hoechst Marion Roussel
La santé, notre
raison d'être

Projet Gaia : l'informatisation des documents municipaux créerait 1 000 emplois

Un consortium, appelé Gaia, formé de la Chambre des notaires, des municipalités et de sociétés informatiques propose au gouvernement du Québec d'informatiser les multiples documents municipaux, ont appris LES AFFAIRES.

Cadastre, évaluation, taxation foncière, développement économique : la plupart des informations du monde municipal seraient informatisées et accessibles par l'autoroute de l'information. Gaia propose aussi d'informatiser les documents des bureaux d'enregistrement du Québec (actes notariés), qui cumulent entre 150 M et 250 M de pages de format juridique (8,5 X 14). Les bureaux d'enregistrement sont encore sous l'autorité du gouvernement provincial, mais Québec songe à en remettre la responsabilité aux municipalités.

Selon nos informations, obtenues d'une source près du dossier, le consortium

Gaia est formé de DMR, de Bell Sygma, de la Chambre des notaires et des municipalités. Chacune de ces entités a une participation dans Gaia, que *Le Petit Larousse* définit comme une « divinité (grecque) personnifiant la Terre mère et nourricière universelle ».

Gaia est présentement en négociation avec le gouvernement du Québec. Si tout va bien, le projet sera lancé au cours du sommet économique, à la fin d'octobre. Notre source affirme qu'un

tel projet créerait 1 000 emplois permanents.

Joint au téléphone, Antonin Fortin, porte-parole de la Chambre des notaires, n'a pas nié l'existence du projet. Au moment de mettre sous presse, il n'avait toutefois pas rappelé pour donner plus de précisions. Serge Bujold, directeur général du consortium Gaia et directeur chez DMR, n'a pas voulu faire de commentaires.

« Nous sommes liés par une entente de confidentialité », a-t-il dit. (FV) ■

Même si l'Hôtel Westin change de propriétaire, le syndicat gardera son accréditation

Le syndicat de l'hôtel Westin, à Montréal, a obtenu une entente garantissant le maintien de son accréditation en cas de changement d'administration.

Par cette entente, le propriétaire s'engage à obliger le futur gestionnaire à reconnaître le syndicat, la convention collective, les contrats d'emploi, l'ancienneté et tous les griefs, indique Lise Poulin, présidente de la Fédération du commerce de la CSN.

L'entente est d'une durée de trois ans et trois mois. Le propriétaire s'engage de plus à ne pas vendre l'immeuble à moins que l'acheteur ne prenne les mêmes engagements que lui à cet égard.

« Cette entente pourra éviter aux syndiqué(e)s le sort pénible qu'ont subi leurs camarades du Manoir Richelieu, du Holiday Inn Crowne Plaza Centre-ville et de l'Hôtel Méridien », a déclaré M^{me} Poulin. (FV) ■

SAQ : une campagne de rabais fructueuse

Les rabais consentis par la Société des alcools du Québec sur les achats de 100 \$ et plus et sur les bières importées ont donné de bons résultats. Cette campagne, qui a duré quatre mois, a pris fin le 31 août.

Selon son président, Jocelyn Tremblay, la SAQ a accru ses ventes en succursales de 24 M\$ (11,8 %) au cours des mois de mai, de juin et de juillet. Les ventes ont atteint 226,9 M\$ pour ces trois mois, comparativement à 202,9 M\$ pour la même période en 1995, soit une hausse de 11,8 %.

Selon M. Tremblay, on ne peut attribuer cette hausse aux seuls rabais puisque la SAQ a ouvert de nouvelles succursales depuis l'an dernier et qu'elle a également mené d'autres campagnes de promotion. (JPG) ■



DIALOGUER AU PRÉSENT | DÉCIDER POUR L'AVENIR



Ginette Bois

Riche d'une expérience de dix-huit années acquise dans le domaine des communications en avantages sociaux, et plus récemment à titre de directrice des communications dans une grande entreprise, Ginette Bois est fière de mettre tous ses acquis professionnels au profit de MLH et de sa clientèle.

MLH + A INC., la plus importante firme d'actuares et de conseillers en avantages sociaux à contrôle canadien, offre des services-conseils dans les domaines des régimes de retraite, de l'assurance collective, de l'assurance-vie, de l'assurance IARD, de la gestion d'actif, de la santé et sécurité du travail, de la communication, de la rémunération et des ressources humaines.

MLH + A INC., actuares et conseillers

Montréal Québec Laval Toronto Hamilton Edmonton Calgary Vancouver

Affiliation internationale ASINTA

Le contrôle de gestion aujourd'hui

Premier colloque public tenu au nouveau campus de l'École des HEC

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine à Montréal

Le lundi 16 septembre 1996
de 8 h à 18 h au grand amphithéâtre

Coût de l'inscription : 500 \$
Renseignements au (514) 340-6677

Organisé par

gestion
Revue internationale de gestion

Acquise par Outdoor Systems, Mediacom pourrait devenir un concurrent plus coriace

Bernard Mooney

« Le plus gros changement et le plus gros avantage de la transaction, c'est que nous sommes maintenant membres d'une société dédiée entièrement à la publicité extérieure. »

C'est en ces termes que Gilles Lacoursière, président pour l'est du Canada de Mediacom, décrit l'effet probable pour son entreprise de la transaction faisant passer la plus importante société de panneaux publicitaires au Canada des mains de Gannett (New York, GCI, 69 \$ US) à celles d'Outdoor Systems (Nasdaq, OSIA, 36,50 \$ US). Gannett, d'Arlington (Virginie), est active dans l'édition de journaux (92 quotidiens, dont USA Today), la radio, la télévision et le câble.

En 1995, Gannett a acheté Multimedia pour 2,3 milliards de dollars US, la plus grosse acquisition de son histoire. Cette transaction a amené Gannett dans la câblodistribution, une première.

« La revente de nos activités dans le panneau publicitaire nous permet de nous concentrer sur nos entreprises centrales dans les communications et de réduire notre dette », a souligné John J. Curley, président et chef de la direction de Gannett.

Outdoor Systems a payé 690 M\$ US pour les activités de Gannett dans la publicité extérieure, incluant Mediacom au Canada. Outdoor, de

Phoenix (Arizona), devient la plus importante société dans ce domaine en Amérique du Nord.

« À l'intérieur d'un géant des communications comme Gannett, la publicité extérieure ne faisait pas partie des priorités. Nous n'étions pas une activité centrale pour eux », a souligné M. Lacoursière.

Or, Outdoor est reconnue pour son dynamisme. Elle a réalisé un premier appel public à l'épargne au printemps dans le but exprès de se développer et voilà qu'elle achète son plus important concurrent.

« Ce que je sais d'Outdoor, c'est que ses dirigeants sont très dynamiques, tant du point de vue du développement que des prix. » Le président montrealais s'attend ainsi à un regain très significatif.

C'est peut-être une mauvaise nouvelle pour les concurrents de Mediacom au Canada, dont Omni, filiale de Radiomutuel (Mtl, RDA, 5,20 \$).

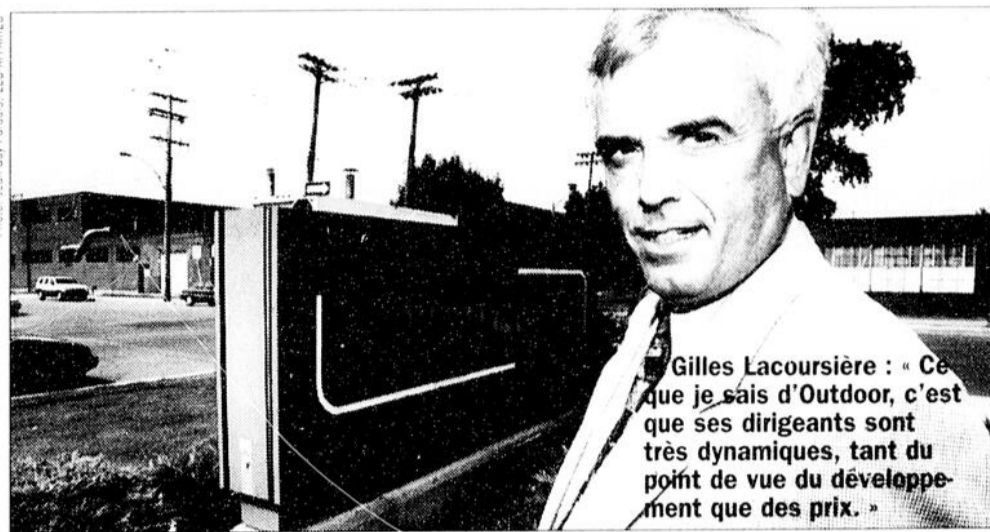
Selon Gilles Lacoursière, Outdoor aurait payé environ deux fois les ventes estimées à 350 M\$ US. Les fonds autogénérés seraient d'environ 60 M\$ US. Au Canada, les ventes de Mediacom auraient atteint les 110 M\$ en 1995.

Mediacom compte 550 employés au Canada, dont 156 au Québec.

Il pourrait y avoir des coupures de postes car la société américaine a l'habitude de favoriser la sous-traitance. M.

Lacoursière a toutefois précisé que les activités québécoises de Mediacom seraient les moins touchées.

« Nous avons rationalisé au Québec il y a quelques années. » ■



Gilles Lacoursière : « Ce que je sais d'Outdoor, c'est que ses dirigeants sont très dynamiques, tant du point de vue du développement que des prix. »

Vous avez fait partie de notre équipe?

Donnez-nous de vos nouvelles!



Samson Bélair/Deloitte & Touche est à mettre à jour son réseau des anciens professionnels du Grand Montréal et nous aimerions avoir de vos nouvelles, connaître votre port d'attache actuel.

Bien que vous ayez peut-être œuvré au Cabinet lorsqu'il était connu sous un autre nom, vous avez le privilège de faire partie du Réseau des Anciens de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Ainsi, une foule d'avantages s'offrent à vous : abonnement à des publications du Cabinet, invitations à des colloques et à des séances de formation, etc.

Mais pour cela, il nous faut vos coordonnées! Communiquez sans plus tarder avec nous au (514) 393-7173.

Réseau des Anciens

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**

1, Place Ville-Marie, bureau 3000, Montréal (Québec) H3B 4T9
Tel.: (514) 393-7173 / Téléc.: (514) 393-5093

Comptables agréés et conseillers en management



Le Conseil Canadien pour les Amériques
et le Comité d'Affaires Mexico-Canada (CCA)
présentent

Mexico: Opportunités et risques/ Nouvelles opportunités de financement pour les PME

Mardi, le 10 septembre 1996

Hôtel Sheraton, 1201, boul. René-Lévesque Ouest
MONTREAL

Enregistrement: 8h Conférence: 8h30 - 9h30
Petit déjeuner continental

AVEC:

John Price,

président de INFOMEX, un bureau de consultation
indépendant installé à Mexico, et

Duarte Miranda,

vice-président du Centre de commerce international (Québec)
de la Banque Royale du Canada

Pour plus d'informations veuillez contacter le
CCA (Montréal) au (514) 288-1744



**BANQUE ROYALE
DU CANADA**

Cette annonce est une commandite de la Banque Royale du Canada

ENTREPRENDRE

MIL Davie : Québec avait promis 60 M\$ de contrats à Dominion Bridge

En vendant, la SGF a effacé 67 M\$ de dette que MIL lui devait

Francis Valles
Lors des négociations pour la vente de MIL Davie, Québec a promis à Dominion Bridge qu'elle obtien-

drait 60 M\$ de contrats si elle acquerrait le chantier naval de Lévis. Ce montant s'ajoute aux 37 M\$ d'argent frais injecté par le gouvernement pour renflouer le chantier. « Ces contrats faisaient partie de la transaction », a dit aux AFFAIRES Michel Branchaud, vice-président de la Société générale de financement (SGF), société d'État qui était propriétaire de MIL Davie. M. Branchaud

faisait allusion aux contrats qu'a récemment octroyés la Société des traversiers du Québec (STQ) à MIL, soit la

construction d'un traversier de 37 M\$ et l'allongement de deux traversiers (20 M\$). Le futur traversier sera en chantier dans quelques mois. Selon M. Branchaud, Québec n'aurait pas obtenu de meilleures offres de la part de chantiers navals ailleurs au Canada; Québec n'a pas fait d'appel d'offres et a opté pour le chantier québécois. Dominion Bridge a également obtenu que Québec comble les déficits de fonds


de roulement de MIL pour les deux années qui suivent la transaction, indique un document déposé par Dominion Bridge (anciennement Cedar Group) à la Securities and Exchange Commission (SEC), des États-Unis. Le document numéroté 10-Q est daté du 15 mai 1996. « Au 15 mai 1996, la SGF investira un montant de 25 M\$ CA pour améliorer les équipements et contribuer aux


MIL : Québec s'est engagé pour 10 M\$ de plus qu'indiqué

Québec s'est engagé pour 10 M\$ de plus que ce qu'il avait indiqué au moment de la vente de MIL Davie. La Société générale de financement (SGF) avait alors révélé qu'elle injecterait 15 M\$ sur cinq ans pour la relance du chantier, sous forme d'actions privilégiées, soit 25 % du plan d'affaires de 60 M\$ de l'acquéreur, Dominion Bridge. Dans le document 10-Q, déposé le 15 mai par Dominion Bridge à la Securities and Exchange Commission

(SEC) des États-Unis, on peut lire que le plan « inclut la participation de la SGF, qui a accepté de contribuer jusqu'à 25 % des fonds investis pour implanter le plan de développement au cours des cinq prochaines années jusqu'à un maximum de 25 M\$ CA ». Michel Branchaud, vice-président de la SGF a répliqué : « Nous avons toujours dit que notre engagement de 25 % était rattaché au plan d'investissement de MIL et le plan que nous a soumis

Dominion Bridge pour MIL est de 60 M\$. Si le plan devenait 100 M\$, nous serions mal vus de ne pas injecter notre quote-part. » Le rendement des actions privilégiées a été préétabli et serait de l'ordre de 3 à 5 %. Au dire de François Morin, porte-parole de Dominion Bridge, le gouvernement s'est effectivement engagé jusqu'à un maximum de 25 M\$. Pour le moment, l'investissement prévu est de 60 M\$, a-t-il dit. (FV) ■





M.B.A.

Le nouveau MBA-HEC : parce que rien n'est plus pareil, ni dans notre façon d'aborder le monde et les grandes questions de l'heure ni dans notre façon de gérer.

Les 4 étapes du MBA-HEC :

- Découverte des langages de la gestion et des habiletés de gestion
- Maîtrise des techniques de pointe du métier de gestionnaire
- Acquisition d'une spécialisation
- Gestion du changement

Les caractéristiques :

- Une approche transversale, multidisciplinaire
- Une formation ancrée dans l'action
- Une véritable portée internationale
- Un vaste choix de cours de spécialisation
- Un encadrement pédagogique stimulant

Le cheminement :

- MBA intensif : une formule intensive (54 semaines), à temps complet.
- MBA en action : une formule à temps partiel (sur 3 ans), pour les gens « en action » dans leur entreprise.


Dates limites d'admission

Trimestre d'hiver 1997 (temps partiel seulement) : 1^{er} octobre
 Trimestre d'automne 1997 (temps plein ou partiel) : 1^{er} avril

Pour information :






École des Hautes Études Commerciales
 3000, ch. de la Côte-Sainte-Catherine
 Montréal (Québec)
 H3T 2A7

(514) 340-6151
 Registraire.info@hec.ca
 http://www.hec.ca




La Chambre de commerce et d'industrie de Laval


MIDIS-CAUSERIES

<p>MERCREDI 18 SEPTEMBRE 1996 M. Pierre Brunet, F.C.A., président du Conseil Président et chef de la direction Lévesque Beaubien Geoffrion inc. <i>Centre des congrès de Laval</i></p>	 M. Pierre Brunet
<p>MERCREDI 23 OCTOBRE 1996 M. François Beaudoin Président et chef de la direction Banque de développement du Canada <i>Château Royal</i></p>	 M. François Beaudoin
<p>MERCREDI 13 NOVEMBRE 1996 Honorable Frank McKenna Premier ministre du Nouveau-Brunswick <i>Château Royal</i></p>	 Hon. Frank McKenna
<p>LUNDI 9 DÉCEMBRE 1996 M. Gilles Vaillancourt Maire de Laval <i>Centre des congrès de Laval</i></p>	 M. Gilles Vaillancourt
<p>MERCREDI 22 JANVIER 1997 M. Pierre L. Mignault Président et chef de la direction Provigo <i>Centre des congrès de Laval</i></p>	 M. Pierre L. Mignault
<p>MERCREDI 19 FÉVRIER 1997 Madame Josée Goulet Vice-présidente et chef de l'exploitation Bell Solutions Globales <i>Centre des congrès de Laval</i></p>	 Mme Josée Goulet
<p>MERCREDI 19 MARS 1997 M. Gaëtan Morency Vice-Président, planification et développement Cirque du Soleil <i>Centre des congrès de Laval</i></p>	 M. Gaëtan Morency
<p>MERCREDI 23 AVRIL 1997 M. Rémi Marcoux, Président Groupe Transcontinental <i>Centre des congrès de Laval</i></p>	 M. Rémi Marcoux

Prix du billet : 35 \$ membres / 45 \$ non-membres
 Renseignements et réservations: Vincent Robidoux
 Téléphone: 682-5255 Télécopieur: 682-5735

LES MIDIS-CAUSERIES SONT PRÉSENTÉS GRÂCE À LA COLLABORATION DE:





Les caisses Desjardins de Laval

Hoechst Marion Roussel

La santé, notre raison d'être

besoins de fonds de roulement de MIL pour les deux prochaines années », est-il écrit.

Ces 25 M\$ s'ajoutent aux 12 M\$ versés par Québec pour éponger le fonds de roulement négatif de MIL au moment du changement d'actionnaires, dont 8 M\$ de prêts bancaires, pour un total de 37 M\$ d'argent frais.

M. Branchaud a expliqué que « les 25 M\$ servent à supporter les frais fixes de MIL pour les deux prochaines années, notamment les coûts de l'équipe en place pour aller chercher des contrats et les divers frais d'électricité, de déneigement, etc. Il fallait donner une chance au chantier de respirer, de survivre ».

De son côté, François Morin, porte-parole de Dominion Bridge, rappelle que les contrats avaient été annoncés par le gouvernement en juillet 1995, pour un montant de 66 M\$.

67 M\$ de dettes éponnées

Dans un autre document déposé le 11 juillet à la SEC (8-K/A), qui présente les états financiers de MIL, Dominion Bridge précise que « le propriétaire précédent de MIL (la



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Michel Branchaud : « Il fallait donner une chance au chantier de respirer, de survivre. »

SGF) a pris à son compte les charges et des éléments de passif courants ou dépendants (*current and contingent encumbrances and liabilities*) au moment de la date de clôture de la transaction, incluant le déficit accumulé du fonds de roulement ».

La SGF a, par conséquent, renoncé aux 32,6 M\$ d'avances que lui devait MIL. C'est sans compter qu'avant de pré-

senter la mariée à l'acquéreur, la SGF avait décidé de renoncer, à la fin de l'exercice de MIL terminé le 31 décembre 1995, à 10 M\$ d'avances et à 24,1 M\$ d'intérêts, pour un total de 34,1 M\$. Ces montants totalisent 66,7 M\$ (32,6 + 34,1).

Ces renonciations n'ont rien changé à la situation financière courante de la SGF, a expliqué M. Branchaud. Ces diverses avances, octroyées à MIL entre 1987 et 1989, avaient pour la plupart été rayées des livres de la SGF en 1989, tout comme les actions ordinaires de 40 M\$ de la

SGF dans MIL. L'ex-actionnaire, GEC Alsthom, détenait une partie de ces avances et 13 M\$ d'actions, mais elles ont été cédées à la SGF en 1993 contre 1 \$. La Société de développement industriel (SDI) imitait GEC l'année suivante pour ses 20 M\$ d'actions privilégiées.

« Il n'était pas prudent de montrer un tel dû dans les livres de la SGF, alors que MIL n'avait pas de valeur. N'oubliez pas que MIL avait subi 120 M\$ de pertes de 1987 à 1989. Par contre, nous n'avions pas radié ces montants des livres de MIL pour

qu'elle continue à être responsable de cette dette », a expliqué M. Branchaud.

Précisons que les 67 M\$ ci-haut mentionnés sont distincts des subventions de 363 M\$ consenties par Ottawa (263 M\$) et Québec (100 M\$) en 1991 pour combler les dépassements de coûts de construction des frégates de la Défense canadienne.

À cet égard, la SGF négocie avec le gouvernement fédéral pour fermer le dossier des frégates. Leur construction est terminée, mais Ottawa fait une vérification dans ce genre de dossier qui s'étend sur deux ans à trois ans, a expliqué M. Branchaud. « Nous réclamons des choses et le fédéral nous en réclame. Nous espérons régler pour que ça

ne coûte rien aux deux parties », a dit M. Branchaud, faisant allusion aux 4 M\$ de dette de MIL envers le fédéral qu'assume maintenant la SGF.

Enfin, la SGF a pris une provision comptable de 5 M\$ concernant les risques environnementaux de MIL, montant qu'elle déboursera lorsque MIL nettoiera l'emplacement. M. Branchaud réaffirme que la proposition de Dominion Bridge était plus intéressante que celle du Groupe Verreault et de ses partenaires, même en ne tenant pas compte de la politique navale du gouvernement, dont il ne connaissait pas l'existence au moment où la SGF a eu à choisir l'acquéreur de MIL. Davie. ■

+ de 30 ans et retraités Gérer son argent soi-même

Pour...

• accroître vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • suivre vos placements • trouver réponse à vos questions

Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur financier
"Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement)
Mardi 24 septembre 1996

COÛT ABONNEMENT ANNUEL 195 \$ déductible d'impôt

☎ (514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

N O M I N A T I O N S



Les associés de Desjardins Ducharme Stein Monast ont le plaisir d'annoncer la nomination de M^{re} Dominique Bélisle, Claude Gravel, Mason Poplaw et Joëlle Boisvert à titre d'associés.

M^{re} Bélisle exerce ses fonctions au sein du secteur du droit commercial et du droit des affaires de notre bureau de Montréal. Sa pratique s'oriente principalement vers le secteur du financement privé d'entreprises et du droit immobilier.

M^{re} Gravel exerce principalement dans les domaines du droit du travail, du droit de la propriété intellectuelle et des technologies de l'information et du droit civil général. Il s'est récemment joint au secteur de droit du travail de notre bureau de Québec.

M^{re} Poplaw pratique au sein du secteur du droit commercial, faillite et insolvabilité de notre bureau de Montréal. Ses domaines d'expertise sont l'exécution des garanties, la faillite et l'insolvabilité, le droit immobilier et la construction.

M^{re} Boisvert œuvre au sein de l'équipe de litige civil général de notre bureau de Montréal. Elle possède également une grande compétence dans le domaine du droit de l'information, de l'accès à l'information et de la protection de la personne.

Desjardins Ducharme Stein Monast est l'un des plus importants cabinets d'avocats du Québec, disposant de bureaux à Montréal et à Québec. Il est affilié à deux autres cabinets prestigieux de Toronto et de Vancouver. Desjardins Ducharme Stein Monast est de plus membre de Lex Mundi, la plus importante affiliation internationale de cabinets d'avocats indépendants du monde.



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
A V O C A T S

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO, LONDRES, HONG KONG
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER, YELLOWKNIFE

MEMBRE DE
LEX MUNDI, AFFILIATION
INTERNATIONALE DE PLUS DE
120 CABINETS D'AVOCATS
INDÉPENDANTS

Alliance stratégique d'IBM et CGI

Pierre
Desmarteau

IBM Canada et le Groupe CGI (Mtl, GIB.A, 6,30 \$) ont dévoilé une entente stratégique en vue de faire équipe pour décrocher des mandats d'impartition. Par la

même occasion, CGI a renouvelé son parc de grands ordinateurs avec des IBM dernier cri. L'entente ne prévoit pas d'échange d'actions.

Selon Serge Godin, président de CGI, l'acquisition des activités d'impartition d'IST (en mai dernier) a été l'occasion pour CGI de renouveler son parc d'ordinateurs.

Outre quatre serveurs IBM 390, CGI a acquis

816 Go d'unités de disques IBM RAMAC.

Ces ordinateurs remplacent ainsi des appareils Amdahl, HDS et IBM. La facture s'élève à 5 M\$. Par cette entente, IBM se rapproche de CGI après avoir travaillé en collaboration avec le Groupe DMR dans certains contrats d'impartition, notamment auprès d'Air Canada et de la Banque Nationale.

DMR est maintenant la propriété d'Amdahl, concurrent

direct d'IBM pour les gros ordinateurs. Rappelons que CGI a aussi une importante association avec Bell Canada, à qui elle a cédé 5,98 % de ses droits de vote pour 18,4 M\$.

De son côté, Bell Canada a

convenu en février dernier d'un accord avec IBM Canada : ISM Canada, filiale d'IBM, gèrera en sous-traitance les systèmes informatiques de Bell, alors que Bell gèrera le réseau de télécom-

munications d'IBM, exploité par Advantis Canada. Cette entente devait être finalisée le 30 juin. ■

Alliance Bell et Cerveau

Groupe Cerveau et Bell Canada ont conclu une entente qui permettra à Bell d'intégrer la technologie VOX en matière de téléphonie informatisée à ses solutions d'affaires.

L'accord s'inscrit dans le cadre du programme Alliance de Bell. (PD) ■



Avis de dividendes

Le 28 août 1996, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants :

• payable le 15 octobre 1996 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 13 septembre 1996 :

- dividende N° 54 de soixante-huit cents (68¢) par action ordinaire.

• payable le 15 octobre 1996 aux porteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 13 septembre 1996 :

- dividende N° 5 de quarante cents (40¢) par action privilégiée de premier rang, série P, à dividende cumulatif de 1,60 \$, rachetable.

Josef J. Fridman
Premier vice-président
Affaires juridiques et
secrétaire de la Société

BCE Inc.

POURQUOI ATTENDRE LES SOLDES ?

MESSIEURS, venez acheter au prix du gros.

Voici nos prix.

Tous nos vêtements sont griffés et faits en ITALIE.

Le costume 100% pure laine vierge 299 \$ à 450 \$	La cravate 100% pure soie crêpe de Chine 40 \$	Le blazer 100% pure laine vierge 295 \$
Le pantalon 100% pure laine vierge double jusqu'aux genoux 125 \$		Notre toute nouvelle collection de chemise 100% coton 70 \$

Club 402-HOMME

1118, rue Sainte-Catherine O.,
Suite 200, Montréal
(514) 861-3636

Lundi au vendredi 9h30 à 18h — samedi 10h à 16h
Tous les soirs après 18h sur rendez-vous seulement.

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• COMPTABLES •



Ordre des comptables
agréés du Québec

<http://www.ocaq.qc.ca>

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

TRANSCOM

Membre du groupe GTC
Développement site internet
Contactez Isabelle Sanchez :
(514) 392-9000



<http://www.transc.com>

SUPERNET

Solutions d'affaires Internet

Liaisons commutées ou dédiées: 33.6Kb, 64.4Kb, 128.8Kb. ISDN et T1
Intranet et grands réseaux, hébergement de sites Web
Services supérieurs de sites protégés, Commerce électronique

2055 Peel, bur. 710
info@dsuper.net www.dsUPER.net

(514)
281-7500

• FRANCHISES •

PAUSE CAFÉ Publi-infographique
Franchises maintenant disponibles au Québec
Tél.: (514) 682-1034 Fax: (514) 682-7945

www.mpsmedia.com/pcfaf

• IMMOBILIER •

CENTRE IMMOBILIER DE MONTRÉAL

John Garabedian, CCIM
(514) 497-4399

www.vir.com/~jgarabedian

LA PAGE IMMOBILIÈRE DE MONTRÉAL

Tél.: (514) 487-4847 Fax: (514) 487-2899

<http://www.magnet.ca/global>

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse :

(514) 392-7782 ou 1-800-361-5479 ou E-mail: chiassonb@mail.transc.com

• INFORMATIQUE •

LA GRIFFE DE L'INFORMATIQUE

Tél: (514) 255-5470
Consultant en informatique

<http://www.total.net/~griffe>

LOGICIEL DE CONTRÔLE POUR L'UTILISATION D'ORDINATEURS POUR CAFÉ-INTERNET

Tél: (514) 591-7373 Fax: (514) 462-1998

e-mail: diantre@cam.org

• INTERNET •

PLANÈTE VIRTUELLE

Conception de sites et formation
Jean-François Raymond (514) 933-8800

<http://www.v-planet.com>

POINT NET COMMUNICATION

Développement Internet
Alain Brousseau (514) 524-3187

<http://www.point-net.com>

SOLUTIONS WWW

Conception de sites W3 interactifs
Présence corporative
et prise de commande

<http://bracan.com/solutions>

• PRODUCTION MULTIMÉDIA •

EXPERTIZ 3D inc.
SITES INTERNET, CATALOGUE ÉLECTRONIQUE, SERVICES «RENDERING»
Tél: (514) 454-4326 • Fax: (514) 454-6334

Elecat LE LOGICIEL POUR LA CRÉATION DE CATALOGUES ÉLECTRONIQUES SUR INTERNET
<http://www.elecat.com>

• RESTAURANTS •

RISTORANTE DA VINCI

Élégance italienne
Tél: (514) 874-2001 Fax: (514) 874-9499

<http://www.davinci.qc.ca>

DU NOUVEAU

au Centre de perfectionnement



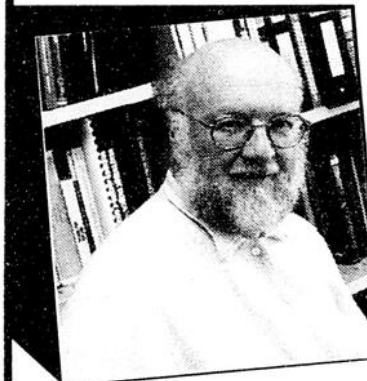
En collaboration avec le Centre d'études en administration internationale de l'École des HEC

Un avantage concurrentiel!

Le gestionnaire et la négociation

9, 10 et 11 octobre 1996 - 9h à 17h

Développez vos habiletés de négociateur ainsi que vos capacités d'analyse et de diagnostic des situations de négociation. Familiarisez-vous avec ce qu'est fondamentalement la négociation, les différentes stratégies et tactiques utilisées ainsi que les divers styles de négociation.



Animateur

M. Gilles Gauthier
M.A. (Economics), Pennsylvania

M. Gauthier est professeur titulaire à l'Institut d'économie appliquée et membre du Centre d'études en administration internationale de l'École des Hautes Études Commerciales. Il est responsable du cours *Les gestionnaires et la négociation* au programme M.B.A. et a enseigné la négociation dans plusieurs pays. De plus, il oeuvre dans le domaine de l'analyse et de la gestion de projets depuis de nombreuses années et a été consultant auprès de diverses organisations, tant au Canada qu'à l'étranger.

Participants: tout gestionnaire ou professionnel appelé, dans le cadre de ses fonctions, à négocier et à prendre des décisions.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
<http://www.hec.ca/~cphec/gn.htm> (514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.

Les chances sont minces d'avoir des DVD pour Noël

Pierre Desmarteau

En dépit de quelques lancements prévus cet automne, les chances sont minces que les premiers lecteurs DVD (*Digital Video Versatile Disk*), successeurs du cédérom, du vidéodisque et du CD-audio, remplissent leurs promesses d'ici à Noël.

En fait, depuis quelques mois, le monde de l'électronique vit un véritable roman savon à cause du DVD. Un accord fragile entre les grands manufacturiers d'appareils électroniques pour un format universel de disque cédérom haute densité (DVD) semble maintenant compromis.

Au début du mois d'août, Sony et Philips ont brisé les rangs de ce consortium en annonçant la disponibilité de leur technologie DVD sous licence. Trois semaines plus tard, Sony a indiqué qu'elle reportait la sortie de son DVD au printemps de 1997. Tout ceci sans mentionner que l'in-

dustrie du cinéma (Hollywood) demande au législateur d'empêcher la copie de films sur DVD, ce qui ne fait pas l'affaire des manufacturiers de micro-ordinateurs. Bref, une guerre de droits d'auteurs se dessine.

Beta ou VHS

Pourtant, l'avenir du DVD s'annonçait différemment, tout juste avant Noël l'an dernier. Toshiba, Matsushita et Time Warner (*Super Density Digital Video Disk*) puis Sony et Philips (*Multimedia CD*) en étaient venues à fondre leurs différends pour donner naissance au DVD. Cette nouvelle était très prometteuse, n'étant pas sans rappeler la fameuse affrontement Beta-VHS.

Andy Grove, président et chef de la direction d'Intel, déclarait même, en février 1996, que le DVD serait l'élément clé, avec les NC (*Network Computers*), de la demande pour des micro-or-

dinateurs de type multimédia, et tout ça, dès Noël 1996.

Toujours est-il que Toshiba (octobre) et Matsushita (novembre) ont officiellement annoncé qu'elles lanceraient des appareils DVD (vidéo) d'ici à la fin de l'année. IBM et Compaq ont, pour leur part, prévu l'inclusion de lecteurs DVD dans leurs micro-ordinateurs de haut de gamme.

Ces rebondissements ne semblent pas causer de problèmes, estime Louise Per-ras, directrice générale du consortium multimédia CE-SAM, associé au Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM).

« Après une brève tournée auprès de nos membres, je n'ai pas l'impression que ces délais aient retardé des productions multimédias. C'est comme si l'industrie attend le phénomène DVD au cours de 1997 », a-t-elle indiqué.

Jacques Fragma, vice-président exécutif chez Disque Améric, a indiqué que la décision de presser des DVD était prise, mais qu'il s'agit de savoir à partir de quand. « La demande n'est pas encore là chez nos clients. Par contre, MPO de France (autre actionnaire de Disque Améric avec le Groupe Transcontinental G.T.C.), prévoit entrer en production de DVD dès le mois d'octobre. »

M. Fragma a précisé que Disque Améric pourrait être en mesure de produire des DVD à partir de février prochain, si l'industrie règle ses problèmes.

Hubert Harel, président-directeur général d'Astral Tech, principal reproducteur de cassettes vidéo au Canada (15 M d'unités par année), estime que le DVD est une technologie d'avenir, mais que son acceptation auprès des consommateurs ne sera pas fulgurante.

« Le parc d'équipement de magnétoscopes est loin d'être périmé. Pour l'instant, c'est le statu quo et plusieurs sont

dans la pénombre », a-t-il confié.

Selon certains observateurs, c'est le marché de la vidéo qui sera le premier secteur de croissance du DVD, suivi de l'audio. On prévoit qu'il y fera son entrée un an avant de percer le monde du logiciel (cédérom).

On note par ailleurs que des applications logicielles, actuellement sur support cédérom, sont de plus en plus en migration vers les réseaux en ligne (Internet). C'est donc toute l'industrie du multimédia et de l'archivage qui se transformera avec le DVD. ■

Équipement Unique au Canada pour conception et fabrication d'auto-collants.

(selon vos besoins)

- Conception
- Résolution: 400 DPI
- Procédé: transfert thermique
- Quantité: 500 à 20 000 unités
- Quantité séquentielle ou non
- Dimensions maximum: 8.25" x 60"
- Délais de livraison: très courts
- Imprime jusqu'à 4 couleurs à la fois, découpe et lamine en une seule opération

Étiquettes Bar code
Étiquette d'expédition
Plaque signalétique Logo
Numero de série Laminage

Just in time

Desinov inc.

524, route du lac St-François
St-Daniel QC G6G 5R7
Tel: (418) 422-5539
Fax: (418) 422-5539

Recherche représentant pour Québec et Montréal

Le DVD en quelques lignes

- Le DVD se veut un disque optique numérique universel. On pourra en trouver dans les micro-ordinateurs, les lecteurs vidéo, audio et les consoles de jeux. Contrairement aux magnétoscopes, les lecteurs DVD ne permettront pas d'enregistrer.
- Malgré cela, Hollywood (*Motion Picture Association of America*) et les grands de l'électronique de masse (*Consumer Electronics Manufacturers Association*), dans une moindre mesure, demandent au législateur d'interdire la copie de DVD. Le monde de l'informatique (*Information Technology Industry Council*) est, pour sa part, irrité par ces délais.
- La capacité de stockage du DVD s'annonce phénoménale. Comparativement à un disque cédérom (CD-ROM) qui contient en moyenne 650 Mo (millions d'octets), le DVD promet de contenir 4,7 Go (milliards d'octets) dans sa première génération. Il est déjà prévu que cette capacité soit portée à 8,5 Go et même 17 Go.
- Pour les producteurs multimédias, le DVD représente un nouveau souffle car il permettra d'entasser jusqu'à 25 fois plus d'information qu'un cédérom. On s'attend à ce que les lecteurs DVD récupèrent l'information aussi rapidement qu'un lecteur cédérom 8x.
- Pour l'industrie du divertissement de masse (jeux, audio et cinéma à la maison), le DVD représente un tournant.
- Vidéo: on pourra y loger (1^{re} génération) quelque 135 minutes d'images animées de qualité supérieure (MPEG II). Chaque disque pourra reproduire un long métrage en huit langues et s'accompagnera de 32 pistes de sous-titrage.
- Audio et jeux: les lecteurs DVD promettent aussi une compatibilité avec les disques cédéroms (CD-ROM et CD-audio) que l'on connaît aujourd'hui, assurant ainsi une durée de vie à votre discothèque. Certaines compagnies de disques profiteront du DVD pour relancer le monde du vidéoclip. Quant aux jeux, ils seront davantage élaborés.
- Les compagnies japonaises promettent que le DVD sera la plus importante innovation dans l'électronique domestique. Cependant, on s'accorde quand même pour dire qu'il s'écoulera au moins cinq ans avant que l'on retrouve des DVD dans la moitié des foyers en Amérique du Nord. Il a fallu sept ans aux CD-audio pour remplacer les disques de vinyle. On retrouve des magnétoscopes (VHS) dans près de neuf foyers sur 10.

COLLÈGE JEAN-EUDES

3535, boul. Rosemont, Montréal H1X 1K7

COURS SECONDAIRE COMPLET POUR FILLES ET GARÇONS

Concentrations: Arts-Études
Éducation internationale
Sciences
Sports-Études

- Options:
- Art culinaire, Arts plastiques, Cinéma-Photo-Vidéo, Danse, Infographie, Mode, Musique, Théâtre, Scénographie/Costume.
 - Langue et culture, Humanisme et connaissance des nations, Coopération internationale et implication humanitaire à l'étranger.
 - Sciences biologiques, Génies en herbe, Informatique
 - Badminton, Basket-ball, Football, Hockey, Natation, Patinage artistique, Patinage artistique/Danse, Volley-ball

EXAMEN D'ADMISSION POUR SEPTEMBRE 1997

1^{re} secondaire: le samedi 19 octobre 1996 à 8 h et à 14 h

2^e, 3^e et 4^e secondaire: admission après étude du dossier

Pour information, appeler la responsable de l'admission.

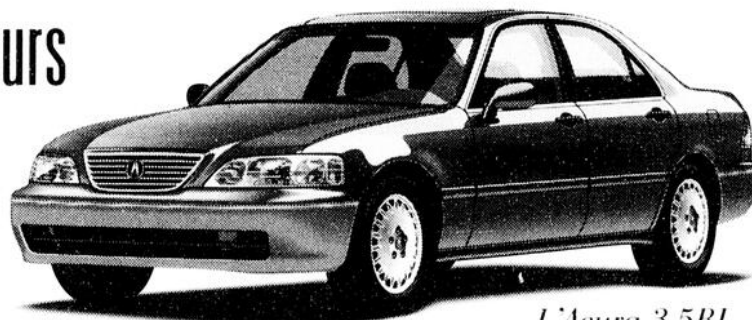


• 376-5740 •

Établissement d'enseignement privé

Vivre dans le luxe, ce n'est pas toujours possible. Mais pour une fois...

698\$/mois* Acompte de 7 500 \$ requis
52 300 \$ PDSF†



L'Acura 3.5RL



ACURA

Une vision qui inspire un élan de passion.

*Location bail offerte seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Tarif de location bail de 36 mois, à 698 \$ par mois, établi pour une voiture neuve Acura 3.5RL 1996 (modèle KA9651). Total des paiements: 25 128 \$. Un acompte ou échange équivalent de 7 500 \$ et un premier paiement mensuel sont requis. Des plans sans acompte initial sont aussi offerts. Allocation de 72 000 km (des frais de 0.10 \$ par km excédant les 72 000 km s'appliquent). Transport et préparation inclus. Sujet à l'approbation du crédit. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location bail, option d'achat pour un montant prédéterminé. Le concessionnaire peut offrir la location bail à prix moindre. †Transport, préparation, taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.

Amiante : l'ambassadeur Jacques Roy propose de monter une campagne de publicité

En 1995, les exportations canadiennes de produits de l'amiante en France ont atteint 20 M\$ et représentaient 5 % des exportations canadiennes d'amiante dans le monde

Daniel

Allard

« Si nous voulons contrecarrer la décision du gouvernement français, on a beaucoup de travail à faire, parce que l'opinion publique en France est contre nous », a déclaré l'ambassadeur du Canada en France, **Jacques Roy**.

C'est en plein litige de l'amiante que le nouvel ambassadeur du Canada en France commence son mandat. Il s'agit d'un dossier qui touche avant tout les intérêts économiques du Québec et qui s'annonce plus qu'ardu.

Au cours d'une entrevue aux AFFAIRES à Paris, les représentants canadiens n'ont pas caché que la récente décision du gouvernement de la France de bannir les produits de l'amiante à partir de janvier 1997 semble avoir été prise sur la base de considérations de politique interne, ce qui rendra très difficile la tâche de faire revenir le gouvernement sur sa décision.

L'opinion publique française est particulièrement sensible à la problématique de l'amiante. À ce mot est accolée l'image négative d'un risque pour la santé, comme le démontrent les réaménagements de l'**Université de Jussieu**, située en plein Paris, et du **Berlaimont**, siège de la **Commission européenne** à Bruxelles (en cours).

« Ils n'ont pas voulu se faire taxer de laxisme dans cette affaire et ont agi très rapidement dès la sortie publique des résultats de l'étude de l'**Institut national de la santé et de la recherche médicale (INSERM)** », a expliqué **Bertin Côté**, ministre-conseiller aux affaires économiques et commerciales à l'ambassade du Canada à Paris. Selon lui, la pression de l'opinion publique française a précipité la décision des autorités. « Comment ont-ils pu conclure que l'amiante-ciment représente un problème pour la santé alors que des études internationales reconnues prouvent le contraire, se demande encore M. Côté. Peuvent-ils maintenant reculer ? »

Une fois la surprise passée et les notes diplomatiques envoyées, l'ambassade canadienne à Paris attend la réponse officielle des autorités françaises et se prépare pour une réplique. Cependant, on n'est pas très optimiste. « C'est un dossier très, très

difficile, a dit M. Côté. Il reste quatre mois pendant les-

quels les Français doivent travailler sur le décret à venir et

établir la liste des exceptions, dans laquelle on espère voir

une porte ouverte. Là encore, les espoirs sont minces parce

qu'ils ont déjà déclaré à



Ronald Corey, président du club de hockey Canadien

l'avance que l'amiante-ciment ne ferait pas partie des exceptions.»

Une affaire de 20 M\$

M. Côté ne voit cependant pas comment Paris pourra arriver à rendre effective sa décision pour le 1^{er} janvier 1997, tel qu'annoncé, ce qui devrait laisser plus de temps aux autorités canadiennes pour tenter de renverser la va-

leur. En 1995, les exportations canadiennes de produits de l'amiante en France ont atteint 20 M\$ et représentaient 5 % des exportations canadiennes d'amiante dans le monde. Provenant en totalité du Québec, ces exportations étaient constituées à 90 % d'amiante-ciment. Dans ce dossier, Québec et Ottawa ont donc largement intérêt à marcher main dans la main.

La France est le huitième pays à bannir l'amiante, imi-

tant notamment l'Allemagne et l'Italie. Ce qu'on redoute dans cette affaire, c'est l'effet domino qui pourrait maintenant jouer sur des pays comme le Royaume-Uni et l'Espagne, où l'amiante a toujours droit de cité.

Que faire ?

Celui qui se serait sûrement passé de ce différend a cependant l'expérience de la chose.

Jacques Roy était en poste à Washington entre 1982 et 1986, à l'époque où le même problème a surgi aux États-Unis. Il se rappelle très bien comment le Canada avait alors monté une campagne de publicité de longue haleine pour démontrer au public américain l'aspect sécuritaire des nouvelles générations de produits de l'amiante. Face à la menace du bannissement, le Canada avait finalement eu gain de cause.

L'ambassadeur estime qu'il serait pertinent de monter une campagne de publicité similaire qui démontrerait que les produits d'amiante actuels du Québec sont tout à fait sans danger pour la santé.

Dans l'immédiat, maintenant qu'ils ont en main l'étude de l'INSERM et surtout les annexes (une brique d'environ 1 000 pages), les experts canadiens analysent le fondement de la décision française.

À Québec, les derniers développements ont permis d'apprendre que **Graham W. Gibbs** et **Jacques Dunnigan** ont quelques semaines pour valider la rigueur de la démarche scientifique française. Leur rapport est attendu en septembre.

Jusqu'où peut aller ce litige commercial ? Un recours devant les instances de l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)** est-il possible ? « Pour faire intervenir l'OMC, il faut des raisons discriminatoires. Il faudrait pouvoir prouver que la France s'appuie sur une mesure normative abusive pour raison de santé », a précisé M. Côté. Comme aucun préjudice n'a encore été porté, il est prématuré d'envisager d'en appeler devant l'OMC à Genève.

Par ailleurs, il est prévu que le premier ministre **Jean Chrétien** effectuera une visite officielle à Paris avant la fin de 1996, à la suite de l'invitation que lui a faite le président **Chirac** lors du *Sommet du G7*, de Lyon, plus tôt cette année.

Bertin Côté espère toutefois ne pas avoir à mettre ce point à l'ordre du jour. « D'ici là, les occasions pour plusieurs de nos ministres d'en discuter avec leurs homologues français ne manqueront pas. » Manifestement, il souhaite que le dossier se règle à ce niveau ! ■

Ronald Corey surveille de près son alimentation.

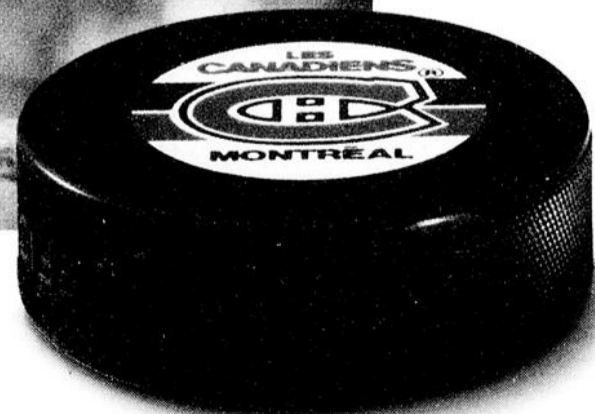
Le président du Canadien s'est intéressé de très près à l'alimentation du nouveau temple du hockey qu'est le Centre Molson. D'autant plus près que de subvenir aux besoins énergétiques d'un édifice de 90 000 m² n'est pas une mince affaire.

Le Centre Molson, électrique à plus de 80 %, fait ainsi appel à un ensemble de technologies performantes permettant d'optimiser les systèmes énergétiques. Climatisation variable selon l'assistance, récupérateurs de chaleur, informatisation des contrôles d'éclairage, réglage de l'air frais, utilisation de génératrices d'urgence, tout a été minutieusement considéré dans les études de rentabilité.

Cette nouvelle approche de la consommation d'énergie, développée de concert avec une équipe de spécialistes, constitue un exemple éloquent de gestion intégrée de l'énergie. La conception exceptionnelle de l'éclairage supprimant les effets d'éblouissement confirme avec brio la vocation de salle de spectacles du Centre Molson. Outre le rapport efficacité/consommation inédit dont il bénéficie, le domicile du Canadien est en mesure d'offrir à ses visiteurs des niveaux de confort et de sécurité remarquables.

De toute évidence, Ronald Corey et son équipe ont tout en main pour bien gérer leur énergie et électrifier les foules.

Parce que, chaque jour, l'électricité fait marcher les affaires.



Hydro Québec

marathon



Jacques A. Vallée

Monsieur Michel Coutu, président de **Marathon inc.**, a le plaisir d'annoncer la nomination de **Jacques A. Vallée** à titre de vice-président, ventes et marketing.

En plus des ventes et du marketing, il devient responsable de la formation, de l'entretien, de la recherche et du développement.

Avant de se joindre à **Marathon**, M. Vallée a occupé plusieurs postes importants en vente et marketing dans le domaine de l'édition et de l'informatique.

Cette nomination ne fera que renforcer la position de **Marathon** en tant que chef de file de la distribution de produits et de solutions informatisées clef en main pour l'industrie des arts graphiques.

Marathon possède des bureaux à:
Saint-Laurent: (514) 340-9000
Québec: (418) 688-3337
Mississauga: 1-800-561-6638

Mexique : la grande lessive d'argent sale rebute les investisseurs

La question la plus brûlante présentement concerne la destination des profits des privatisations de plus d'un millier de sociétés d'État par l'ex-président

Un ancien ambassadeur du Canada au Mexique écrit dans ses mémoires à propos du président de l'époque, le général **Avila Camacho** : « C'était un honnête homme, mais il avait un frère... » Cinquante ans plus tard, l'esprit de famille - et de clan - entou-

re un scandale qui éclabousse l'appareil industriel et financier, rebute les investisseurs et retarde une véritable reprise pourtant annoncée comme imminente.

Par la même occasion, l'opinion publique découvre les chemins tortueux d'une activité devenue la vache à lait des gouvernements et des banques sur l'ensemble du continent : le lavage de l'argent de la drogue et de la corruption.

Lorsque **Carlos Salinas** s'installe au pouvoir en 1988, son frère **Raul** n'est alors que fonctionnaire à la **Conasupo**, organisme responsable des importations de blé et de maïs, des subventions à l'agriculture et du soutien des prix des aliments de base.

Comment a-t-il pu accumuler les 300 M\$ US qu'on vient de lui découvrir dans les

coffres de la **City Bank** à New York, de banques suisses, britanniques, françaises et dans des paradis fiscaux comme les îles Caïmans ? « Peut-on refuser les faveurs du frère du président ? » rétorque le patron de la puissante compagnie d'électroménagers **Elektra**.

Ce jeune multimillionnaire du nom de **Roberto Salinas** - apparemment sans parenté avec son protecteur - s'est vu octroyer la télévision publique privatisée par appel d'offres en 1993. Il est aujourd'hui fort embarrassé lorsqu'il s'agit d'expliquer l'origine et la destination des 30 M\$ US que lui a prêtés **Raul Salinas** à la même époque.

Pire, l'argent du frère de l'ancien président est passé par Panama (un paradis fiscal où le patron d'**Elektra** possède une compagnie) avant d'atterrir à New York et rebondir - propre, propre, propre - à la **Bourse de Mexico** ! Droque, trafic d'influence ?

De riches et distingués industriels dont le nom figure parmi les 15 Mexicains les plus riches, selon le relevé de **Forbes**, sont fort embarrassés aujourd'hui quand ils ont à expliquer leur relation avec

l'encombrant frère de l'ex-président, ou encore leur participation au pseudo fonds d'investissement (ou d'évasion fiscale ?) créé par **Raul Salinas** et déposé dans une banque suisse.

C'est le cas d'**Adrian Garza Sada**, patron de **Serfin**, troisième banque du Mexique, partenaire de la **Banque Royale**.

C'est aussi le cas de **David Penalosa**, patron de **Tribasa**, devenu premier entrepreneur routier durant le régime **Salinas**.

Bombardier et sa filiale mexicaine s'étaient associées à **Tribasa** - un partenaire incontournable - pour le projet d'un train surélevé. **Carlos Peralta**, le célèbre patron de **IUSACELL** - monopole de la téléphonie cellulaire - a reconnu avoir versé 50 M\$ US dans le fonds du frère de l'ex-président. Cette société est le meilleur client de **NorTel**, qui fabrique et fournit au Mexique la technologie sans fil la plus recherchée, y compris par les grandes sociétés américaines s'appêtant à profiter de la déréglementation de l'interurbain.

Aucune société ni banque canadienne n'a été éclabou-

◆ Carrières



COMMISSION SCOLAIRE DE CHARLESBOURG

AVIS DE CONCOURS NO. 96-97 DIRECTRICE OU DIRECTEUR DE CENTRE 01 DIRECTRICE OU DIRECTEUR DE CENTRE Centre de formation en transport de Charlesbourg

Poste permanent à temps plein

VOCATION DU CENTRE

Le Centre de formation en transport de Charlesbourg est un centre de formation professionnelle qui dessert l'Est du Québec. Il offre des programmes officiels du ministère de l'Éducation ainsi que des programmes de formation sur mesure dans le secteur du transport des marchandises, du transport des personnes et dans le secteur de l'entreposage. De plus, le Centre offre un programme en information aérienne. Il accueille environ 2 000 personnes par année et dispose d'une flotte de trente (30) camions.

NATURE DE L'EMPLOI

L'emploi de directrice ou de directeur de centre comporte l'exercice de toutes les fonctions requises pour la gestion tant au point de vue administratif que pédagogique d'un centre de formation professionnelle.

QUALIFICATIONS MINIMALES REQUISES

Scolarité:

Détenir un diplôme universitaire terminal de 1er cycle dans un champ de spécialisation approprié.

Détenir une autorisation permanente d'enseigner décernée par le ministre. L'absence d'une telle autorisation pourrait être remplacée par cinq (5) années d'expérience en formation dans un établissement d'enseignement ou industriel jugée pertinente par le comité de sélection.

Expérience:

Posséder six (6) années d'expérience pertinente. Une expérience dans une entreprise reliée au transport serait un atout.

Exigences particulières:

- démontrer une capacité de communiquer efficacement avec les entrepreneurs et les intervenants des secteurs privés et gouvernementaux;
- avoir des facilités à préparer, planifier des dossiers d'investissement;
- posséder une bonne aptitude en relations publiques;
- être disponible à travailler dans différentes régions du Québec.

RÉMUNÉRATION

Selon le règlement sur les conditions d'emploi des administrateurs des commissions scolaires pour catholiques. Cette rémunération peut varier entre 49 688\$ et 65 841\$.

Toute personne intéressée à poser sa candidature doit le faire par écrit et transmettre son curriculum vitae **au plus tard, le vendredi 13 septembre 1996 à 16h30** à l'attention de:

Commission scolaire de Charlesbourg
a/s Madame Brigitte Doyon
Service du personnel
Concours 96-97 DIRECTRICE OU DIRECTEUR DE CENTRE 01
7260, Boul. Cloutier
Charlesbourg, Qc
G1H 3E8

La Commission scolaire de Charlesbourg respecte le principe de l'égalité des chances dans l'emploi et participe au plan d'embauche des personnes handicapées.

Seulement les personnes retenues pour la sélection recevront un accusé de réception.

◆ Carrières

DIRECTRICE, DIRECTEUR DU RECRUTEMENT

POSTES PERMANENTS ET TEMPS PLEIN,
RÉGION DE MONTRÉAL

La Mutuelle du Canada, compagnie mère du Groupe La Mutuelle, est à la recherche de candidates ou de candidats pour combler 5 postes de directrice, directeur du recrutement, afin de faire face à sa croissance soutenue au Québec.

Reconnue par les agences de cotation de crédit comme l'une des institutions financières les mieux capitalisées en Amérique du Nord, La Mutuelle s'est bâtie depuis plus de 125 ans, par la rigueur de sa gestion et par la force de ses capacités d'innovation, particulièrement en matière de technologie, la réputation de chef de file dans l'industrie canadienne des produits et services financiers dont elle occupe les premiers rangs.

Rôles et responsabilités:

La directrice, le directeur du recrutement assume les responsabilités de recruter des personnes hautement qualifiées pour assurer la croissance de l'équipe de vente de La Mutuelle au Québec.

Profil recherché:

Les candidates et candidats à ce poste possèdent de fortes aptitudes et/ou une expérience significative dans les domaines suivants: gestion, marketing, et plus spécifiquement, prospection et recrutement de professionnels de la vente.

Les candidates et candidats recherchés possèdent les qualités ou attributs suivants:

- Antécédents remarquables sur le plan de la réussite professionnelle.
- Communicatrices, communicateurs chevronnés.
- Reconnus(es) comme leaders dans leur communauté.
- Sens de l'éthique.
- Capacités d'autonomie et d'initiatives supérieures.
- Entrepreneurs.

Avantages offerts:

- Niveau de rémunération très compétitif.
- Régime complet d'avantages sociaux.
- Formation sur mesure.
- Appui technologique à la fine pointe.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae à:

John Lanni
Groupe La Mutuelle
1555, rue Peel, bureau 1000
Montréal (Québec) H3A 3L8



Groupe La Mutuelle

sée par les scandales révélés dans la grande lessive de l'été. Néanmoins, ces affaires qui secouent notre deuxième partenaire dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) remettent quelque peu en question l'art de commercer au sud du Rio Grande.

Les consultants, et tout particulièrement les diplomates anxieux de renforcer les liens économiques Canada-Mexique, devront approfondir leurs mécanismes d'enquête et de documentation pour mieux informer les entreprises non seulement sur la solvabilité, mais aussi sur l'éthique de futurs partenaires mexicains.

Michelle Bussièrès, ex-déléguée générale du Québec (elle a été récemment nommée sous-ministre aux Relations internationales), accorde une attention particulière à ce problème.

Après la modernisation financière et industrielle, dont le style est de plus en plus remis en question, le Mexique vient d'entamer un long processus de modernisation politique, avec tous les tâtonnements que cette révolution implique.

On se rappellera que l'ex-président Carlos Salinas a passé six mois en exil au Canada, peu après avoir laissé le pouvoir à **Ernesto Zedillo**. Les Mexicains lui réclament des comptes.

Tout ce qu'on sait de son séjour au Canada, c'est qu'il a été accueilli par le sénateur libéral **Pietro Rizzuto**, propriétaire d'un grand hôtel à Puerto Vallarta.

Un ancien chef de police de Mexico, le général **Durazo**, réputé pour son immense fortune, a vécu quelques années à Montréal avant de retourner au Mexique passer un peu de temps à l'ombre ! A-t-il reçu ou a-t-il été candidat au pas-seport canadien à titre d'immigrant-investisseur ?

Tout ce qu'on sait des pérégrinations de l'argent des Salinas vient des révélations que la justice suisse et la DEA américaine (**Drug Enforcement Administration**) veulent bien laisser filtrer à la presse.

La Gendarmerie royale du Canada, qui a ses taupes et

échange des informations avec ses partenaires d'Interpol, se mettra-t-elle bientôt à table ?

Au temps de la famille Salinas et des privatisations qui ont valu au Mexique de se classer à la tête des puissances émergentes, Raul Salinas s'était mérité le sobriquet de *Monsieur 10 %* ! S'il continue de se confesser dans sa prison à haute sécurité, histoire de prouver que sa fortune ne provient pas du trafic de la drogue, on a toutes les chances d'en apprendre un peu plus sur les circuits de la *mordida* - mot inspiré du verbe mordre - et qui s'applique particulièrement au graissage de fonctionnaires et de politiciens.

La question la plus brûlante présente ment concerne la destination des privatisations de plus d'un milliard de sociétés d'État par l'ex-président. Enthousiasme des milieux financiers. Fébrilité de la bourse gonflée par cet argent frais en 1992-1993.

En mars 1995, un célèbre professeur du **Massachusetts**

Institute of Technology (MIT) n'avait qu'un mot à la bouche pour conseiller un Mexique sonné par la dévaluation : privatisation, privatisation, privatisation... Où sont allés les 22 milliards US de profit des privatisations ?

Le Congrès mexicain, institution longtemps bidon qui commence à se trouver une vocation de service public, met une dernière main à une loi obligeant les banques à déclarer les transactions et le nom de leurs auteurs à partir de tout mouvement de capitaux d'une certaine importance.

On doute toutefois qu'une loi suffise à ralentir l'engouement des Mexicains pour les banques américaines, suisses, canadiennes, anglaises, panaméennes, caïmanaises dans lesquelles ils possèdent actuellement plus de 80 milliards de dollars US - soit 55 % de la

dette étrangère du Mexique - peut-être bien davantage ! Depuis la dévaluation de décembre 1994, le Mexique a refait ses réserves en devises,

lesquelles atteindraient 18 milliards de dollars US. C'est rassurant, mais il ne faut pas oublier qu'une partie de ces réserves provient du **Fonds monétaire international**.

De l'aveu même du président Zedillo à Toronto, en juin dernier, la crise déclenchée en décembre 1994 (à la suite d'une dévaluation mal gérée) aurait coûté à son pays 70 milliards de dollars US. Les Mexicains figurent au premier rang des détenteurs de ces capitaux hironnelles qui refluent à l'étranger, à la moindre alerte, et laissent le pays exsangue. Aux îles Caïmans, un tiers de l'argent déposé dans ce paradis fiscal est

d'origine mexicaine.

« Si tous les *rateros* - voleurs, fraudeurs en argot - faisaient travailler leur fric au Mexique, soupirait l'autre jour l'un de ces milliers de vendeurs ambulants qui encombrant les rues, on aurait des jobs ! »

Les dévaluations successives, à chaque changement de gouvernement, ont tué la confiance des épargnants. Et la pauvreté extrême de 60 % des Mexicains a de toute façon réduit dramatiquement le mode le plus populaire d'épargne : changer ses pesos en dollars !

Les nouvelles privatisations annoncées - pétrochimie,

ports, chemins de fer - ne soulèvent pas l'enthousiasme espéré. Même la presse financière, si vivante au Mexique, commence à s'interroger, et cette réflexion vaut pour l'ensemble du monde : à quoi bon privatiser, si les profits doivent servir à arroser les amis du régime ?

On ne s'étonnera pas d'apprendre que les grandes privatisations annoncées pour 1996-1997 (pétrochimie, ports, chemins de fer) n'aient pas contribué comme naguère à doper l'économie du Mexique. ■

Brigitte
Morissette

Après sa modernisation financière et industrielle, le Mexique vient d'entamer un long processus de modernisation politique, avec tous les tâtonnements que cette révolution implique.

Centre de perfectionnement

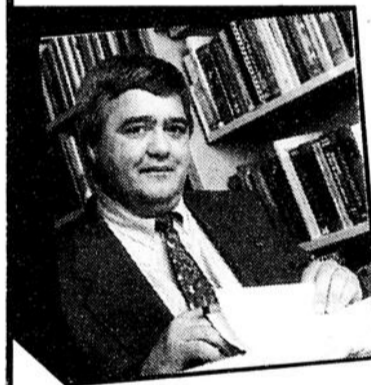
HEC

Pour se différencier de la concurrence !

Le service à la clientèle : stratégie et mise en œuvre

3 et 4 octobre 1996 - 9 h à 17 h

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 votre clientèle et pour **différencier avantageusement** votre organisation. Apprenez comment faire du SAC un **élément fort** de votre marketing.



Animateur

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

Professeur agrégé de marketing à l'École des HEC, 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 la gestion de l'équipe de vente, aux études de marché et à la stratégie de marketing.

Participants : gestionnaires, cadres et professionnels ayant des responsabilités reliées au service à la clientèle. Aucun préalable académique n'est requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

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

<http://www.hec.ca/~cphec/sc.htm>

(514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.

DÉJEUNER-RENCONTRE

le mercredi 18 septembre 1996, à 11 h 45

ASSOCIATION DES
MBA
DU QUÉBEC

ASSOCIÉS POUR BÂTIR L'AVENIR

Hôtel Westin Mont-Royal

Salon Les Saisons

Membre régulier : 40 \$

Membre étudiant : 33 \$

Non-membre : 50 \$

Table de 8 personnes : 360 \$

(T.P.S. et T.V.Q. incluses)

Pour réservation :

(514) 282-3810

VISA, MasterCard, American Express et chèque sont acceptés.

Seules les annulations reçues 48 heures à l'avance seront acceptées.

«Le Québec dans la nouvelle économie : défis et opportunités»

M. Guy Savard

Vice-président du conseil et président-Québec
Capital Midland Walwyn inc.



nos commanditaires



La Presse

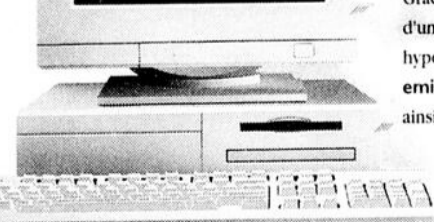
Faites désormais approuver votre assurance prêt en Formule 1!

La SCHL présente emili : le système d'approbation instantané d'assurance prêt qui vous permet d'offrir un service hors pair.

Grâce à **emili**, vos clients pourront obtenir leur logement le plus rapidement possible. Il s'agit d'un système d'approbation instantané mis au point par le chef de file canadien en assurance hypothécaire : la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Unique en son genre, **emili** est rapide, simple à utiliser, efficace et adapté à vos besoins particuliers. Vous pouvez ainsi améliorer votre service à la clientèle et jouir d'un avantage concurrentiel.

Pour en savoir davantage sur **emili**, appelez dès aujourd'hui au 1-888-GO-emili / Internet: www.CMHC-SCHL.gc.ca

SCHL CMHC
Question habitation, complex sur mesure



ENTREPRENDRE

Jocelyn Tremblay nie le comportement *deux poids, deux mesures* de la Société des alcools

Jean-Paul Gagné

Jocelyn Tremblay, président de la Société des alcools du Québec (SAQ), nie que sa société applique pour ses propres produits des règles différentes de celles qu'elle impose aux viticulteurs privés.

M. Tremblay réagit ainsi

aux griefs que le président du Groupe Paul Masson, de Longueuil, Jean-Denis Côté, a exprimés contre la SAQ dans une entrevue publiée dans LES AFFAIRES, le 24 août dernier.

M. Côté avait notamment affirmé que la SAQ vendait à Air Canada un vin du Chili dont l'étiquette porte un millésime (1990) et le nom

d'un cépage (*Cabernet Sauvignon*), ce qui est interdit aux vins que les viticulteurs distribuent dans le réseau des épicereries.

M. Tremblay répond que la SAQ l'a fait parce qu'Air Canada l'a exigé. Il dit qu'il aurait approuvé une étiquette semblable si un viticulteur privé en avait fait la demande.

Le président de la SAQ explique que ce sont les ententes commerciales entre les gouvernements, dont l'Ac-

cord de libre-échange nord-américain, qui interdisent que des vins de cépage (autres que les huit vins de cépage embouteillés et mis en marché par la SAQ elle-même) soient vendus en épicerie.

Les viticulteurs peuvent toutefois faire inscrire le cépage sur les étiquettes des vins vendus dans les magasins de la SAQ.

Concernant la collerette non bilingue que les Celliers du monde, filiales du Groupe Paul Masson, voulaient ajou-

ter aux bouteilles de *Caballero de Chile* et que la SAQ a d'abord refusée (une injonction interlocutoire de la Cour supérieure a obligé la SAQ à accepter les bouteilles), M. Tremblay soutient que « la collerette fait partie de l'habillage du produit et que toute information doit être traduite selon la loi 101 ».

Étiquette bilingue

Puisque l'étiquette du produit était elle-même bilingue, les Celliers du monde prétendent qu'il n'était pas nécessaire de traduire en français l'expression *Cosecha Reservada*, apparaissant sur la collerette.

Cette expression est traduite par *Cuvée réservée* sur l'étiquette.

La SAQ accepte que le *Cosecha Reservada* soit distribué avec sa collerette jusqu'à la fin de la promotion en cours. Ensuite, Celliers et la SAQ devront s'entendre, à défaut de quoi les tribunaux devront s'en mêler.

La loi, c'est la loi

M. Tremblay rejette l'accusation que la SAQ est tatillonne et rigide face aux producteurs privés.

« La SAQ est là pour protéger les consommateurs. Nous ne faisons qu'appliquer les règlements. »

Au sujet de la volonté de la SAQ de contrôler le transport du vin qu'elle achète des viticulteurs, M. Tremblay affirme que c'est le privilège de l'acheteur de décider du choix du transporteur.

« Nous avons des équipements qui sont sous-utilisés », a affirmé M. Tremblay.

Il explique aussi que la

SAQ a convenu avec ses syndicats de n'aller en sous-traitance que pour les activités qu'il est plus coûteux de réaliser à l'interne.

Les Celliers du monde veulent continuer de contrôler le transport du vin produit à leur usine de Saint-Antoine-Abbé, le long de la frontière américaine à l'entrepôt de la SAQ à Montréal parce que les camions reviennent avec d'autres produits (bouteilles, etc.), ce qui lui fait économiser des frais de transport.

M. Tremblay soutient qu'une étude réalisée il y a quelques années a démontré qu'il y a des routes où on (la SAQ) est moins cher ».

Il a toutefois refusé de dire quelles étaient ces routes et de nous montrer cette étude. « C'est un rapport confidentiel. »

Il affirme que les camions qui iront chercher du vin à l'usine des Celliers sont ceux qui livrent du vin dans les magasins de la SAQ en Montérégie et qu'ils ne ramèneront à l'entrepôt de la SAQ qu'une « quantité marginale de 10 %, 15 % ou 20 % » du vin produit à Saint-Antoine-Abbé, ce qui laisse au transporteur des Celliers la majeure partie du volume de transport du vin de cette usine, du moins pour quelques années.

Enfin, au sujet du 1 M\$ donné par la SAQ aux sinistrés des inondations survenues dans le nord-est du Québec, M. Tremblay a affirmé que cette décision « ne regarde pas Jean-Denis Côté » (M. Côté est président des Celliers du monde) et que celle-ci a reçu l'appui du conseil d'administration de la SAQ. M. Côté se demandait si le gouvernement du Québec, qui reçoit d'importants dividendes de la SAQ, avait autorisé ce versement. ■

LES LEADERS DE LA QUALITÉ

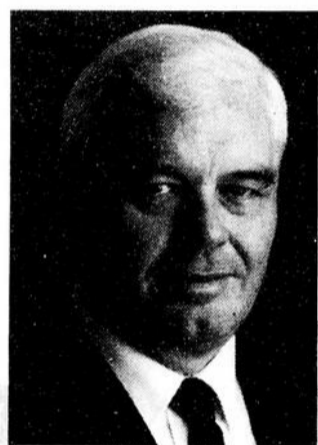
« La Banque Royale

et chaque employé font

corps tous les jours afin

de relever avec succès

le défi de la qualité.



Pour vraiment satisfaire chaque client n'importe où, n'importe quand.

Pour développer et offrir les produits et services les mieux adaptés.

Pour donner un service à valeur ajoutée avantageux.»

R. Guay

Roland Guay
Gouverneur, Mouvement québécois de la qualité

Premier vice-président
Services de détail, Québec
Banque Royale



BANQUE ROYALE

LE MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ
FÉLICITE SES GOUVERNEURS POUR

leur soutien au Mouvement

leur démarche qualité

leur rôle de chef de file de la qualité au Québec



MOUVEMENT
QUÉBÉCOIS
DE LA QUALITÉ

455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933
Télécopieur : (514) 866-4600

Nomination au CRM



LA PRÉSIDENTE-DIRECTRICE GÉNÉRALE DU CENTRE DE RECHERCHE INFORMATIQUE DE MONTRÉAL (CRIM) M^{me} MONIQUE LEFEBVRE, EST HEUREUSE D'ANNONCER LA NOMINATION DE M. PHILIPPE GABRINI AU POSTE DE VICE-PRÉSIDENT, GESTION DE LA R-D.

M. GABRINI POSSÈDE UNE VASTE EXPÉRIENCE DU SECTEUR DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION OÙ IL OEUVRE DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES. AINSI, PENDANT SA CARRIÈRE, M. GABRINI A TRAVAILLÉ DANS LES MILIEUX UNIVERSITAIRE ET INDUSTRIEL AUX ÉTATS-UNIS, EN FRANCE ET À MONTRÉAL. IL A ÉTÉ L'UN DES COFONDATEURS DE METROWERKS, COMPAGNIE OEUVRANT DANS LA PRODUCTION DE LOGICIELS SPÉCIALISÉS. AVANT D'ENTRER EN POSTE AU CRIM, M. GABRINI ÉTAIT DIRECTEUR DU DÉPARTEMENT D'INFORMATIQUE À L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL.



Centre de recherche
informatique de Montréal

Myer Bentob,
président et chef de la direction
de **mitec** telecom inc.
signe le registre
de la Bourse de Montréal
lors de son inscription.
Les actions de **mitec**
se négocient aux bourses
de Montréal et de Toronto
depuis le 9 juillet 1996.



Autour de M. Bentob :

Élaine Phénix et

Louis-François Hogue

de la Bourse

de Montréal.



La SAQ veut réduire le nombre d'employés payés à double tarif

Francis
Vailles

La Société des alcools du Québec (SAQ) veut diminuer le nombre d'employés qu'elle paie au tarif double dans ses magasins ouverts le dimanche.

Il s'agit d'une des demandes de la SAQ au Syndicat des employés de magasins et de bureaux (SEMB), a confirmé Jules Saint-Amour, représentant du syndicat. La SAQ renégocie une nouvelle

convention collective avec le SEMB, qui représente 2 500 employés. Les deux parties négocient depuis l'été 1995, soit depuis l'échéance de la dernière convention collective (30 juin 1995).

« Si les employés réguliers acceptent de travailler le dimanche, ils sont payés à temps double. S'ils refusent, la SAQ se tourne vers les employés à temps partiel, payés à temps simple », a précisé M. Saint-Amour.

Une trentaine de succursales

sont ouvertes le dimanche, selon la saison.

Une des demandes syndicales concerne les 154 agents ou commerçants en régions éloignées à qui la Société permet de vendre ses produits. Dans la présente convention collective, le Syndicat accepte une telle pratique lorsque l'agent est situé à 20 kilomètres ou plus d'une succursale de la SAQ et que, par conséquent, sa présence n'affecte ni les ventes, ni les emplois de la succursale.

L'agent est approvisionné par la succursale de la SAQ la plus près. « Le syndicat veut moins d'agences. Par exemple, nous sommes moins d'accord avec le fait qu'il y ait une agence sur l'île d'Orléans », a expliqué M. Saint-Amour.

Comment se déroulent les négociations ? « On considère que les choses sont correctes, car nous négocions sur des gros problèmes, qui sont parfois vieux de 20 ans », a dit M. Saint-Amour.

À la SAQ, André Beaudet, directeur des communications, s'est fait très peu loquace sur le contenu des négociations. « Il n'y a rien d'anormal », a-t-il dit. Depuis 10 mois, la SAQ renégocie éga-

lement la convention collective des 325 employés de bureaux du Syndicat du personnel technique et professionnel (SPTP). De son côté,

le syndicat des employés de l'usine d'embouteillage et des entrepôts a signé une entente de six ans échéant en 2002. ■

+ de 30 ans et retraités Gérer son argent soi-même

Pour...

• accroître vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • suivre vos placements • trouver réponse à vos questions •

Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur financier
"Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement)
Mardi 24 septembre 1996

COÛT ABONNEMENT ANNUEL 195\$ - déductible d'impôt

☎ (514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

NOMINATION



JOCELYNE LAVERDURE
À LA DIRECTION GÉNÉRALE
DE LA VENTE ET DU MARKETING
TV DE RADIO-CANADA

Michèle Fortin, vice-présidente de la Télévision française de Radio-Canada, annonce la nomination de Jocelyne Laverdure au poste de directeur général, Vente et Marketing TV.

Vice-présidente média chez Cossette Communication-Marketing depuis 1993, M^{me} Laverdure a acquis une solide expérience en planification et en achat média tant chez J. Walter Thompson que chez Cossette, où elle est entrée en 1985. Membre actif du Conseil des directeurs médias du Québec depuis 1989, dont elle a été le président de 1993 à 1995, elle est responsable de la création de la chronique média dans *Le Grenier aux nouvelles*. Elle a aussi créé le premier guide annuel des médias pour le Québec en collaboration avec *Info Presse*.

Entrée en fonction le 2 juillet dernier, Jocelyne Laverdure peut compter sur une formidable équipe qui s'est taillé une enviable réputation d'excellence au service des partenaires commerciaux de Radio-Canada sur les scènes locale et nationale.



LAISSEZ-VOUS EMPORTER. TOUT EN GARDANT LE CONTRÔLE.



DES RAFFINEMENTS À FAIRE TOURNER LA TÊTE, UNE CONDUITE DES PLUS STIMULANTES, VOILÀ LA BMW SÉRIE 7. Si votre voiture de luxe ne vous

satisfait pas pleinement, nous vous invitons à prendre place au volant d'une berline de luxe BMW Série 7.

En plus d'offrir toute la gamme des accessoires que vous exigez d'une automobile de cette classe, la BMW Série 7 vous réserve d'agréables compléments : téléphone à déclenchement vocal incorporé au volant, chaîne stéréo numérique à niveaux multiples pour audiophile, réglage de la température en six zones. Et bien entendu, la puissance, la maniabilité et cette sensation de contrôle unique à BMW.

Vous recherchez à la fois le confort haut de gamme et une conduite encore plus stimulante? La BMW 740iL

et la 750iL répondront à toutes vos exigences. Un essai sur route fera de vous un incondicional.

Pour faire plus ample connaissance avec la BMW Série 7, composez le 1 800 667-6679 ou visitez notre site internet au <http://www.bmw.ca>



LE PLAISIR DE CONDUIRE.

ENTREPRENDRE

Le Centre de perception fiscale s'installe à Laval

Les mauvaises créances augmentent

Si vous avez oublié dans un dossier un avis de cotisation supplémentaire du fisc, attendez-vous à recevoir un appel téléphonique d'ici

peu. En effet, le Centre de perception fiscale (CPF) du Québec vient de constituer une unité spécialisée dans le recouvrement des mauvaises créances de 5 000 \$ ou moins. À Québec, une soixantaine de personnes sont aux trousseaux des contribuables délinquants et mettent au point leur mé-

thode de travail. À partir de janvier 1997, elles s'activeront à partir d'un nouveau bureau situé à Laval, équipé d'importants moyens techniques.

Le bureau emploiera 265 personnes, dont une centaine proviendront des bureaux de Revenu Québec à Montréal. Il sera doté d'un centre d'ap-

pels comportant 90 postes de travail.

Sa mission : recouvrer quelque 400 M\$ dans 500 000 comptes en souffrance.

Entité autonome

Le CPF est une entité administrative autonome, sous la responsabilité de Revenu Québec; il a été institué en juin 1995 à partir d'éléments de la Direction générale de la perception pour récupérer les impôts, les taxes, les droits et les contributions aux régimes sociaux non payés au gouvernement. Il perçoit aussi la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et les créances alimentaires.

Le ministère des Finances et Revenu Québec ont conclu un accord de principe en février dernier portant sur la création d'un fonds spécial de financement de 50 M\$ alimenté à même les frais de recouvrement exigés des mauvais payeurs. Le CPF puisera dans ce fonds les sommes nécessaires au financement de ses projets de développement.

En juin, l'Assemblée nationale a adopté la loi instituant le fonds de perception et le CPF s'est aussitôt mis à l'oeuvre. L'affaire est pressante car si rien de plus n'est tenté d'ici à la fin de l'exercice financier, le 31 mars 1997, les comptes à recevoir du gouvernement québécois, incluant les comptes de la TPS fédérale, atteindront 3 milliards de dollars, en hausse de 12% sur le niveau atteint un an plus tôt.

Au 31 mars 1996, les comptes à recevoir du gouvernement québécois s'élevaient à 2 231 M\$, en hausse de 16% en un an. À ces sommes s'ajoutent les comptes en souffrance de la TPS fédérale, qui sont passés de 343 M\$, au 31 mars 1995, à 445 M\$, au 31 mars 1996.

Grâce au fonds de perception, le CPF pense avoir les moyens de percevoir autant

de créances qu'il en reçoit chaque année et d'éliminer les inventaires indus. Selon son directeur général, Claude Rivard, le niveau acceptable de comptes à recevoir ne devrait pas dépasser 1,5 milliard de dollars. Le CPF prévoit investir environ 8 M\$ par année d'ici à l'an 2000 pour se développer et acquérir de l'équipement informatique.

La qualité des créances se détériore d'année en année au point où la provision pour créances douteuses a atteint le milliard de dollars le 31 mars dernier.

Pour l'exercice 1995-96, le CPF a recouvré 645 M\$ de ces créances, soit un taux de récupération de 38,8%, comparativement à 30% lors de l'exercice 1994-95. Cette année, le CPF prévoit des recouvrements de 650 M\$, soit un taux de récupération à 31,9%.

Avec un effectif de 789 personnes l'an dernier, le CPF a dépensé 7¢ par dollar perçu; cette année, avec 671 employés, il prévoit diminuer son coût à 6,2¢ par dollar. Son budget de fonctionnement et d'investissement est de 48,8 M\$ cette année. ■

Alain

Duhamel



AVESTA SHEFFIELD INC. EST L'UN DES PREMIERS PRODUCTEURS MONDIAUX D'ACIER INOXYDABLE



M. Robert Beaudry
Directeur régional pour l'Est du Canada

Monsieur Barry Trerise, vice-président canadien de Avesta Sheffield inc., est fier d'annoncer la nomination de Robert Beaudry à titre de Directeur régional pour l'Est du Canada. Monsieur Beaudry s'est joint à la compagnie le 19 août 1996 en remplacement de monsieur Roger Ricketts qui gèrera à l'avenir les projets spéciaux nord-américains.

L'expérience diversifiée de monsieur Beaudry dans le milieu manufacturier, s'avérera sans aucun doute un atout de plus pour Avesta Sheffield qui désire poursuivre son rôle de leader dans l'industrie. Toute l'équipe lui souhaite un franc succès.

4300, chemin côte de Liesse
Montréal, Québec H4N 2P8
Tél: (514) 735-1511
Fax: (514) 735-9815

ACADÉMIE DU SAVOIR

FORMATION EN INFORMATIQUE ET BUREAUTIQUE



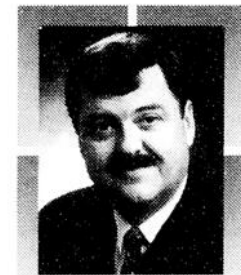
Nous aimerions remercier les compagnies suivantes de la confiance qu'elle nous ont témoigné pour la formation de leurs employés

- Air Inuit • Avis Inc. • Banque de Montréal • Hydro-Québec • Magasins de Chaussures Brown Inc. • Industrie Hagen • Dow Corning Canada Inc. • Future Electronics Inc. • Lignes Aériennes Northwest • Pontiac Buick Parkway Inc. • Pfizer Canada Inc. • Courrier Purolator Itée. • Smith & Nephew • Fondation Phoenix • Atlas Copco • Ville de Pierrefonds • Timex Canada • Compagnie Windsor Salt • Banque CIBC • Banque Royale • Banque de développement du Canada • Ministère de la Culture et des Communications • Fédération des infirmières du Québec • Villeneuve, Lortie, Golden et assoc. • Leviton • Fuller Landau • Bell Canada • Vidéotron • Gaz Métropolitain • Mutuelle d'Omaha • Le groupe Investors • Les Fromages Saputo • Holiday Inn • Les huiles Norco • Permacon • Ministère des Ressources naturelles • Molson O'keefe • Kenworth • Bayer Inc. • Shur-Gain Inc. • Ressources humaines Canada • Pitney Bowes • Revenu Québec • Ville de Ste-Foy • Canadien Pacific • Caisses populaires Desjardins • Canadien National • et bien d'autres •

PLUS DE 30 CENTRES À TRAVERS LA PROVINCE
Pour connaître le centre le plus près de chez vous
composez le 1-800-746-4321



Chambre de commerce de la Rivière-Sud



Henri-Paul Rousseau
Président et chef de la direction
Banque Laurentienne du Canada

MIDI-CONTACTS

BANQUE LAURENTIENNE



DUNTON RAINVILLE TOUPIN PERRAULT BEAUPRE ASSOCIÉS

Natrel La force du lait

Pratt & Whitney Canada

«Tout s'exporte, sauf les impôts et les taxes...»

LE MERCREDI
11 septembre 1996
18 HEURES exceptionnellement
Place Desaulniers
1023, boul. Taschereau,
Longueuil
Réservations :
Tél.: (514) 463-2121

Nous préparons plus de paies pour plus d'entreprises qu'aucune autre compagnie de services de paie.



Comcheq

23 bureaux au Canada

BRANCHÉ SUR VOS RESSOURCES

Centre administratif régional
(514) 576-4679

LES INTRANETS
 VOUS DONNENT ACCÈS À DE NOUVELLES SOURCES
D'INFORMATION
 ET NOVELL® S'ASSURE QUE VOUS PUISSIEZ
COMMUNIQUER
 EN TOUTE CLARTÉ.



*GroupWise™ apporte à votre intranet
 la puissance du courrier électronique et
 du partage d'outils informatiques.*

Alors que votre intranet Novell vous laisse accéder facilement à l'information, GroupWise vous permet de communiquer et de partager à l'intérieur même de l'intranet. Les outils de communication, comme le courrier électronique, le télécopieur, le récepteur et la messagerie vocale, assurent une même voix à tous les utilisateurs et les outils microinformatiques, tels les calendriers et horaires partagés et la gestion du flux des travaux, leur assurent un même rythme. Novell fournit l'accès et GroupWise, la voix. Composez le (514) 989-3119 pour connaître le revendeur autorisé Novell Platinum™ ou Gold™ de votre région.

WWW.NOVELL.COM

Novell®

Everything's Connected™

Les travailleurs autonomes font face à des règles fiscales plus sévères à l'égard du bureau à domicile

Vous êtes professionnel ou travailleur autonome et exercez votre profession ou exploitez votre entreprise à partir de votre domicile ? Comme le dernier budget du Québec a proposé de limiter à 50 % le montant déductible des dépenses engagées par les travailleurs autonomes et les professionnels à l'égard d'un

bureau à domicile, il est important de revoir les règles fiscales gouvernant ce type de dépenses.

Pour que vous puissiez déduire les frais d'un bureau à domicile, vous devez satisfaire à l'un ou l'autre de deux critères. En vertu du premier critère, la partie de la résidence qui vous sert de bureau

doit être votre principale place d'affaires.

La loi ne précisant pas le sens de l'adjectif *principale*, il faut y donner son sens courant : la place d'affaires qui est la plus importante, la première parmi plusieurs. Il convient de noter que la loi n'empêche pas que le bureau soit également utilisé à des fins personnelles.

La déductibilité des dépenses d'un bureau à domicile est aussi permise en vertu d'un autre critère, mais à deux volets celui-ci.

D'une part, la partie de votre résidence qui vous sert de bureau doit être affectée exclusivement à cette fin, ce qui veut dire que ce bureau ne doit jamais être utilisé à des fins personnelles.

D'autre part, ce même bureau doit aussi servir, de façon régulière et continue, à rencontrer des clients ou des patients (dans le cas d'un professionnel de la santé). Par exemple, **Revenu Canada** est d'avis que si vous recevez cinq personnes par jour, cinq jours par semaine, la condition est satisfaite, tandis que si vous recevez une ou deux

personnes de façon occasionnelle, elle ne l'est pas.

Si vous êtes locataire, vous pouvez déduire la partie du loyer qui sert à l'entreprise, ainsi que les dépenses connexes.

Si vous êtes propriétaire, vous ne pouvez jamais déduire la valeur locative de votre bureau à domicile.

Vous devez plutôt déduire une portion raisonnable des dépenses réelles engagées : électricité, chauffage, produits d'entretien, impôts fonciers, assurances de la résidence, intérêts hypothécaires et déduction pour amortissement.

Une façon de déterminer la portion raisonnable est de tenir compte de la superficie utilisée pour fins d'affaires par rapport à la superficie totale de votre domicile. De plus, si le bureau est votre principale place d'affaires en vertu du premier critère mentionné précédemment, vous devez aussi tenir compte du pourcentage d'utilisation personnelle du bureau (par exemple, 10 % de la superficie totale de votre domicile est utilisée à 60 % du temps à

des fins d'affaires, ce qui donne droit à une déduction de 6 % des dépenses).

Par ailleurs, il n'est généralement pas bénéfique de réclamer une dépense pour amortissement puisque vous perdrez alors le bénéfice de l'exemption pour résidence principale à l'égard du gain en capital, relativement au bureau d'affaires, qui pourrait éventuellement être réalisé lors de la vente de la résidence.

Limitation au revenu tiré de l'entreprise

Selon la loi, les dépenses relatives à votre bureau à domicile ne doivent pas excéder le revenu net que vous tirez de l'entreprise avant la déduction de ces frais. Autrement dit, ces dépenses ne peuvent pas créer ou augmenter une perte d'entreprise.

Le montant de la perte qui est refusé poura cependant être déduit du revenu net d'entreprise des années suivantes. Les frais de téléphone, de fournitures ou autres frais du même genre qui sont par ailleurs nécessaires au fonctionnement de votre entreprise n'ont rien à voir avec le bureau à domicile et ne sont donc pas assujettis à la limite du revenu d'entreprise ni aux deux critères mentionnés ci-haut.

Le budget du Québec

Dans son discours sur le budget du 9 mai dernier, le ministre des **Finances** du Québec a proposé, pour les exercices financiers commençant après cette date (donc, pour 1997 si l'exercice financier de votre entreprise se termine le 31 décembre), de limiter à 50 % la déduction relative aux dépenses d'un bureau à domicile.

Il justifie cette décision du fait qu'il estime que ces dépenses auraient été, de toute manière, dans une large mesure, engagées par le contribuable à des fins personnelles. Il estime également que ces dépenses ne représentent généralement pas un coût marginal significatif à prendre en considération dans la décision d'exploiter une entreprise ou d'exercer une pro-

fession à domicile.

Règle générale, les dépenses d'un bureau à domicile vous donnent droit aux crédits de taxe sur les intrants du fédéral (CTI) et aux remboursements de la taxe sur les intrants du Québec (RTI) dans la même mesure que les autres dépenses de votre entreprise.

Cela signifie que si vous n'êtes pas inscrit ou si vous effectuez des achats de fournitures exonérées, vous ne pouvez réclamer aucun CTI ou RTI.

Les RTI et CRI

Par ailleurs, le discours sur le budget du Québec prévoit que le droit de réclamer un RTI à l'égard des frais d'un bureau à domicile sera assujéti aux mêmes critères que pour les fins de la déduction fiscale.

Le budget du Québec prévoit également que les contribuables ne pourront réclamer que 50 % des RTI s'appliquant aux dépenses relatives à leur bureau à domicile.

Pour les fins de calcul du RTI, il n'y aura cependant pas lieu de considérer la règle mentionnée ci-haut qui limite le montant de la déduction au revenu d'entreprise.

En raison des changements proposés par le Québec, il serait donc utile que vous révisiez les dépenses que vous déduisez pour votre bureau à domicile et la base de calcul utilisée pour le faire.

À cause de votre statut de travailleur autonome, vous faites partie d'une classe de contribuables dont les risques d'être vérifiés par les autorités fiscales sont plus grands que pour d'autres.

En même temps, vous pourrez aussi réexaminer si l'utilisation d'une partie de votre domicile comme place d'affaires est toujours financièrement avantageuse. ■



Jean-Luc
Beauregard

Jean-Luc Beauregard, c.a., est associé au bureau de Trois-Rivières de Samson Bélair / Deloitte & Touche.



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

entrepris son exercice 1996-1997
sur le thème :

« GENS D'ACTION RECHERCHÉS »

Assemblée annuelle des membres

le jeudi 19 septembre 1996

Hôtel Complexe Desjardins

(Le Méridien Montréal)

11 h - Assemblée annuelle des membres

12 h - Déjeuner et allocution du président

Billet(s) :

47 \$ membre - 57 \$ non-membre

TPS (7%) et TVQ (6,5%) en sus

Réservations :

Ghislaine Larose (871-4001)

COMMERCE

STANDARD LIFE



Imasco

STIKEMAN, ELLIOTT

CENTRE MOLSON LOGE À PARTAGER

Importante entreprise cherche acheteur (individuel/corporatif) pour faire l'acquisition de 22 matches de hockey dans sa loge privée (12 places). Entente de 5 ans débutant avec la saison 1996-1997. Si intéressé, veuillez écrire à l'adresse suivante:

Dossier «Loge privée» B1214
C.P. 60, Succursale K
Montréal (Québec)
H1N 3K9

Un logiciel
doit travailler pour les
gens et non l'inverse.

Laidlaw y croit fermement.

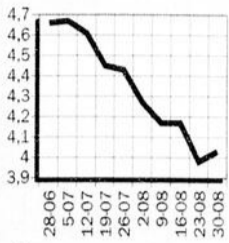
Contrairement à d'autres logiciels client-serveur, ceux de PeopleSoft évoluent facilement. Les logiciels client-serveur de PeopleSoft sont conçus pour s'adapter rapidement aux changements. C'est pour cela que Laidlaw, l'une des plus importantes sociétés de transport au Canada, a choisi PeopleSoft. Tout au long de sa croissance et à l'occasion de ses acquisitions d'entreprises, Laidlaw a pu, grâce à PeopleSoft, intégrer dans ses systèmes les données sur les nouveaux employés en peu de temps et à peu de frais. Pour obtenir plus de renseignements, composez le 1 800 380-7638 ou visitez le site PeopleSoft au www.peoplesoft.com.

PEOPLE
Soft

Investir

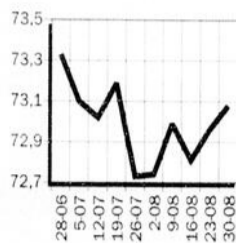
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,03 %
Précédent: 3,98 %
Variation: + 0,05 %
52 semaines
H/7,20 %
B/3,98 %



Le dollar (\$ canadien en ¢ US)

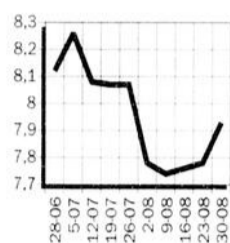
Fermeture: 73,08 ¢ US
Précédent: 72,96 ¢ US
Variation: + 0,12 ¢ US
52 semaines
H/75,27 ¢ US
B/72,18 ¢ US



Les obligations

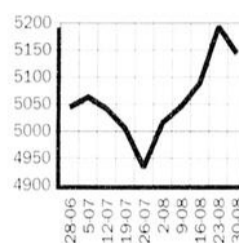
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 7,93 %
Précédent: 7,78 %
Variation: + 0,15 %
52 semaines
H/8,80 %
B/7,53 %



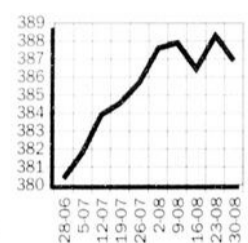
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 5143,43
Précédent: 5193,00
Variation: - 47,57
52 semaines
H/5248,37
B/4280,03



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture: 386,90 \$ US
Précédent: 388,30 \$ US
Variation: - 1,40 \$ US
52 semaines
H/414,70 \$ US
B/380,30 \$ US



Les actionnaires de Molson veulent être récompensés pour leur patience par un dividende ou un rachat d'actions

Ils ont encaissé 8,75 \$ l'action au 30 juin

Dominique
Beauchamp

Échaudés par le programme de diversification des **Compagnies Molson** (Mtl. *MOLA*, 20,75 \$) de la dernière décennie, les actionnaires de l'entreprise veulent que Molson leur redistribue les fonds recueillis de son programme de désinvestissement.

Molson insiste sur le fait que son premier choix demeure une acquisition brassicole internationale. Les analystes s'opposent à cette avenue en raison de la cherté des brasseurs partout dans le monde.

Le président du conseil de Molson, **Eric Molson**, chimiste de formation et brasseur de métier, recherche activement une cible acquisition. « C'est un processus qui prendra du temps. Nous espérons que la perte comptable de 468 M\$ résultant de placements antérieurs incitera Molson à la prudence », a écrit **Irene Nattel**, des **Valeurs mobilières RBC Dominion**, dans un rapport récent.

D'autres analystes sont d'avis que, d'ici à la fin de l'année, Molson se rendra à l'évidence: elle n'est pas de taille pour battre les brasseurs européens dans la course aux acquisitions.

Le nouveau président et chef de la direction de Molson, **Norman Seagram**, entre en fonction au début de septembre. Il est également brasseur de métier. Cette nomination ne déclenchera pas une série de décisions à court terme, selon les analystes.

Le milieu financier préférerait que Molson reprenne le contrôle des **Brasseries Molson** en achetant la part de 40 % appartenant au brasseur australien **Foster's**.

L'entente originale empêche toutefois toute transaction avant 2003. Ce rachat serait coûteux. « Ils ont vendu cher les brasseries. Ils devront payer cher pour les reprendre », a déclaré **Jacques Kavafian**, de **Research Capital**. « Un tel geste transformerait Molson en véritable société d'exploitation », a affirmé **Michael Palmer**, d'**Equity Research Associates**.

Bien que 85 % des profits de Molson proviennent maintenant de son intérêt de 40 % dans les Brasseries Molson, les analystes évaluent encore Molson comme une société de gestion et s'attardent à la valeur de réalisation de ses composantes.

Cette préférence des analystes s'explique par un nombre important d'éléments d'actif non performants à vendre et par une encaisse élevée. D'ici à la fin de 1997, Molson aura récolté plus d'un milliard de dollars de la vente de sa filiale de produits chimiques spécialisés, **Diversey Corp.**

« La pression est telle sur le conseil d'administration de Molson que la combinaison d'un dividende spécial et d'un rachat d'actions constitue le scénario le plus probable », a déclaré M. Kavafian.

Les actionnaires institutionnels ont beaucoup d'influence. Ils ont amené Molson à vendre avec réticence **Diversey** l'an dernier, après les ratés du redressement de sa fi-

liale américaine. La cession a entraîné une perte comptable de 270,2 M\$ (4,66 \$ par action) l'an dernier.

Le rapport annuel de Molson révèle d'ailleurs que ce n'est que « durant la dernière partie de l'exercice que nous avons conclu que les intérêts des actionnaires seraient mieux servis si nous aliénions également notre entreprise de produits chimiques ».

Molson avait déjà indiqué son intention de se défaire de ses activités de commerce de détail: 100 % de **Beaver Lumber**, 25 % de **Home Depot Canada** et 45,1 % de **Réno-Dépôt** (Mtl. *RD*, 34 \$). Molson cédera aussi des éléments d'actif immobiliers.

Commerce de détail

Le rapport annuel de 1996 se lit comme une litanie de frais de restructuration. Aucune division n'y échappe. **Beaver** a fermé ses centres de rénovation dans les centres urbains et se concentre désormais sur ses magasins de bois, de matériaux de construction et de quincaillerie dans les marchés secondaires. « Molson embellit la mariée. Si ses résultats s'améliorent, Molson sera tentée d'attendre afin d'obtenir un meilleur prix pour sa filiale », a précisé M. Kavafian.

Les analystes prévoient une autre mauvaise surprise à cet égard. **Beaver Lumber** conserve la même valeur comptable de 198 M\$ dans le bilan de Molson. M. Kavafian croit que Molson ne pourra obtenir plus de 100 M\$ pour la chaîne. **Irene**

Nattel évalue **Beaver Lumber** à 50-75 M\$. Les analystes prévoient une radiation à la vente.

Beaver Lumber a une entente d'approvisionnement avec le géant américain **Ace Hardware** depuis 1995. La spéculation concernant l'intérêt ultime de **Ace** n'a pas eu de suite. La chaîne ontarienne privée **Cashway** est l'acquéreur potentiel le plus souvent cité.

Différentes conventions d'actionnaires lient Molson. **Home Depot Canada** et **Réno-Dépôt** au cours des prochaines années. « Si tous les partenaires s'entendent, le sort de **Home Depot** et de **Réno-Dépôt** pourrait se régler plus tôt que prévu », a avancé M. Kavafian. Il croit que l'acquéreur logique est **The Home Depot** (New York, *HD*, 55 \$ US), d'Atlanta.

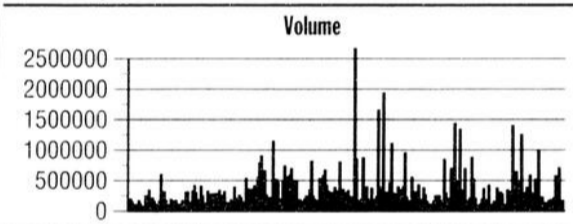
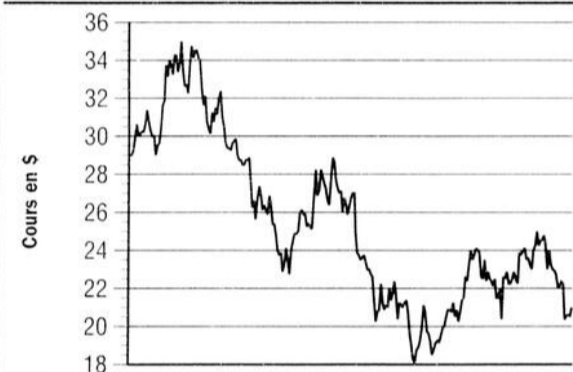
Au 31 mars 1996, la participation de 25 % dans **Home Depot Canada** s'établissait à 114,8 M\$. Molson est partie d'une entente qui pourrait déclencher en tout temps, après le 31 janvier 2000, la vente de sa participation à **Home Depot Canada** à une valeur déterminée au moyen d'une formule préétablie.

Quant au placement dans **Réno-Dépôt**, il a une valeur comptable de 27,9 M\$ et une valeur marchande de 70 M\$ dans le marché. Molson a le droit d'acheter une participation additionnelle de 45,1 % dans **Réno-Dépôt** en tout temps après le 31 décembre 1999 et elle peut être tenue d'acheter ces actions en tout temps après le 3 décembre 1996.

Molson

(Toronto, *MOLA*, hebdomadaire)

Du 30 août 1991 au 23 août 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

The Home Depot et Home Depot Canada ont conclu une entente de non-concurrence avec **Réno-Dépôt** jusqu'en 2004 ou tant que Molson n'aliénera pas sa participation dans **Réno-Dépôt**.

Les activités de commerce de détail ont généré un bénéfice d'exploitation de 10,3 M\$ au premier trimestre 1996-1997, après une perte en 1995-1996.

Activités brassicoles

Même dans son activité de prédilection, Molson fait face à plusieurs défis. Il y a d'abord le déclin de sa part du marché national depuis 1991, la stagnation du volume de consommation de la bière et la pression à la baisse sur les marges bénéficiaires en raison de l'introduction des bières bon marché.

À cela, il faut ajouter la poursuite de **Coor's Brewing Co.**, pour résilier le contrat de licence de brassage de la **Coor's** au Canada et pour obtenir des redevances impayées, ainsi qu'une deuxième alléguant que l'intérêt de 40 % de **Miller Brewing** dans les Brasseries Molson viole les lois antitrust.

Les analystes hésitent à recommander Molson. Même

dans l'éventualité d'un dividende spécial, l'action de Molson est peu attrayante.

Action pleinement évaluée

M. Kavafian croit que l'action de Molson s'échangera dans une fourchette de 17,50 \$ à 21 \$ sur la base du potentiel de bénéfice de ses activités poursuivies plus l'encaisse. « Si Molson fait l'acquisition d'une brasserie étrangère à gros prix, je délaisse l'action rapidement. »

M^{me} Nattel accorde un multiple de 11,5 fois le bénéfice prévu en 1997 de 1,15 \$ par action, plus l'encaisse de 11,25 \$ l'action pour un cours-cible de 24 \$. Un escompte de 20 % à la valeur nette d'actif de 29,50 \$ donne un cours-cible de 23,60 \$. Elle recommande aussi de conserver Molson.

L'utilisation de l'encaisse aura une incidence importante sur le rendement futur de Molson. Un rachat d'actions gonflerait le bénéfice par action et son évaluation boursière, par exemple. « Il est possible que le gros bon sens l'emporte et que le déploiement de l'encaisse accroisse la valeur de l'avoire des actionnaires », croit M^{me} Nattel. ■

INVESTIR

Bois de sciage : l'AMBSQ contre l'octroi de quotas aux grossistes

L'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ) a demandé à Arthur Eggleton, ministre canadien du Commerce extérieur, de ne pas allouer aux grossistes une partie des quotas d'exportation découlant de l'Accord canado-américain sur le bois d'oeuvre résineux.

L'AMBSQ maintient sa position selon laquelle les quotas ne doivent être alloués qu'aux usines primaires (scieries) et à certains manufacturiers, le tout avec un système de transférabilité adéquat.

Le gouvernement fédéral doit établir un système d'allocation de quotas à l'exportation avant le 1^{er} octobre. Des rumeurs ont circulé selon lesquelles le gouvernement fédéral s'approprierait à accorder des quotas aux grossistes.

L'AMBSQ soutient qu'une décision favorable aux grossistes mettrait en péril la survie de plusieurs scieries du Québec avec les conséquences que cela comporte pour les 15 000 emplois qui s'y rattachent.

L'octroi de quotas aux grossistes leur procurerait trop de pouvoir face aux scieries qui les alimentent. Ce sont les scieries qui détiennent par ailleurs les droits et les obligations sur les ressources forestières, a conclu l'AMBSQ. (FR) ■

Gaz naturel : les prix reculent légèrement

Les prix (livraisons au comptant) du gaz naturel sont demeurés fermes aux États-Unis tout au long de l'été en raison du niveau peu élevé des stocks. Les prix ont dépassé les 2,50 \$ US le 1 000 pi³ durant cette période, prix qu'on ne connaît généralement que dans certaines périodes froides de l'hiver.

En raison du faible stockage de gaz naturel, les prix au comptant sont plus élevés que ceux à terme. Le phénomène est semblable dans le cas du pétrole brut.

En fait, les négociants s'attendent à ce que les stocks se regarnissent dans les prochains mois. Selon RBC Dominion, la situation sera donc très volatile d'ici au mois de décembre. RBC s'attend à ce que les prix fluctuent entre 1,40 \$ US et 2,10 \$ US le 1 000 pi³ en 1996, et entre 1,50 \$ US et 1,80 \$ US en 1997.

En définitive, ce sera la température qui décidera des prix. Si l'hiver est aussi froid que celui de 1995-96, les prix ont de fortes chances de dépasser les sommets de l'été, sinon, ils s'effondreront.

De plus, le prix élevé du gaz naturel provoquera des changements temporaires en faveur du pétrole. À peu près tous les producteurs d'électricité et des grandes industries américaines sont équipés de façon à pouvoir s'alimenter et fonctionner facilement avec l'une ou l'autre des sources d'énergie, selon le prix le plus avantageux de la marchandise. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 30-08-96	Fermeture 23-08-96	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,67	0,66	1,52
Argent (\$ US l'once)	5,19	5,21	-0,38
Cuivre (\$ US la lb)	0,95	0,90	5,56
Nickel (\$ US la lb)	3,38	3,32	1,81
Or (\$ US l'once)	386,45	387,50	-0,27
Platine (\$ US l'once)	403,00	403,50	-0,01
Zinc (\$ US la lb)	0,46	0,46	0
Indice CRB	249,45	250,43	-0,39
Indice Dow Jones (à terme)	151,01	150,37	0,43

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	22,28	22,28	0
Brent (Mer du Nord)	20,88	21,05	-3,94

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	530,00	545,00	-2,75
Prix composés			
Toronto \$ CA	451,91	455,76	-0,84
Columbus \$ US	420,33	412,56	1,88

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	sept.	5,17	5,19	-0,33
	déc.	5,25	5,28	-0,57
Cuivre (\$ US la livre)	sept.	0,96	0,91	5,49
	octobre	0,96	0,91	5,49
Or (\$ US l'once)	oct.	388,30	390,20	-0,49
	déc.	391,30	393,20	-0,48
Platine (\$ US l'once)	octobre	398,90	403,50	-1,14
	janvier	401,30	405,70	-1,08
Café C (\$ US la livre)	sept.	1,28	1,32	-1,03
	déc.	1,18	1,22	-3,28
Coton 2 (\$ US la livre)	octobre	0,76	0,74	2,70
	mars	0,78	0,76	2,63
Sucre 11 (\$ US la livre)	octobre	11,78	11,85	-0,59
	mars	11,43	11,46	-0,26

¹ : London Metal Exchange (LME)

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

MSV confie l'exploitation d'Eastmain à Radisson

François
Riverin

Les Ressources MSV (Mtl, MSV, 0,66 \$) ont accordé aux Ressources minières Radisson (Mtl, RDS, 0,52 \$) une option de 90 jours pour acquérir une participation de 50 % dans la mine d'or Eastmain, située à 350 kilomètres

au nord-est de Chibougamau, fermée l'an dernier en raison des coûts de transport et d'exploitation trop élevés.

Radisson devra investir 8 M\$ pour remettre la mine en état et construire un concentrateur d'une capacité de 450 tonnes métriques par jour. Le gisement contient 780 000 tonnes de minerai à

10 grammes d'or la tonne. Radisson pourra également acquérir les équipements miniers de MSV à 50 % du coût d'achat. Radisson a octroyé une option à MSV sur 500 000 de ses actions à 0,75 \$ l'action.

Par ailleurs, MSV a publié les résultats du deuxième trimestre. La compagnie affiche

une perte de 940 138 \$ (0,03 \$ par action), sur des ventes de 17 M\$, comparativement à un bénéfice net de 1,1 M\$ (0,04 \$ par action) l'an dernier. La perte inclut 518 005 \$ versés en indemnité de licenciement à l'ancienne direction.

Le coût d'exploitation des mines de Chibougamau a atteint 63,01 \$ la tonne courte, en hausse par rapport à 58 \$ la tonne au même trimestre de l'an dernier, mais en baisse par rapport aux frais de 66,64 \$ la tonne engagés au premier trimestre.

MSV comptabilise maintenant les frais de développement aux profits et pertes au lieu de les capitaliser. Les fonds autogénérés ont été négatifs au cours du premier trimestre. La baisse du prix du cuivre a causé le report de la mise en production du gisement de Corner Bay. ■

Plusieurs découvertes chez les juniors

GéoNova Explorations (Mtl, GNE, 0,49 \$) ont prolongé en profondeur la zone aurifère Discovery de la propriété Desjardins, située au nord de Lebel-sur-Quévillon.

Le forage 96-52 a traversé une zone de 1,54 mètre de largeur réelle à 630 mètres de profondeur titrant 7,48 grammes d'or la tonne. Un autre forage, dévié à partir du 96-52, a traversé 1,85 mètre de largeur réelle de minéralisation titrant 12,27 grammes d'or la tonne, à 115 mètres au-dessus de l'intersection du 96-52.

Selon André Fortier, président de GéoNova, ces forages permettront d'augmenter les ressources géologiques de la zone Discovery, qui s'élèvent présentement à 1,4 M de tonnes à 4,75 grammes d'or la tonne.

Les Mines d'or Virginia (Mtl, VIR, 2,80 \$) ont découvert un système minéralisé polymétallique sur la propriété La Grande, située dans la région de la Baie James, qu'elle partage avec Barrick Gold Corp. (Mtl,

ABX, 37 \$).

Un échantillon en rainure de 1 mètre a titré 2,4 % de cuivre, 19 grammes d'argent la tonne et 0,7 gramme la tonne en or.

Dans la région du barrage LG-3, les Ressources Sirius (Mtl, SOI, 0,71 \$) ont identifié 10 nouveaux indices d'or de surface, les meilleurs atteignant jusqu'à 47,3 grammes la tonne et 36 grammes la tonne, sur des veines d'un mètre de largeur et plus.

Une zone de sulfure insérée entre les coussinets de lave a donné jusqu'à 21 grammes d'or la tonne et 10,2 % de cuivre.

Les Entreprises d'exploration New Goldcore (Mtl, NGV, 0,40 \$) ont traversé deux zones minéralisées, la première ayant 6,4 mètres de largeur à 2,16 % en cuivre à 135 mètres de profondeur, la deuxième ayant 9,8 mètres à 1,1 % à 203 mètres de profondeur.

La deuxième est située sur la propriété Clinton, dans les Cantons de l'Est. Deux autres intersections ont été relevées à partir de 264 mètres

de profondeur. Les résultats d'analyse ne sont pas encore disponibles.

Diadem Resources (Mtl, DIR, 7 \$) a traversé trois zones minéralisées de 41 mètres, 61 mètres et 64 mètres respectivement dans trois trous verticaux. Les teneurs des différents échantillons varient entre 0,13 % et 6,24 % pour le cuivre, entre 0,13 % et 4,06 % pour le nickel et 0,01 % et 0,17 % pour le cobalt. Les résultats sont incomplets en raison d'une requête de la Bourse de Montréal qui a forcé leur publication.

Exploration Loubel (Mtl, LBX, 0,55 \$) a détecté des teneurs en cuivre or cobalt et molybdène sur la propriété Queylus, située à 20 kilomètres au sud de Chibougamau. Le forage 96-2 a traversé quatre zones minéralisées, dont l'une de 182 pieds à 0,45 % en cuivre et 0,06 gramme la tonne en or, incluant 22 pieds à 1,52 % de cuivre et 0,08 gramme d'or la tonne. Loubel est d'avis que le dépôt est de type porphyre de cuivre. (FR) ■

Barexor : fusion et mise en production

Les Minerais Barexor (Mtl, BXR, 0,55 \$) ont annoncé la fusion de leurs éléments d'actif au Nevada avec la compagnie privée américaine Augury Institute, qui possède un placer aurifère en exploitation en Californie ainsi qu'une mine d'or souterraine.

Une nouvelle compagnie privée, nommée Minerais Barexor, sera formée pour englober les éléments d'actif fusionnés. Barexor en détient 51 % des actions. (FR) ■

Enfin un filon accessible aux sociétés minières

VEILLETTE ALLARD LÉVESQUE

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF / GENERAL PARTNERSHIP
COMPTABLES AGRÉÉS / CHARTERED ACCOUNTANTS

"...Une équipe d'expérience dans le domaine minier
qui répond à vos besoins d'une façon personnalisée..."

MONTREAL
Tél.: (819) 856-6452

VAL-D'OR
Tél.: (819) 825-0001

ROUYN
Tél.: (819) 762-0010

Le titre de Repap demeure un achat spéculatif

François
Riverin

Après une année d'euphorie en 1995, Repap (Mtl. RPP, 5,20 \$) est redevenue une situation spéculative aux yeux des analystes. Les raisons en sont sa dette élevée et le marché incertain de la pâte et du papier couché, ses principaux produits.

Le titre de Repap a perdu près de 50 % de sa valeur par rapport à son sommet des 12 derniers mois de 10,75 \$. En 1995, la compagnie a inscrit sa première année rentable depuis les cinq dernières années, dégageant des bénéfices records de 140 M\$.

Toutefois, la situation s'est détériorée rapidement en 1996. Pour son deuxième trimestre d'exploitation terminé le 30 juin 1996, Repap a essuyé une perte nette de 43,4 M\$ (0,35 \$ l'action), sur des revenus de 448,4 M\$. La réduction de la valeur des stocks a même causé un deuxième déficit d'exploitation trimestriel consécutif, au montant de 1,2 M\$. lequel s'ajoute à la sortie nette de fonds de 39,8 M\$ encourue au premier trimestre.

Au 30 juin 1996, la dette à long terme de Repap atteignait 1 884 M\$, à laquelle s'ajoute 318 M\$ de crédit renouvelable. L'avoir des actionnaires ordinaires s'élève à 483 M\$. Les frais d'intérêt ont totalisé 104,4 M\$ pour les six premiers mois de l'année.

En juillet, Repap a entrepris des négociations avec le Groupe de financement d'immobilisations TD pour obtenir un emprunt additionnel de 140 M\$, consentant 1,6 M de bons de souscription au prix du marché au banquier pour obtenir le prêt.

Toujours en juillet, Repap a mandaté les firmes de courtage Dillon, Read & Co., de New York, et Valeurs mobilières TD, de Toronto, afin de la conseiller d'un point de vue stratégique pour optimiser l'avoir des actionnaires et profiter d'une conjoncture commerciale peut-être plus favorable en 1997. Un comité de directeurs indépendants a également été formé pour étudier la question.

Daniel Veniez, vice-président, ressources humaines et affaires publiques de Repap, nie que la dette élevée ait contraint la compagnie à vendre des éléments d'actif ou à trouver des acheteurs.

« Je ne suis pas certain que la vente d'éléments d'actif soit la meilleure façon d'augmenter la valeur des actionnaires. Repap en un tout vaut plus que la somme des parties », a déclaré M. Veniez aux AFFAIRES.

Repap cherche plutôt, a-t-il dit, à créer un partenariat ou

une fusion qui entraînerait une synergie entre les deux entreprises, pour exploiter par exemple le marché de l'Asie ou d'ailleurs.

Jusqu'à maintenant, dit-il, une vingtaine de compagnies ont manifesté un intérêt pour Repap. Seulement quelques-unes sont allées jusqu'à signer un accord de confidentialité. M. Veniez n'a pas voulu en préciser le nombre.

Les principaux concurrents américains de Repap dans le papier couché sont Consolidated Paper et Champion International (New York, CHA, 44,62 \$ US).

Repap, avec des ventes de 2,1 milliards de dollars en 1995, arrive à peine au quart des ventes de Champion. Repap, en dépit de sa dette élevée, serait une proie facile à avaler pour ce genre d'entreprise.

On ne connaît aucune compagnie canadienne qui ait manifesté ouvertement son intérêt pour Repap. Toutefois, Pierre Péladeau, président de Quebecor (Mtl. QBR.B, 21,25 \$), a déclaré il y a quelque temps que son groupe pourrait regarder des acquisitions dans le papier. Quebecor possède 61 % des actions de la papetière Donohue (Mtl. DHC.A, 18,05 \$).

Les seules compagnies de pâtes et papiers disponibles officiellement sont Repap et Domtar (Mtl. DTC, 11,10 \$). Une acquisition de Repap par Donohue permettrait de fournir le papier couché aux nombreuses publications de Quebecor ainsi qu'aux clients de ses imprimeries répartis partout dans le monde.

Donohue obtiendrait de son côté la diversification dans les papiers haut de gamme qu'elle recherche. Toutefois, un analyste de l'industrie qui préfère garder l'anonymat pense que Donohue préférerait installer ou remodeler une des machines à papier de son usine de Baie-Comeau, laquelle appartenait à Quno.

Au sujet de Repap, André Dupras, vice-président, communications et affaires publiques chez Donohue, s'est contenté de dire que la compagnie garde les yeux ouverts sur les acquisitions possibles, mais que la priorité reste l'intégration des activités de Quno, acquise au début de 1996 au coût de 1,1 milliard de dollars.

George Petty, président du conseil, chef de la direction, et fondateur de Repap, possède ou contrôle 23,29 % des 123 M d'actions émises de Repap et constitue le principal actionnaire. Repap a émis également une débenture de 130 M\$ US convertible en actions au taux de 6,75 \$ US l'action, dont la conversion nécessiterait l'émission de

19,25 M d'actions additionnelles.

Les opinions des analystes financiers divergent en ce qui regarde Repap. Andrew Root, analyste chez RBC Dominion Valeurs mobilières a apposé une recommandation d'achat sur le titre au milieu de juillet, ciblant un prix de 7 \$ d'ici un an, et ce en dépit d'une perte prévue de 0,30 \$ l'action en 1996. L'analyste prévoit que Repap dégagera un profit de 0,70 \$ l'action en 1997.

M. Root croit que le marché du papier couché a atteint son plancher. Bien que les commandes aient commencé à remonter et que les stocks soient revenus à un niveau plus normal, dit-il, les prix n'ont pas encore suivi. Au deuxième trimestre, les prix du papier couché léger et du papier couché pour feuilles libres ont fondu de 16 % et 10 % respectivement.

L'analyste ne s'attend pas à une amélioration du marché du papier couché avant la fin de l'année.

Par contre, M. Root note que les prix de la pâte et du bois de sciage ont commencé à remonter. Toutefois, il y a

un risque que le prix du bois au Japon, où Repap expédie 50 % de sa production, fléchisse au cours des prochains mois.

Malgré tout, en raison du prix peu élevé de l'action, M. Root recommande le titre. Avec le dernier financement de 140 M\$, la compagnie devrait disposer des liquidités nécessaires pour attendre la reprise du marché. L'analyste met toutefois en garde ses clients contre le risque élevé du placement.

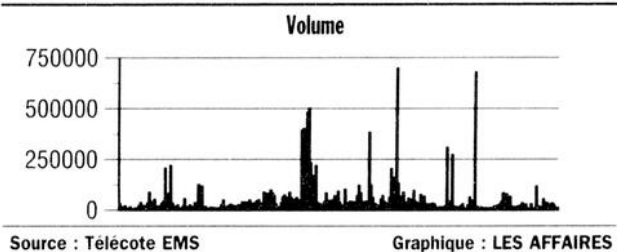
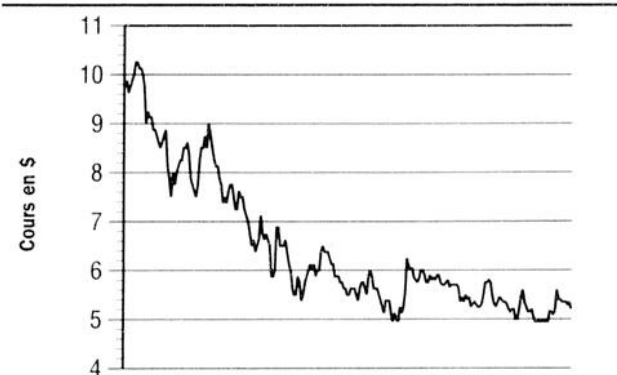
John Miller, analyste chez Canaccord Capital Corp., juge le titre nettement sous-évalué par rapport aux éléments d'actif et en recommande l'achat sur une base spéculative. Il ne croit pas à la possibilité que la compagnie connaisse des difficultés financières suffisamment importantes pour mettre ses activités en péril.

Mark Foster, gestionnaire de portefeuilles pour la firme américaine Kirr Marbach, a vendu une bonne partie de ses actions de Repap au début de 1996, parce que, entre autres, il en avait assez d'attendre le retournement de la compagnie. Repap a rarement ren-

Repap

(Montréal, RPP, quotidien)

Du 29 août 1995 au 27 août 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

contre ses prévisions, souligne-t-il.

Steven Gluckstein, d'Arnold and S. Bleichroeder, de New York, met de l'avant l'hypothèse du manque de confiance dans la direction pour expliquer l'apathie des

investisseurs envers Repap.

M. Gluckstein situe la valeur de Repap entre 6,70 \$ US et 9,38 \$ US l'action. La fourchette supérieure serait atteinte si le prix de la pâte montait à entre 650 \$ US et 680 \$ US la tonne. ■

LES STRUCTURES QUI DURENT...

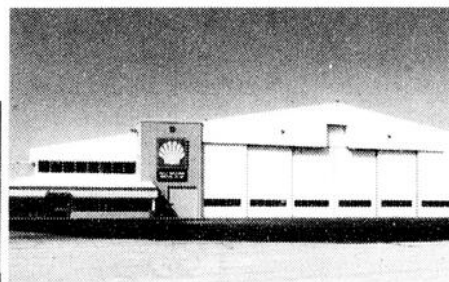
Fondée sur près de 50 ans d'expérience, la renommée des industries BEHLEN est solidement établie dans la conception et la fabrication de bâtiments en acier de qualité. Une expertise qui confère à nos réalisations force et durabilité.

De plus notre partenariat avec un réseau d'entrepreneurs régionaux réputé et hautement qualifié vous assure le respect de vos objectifs d'économie de temps et d'argent. BEHLEN est la solution que vous recherchez.

Ainsi, peu importe le lieu de votre projet de construction, pensez BEHLEN, les structures qui durent.



Bâtiment autoportant. Tolt plat double. Jusqu'à 288' de large sans colonnes



Bâtiment à cadres rigides



Bâtiment autoportant convexe. Jusqu'à 200' de large sans colonnes



LE CHOIX DU CONSTRUCTEUR

25 ANS DE PRÉSENCE AU QUÉBEC

Téléphone: (514) 646-9116 Sans frais: 1-800-995-9119 Télécopieur (514) 922-2265

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS			Crois Amérig	10.06	-1.85	CP Crois can(r)	12.54	-4.3	Can Oblig(r)	11.15	-82	Crois Can(r)	17.16	+1.60
Amer Value(y)	4.94	—	Crois Asiaig	11.11	-1.16	CP Ext Orient	11.07	-1.6	Cdn Sht Trm Bnd(r)	10.12	-38	Crois N.A.	7.47	+1.36
Fully Mgd(r)	7.80	—	Crois Euroig	7.68	+6.6	CP Hypothécaire(r)	12.34	-3.7	Dividend(r)	12.78	-7.7	Crois N.A.	10.89	-82
Fund Value(r)	10.76	—	Dir Chineig	5.33	-2.02	CP Jap Crois	8.73	-4.56	Econ émerg	10.20	-4.7	Oblig Can(r)	11.13	-1.15
ACADIE (FONDS)			Japonig	3.59	-4.01	CP Mch Dev	8.57	+3.0	Equilibre(r)	13.59	-9.8	GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)		
Hypothèques(r)	10.00	—	Mond OblGouv(x)	7.66	-1.7	CP Obligt	10.73	+3.0	Européennes	10.77	-5.9	GEM C5(y)	5.34	+5.6
Obligations(r)	10.53	-0.6	Rev CT Intl(r)	7.91	+1.3	CP Ressources(r)	12.70	-1.5	Ext Orient	12.07	-2.06	GFM US(y)	10.74	+1.13
Equilibre(r)	10.71	-1.0	Revenu USig(x)	7.61	-0.80	CP Revenu Div(r)	12.23	-1.4	Hypothécaires(r)	12.11	+1.2	GT GLOBAL CS		
ADMAX INTL MANAGEMENT			Spécialeig	8.00	-3.7	CP Sp Crois(r)	11.73	+7.4	Indice Bour Can(r)	10.10	-9.3	Cr Amér Lat	7.25	+1.7
Can Rend(r)	7.19	-5.7	AGF US SERIES C			FC Allocation(r)	12.59	-1.03	Intl Act	15.65	-1.74	Crois Amér	5.79	+1.0
Coréen	9.79	+2.5	Act Mond	4.62	-8.6	FC Bond(r)	11.97	-6.4	Intl Oblig(r)	10.80	-1.5	Crois Amér	6.41	-1.7
Crois Amr Sél	5.29	-2.01	Allemagne	15.90	+6.3	FC Equ Index(r)	14.77	-9.1	Japonaises	10.05	-3.84	Crois Pacif	5.83	-1.24
Crois Can Sél(r)	5.29	-4.7	Crois Amér	10.04	-1.95	FC Intl Gth	14.90	-2.21	Metaux Préc(r)	10.48	-4.4	Infrastr Mon	6.13	-1.5
Dragon 888	7.12	-1.07	Crois Asia	11.14	-1.15	PC Eur Crois	11.88	-6.1	Mondial Tech	11.87	-8.2	Mond Oblig	5.58	-0.4
Europa	10.83	+0.1	Crois Euro	7.69	+5.2	BARREAU DU QUÉBEC(n)			Opport U.S.	10.67	+9.6	Res Nat Mon	6.91	-4.2
Glo Sant	10.44	-6.2	Dir Chine	5.32	-1.85	Equilibre(r)	11.42	+5.0	Ressources Can(r)	10.74	+0.7	Rev CT All	5.18	-0.2
Intl	5.74	-1.49	Japon	3.59	-4.01	Obligations(r)	10.60	-2.6	Reér Ind Bou EU(r)	9.91	-2.57	Rev CT Big	5.15	—
Mond Rev(r)	12.74	-8.3	Mond OblGouv(x)	7.64	-3.0	BEUTEL GOODMAN(n)			Energie(r)	10.00	-0.7	Rev et Crois	5.67	-5.6
Nippon	12.05	-2.94	Rev CT Intl	7.96	+1.3	Act Amer(l)	9.28	-7.6	CLEAN ENVIRONMENT			Revenu Canadien(r)	5.20	+0.8
Rep Actifs(r)	13.14	-2.9	Revenu US(x)	7.60	-6.6	Act Can(r)	13.59	-7.7	Balanced(r)	7.73	+2.5	Soins de Santé	5.37	+1.1
Tigre	10.59	-1.02	Spéciale	8.03	-3.7	Act Intl(s)	6.94	-1.96	Equity(r)	8.48	+1.8	Télécom Mond	6.95	-0.3
ADMAX INTL MANAGEMENT US			AGF GESTION			Equilibre(r)	12.74	-9.6	Income(r)	10.28	+0.7	GT GLOBAL US		
Coréen US	7.16	+3.5	Allemagne M C5	22.36	+5.4	Intl Equity	7.58	+1.01	Cr Amér Lat US	4.23	+1.9	Cr Amér US	4.68	-0.9
Cro Amr Sél US	3.87	-1.77	Allemagne M US	16.34	+6.2	Revenu(r)	10.80	-9.7	Crois Amér US	4.23	+1.9	Crois Amér US	4.68	-0.9
Dragon 888 US	5.20	-9.7	AIC GROUP			BISSETT			Crois Pacif US	4.26	-1.16	Infrastr MonUS	4.48	-0.7
Europa US	7.91	+1.1	Avantageux(r)	35.94	—	Amer Equity(y)	24.92	-1.27	Dividende(r)	12.10	-2.3	Mond Oblig US	4.08	+0.5
Glo Sci San US	7.63	-5.2	Divers Cda(r)	16.20	+1.19	Bond(r)	12.05	-4.1	Equilibre(r)	11.16	-0.3	Res Nat Mon US	5.05	-3.4
Intl US	4.20	-1.39	Marche Nouv	8.75	-4.6	Cdn Equity(r)	27.60	+4.0	Hypothèques(r)	10.66	-1.0	Rev CT A US(l)	3.78	+0.5
Mond Rev US(r)	9.31	-7.3	Valeur	25.37	-1.63	Dividendy	14.57	—	Internationally	10.82	-5.5	Rev CT B US(g)	3.76	+0.8
Nippon US	8.81	-2.85	World Equity	11.40	-5.2	Multinationally	13.55	-8.8	Revenu(r)	10.72	-5.9	Rev et Crois US	4.14	-4.8
Tigre US	7.74	-9.2	ALL CANADIAN			Retirement(r)	14.34	-1.4	CORMEL(n)	12.43	+7.9	Soins Santé US	3.92	+2.0
AGF C5 SERIES A			Compound(r)	16.11	+4.4	Small Cap(r)	27.09	+1.31	Equilibre(r)	12.43	+7.9	Télécom Mid US	5.08	+0.6
Act Mond(l)	6.36	-9.3	ALTAMIRA			BNP (CDA) FONDS			CORNERSTONE			GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Actions Can(r)	13.60	-5.8	Act Euro	12.84	-6.2	Obligations(r)	32.73	+1.80	Balanced(r)	5.72	-9.9	Cdn Protect(r)	11.46	—
Actions Crois(r)	23.66	+2.5	Acteur(s)	32.40	-6.4	BPI MUTUAL FUNDS			Bond(r)	5.40	-6.1	First Amer(r)	11.24	—
Allemagneig	21.99	+5.0	AltaFund(r)	21.97	+6.4	Act Amer	7.27	-1.89	Cdn Growth(r)	6.56	-1.42	Protect Amer(r)	10.13	—
Crois & Rev(r)	18.55	-7.0	Amer Gr Soc	14.06	-1.40	Act Cdn(r)	8.42	—	US Fund	24.90	-2.49	GUARDIAN (GROUPE) SER A		
Crois Amér(l)	13.91	-1.97	Amer Sélct	26.17	+4.2	Act Intl	7.67	-1.79	COTE 100(n)	20.55	+9.3	Act Amer(l)	10.86	-1.45
Crois Asia(l)	15.34	-1.22	Capital(r)	18.71	+5.9	Act Mondials	18.33	-2.03	Amer REER(r)	18.17	+8.9	Act Crois(r)	9.32	+3.2
Crois Euro(l)	10.60	+4.7	Assie-Pacif	11.41	-7.0	Can Equill(r)	5.07	+2.0	Amérique	15.23	+8.6	Actions Mond(l)	6.54	-1.36
Dir Chine(l)	7.39	-1.86	Japon(l)	4.96	-4.06	Can Oblig(r)	4.78	-6.2	EXP	11.20	—	Asie-Pacifique(l)	10.33	-1.71
Japon(l)	4.36	-4.06	Mond OblGouv(x)	10.49	-2.3	Marchés en Dev	11.25	-6.2	REA	11.20	—	Div Mensuels(r)	8.59	-2.3
Mond OblGouv(x)	5.19	-9.1	RSP Global Inc(r)	9.53	-2.5	Pet Soc Amér	25.60	+3.5	CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)			Entreprise(r)	15.81	+1.09
RSP Global Inc(r)	9.53	-2.5	Rev CT Intl(r)	10.97	—	Pet Soc Can(r)	12.99	+1.33	Crois Québec	10.13	+7.3	Equil Can(r)	18.85	-3.2
Rev CT Intl(r)	10.97	—	Rev Elevé(r)	9.98	-2.9	Pet Soc Mond	17.18	+4.1	CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)			Equil Intl(r)	5.89	-1.01
Revenu US(x)	10.40	-8.5	Revenu US(x)	10.40	-8.5	RER Mond Equill(r)	14.65	-8.8	Goldfund(l)	8.39	-1.2	Marchés Emerg(l)	11.24	—
Spéciale(l)	11.08	-3.6	Spéciale(l)	11.08	-3.6	RER Mond Oblig(r)	11.11	-6.2	Goldfrustr(r)	8.90	-6.7	Rev Can(x)	10.06	-1.4
AGF C5 SERIES B			AGF C5 SERIES B			RER N.A. Equill(r)	6.02	-1.7	CUNDILL GROUP			Rev Etrang(r)	10.67	-4.7
Act Mond(l)	6.32	-7.8	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ressour Can(r)	27.06	+1.01	Security(r)	18.47	+4.9	Rev Intl(r)	10.03	-4.0
Actions Can(r)	13.46	-5.9	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Revenus(x)	10.47	—	Value(l)	17.26	+3.5	GUARDIAN (GROUPE) SER B		
Actions Crois(r)	23.47	+2.6	Act Mond(l)	6.32	-7.8	BPI MUTUAL FUNDS US			DESJARDINS (FONDS)			Act Amer(l)	10.81	-1.46
Allemagneig	21.78	+5.5	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Act Amér US	5.31	-1.85	Actions(r)	23.94	-3.5	Act Crois(r)	9.30	+3.2
Crois & Rev(r)	18.38	-7.0	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Act Intl US	5.60	-1.75	Americainy	10.03	-2.07	Actions Mond(l)	6.52	-1.36
Crois Amér(l)	13.77	-1.99	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Act Mondials US	13.39	-1.90	Croissance(r)	11.13	+0.8	Asie-Pacifique(l)	10.29	-1.63
Crois Asia(l)	15.20	-1.23	Act Mond(l)	6.32	-7.8	March en Dev US	8.22	+1.2	Divers Aud(r)	11.15	-3.1	Div Mensuels(x)	8.56	+1.2
Crois Euro(l)	10.51	+4.8	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Pet Soc Amér US	18.71	+5.4	Divers Mod(r)	10.87	-2.6	Entreprise(r)	15.76	+1.03
Dir Chine(l)	7.30	-1.88	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Pet Soc Mond US	12.55	+5.6	Divers Sect(r)	10.52	-1.3	Equil Can(r)	18.84	-3.2
Japon(l)	4.91	-4.10	Act Mond(l)	6.32	-7.8	BURGEONVEST			Dividende(r)	10.77	+1.9	Equil Intl(r)	5.86	-1.18
Mond OblGouv(x)	10.46	-2.8	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Dolphin Growth(r)	6.36	+2.47	Environ(r)	12.72	-4.6	Marchés Emerg(l)	11.19	-0.9
RSP Global Inc(r)	9.53	-2.5	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Dolphin Income(r)	5.44	-2.8	Equilibre(r)	13.83	-5.3	Rev Can(x)	10.07	-1.9
Rev CT Intl(r)	10.97	—	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Marlboro Cdn(r)	6.07	+1.57	Hypothèques(r)	4.64	-0.4	Rev Etrang(r)	10.73	-5.6
Rev Elevé(r)	9.98	-2.9	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Marlboro Intl(y)	5.62	+2.10	Internat'l(y)	31.05	-1.77	Rev Intl(r)	10.04	-4.0
Revenu US(x)	10.40	-8.5	Act Mond(l)	6.32	-7.8	CAMA(r)			Mond Equill(y)	9.80	-1.52	HANSBERGER VALUE CS		
Spéciale(l)	11.08	-3.6	Act Mond(l)	6.32	-7.8	CANADA TRUST			Obligations(r)	5.14	-5.6	Hsbgr Asia	9.70	-1.52
AGF C5 SERIES C			Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Act Intl	22.22	-8.0	DOMINION EQUITY			Hsbgr Europeen	6.41	-9.3
Act Crois(r)	23.41	+2.6	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Act Spéc(r)	19.98	+8.6	Domequity(r)	11.21	+8.1	Hsbgr Expans	10.20	-1.45
Act Mond(l)	6.32	-9.4	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Act US	15.94	-2.27	DYNAMIC GROUP			Hsbgr EuroSmlCap	9.62	-1.54
Actions Can(r)	13.47	-5.9	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev AmerGth(r)	11.20	-2.52	Dyn Amer C5(y)	10.54	+7.6	Hsbgr Intl	9.78	-7.1
Allemagneig	21.76	+5.5	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Balance(r)	15.47	-9.6	Dyn Amer US(y)	7.71	+1.05	Hsbgr Valeur	9.86	-1.20
Crois & Rev(r)	18.36	-7.0	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Bond(r)	11.45	-5.3	Dyn Cdn Gro(r)	11.91	+1.36	HANSBERGER VALUE US		
Crois Amér(l)	13.74	-2.00	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev EuroGth(r)	10.94	-2.7	Dyn Div G(r)	5.70	+5.3	Hsbgr Asia US	7.09	-1.39
Crois Asia(l)	15.24	-1.30	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev EuroMkts	10.39	-1.80	Dyn Dividend(r)	6.01	—	Hsbgr Euro US	4.69	-6.4
Crois Euro(l)	10.53	+4.8	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev EuroGth(r)	60.14	-0.4	Dyn Europe(y)	13.93	+8.7	Hsbgr Expans US	7.46	-1.19
Dir Chine(l)	7.28	-2.02	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev EuroGth(r)	36.34	-1.57	Dyn Far East(y)	11.13	+8.2	Hsbgr GlsMCapUS	7.03	-1.40
Japon(l)	4.91	-4.10	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev EuroGth(r)	10.85	-5.6	Dyn Fund Cda(r)	6.20	-1.6	Hsbgr Intl US	7.15	-5.6
Mond OblGouv(x)	10.46	-2.8	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Nord Amér	12.19	-2.4	Dyn Glo Cda(r)	6.98	+3.56	Hsbgr Valeur US	7.21	-9.6
RSP Global Inc(r)	9.53	-2.5	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Ev Rev Div(r)	16.17	-1.10	Dyn Glo Minai(y)	11.47	—	HODGSON ROBERTSON LAING		
Rev CT Intl(r)	10.97	—	Act Mond(l)	6.32	-7.8	CHOU ASSOCIATES			Dyn Glo Partnerly	6.61	+2.32	HLR Canadien(r)	9.70	-2.1
Rev Elevé(r)	9.98	-2.9	Act Mond(l)	6.32	-7.8	Associates(l)	35.13	-9.6	Dyn Glo Pre Met(y)	18.71	+2.46	HLR Equill(r)	10.91	-5.5
Revenu US(x)	10.40	-8.5	Act Mond(l)	6.32	-7.8	RRSP(r)	12.55	+4.8	Dyn Glo Resourcy	5.54	-1.8	HLR Obligations(r)	9.85	+3.60

Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Supér Emerg	9.98	-0.40	Bull MchrsProm(I)	11.46	-	Sci & Tech	19.70	-1.05	Asie Pacifique(yg)	10.51	-1.75	MM(r)	12.51	+1.11
Supér Hypo(r)	10.42	+0.04	Bull ObligGlo(I)	10.18	-0.29	TitresHypo(r)	10.72	-0.19	Europeennes(yg)	12.46	+0.01	Obligations(r)	60.08	+1.16
Supér Intl	14.06	-1.06	Bull OptimaxUS(I)	12.12	-1.46	Valeurs Sûres(r)	13.52	-0.44	Géné(r)	33.98	-0.43	LONDON LIFE(n)		
Supér Oblig(r)	10.45	-0.72	Bull StratPlac(r)	13.06	-0.68	TD PENSION POOLED			MM(r)	62.90	+0.03	Bond(r)	160.11	-0.65
Supér Sécur(r)	14.38	-1.30	Spec Divers(r)	11.94	-1.00	Crois Equil(x)	11.98	-0.65	Obl Intl(r)	11.82	-0.56	Cdn Equity(r)	231.63	+0.35
Vanfonds(r)	16.98	-0.64	Spec Dividendes(r)	11.96	-0.18	Crois N.A.-B	15.52	-0.45	Rev Fixe(r)	82.81	-0.46	Diversifié(r)	128.24	-0.41
O.I.Q. FERIQUÉ(n)			Spec Obl Gouv(r)	11.44	-1.46	Oblig Can(x)	10.52	-0.90	CCPE RRSP FUNDS(n)			Intl Equity(yg)	10.58	-2.05
Actions(r)	38.59	+1.94	Spec Obl Intl(r)	11.81	-0.46	Rev Equil(x)	11.66	-0.53	MMF(r)	68.25	+0.80	MMF(r)	17.96	+0.08
Americain(r)	10.55	-0.52	Spec Oblig(r)	9.62	-0.70	Val Sûres(x)	12.43	-0.45	Diversifié(r)	72.70	-0.17	Mortgage(r)	120.62	+0.11
Croissance(r)	10.00	+2.34	Spec Part Can(r)	12.96	+1.89	TEMPLETON GROUP			US Equity(yg)	11.23	+1.45	US Equity(yg)	19.15	-1.67
Equilibré(r)	42.07	+0.90	Spec Part Intl(I)	12.94	-2.12	Act Can(r)	6.91	-0.72	Global Equity(y)	89.20	+1.70	MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
International(r)	9.51	-0.60	SPECTRUM UNITED CLASS B			Can Rep Act(r)	5.81	-0.68	MMF(r)	10.88	+0.07	NAL Acc Actions(r)	12.75	+1.13
Obligations(r)	37.45	+1.11	Bull Accrois(r)	4.40	+1.62	Croissance CS*	8.76	-1.13	US Equity(y)	12.97	+1.00	NAL Accr Equity(r)	12.80	+0.68
Revenu CT(r)	34.50	+1.10	Bull Américain(g)	25.43	1.55	Croissance US*	6.40	-1.08	COLONIA VIE(n)			NAL Act Uniyg(y)	13.15	+0.99
O'DONNELL GROUP OF FUNDS			Bull DynAsiat(g)	10.58	-1.76	Emergents CS*	8.42	-0.59	Actions(r)	12.96	+2.24	NAL Act Amer(yg)	12.58	+1.43
Amer Sctor Gro	5.11	-0.20	Bull Euro Intit(g)	13.70	-0.15	Emergents US*	6.15	-0.49	Equil Mond CS*	18.83	+0.36	NAL Divers Can(r)	18.80	+3.26
Cdn Emerg Gro(r)	6.69	-0.45	Bull MchrsProm(g)	11.38	-0.09	Equil Mond US*	5.90	-0.51	Equil Strat(r)	11.24	+1.35	NAL Act Amer 1(y)	20.88	+1.42
Growth Fund(r)	6.40	+1.27	Bull ObligGlo(g)	10.14	-0.29	Equil Mond US*	4.31	-0.46	MMF(r)	13.13	-0.05	NAL MM Can(r)	16.97	+0.06
High Income(r)	5.12	-0.58	Bull OptimaxUS(g)	11.97	-1.48	Equilibré(r)	7.20	-0.96	Intl Act CS*	12.23	+0.08	NAL Oblig Can(r)	22.21	-0.27
US Mid-Cap	5.12	-0.39	Spec Divers(r)	12.97	-0.69	Intl Act CS*	11.57	-0.77	Intl Act US*	8.46	-0.59	MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
OPTIMUM(n)			Spec Dividendes(r)	11.90	-1.08	Intl Equil CS*	5.41	-0.52	Intl Equil US*	4.17	-0.48	Vista CT 1(r)	16.44	+1.13
Actions(r)	10.80	+3.52	Spec Obl Gouv(r)	11.94	-0.20	Intl Equil US*	10.09	-0.20	Intl Equil US*	10.09	-0.20	Vista CT 2(r)	15.57	+1.12
Equil(r)	13.68	+0.07	Spec Obl Intl(r)	11.38	-1.56	Mond Obl CS(x)	7.37	-0.15	AssetBuild Ill(r)	11.99	-0.66	VistaAct Mon 1(y)	11.29	+0.69
Equilibré(r)	22.83	+0.48	Spec Oblig(r)	9.63	-0.72	Mond Obl US(x)	10.04	+0.20	AssetBuild Ill(r)	11.99	-0.58	VistaAct Mon 2(y)	11.15	+0.67
International(y)	10.29	+0.63	Spec Part Can(r)	12.91	+1.89	Mond PtSoc CS*	7.34	+0.27	AssetBuild Ill(r)	11.99	-0.42	VistaAct Mon 3(y)	13.32	-0.13
Obligations(r)	13.66	+1.12	Spec Part Intl(g)	12.87	-2.13	Mond PtSoc US*	5.21	-0.38	CONFÉDÉRATION VIE(n)			VistaDvrs 1(r)	17.00	+1.02
ORBIT GROUP(n)			SPECTRUM UNITED CLASS C			Oblig Can(r)*	5.21	-0.38	Actons(r)	21.29	+0.86	VistaDvrs 2(r)	16.10	+1.00
North American(y)	5.61	-0.37	Bull Accrois(r)	4.40	+1.62	TRADEX			Port B(r)	22.68	+0.88	VistaGnsCap 1(r)	18.00	+2.49
World(y)	5.91	+0.85	Bull Américain	25.36	-1.59	Marchés Naiss	11.10	+0.27	Port C(r)	15.08	-0.45	VistaGnsCap 2(r)	17.05	+2.48
PHN GROUP			Bull DynAsiat	10.57	-1.77	Obligations(r)	9.61	-0.72	Revenu fixe(r)	14.65	-0.26	VistaObliMon 1(y)	11.18	-0.08
Bal Pens Tr	13.64	-0.66	Bull Euro Int	13.70	-0.15	TRIMARK (FONDS MUTUELS)			CO-OPERATORS LIFE(n)			VistaObliMon 2(y)	11.03	-0.10
Balanced(r)	12.73	-0.70	Bull MchrsProm	11.46	-	Actions REFR(r)	8.59	-0.81	Balanced(r)	159.23	+0.28	VistaObli 1(r)	18.59	-0.95
Bond(r)	9.19	-0.54	Bull ObligGlo	10.16	-0.20	Americas CS*	6.50	-	Cdn Equity(r)	150.38	+0.67	VistaObli 2(r)	17.64	-0.96
Canadien(r)	32.06	-0.40	Bull OptimaxUS	12.05	-1.39	Americas US*	4.75	-	Fixed Income(r)	149.39	-0.38	VistaPlace 1(r)	16.08	+2.52
Div Inc(r)	21.73	-0.23	Bull StratPlac(r)	12.93	-0.69	Amériques US*	8.03	-0.74	US Equity(y)	175.80	+0.98	VistaPlace 2(r)	15.22	+2.50
Intl Equity	11.16	-1.85	Spec Divers(r)	11.87	-1.00	Can Crois Sôl(r)*	11.55	-1.03	CROWN VIE - EMPEROR(n)			MARITIME ASSURANCE VIE(n)		
N.A. Equity	14.31	-1.04	Spec Dividendes(r)	11.95	-0.23	Crois Sêl CS*	8.44	-0.94	Actons(r)	11.91	+1.38	Accrois(r)	21.81	-0.01
Pooled	50.33	-0.79	Spec Obl Gouv(r)	11.36	-1.56	Crois Sêl US*	5.22	-0.58	Combine(r)	11.81	+0.57	Act Bass Pac(y)	92.35	-2.07
RRSP(r)	17.07	-0.64	Spec Obl Intl(r)	10.87	-0.46	Découverte CS*	3.81	+0.53	Obligations(r)	11.63	-0.17	Act Can(r)	12.54	-0.61
ST Bond Mtg(r)	9.96	-0.20	Spec Oblig(r)	9.64	-0.74	Equilibré Sôl(r)*	7.99	-0.75	Act Mond(y)	10.51	-2.17	Act Mond(y)	10.51	-2.17
US Equity	49.64	-1.57	Spec Part Can(r)	12.84	+1.82	Indo-Pacif CS*	5.60	-1.41	Crois Rev Amér(y)	129.04	-1.85	Crois Rev Amér(y)	129.04	-1.85
US Pool PEN	234.74	-	Spec Part Intl	12.84	-2.06	Indo-Pacif US*	4.09	-1.45	Equilibré(r)	20.82	-0.65	Act Mond(y)	20.82	-0.65
Vintage Fd(r)	27.70	-0.04	SPECTRUM UNITED CLASS D			Obl Avantager(x)*	5.70	-0.80	MMF(r)	30.44	+0.04	Obligations(r)	18.26	-0.39
PRÉ ET REVENU(n)			Bull Accrois(r)	4.45	+1.60	Obl canadiennes(r)*	5.49	-0.67	Rev Div(r)	11.83	+0.15	Rev Div(r)	11.83	+0.15
Americain(y)	10.93	+0.61	Bull Amr US	18.90	-1.46	Revenu gouv(r)*	5.01	-0.29	S&P 500(r)	14.38	-2.13	S&P 500(r)	14.38	-2.13
Canadien(r)	15.07	+2.29	Bull Américain	25.86	-1.56	Trimark CS(I)	22.13	-1.12	EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)			METROPOLITAINE PDG(n)		
Dividende(r)	12.32	+0.89	Bull DynAsiat	10.57	-1.77	Trimark US(I)	16.17	-1.04	Act Elter(r)	103.96	-1.01	Act Amér(yg)	15.37	-1.36
Fonds Hir	5.23	-0.03	Bull Euro Int	13.70	-0.15	Trimark US(I)	16.17	-1.04	Act Promers(r)	88.42	-1.02	Actons(r)	14.67	+2.12
International(y)	11.59	-0.13	Bull MchrsProm	11.46	-	Trimark US(I)	16.17	-1.04	Crois Intl(g)	22.28	-0.43	Croissance(r)	17.90	+2.69
Mond Oblig(y)	6.69	-0.69	Bull ObligGlo	10.16	-0.20	Trimark US(I)	16.17	-1.04	Equ Growth(r)	25.17	-1.01	Equilibré(r)	17.54	+1.14
Obligations(r)	11.18	-0.19	Bull OptimaxUS	12.05	-1.39	Trimark can(r)*	18.43	-0.75	Equilibré(r)	18.46	-0.80	Obligations(r)	19.86	-0.06
Retraite(r)	36.53	+1.30	Bull StratPlac(r)	12.93	-0.69	Trimark cro rev(r)*	7.63	-0.52	MMF(r)	16.37	+0.08	NATIONALE VIE(n)		
PRINCOR FUNDS(n)			Spec Divers(r)	11.95	-0.23	TRUST GENERAL			Obligations(r)	10.39	-0.64	Actons(r)	359.50	+1.26
World Inc(y)	7.93	+1.15	Spec Dividendes(r)	11.36	-1.56	Act Amér(y)	29.21	+1.02	Actons Glo(yg)	13.22	-0.06	Actons Glo(yg)	13.22	-0.06
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)			Spec Obl Gouv(r)	10.87	-0.46	Act Can(r)	31.73	+1.76	Equilibré(r)	16.30	+0.47	Equilibré(r)	16.30	+0.47
Actions Can(r)	15.85	+1.82	Spec Oblig(r)	9.67	-0.71	Act Amér(y)	29.21	+1.02	MMF(r)	13.03	+0.35	MMF(r)	13.03	+0.35
Actions Intl(y)	15.68	+0.56	Spec Part Can(r)	12.93	+1.81	Croissance(r)	18.79	+2.27	Revenu Fixe(r)	197.57	-0.27	Revenu Fixe(r)	197.57	-0.27
Court Terme(r)	9.71	+1.12	Spec Part Intl	12.94	-2.12	Equilibré(r)	12.68	+0.98	NI FINANCIERS(n)			Balanced(r)	12.53	-0.59
Crois et Revenu(r)	10.77	+1.11	UNITED GROUP			Hypothèques(r)	11.14	+0.09	Bond(r)	9.75	-0.51	Bond(r)	9.75	-0.51
Equilibré(r)	12.09	+0.44	Amer Equity	19.17	-1.08	Internat'l(y)	18.26	+0.81	Can-Am(r)	11.11	-2.09	Can-Am(r)	11.11	-2.09
Obligations(r)	11.14	+0.16	Amer Gth CS*	15.20	-1.49	ROYAL TRUST ROYAL			Can-Asian(r)	10.28	-2.17	Can-Asian(r)	10.28	-2.17
PROSPERITE(n)			Amer Gth US	11.11	-1.42	Act Can(r)	16.84	-0.66	Euro(r)	11.46	-0.73	Euro(r)	11.46	-0.73
Prosperite	9.88	-2.43	Cdn Bond(r)	4.76	-1.24	Act Amér(y)	16.84	-0.66	Can-Global Bond(r)	10.20	-1.28	Can-Global Bond(r)	10.20	-1.28
REA INC (FONDS D'INV)(n)			Cdn Equity(r)	18.39	-	Act Mond(y)	21.23	-1.07	Cdn Emerg(r)	9.50	+0.41	Cdn Emerg(r)	9.50	+0.41
IDEM(n)	11.63	+0.90	Cdn Growth(r)	24.71	+1.52	Obligations(r)	21.23	-1.07	Cdn 35 Index(r)	13.98	-0.20	Cdn 35 Index(r)	13.98	-0.20
RESEARCH CAP CORP(n)			Cdn Mortgag(r)	5.36	-	Act Mond(y)	21.23	-1.07	Dvnd(r)	7.15	-0.20	Dvnd(r)	7.15	-0.20
Euro(g)	11.13	-1.50	Cdn P'folio(r)	15.14	+0.07	Act Mond(y)	21.23	-1.07	NI Elite(r)	10.72	-	NI Elite(r)	10.72	-
ROYAL MUTUAL			Glo Equity	14.62	-0.34	Act Mond(y)	21.23	-1.07	ROYALE VIE DU CANADA(n)			Actions(r)	13.60	+0.07
Act Intl	15.37	-1.40	Glo Growth	9.17	-1.50	Act Mond(y)	21.23	-1.07	Actons Amér(yg)	12.19	-0.08	Actons Amér(yg)	12.19	-0.08
Act Japon	14.31	-3.25	Glo P'folio(y)	14.49	-0.34	Act Mond(y)	21.23	-1.07	Actons Intl(g)	10.74	-2.01	Actons Intl(g)	10.74	-2.01
Crois Asia	12.53	-0.71	Glo Telecom	12.87	-1.38	Act Mond(y)	21.23	-1.07	Can Crois(r)	13.52	+0.45	Can Crois(r)	13.52	+0.45
Crois Can(r)	16.57	+0.62	STANDARD LIFE			Act Mond(y)	21.23	-1.07	Equilibré(r)	13.67	-0.36	Equilibré(r)	13.67	-0.36
Crois Euro	13.95	-0.69	Balanced(r)	11.81	-1.01	Act Mond(y)	21.23	-1.07	Revenu(r)	11.14	-0.71	Revenu(r)	11.14	-0.71
Energétique(r)	13.91	-0.43	Bond(r)	10.11	-0.97	Act Mond(y)	21.23	-1.07	STANDARD LIFE(n)			IAA Balanced(r)	24.13	-1.10
Equilibré(r)	8.01	-0.81	Cdn Dividend(r)	12.64	+0.57	Act Mond(y)	21.23	-1.07	IAA Bond(r)	25.45	-0.94	IAA Bond(r)	25.45	-0.94
Latino Amér	10.62	-0.22	Equit(r)	12.98	-0.97	Act Mond(y)	21.23	-1.07	IAA Equity(r)	22.85	-0.98	IAA Equity(r)	22.85	-0.98
Mét Préc(r)	11.28	-2.17	Growth Equity(r)	11.74	-0.30	Act Mond(y)	21.23	-1.07	TRANSAMERICA TRANSÉCURITÉ(n)			Actons(r)	6.30	-
Pet Cap Can(r)	15.11	+0.25	Intl Bond(r)	10.22	-1.14	Act Mond(y)								

Au début, mieux vaut s'en tenir aux obligations et aux actions à dividende de grandes sociétés

Ayant lu votre rubrique du 10 août 1996, je vous écrit pour souligner mon désaccord sur certains points. Dans cette rubrique, vous recommandez à une personne d'investir 50 % de son portefeuille dans les obligations

Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada

Avis de cessation de l'exploitation des lignes de chemin de fer

En vertu du paragraphe 143 (1) de la Loi sur les transports au Canada, avis est par la présente donné que la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada entend transférer par vente ou cession, les droits d'exploitation des lignes de chemin de fer mentionnées ci-après ou, à défaut de transfert, en cesser l'exploitation.

EST

Subdivision de *Chandler (Québec) du p.m. 48,10 à Ste-Adélaïde au p.m. 104,20 à Gaspé

Subdivision de *Taschereau (Québec et Ontario) du p.m. 99,00 à La Sarre au p.m. 181,40 à Cochrane

Subdivision de Sorel (Québec) du p.m. 45,50 à Tracy au p.m. 47,20 à Sorel

Les parties désireuses d'acquérir cette(ces) ligne(s) pour en maintenir l'exploitation sont priées de signifier leur intention par écrit, d'ici le 4 novembre 1996 à la personne suivante:

Joseph Trouvé, directeur, planification d'entreprise
CN Est, 1060, rue University, bureau 6.235
Montréal, Québec H3B 3A2
Tél.: (514) 399-5542 Téléc.: (514) 399-6237

OUEST

Subdivision de Lac La Biche (Alberta) du p.m. 74,10 près de Boyle au p.m. 113,10 à Lac La Biche

Subdivision de Steep Rock (Manitoba) du p.m. 0,00 à Steep Rock Jct. au p.m. 12,10 à Steep Rock.

Subdivision de Lampman (Saskatchewan) du p.m. 88,90 près de Bienfait au p.m. 93,40 à Estevan

Subdivision de Waterways (Alberta) du p.m. 113,10 à Lac La Biche au p.m. 276,00 à Lynton

Subdivision de Cowan (Manitoba) du p.m. 0,00 près de North Jct. au p.m. 83,51 près de Minitonas

Subdivision de Big River (Saskatchewan) du p.m. 51,32 près de Bodmin au p.m. 56,50 à Big River

Subdivision de Oak Point (Manitoba) du p.m. 7,80 près de Moore au p.m. 131,00 à Steep Rock Jct.

Subdivision de Winnipegosis (Manitoba) du p.m. 0,00 à Sifton Jct. au p.m. 10,90 à Fork River

Les parties désireuses d'acquérir une de ces lignes pour en maintenir l'exploitation sont priées de signifier leur intention par écrit, d'ici le 4 novembre 1996 à la personne suivante:

Robert Feeney, directeur-rationalisation du réseau
CN Ouest, 10004, 104^e Avenue, 19^e étage
Edmonton (Alberta) T5J 0K2
Tél.: (403) 421-6206 Téléc.: (403) 421-6469

Veillez en adresser une copie au soussigné.

L'examen de toute offre ou indication d'intérêt est fait suivant les normes du CN concernant l'acquisition de lignes; celles-ci peuvent vous être fournies sur demande.

Si, au terme du délai prescrit de 60 jours, aucune partie n'a manifesté son intention d'acquérir la ligne, ou encore aucune entente n'est conclue dans les quatre mois suivant cette période, la ligne sera offerte au gouvernement fédéral (sous réserve de certaines conditions), au gouvernement provincial et aux administrations municipales sur le territoire desquelles elle passe, chaque instance disposant de 30 jours pour signifier son intention d'en acquérir les droits. Si aucune entente n'est conclue, un terme sera mis à l'exploitation de cette ligne.

*Cette ligne fait l'objet d'une entente intervenue entre la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada et VIA Rail Canada Inc. relativement à l'exploitation d'un service voyageurs; le CN a informé VIA Rail Canada Inc. de son intention.

S.A. Cantin, c.r.
Avocat général (réseau)
Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada
Affaires juridiques,
C.P. 8100
Montréal (Québec) H3C 3N4

Le 3 septembre 1996



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**

De plus, chaque mardi matin à 6 h 45, 7 h 27 et 8 h 40, vous pouvez écouter les chroniques de finances personnelles et d'économie de Claude Chiasson à *CBF-Bonjour* à la radio de *Radio-Canada*, CBF-690-AM.

M. Chiasson répond à vos questions le mardi entre 7 h et 9 h au 790-0481.

négociables. Or, sur quelle base appuyez-vous cette décision? Dans l'exercice de mon travail, avant de faire une telle recommandation, je dois analyser davantage la situation afin de savoir dans quelle phase de sa vie le client se trouve (phase d'accumulation, de consolidation ou d'utilisation) et quels sont ses objectifs.

Par ailleurs, je considère que d'autres options auraient pu lui être suggérées, telles que confier une partie de son portefeuille à un gestionnaire ou encore acheter des unités de fonds mutuels.

**M.C.
Montréal**

La chronique à laquelle vous faites allusion portait sur une personne disposant d'importantes liquidités qu'elle désirait investir à la bourse pour y faire beaucoup d'argent.

Cette personne a aussi demandé des définitions sur des termes et des expressions, tels que les bons de souscription, les reçus à paiements différés, les options, etc.

Selon les questions posées et le ton de la lettre, on devine aisément qu'il s'agissait d'une personne de l'âge d'un bâtisseur et qui connaît peu de chose au monde du placement.

Certes, dans nos recommandations, il faut tenir compte des objectifs du client, de son âge, de la phase de sa vie, etc. Cependant, avant tout, il importe de tenir compte de l'expérience de la personne dans le monde du placement.

Cela explique pourquoi nous avons recommandé à cette personne d'investir, dans un premier temps, 50 % de son portefeuille dans les obligations négociables de grande qualité. Se familiariser avec le marché obligataire constitue une étape importante pour quiconque veut s'initier au monde du placement. Tout investisseur doit savoir ce qu'est une obligation, comment fluctue sa valeur marchande, qui les émet et que veut dire le rendement à l'échéance d'une obligation. En bâtissant son portefeuille d'obligations, cette personne verra à dénicher un bon courtier en valeurs mobilières, ce qui prend du temps.

Côté boursier, le débutant doit s'en tenir aux actions de grandes compagnies canadiennes versant de généreux dividendes croissants.

Cette seconde étape lui permet de diversifier son portefeuille sans accroître indûment le risque. Il apprendra alors à acheter des actions sur faiblesse des cours, à lire les rapports annuels et trimestriels des grandes compagnies, à suivre dans un ou deux journaux financiers les développements concernant ces entreprises et leur industrie.

Il lui faudra entre un et deux ans pour acquérir de la sorte l'expérience requise pour bien investir. Ensuite, il pourra étendre ses investissements aux titres de sociétés plus petites récelant un fort potentiel de croissance, en privilégiant, lorsque c'est possible, les débentures convertibles aux actions.

J'ai proposé cette démarche parce que je favorise le placement direct. Je suis cependant bien conscient qu'il existe d'autres avenues pour s'enrichir dans le monde du placement, dont celle que vous semblez suggérer dans votre lettre, c'est-à-dire les fonds mutuels.

Certes, sur plus de 1 000 fonds disponibles au Canada, il y en aura toujours quelques-uns pour se distinguer du troupeau. Cependant, en moyenne, sur une période de 15 ans, les statistiques tendent à démontrer que près de 65 % de ces fonds ne parviennent pas à surpasser les indices boursiers et, donc, ne justifient pas les frais de gestion et les autres frais qu'ils commandent. Cela fait réfléchir.

Plutôt que d'acheter les unités de fonds mutuels, les Canadiens seraient peut-être plus avisés d'acheter les TIPS, qui sont des parts de fiducie liées à l'indice TSE 35 et administrées par la bourse. Ces TIPS ne commandent pas de frais autres que les frais de courtage exigés à leur achat. ■

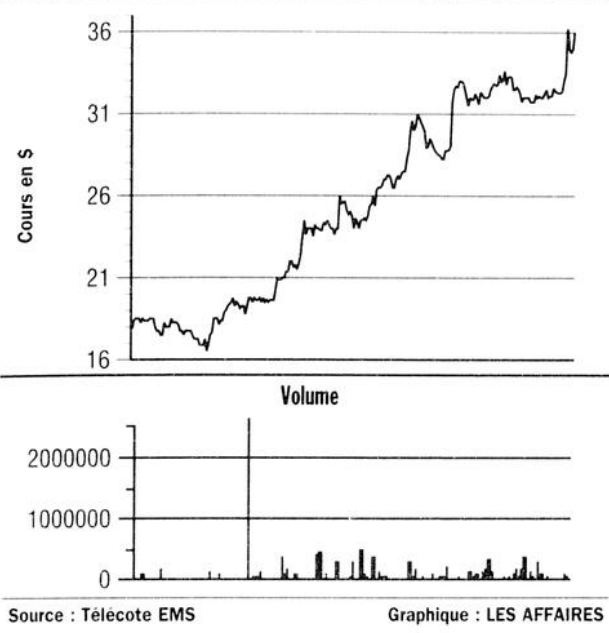


**Claude
Chiasson**

Le placement dans AGRA est une source de prêts pour Newcourt

Newcourt Credit Corp. (Toronto, NCT, quotidien)

Du 29 août 1995 au 27 août 1996



Bernard
Mooney

« Pour nous, notre investissement dans AGRA Industries, c'est ni plus ni moins une façon de s'approprier une nouvelle source de prêts. »

C'est en ces mots que John B. Sadler, vice-président senior aux affaires corporatives pour Newcourt Credit Group (Tor., NCT, 36 \$), a expliqué l'achat par sa société du bloc de contrôle de 1,56 M d'actions A d'AGRA (Mtl. AGR.B, 11,25 \$). Le prix n'a pas été divulgué.

Newcourt achète le bloc de contrôle de la famille Torchinsky, en fait du fondateur Ben Torchinsky.

Les actionnaires d'AGRA doivent approuver le 17 octobre une reclassification du capital-actions en vertu de laquelle les actions de classe A à droit de vote et les actions B sans droit de vote seront reclassées en une seule catégorie, à savoir en actions ordinaires à droit de vote.

En réalité, AGRA éliminera ses actions subalternes, fait rarissime.

À la suite de cette reclassification, Newcourt détiendra environ 7 % des actions d'AGRA.

AGRA est active dans les travaux d'ingénierie et de construction lourde. Newcourt, de Toronto, est le quatrième prêteur non bancaire indépendant en Amérique du Nord avec un actif géré et détenu de 5,2 milliards de dollars.

Elle finance des équipements et des immobilisations. Le mariage entre ces entre-

prises est loin d'être bizarre. AGRA est de plus en plus active dans les grands projets d'infrastructures, comme les travaux pour ériger une nouvelle autoroute en Nouvelle-Écosse.

Les deux sociétés font partie du consortium responsable de ce projet de 60 MS.

Synergie

« Cette route est un bel exemple de la synergie entre nos deux sociétés. AGRA fournit l'expertise en ingénierie et nous celle pour réaliser le financement », a souligné M. Sadler.

Dans ce projet, tout est réalisé par le secteur privé, incluant le financement. AGRA fait également partie du consortium Canadian Highways, responsable de la construction et de la gestion de l'autoroute 407 en Ontario. Toutefois, le financement de ce projet est public, et non privé.

« Nous croyons que nous pouvons entre autres profiter davantage de la tendance vers la privatisation des infrastructures en nous associant avec AGRA, même si ce faisant nous nous fermons quelques portes », a ajouté le vice-président.

La direction de Newcourt a également parlé avec SNC-Lavalin (Mtl., SNC.A, 10,40 \$), l'autre géant de l'ingénierie au Canada, avant de choisir AGRA.

Selon John Sadler, Newcourt a préféré AGRA en raison de son approche plus compatible avec la sienne. « Par exemple, AGRA croit comme nous que le finance-

ment doit être ajouté aux services offerts et non pas s'inscrire au bilan de la société d'ingénierie. »

Le dirigeant estime qu'AGRA a la chance de décrocher quelque 400 MS en man-

dats d'ici les 18 prochains mois. Newcourt se fera un plaisir de financer ces projets.

« Les possibilités du côté des infrastructures sont immenses », a poursuivi le vice-président.

Selon lui, deux grands facteurs fondamentaux soutiennent cette tendance. D'abord, les payeurs de taxes en ont assez.

Boom en infrastructures

De plus, il y a une demande gigantesque en infrastructures parce que d'une part les infrastructures en place souffrent de désuétude et d'autre part parce qu'on a besoin de nouvelles infrastructures pour soutenir la croissance.

Ces deux facteurs font en sorte que les gouvernements, un peu partout dans le monde, sont de plus en plus ouverts aux consortiums privés quand vient le temps de bâtir autoroutes, ponts et barrages.

Par ailleurs, M. Sadler a confirmé que Newcourt n'a pas du tout l'intention d'augmenter sa participation dans AGRA.

« Au contraire, avec le temps, nous réduirons probablement notre participation. » Newcourt aura un siège au conseil d'AGRA. ■

De plus en plus de commerces du Québec utilisent le gaz naturel.

Source de profitabilité

Parce que le gaz naturel est une source d'énergie propre, sécuritaire et économique, il est de plus en plus populaire auprès des commerçants et des dirigeants d'entreprises.

Ceux-ci savent qu'ils peuvent compter sur une source d'approvisionnement continue et fiable. Ils savent en outre que son coût d'utilisation extrêmement avantageux leur permet de réaliser des économies substantielles, à court comme à long terme.

Gaz Métropolitain
Source d'avenir

Taux d'intérêt

Tableau des taux d'intérêt Semaine se terminant le 3 septembre 1996

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme					Certificats garantis / REER					Hypothèques résidentielles													
	Depôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Depôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Depôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	
Banques																														
Commerce (CIBC)	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375	1 000	3,00	3,875	4,50	4,90	5,375	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Commerc. Ital.	5 000 >	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50							1 000	4,00	4,50	5,25	5,50	6,125	4,00	6,125			6,125	6,75	7,375	7,70	7,95		
Laurentienne	3 000 >	3,00	3,00	3,125	3,125	3,125	3,25	1 000	3,375	4,375	5,125	5,375	5,875	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Hong Kong du Canada	5 000 >	3,00	3,00	3,125	3,125	3,125	3,125	1 000	3,375	4,25	5,00	5,25	5,75	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Montréal	5 000 >	3,00	3,00	3,125	3,125	3,125	3,25	1 000	3,375	4,25	4,875	5,15	5,75	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Nationale	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50	1 000	3,375	4,25	4,875	5,15	5,75	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Nationale de Grèce	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50	1 000	3,375	4,25	4,875	5,15	5,75	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,20	3,25	3,30	3,60	3,60	3,60	25 000	4,25	4,60	5,50	6,00	6,10	25 000	4,25	4,60	5,50	6,00	6,10											
Royale	5 000 >	3,00	3,00	3,00	3,125	3,125	3,25	0 500	3,375	4,25	4,875	5,15	5,75	0 500	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Scotia	5 000 >	2,75	2,75	2,875	2,875	2,875	2,875	0 500	3,25	4,125	4,875	5,125	5,625	0 500	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Soc. Générale Canada	25 000	2,75	2,75	2,75	2,80	2,85	2,85	25 000	3,00																					
Toronto-Dominion	5 000 >	2,75	2,75	2,875	2,875	2,875	2,875	1 000	3,125	4,00	4,625	4,90	5,35	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00			6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Coopératives																														
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375	1 000	3,125	4,00	4,75	5,00	5,50	1 000	3,625	4,50	5,25	5,50	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Cais. pop. (MI) *	5 000 >	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375	1 000	3,375	4,25	4,875	5,15	5,75	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375	1 000	3,00	4,00	4,625	4,90	5,50	1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,25	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Fiducies																														
Canada Trust	5 000 >	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375							1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,50	5,75		6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Canadienne Italienne	5 000 >	3,25	3,25	3,38	3,38	3,38	3,50							1 000	3,62	4,50	5,25	5,50	6,00	3,62	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Fiducie Desjardins	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375							1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Fiducie Sun Life	10 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50							1 000	4,25	5,125	5,625	5,875	6,50	4,25	6,50	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Investors														1 000	3,625	4,50	5,125	5,50	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Montréal Trust	5 000 >	2,75	2,75	2,875	2,875	2,875	2,875							0 500	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Sherbrooke Trust	5 000 >	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50							1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	2,90	2,90	3,00	3,00	3,00	3,10							1 000	3,75	4,60	5,25	5,50	6,10	3,75	6,10			5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95
Trust Bonaventure	5 000	3,375	3,375	3,375	3,375	3,375	3,50							1 000	4,00	4,75	5,50	5,875	6,25	4,00	6,25				6,00	6,75	7,375	7,70	7,95	
Trust Capital	5 000 >	3,40	3,40	3,55	3,65	3,85	3,85							5 000	4,30	4,80	5,60	5,70	6,30	4,30	6,30	7,50		8,00	7,00	7,25	7,75	8,00	8,55	
Trust Général	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50							1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Trust La Laurentienne	3 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375							1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Trust National	1 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50							0 500	4,00	4,50	5,125	5,40	6,00	4,00	6,00	6,625	5,75	6,875	6,075	6,75	7,375	7,70	7,90	
Trust Prêt Revenu	5 000	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,375							0 500	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	
Trust Royal	5 000 >	3,25	3,25	3,375	3,375	3,375	3,50							1 000	3,625	4,50	5,125	5,40	6,00	3,625	6,00	6,625	5,75	6,875	6,125	6,75	7,375	7,70	7,95	

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUTS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

La politique du tout faire pour garder les taux bas de la Banque du Canada mise à l'épreuve

Claude Chiasson

La tourmente des marchés financiers américains met à l'épreuve la politique du tout faire pour garder les taux bas de la Banque du Canada.

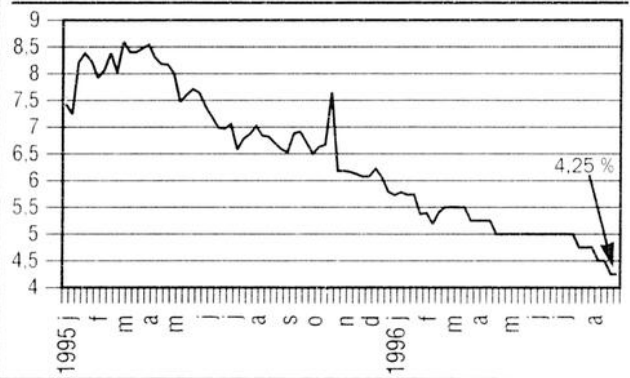
La marche qu'essaie maintenant de suivre notre banque centrale en matière de taux d'intérêt, c'est d'aller à contre-courant des États-Unis. Et pour cause. Depuis plus d'un an, elle a mal jaugé l'activité économique qui s'est avérée constamment plus faible que prévu. Encore une fois, les chiffres portant sur la croissance du produit intérieur brut (PIB) au deuxième trimestre, publiés la semaine dernière, ne font que confirmer l'atonie du consommateur canadien.

Le PIB a crû au rythme an-

nuel de 1,3 %, soit le même rythme enregistré au trimestre précédent. Cette croissance, qualifiée de chétive par les experts du **Mouvement Desjardins**, révèle des faiblesses majeures de l'économie interne. La demande intérieure a reculé de 0,2 % durant la période. La raison : une baisse de 10,3 % des dépenses d'investissement de nos entreprises. Les dépenses de consommation ont également fait du surplace en progressant de 0,2 % pour la période. Les pertes d'emplois subies en mai et juin ne sont pas étrangères à cette situation.

Cela dit, l'urgence de maintenir les taux bas au Canada n'est plus à démontrer. Sur tout que le taux d'inflation est historiquement très faible et que, de surcroît, il diminue. Ce n'est plus l'inflation qu'il faut craindre, mais carrément la déflation. **Gordon Thiessen**, le gouverneur de la Banque du Canada, en est très conscient. C'est pourquoi, en août, il a abaissé à deux reprises son taux d'escompte, qui

Taux d'escompte (depuis janvier 1995)



s'établit maintenant à 4,25 %. Ces baisses sont survenues alors que les taux à court terme canadiens étaient inférieurs à ceux des Américains. Les deux dernières baisses n'ont fait que creuser cet écart entre les taux à court terme des deux pays. Actuellement, le taux des bons du Trésor du Canada de trois mois est environ de 1 % inférieur à celui des bons du Trésor américains de même échéance.

Avec un tel écart négatif, ce ne sera pas une mince tâche

pour notre banque centrale de diminuer davantage les taux à court terme. Et cette tâche pourrait devenir quasi impossible à réaliser advenant une nouvelle tendance à la hausse des taux aux États-Unis.

Or, c'est justement ce qui est en train de se produire au sud de notre frontière. Les rendements des obligations ont grimpé sensiblement la semaine dernière. Le rendement des obligations à long terme du Trésor américain est passé de 6,9 % à 7,1 % en quelques jours. Au moment

d'écrire cet article, il continuait de grimper, ayant atteint près de 7,17 %.

Cette poussée des taux à long terme américains s'explique par la force surprenante de l'économie. La croissance du PIB au deuxième trimestre a été révisée à la hausse, passant de la première estimation de 4,2 % (ce qui était déjà très élevé) à 4,8 % sur une base annuelle. Le gouvernement a également publié les chiffres sur les commandes de biens manufacturés. Elles ont progressé de 1,8 % en juillet, dépassant toutes les attentes. Ces deux statistiques ont eu l'effet d'une douche froide sur les investisseurs américains. À leurs yeux, la question n'est plus de savoir si la Réserve fédérale, la banque centrale américaine, augmentera le taux des prêts interbancaires (il est d'environ 5,2 %), mais bien quand elle le fera.

Le contexte actuel aux États-Unis se prête donc mal à d'autres baisses de taux au Canada. Cependant, la résis-

tance de la Banque du Canada à toute hausse des taux américains sera forte. La preuve : après les taux à court terme, ce fut la semaine dernière au tour du taux des obligations canadiennes de cinq ans de tomber sous celui des obligations américaines d'échéance équivalente. C'est ainsi qu'au moment d'écrire cet article, les obligations cinq ans du Canada s'échangeaient sur la base d'un rendement à l'échéance de 6,79 %, contre 6,84 % pour les obligations américaines comparables.

Or, ces écarts négatifs devraient s'étendre aussi aux obligations à long terme. Pour l'instant, le rendement des obligations du Canada de 30 ans est de 8,01 %, contre 7,18 % aux États-Unis. **Michael Manford**, économiste en chef de **ScotiaMcLeod**, croit qu'éventuellement les obligations du Canada à long terme s'échangeront sur la base d'un rendement de 0,5 % inférieur à celui des obligations à long terme américaines. ■

Marchés monétaires

Canada					
	Semaine du	30-08	23-08	16-08	09-08
1. Taux d'escompte		4,25	4,25	4,50	4,50
2. Taux préférentiel		5,75	5,75	6,00	6,00
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	4,05	4,03	4,15	4,17
	(6 mois) (1)	4,37	4,34		

Le marché est encore rivé sur les données de l'emploi américain

Dominique
Beauchamp

Pour la quatrième fois depuis février, le marché financier américain est encore rivé sur les données de l'emploi américain, attendues le 6 septembre.

Après trois bonnes nouvelles pour l'économie (mais trois mauvaises surprises pour le marché obligataire et la bourse), le marché se prépare déjà pour la création de plus de 250 000 emplois en août. Une création plus robuste que prévu de l'emploi depuis le début de l'année a entraîné des corrections abruptes des cours boursiers en mars, juin et juillet.

La révision à la hausse du produit intérieur brut (PIB) américain de 4,2 % à 4,8 % au deuxième trimestre ainsi qu'une série d'autres données attestant de la vigueur de l'économie américaine ont pris les investisseurs par surprise. Le rendement des obligations américaines de 30 ans a grimpé à 7,11 %. « Lorsque le rendement des obligations à long terme passe au-dessus

Transactions boursières de la semaine se terminant le 30 août 1996

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	596		1 444		3 355	
Titres en hausse	272 465		627 43		1 137 34	
Titres en baisse	238 40		596 41		1 648 49	
Titres inchangés	86 14		221 16		570 17	
Hauts 52 semaines	63		137		207	
Bas 52 semaines	19		45		68	

Tableau : LES AFFAIRES

de 7 %, il déclenche une réallocation de l'actif des portefeuilles institutionnels hors des actions vers les obligations », a expliqué Michel Doucet, économiste de Lévesque Beaubien Geoffrion. C'est ce qui s'était produit en juillet également.

D'ailleurs, la meilleure performance relative des titres à faible capitalisation contenus dans le marché hors cote Nasdaq et de l'indice Russell 2000 le 30 août démontre que le retrait boursier provient de la vente de titres de premier ordre de la part d'institutions qui utilisent des modèles techniques de rapport risque-rendement pour se déplacer entre le marché boursier et le

marché obligataire.

Le marché escompte de nouveau une hausse des taux de la Réserve fédérale le 24 septembre. La banque centrale n'a pas bougé en août.

Le courtier de Montréal avait d'ailleurs recommandé à ses clients de diminuer leur pondération dans les obligations à long terme afin de réduire à 4,5 ans l'échéance moyenne de leur portefeuille obligataire.

La valeur marchande des obligations à long terme est plus vulnérable à une hausse des taux d'intérêt.

Le courtier prévoyait un taux de rendement sur les obligations à long terme à 7,5 % d'ici à 12 mois. « On pourrait voir ce taux de rendement plus rapidement que prévu. Le marché obligataire n'apprécie pas la nouvelle attitude de la banque centrale américaine qui réagit aux statistiques de l'inflation, plutôt que de prévenir une reprise de l'inflation », a expliqué M. Doucet. La grande crainte demeure une résurgence des demandes salariales.

La renaissance des craintes inflationnistes après plus d'un mois de répit a déclenché un autre mouvement de rotation de secteurs boursiers. Les investisseurs institutionnels ont délaissé de nouveau les titres défensifs et sensibles à une baisse de taux d'intérêt, tels ceux des fabricants de produits de consommation, des banques et des sociétés de service public. Ils se sont tournés vers les titres cycliques plus sensibles à la croissance économique.

Le TSE 300 a encore une fois mieux fait que la bourse américaine. L'indice de la Bourse de Toronto a perdu 1 %, à 5143,43. La semaine précédente, il avait gagné 2 %. L'indice est à peine 1,9 % en dessous de son sommet historique du 31 mai. Il a gagné 8,6 % depuis le début de 1996 et 12 % depuis 12 mois. Le faible taux de croissance de l'économie canadienne au deuxième trimestre de 1,3 %, a soutenu le marché boursier canadien, malgré la baisse de 1,60 \$ US l'once d'or le 30 août, à 386,90 \$ US. Les investisseurs canadiens s'attendent à d'autres baisses de taux d'intérêt de la Banque du Canada ou tout au moins à des taux stables, même si les taux américains augmentent.

À New York, le Dow Jones 30 a cédé 106 points ou 1,9 % de sa valeur, à 5616,21. L'indice baromètre de New York est tout de même à la hausse de 8,5 % depuis le début de l'année et de 22,1 % depuis 12 mois. Le 30 août était la séance boursière la plus calme de 1996. Un faible volume accentue les mouvements.

Les observateurs sont aussi plus nerveux à l'aube du mois de septembre, reconnu pour ses reculs boursiers. Une étude réalisée par Philip Heitner, de Jones Heward Investment Management, révèle que le mois de septembre est historiquement le plus difficile de l'année pour la Bourse de Toronto.

De 1957 à 1995, un investissement dans le TSE 300 aurait perdu 10 % en moyenne pendant le mois de septembre. Au cours de ces 30 ans, le TSE 300 a reculé une année sur 2,5 années; octobre affiche un rendement mensuel moyen négatif de près de 10 %. Par exemple, un investissement dans le TSE 300 de mai 1956 à avril 1996 aurait généré un rendement annuel de 9,5 %. L'achat d'actions entre novembre et avril chaque année combiné à l'achat de bons du Trésor de mai à octobre aurait procuré un rendement annuel de 12,9 %, pendant ces 30 ans.

Par ailleurs, plus de la moitié (55 %) des porteurs canadiens de fonds communs de placement opéreraient de nou-

veau pour les certificats de placement garanti si le rendement offert était de 8 %. C'est ce que révèle un sondage ef-

fectué auprès de 260 porteurs de fonds par Marketing Solutions, de Toronto, au cours de l'été. ■



RENCONTRE \$

4^e rencontre occasions d'affaires - investisseurs

OCCASIONS D'AFFAIRES

(Entreprises en exploitation ou projet)

Secteurs:

Fabrication - Distribution - Services *

* (Communication, Énergie, Environnement, Santé, Informatique, etc.)

VOUS RECHERCHER UN INVESTISSEUR?

La Banque de développement du Canada vous offre la possibilité de présenter votre entreprise ou votre projet à un groupe d'investisseurs éventuels, privés ou corporatifs.

Date: le 23 octobre 1996

Nous devons recevoir votre plan d'affaires avant le 30 septembre 1996.

Inscription (si sélectionné): 400\$ (aucuns honoraires à payer)

Renseignements: Marcel Parisien (514) 496-7966

Indices boursiers

	Fermeture 96-08-30	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /ben.	52 semaines	
				Haut	Bas

Bourse de Montréal

xxM	2500,35	-32,79	17,77	2574,78	2094,00
Banques	3135,64	-16,94	8,62	3181,37	2538,24
Mines et métaux	3129,62	-64,07	23,86	3429,20	2725,50
Pétrole et gaz	1992,32	-22,08	20,80	2045,03	1573,68
Prod. forestiers	2564,60	-73,69	8,58	3039,67	2327,52
Prod. industriels	2351,05	-7,89	16,93	2607,29	1968,67
Serv. publics	2271,46	-11,25	13,85	2299,31	1838,59

Bourse de Toronto

TSE 300	5143,43	49,57	19,98	5248,37	4280,03
TSE 200	314,68	-0,08	32,33	322,01	252,03
TSE 100	311,00	3,75	18,28	317,31	260,25
TORONTO 35	266,51	3,61	17,74	272,15	222,99
Mines et métaux	5260,58	91,71	19,02	5635,25	4422,98
Or et métaux précieux	11727,20	199,44	76,62	13348,86	9213,73
Pétrole et gaz	5349,75	51,40	31,74	5451,89	4113,18
Pâtes et papiers	4384,36	53,84	9,04	5025,05	3966,40
Produits de consommation	8018,94	69,78	n.d.	9026,40	7586,02
Prod. industriels	3453,27	32,56	17,61	3706,10	2784,14
Immobilier et construction	1548,69	7,54	n.d.	1889,80	1448,14
Transport + Envir.	4941,33	17,93	16,40	5365,28	4273,77
Pipelines	4441,08	-7,63	12,17	4517,92	3659,79
Services publics	3937,58	54,02	17,41	4015,59	3180,14
Comm. & médias	9091,80	-13,50	26,16	9473,83	7465,54
Commerce	4016,91	-17,38	44,60	4242,88	3614,23
Serv. financiers	4125,71	-16,17	9,32	4171,74	3274,93
Conglomérats	6416,24	-81,86	n.d.	6549,77	4699,30
Biotechnologie	1177,79	-13,86	n.d.	1606,23	860,29

Bourses (États-Unis)

DJ 30 ind	5616,21	-106,53	17,40	5778,00	4580,62
DJ transport	2044,78	-17,12	18,30	2296,20	1812,03
DJ serv. publics	214,36	-2,80	10,80	234,00	200,76
DJ 65 action	1796,28	-27,43	n.d.	1890,51	1536,14
NYSE, composé	350,99	-6,24	n.d.	357,23	344,22
Amex	559,68	-1,26	n.d.	560,94	547,16
S & P 500	651,99	-15,04	18,71	681,10	542,51
NASDAQ	1141,50	-1,55	n.d.	1254,32	919,80

Bourses (international)

Francofort (Dax)	2543,83	-11,33	n.d.	2583,49	2096,08
Hong Kong (H.S.)	11159,02	-265,62	n.d.	11594,99	8895,82
Londres (F.T.100)	3867,60	-39,90	n.d.	3907,50	3400,40
Mexique (IPC)	3305,47	-58,90	n.d.	3364,37	2187,18
Paris (CAC)	1970,61	-50,21	n.d.	2146,79	1721,14
Tokyo (Nikkei 225)	20166,90	-1061,90	n.d.	22666,80	16148,40
Indice E.A.F.E.	634,70	-10,40	n.d.	664,01	549,70

Dollar canadien

	Ferm. 96-08-30	Ferm. 96-08-23	Ferm. 96-08-16	1995-1996	
				Haut	Bas
New York en \$ US	73,08	72,96	72,81	73,99	72,12

Tableau : LES AFFAIRES

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES TELECOMMUNICATIONS SANS FIL

acts

CANADIAN WIRELESS TELECOMMUNICATIONS ASSOCIATION

CONFÉRENCIERS PARTICIPANTS :

- JOHN MACDONALD, BELL
- PHILIP BATES, CELL NET
- BILL DUNBAR, CELLULARVISION CANADA
- GORDON KAISER, CRN
- JACQUES BOURGEOIS, DCM DIALOGUE CANADA MULTIMEDIA
- JAN PEETERS, FONOROLA
- MONTY RICHARDSON, LTI
- JOEL BELL, MAXLINK
- DUNCAN MCEWEN, REGIONAL VISION

STML

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS SANS FIL À LARGE BANDE AU CANADA

COLLOQUE D'UNE JOURNÉE SUR LES SYSTÈMES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS MULTIPOINT LOCAUX

CENTRE DES CONGRÈS D'OTTAWA
OTTAWA (ONTARIO)
LE 12 SEPTEMBRE 1996

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :
TÉL. : 613-233-4888
INTERNET : HTTP://WWW.CWTA.CA

Broadband Networks Inc.

The Computer Radio Network

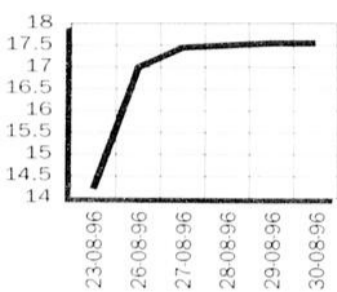
Test & Measurement Organization Canada

NORTHERN TELECOM

INVESTIR

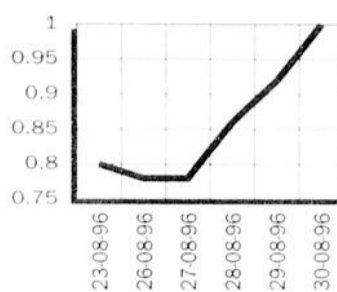
Gagnants & perdants

Silcorp Limited 17,55 \$, gain de 3,35 \$



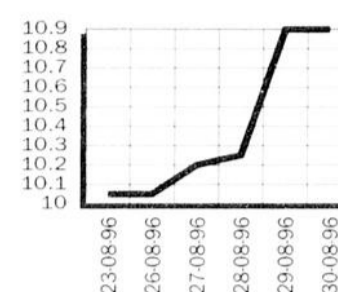
Le conseil d'administration de Silcorp Limited (Tor., SIL), de Toronto, a nommé RBC Dominion Securities à titre de conseiller financier afin d'analyser toute offre publique d'achat (OPA), incluant celle qu'Alimentation Couche-Tard (Mtl, ATDA, 8,70 \$) a déposée le 26 août dernier à 16,50 \$ par action.

Robex Resources 1 \$, gain de 0,20 \$



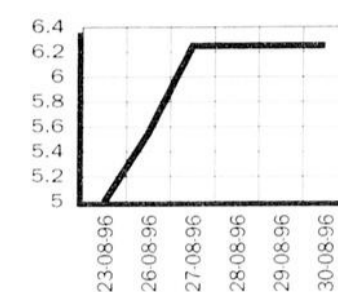
Robex Resources (Mtl, RBX) et Alpine Exploration Corp. (Van., AXC, 0,88 \$) ont annoncé avoir respectivement acquis des participations de 25 % et 65 % dans une propriété minière située dans la région de Tabakoto, au Mali. Robex a par ailleurs indiqué avoir acquis un intérêt de 51 % d'une autre concession minière au Mali.

Circo Craft 10,90 \$, gain de 0,85 \$



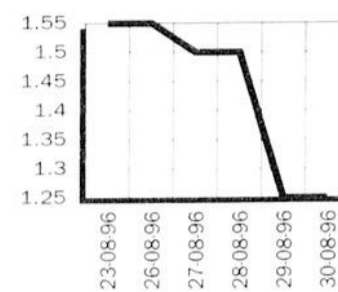
La banque d'affaires nouvellement créée, Hicks, Muse, Tate and Furst s'est transformée en chevalier blanc en lançant une offre publique d'achat à 11 \$ pour chacune des actions de Circo Craft (Mtl, CCC). C-Mac (Mtl, CMS, 6,60 \$) a pour sa part indiqué qu'elle ne bonifierait pas son offre de 9,50 \$, lancée au début du mois d'août dernier.

Industra Services 6,25 \$, gain de 1,25 \$



La firme de génie industriel et environnemental Industra Services (Tor., IND), de Vancouver, est en voie d'être acquise par American Eco Corp. (Nasdaq, ECGOF, 10,50 \$ US). Sur des ventes en hausse de 38 %, à 23,4 M\$, Industra a essuyé une perte nette de 0,14 \$ par action au terme du 2^e trimestre, clos le 30 juin dernier.

Cableshare Inc. 1,25 \$, perte de 0,30 \$



Un comité spécial du conseil d'administration de Cableshare inc. (Tor., CSHA) s'est prononcé en faveur de l'acquisition par Source Media (Nasdaq, SRM, 8,38 \$ US) des actions de catégorie A et B de Cableshare qu'elle ne détient pas encore. La transaction s'effectuera sur la base de 2,25 \$ en actions de Source Media. (PD)

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post. Revue de la semaine terminée le 31 août 1996

Main table listing stock market data including company names, stock types (Haut, Bas, Titre, etc.), and various performance metrics.

Table with three columns: 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS', listing top-performing and active stocks.

Table with three columns: 'A/B', 'C/D', and 'E/F', listing various stock categories and their performance.

Table titled 'Explication des cotes boursières' explaining market indicators like 'Haut 52s', 'Bas 52s', etc.

Table titled 'Notes concernant les dividendes' providing information on dividends, interest rates, and other financial notes.

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table of stock market data for the Montreal exchange, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the Montreal exchange, continuing from the previous table with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the Montreal exchange, continuing from the previous tables with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the Montreal exchange, continuing from the previous tables with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Pour Diane, un téléphone cellulaire, c'est comme une casquette : ça se "porte" partout !



Les téléphones cellulaires fabriqués par Ericsson sont si petits et si sophistiqués que la plupart des gens ne sauraient s'en passer. Nous ne pourrions nous attendre à moins de la part du pionnier et chef de file mondial de la technologie cellulaire. Pour le concessionnaire participant Ericsson le plus proche de vous s'il vous plaît communiquez au 1 800 201-7833.



Solutions pour les télécommunications présentes et futures

PRÉSENTER CETTE ANNONCE POUR RECEVOIR 10% DE RABAIS SUR N'IMPORTE QUEL ACHAT D'UN TÉLÉPHONE CELLULAIRE ERICSSON. *Offre valable jusqu'au 31 octobre 1996. Pour plus de détails, renseignez-vous auprès de votre concessionnaire. ER966C-1FR

Table of stock market data for the Montreal exchange, continuing from the previous tables with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the Montreal exchange, continuing from the previous tables with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the Montreal exchange, continuing from the previous tables with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben. Includes sub-sections A/B and C/D.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben. Continuation of market data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben. Continuation of market data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben. Continuation of market data.

LES GAGNANTS

Table listing top performing stocks with columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %.

LES PERDANTS

Table listing underperforming stocks with columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %.

LES PLUS ACTIFS

Table listing most active stocks with columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %.

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

LA SOLUTION RÉVÊTE POUR LES CONSERVATEURS QUI VEULENT PARTICIPER AU GOUVERNEMENT.

Le Fonds d'obligations d'État à court terme Altamira est idéal pour valoriser les portefeuilles les plus conservateurs : il offre à l'investisseur prudent, qui tient surtout à protéger son capital, un potentiel de rendement plus élevé que les CPG, les dépôts à terme ou les fonds du marché monétaire.

Appelez-nous; demandez notre pochette de renseignements gratuite ou renseignez-vous auprès de l'un des représentants des fonds d'investissement d'Altamira.

À Montréal composez le 499-1656; ailleurs 1 800 361-2354.



ACHETEZ VOS INTERMÉDIAIRES... ET SANS PAYER DE COMMISSION.

Les fonds communs de placement sont vendus par voie de prospectus. Contrairement à la valeur des CPG, des dépôts à terme et des fonds du marché monétaire, la valeur des parts et les rendements de ce fonds fluctuent. Les fonds Altamira sont sans commission; seuls s'appliquent des frais uniques d'ouverture de compte de quarante dollars.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Advertisement for FONOROLA, featuring the text 'Conçus par nos spécialistes pour régler vos problèmes de télécommunication.' and the phone number '1 800 289-4357'.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Main table containing stock market data with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics. Includes sub-sections O/R, O/P, S/T, and W/X.

Videotron Holdings passerait aux mains de Bell et de Deutsche Telecom

Videotron Holdings PLC (Nasdaq, VRONY, 16,75 \$ US), filiale britannique de télédistribution et de téléphonie

du Groupe Vidéotron (Mtl, VDO, 11,50 \$), passerait d'ici à deux semaines aux mains de Bell Cablemedia (Nasdaq, BCMBY, 14,72 \$ US) et de Deutsche Telekom AG pour 500 M\$ US, selon des rumeurs persistantes en Europe.

Ce prix accorde une valeur de 17 \$ US l'action à la transaction prochaine, un montant sensiblement inférieur aux attentes de 25 \$ US l'action. Le marché risque de manifester sa déception puisque les sommes recueillies devaient ré-

duire l'endettement de Vidéotron. Le Groupe Vidéotron a mis en vente sa filiale à 55 % en février. Il espérait conclure la vente avant la fin de son exercice financier, le 31 août, mais la complexité de la

transaction et la multitude d'actionnaires ont ralenti le processus.

Selon la spéculation, Deutsche Telecom deviendrait un actionnaire minoritaire de Bell Cablemedia. Les autres actionnaires minoritaires sont Jones Intercable (Nasdaq, JOIN, 12,78 \$ US) (13,4 %) et Cable and Wireless Plc (12,8 %).

Bell Cablemedia, filiale à 46 % de BCE (Mtl, B, 54 \$), possède 27 % de Videotron Holdings. Vidéotron a choisi de se retirer de la Grande-Bretagne afin de concentrer ses investissements dans la modernisation de son réseau de câble canadien, dans la percée du marché de la télé-distribution sans fil aux États-Unis et dans son entrée dans la téléphonie au Canada. (DB) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	25,11 \$	par action A	29-08-96
Central Fund	6,56 \$	par action A	29-08-96
Fonds COTE 100 Amérique	18,171 \$	par part	30-08-96
Fonds COTE 100 Amérique REER	20,55 \$	par part	30-08-96
Fonds COTE 100 EXP	15,23 \$	par part	30-08-96
Fonds COTE 100 REA-Action	11,20 \$	par part	30-08-96
Fonds Vision Europe	14,85 \$	par part	30-08-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	9,35 \$	par part	27-08-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,02 \$	par part	28-08-96
United Corp.	53,43 \$	par part	29-08-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an 2

	Rendement %		Cotes mensuelles	
	31 juillet 96	31 juillet 96	30 juin 96	31 juillet 95
Maîtres-mécaniciens en tuyaerie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	9,63	11,498	11,579	10,970

Rendement % Cotes hebdomadaires

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	31 juillet 96	23 août 96	16 août 96	25 août 95
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	11,28	11,545	11,524	11,048
Barreau du Québec				
•Équilibré	10,64	11,418	11,361	10,794
•Obligations	12,80	10,603	10,631	10,148
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	11,75	11,568	11,497	10,703
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	5,8	34,496	34,461	34,186
•Obligations	11,7	37,452	37,409	35,403
•Actions	6,9	38,594	37,859	35,227
•Équilibré	9,0	42,072	41,698	39,055
•International	3,8	9,610	9,492	8,843
•Américain (6 mois)	2,3	10,623	10,637	-
•Croissance (4 mois)	-4,2	9,996	9,767	-
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	8,64	12,432	12,334	12,008
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	11,77	55,647	55,287	49,329
•Fonds de placement	15,45	17,249	17,053	16,038
•Marché monétaire	5,86	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,41	10,459	10,497	10,175
•Actions canadiennes	7,67	12,047	11,877	11,176
•Actions internationales	6,06	8,938	8,832	7,982
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	10,5	12,090	12,037	11,751
•Actions canadiennes	7,6	15,852	15,568	14,682
•Obligations	10,2	11,139	11,121	11,103
•Court terme	6,6	9,705	9,693	9,795
•International-actions (1)	11,5	15,677	15,589	14,334
•Croissance et revenus	7,4	10,771	10,653	10,626
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	10,20	38,948	38,608	35,051
•Obligations	-	10,361	10,387	-

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 30 août 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,269 1	Italie	Lire	1 103,600 0
Afrique française	Franc CFA	371,110 0	Jamaïque	Dollar	24,548 5
Allemagne	Mark	1,084 9	Japon	Yen	79,690 0
Antilles anglaises	Dollar	1,971 1	Liban	Livre	1 141,040 0
Argentine	Peso	0,729 9	Maroc	Dirham	6,306 9
Australie	Dollar	0,922 7	Mexique	Nuevo peso	5,500 0
Autriche	Schilling	7,630 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,270 0
Bahamas	Dollar	0,730 0	Norvège	Couronne	4,691 8
Barbade	Dollar	1,468 3	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,056 6
Belgique	Franc	22,340 0	Pakistan	Roupie	26,000 0
Bermudes	Dollar	0,730 0	Pays-Bas	Florin	1,216 3
Brésil	Real	0,741 9	Pérou	Newsol	1,798 8
Chili	Peso	299,900 0	Philippines	Peso	19,140 0
Chine	Renminbi	6,063 7	Porto Rico	Dollar	0,730 0
Colombie	Peso	763,980 0	Portugal	Escudo	111,040 0
Cuba	Peso	0,730 0	Rép. dominicaine	Peso	10,150 0
Danemark	Couronne	4,189 7	Rép. tchèque	Koruna	19,286 8
Egypte	Livre	2,472 9	Roumanie	Leu	2 305,446 1
Espagne	Peseta	91,590 0	Royaume-Uni	Sterling	0,467 6
États-Unis	Dollar	0,730 0	Russie	Rouble	3 720,490 0
Finlande	Mark	3,286 2	Singapour	Dollar	1,027 4
France	Franc	3,711 1	Slovaquie	Koruna	22,390 0
Grèce	Drachme	173,060 0	Sri Lanka	Roupie	40,730 0
Haiti	Gourde	10,844 4	Suède	Couronne	4,847 7
Hong Kong	Dollar	5,641 1	Suisse	Franc	0,882 5
Inde	Roupie	26,052 9	Tunisie	Dinar	0,702 6
Iran	Rial	2 190,100 0	Turquie	Lire	62 810,630 0
Israël	Shekel	2,304 0	Venezuela	Bolivar	344,950 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Drug Royalty profitera de la transaction de 100 M\$ US de Dura

Dura Pharmaceuticals (Nasdaq, DURA, 34,75 \$ US) vient d'acheter pour 100 M\$ US les droits de mise en marché aux États-Unis de deux médicaments de la géante américaine Eli Lilly Co. (New York, LLY, 57,25 \$ US).

Un de ces médicaments est déjà breveté.

Drug Royalty Corporation (Tor., DRI, 1,57 \$) profitera indirectement de cette transaction puisqu'elle possède des redevances sur tous les produits vendus par Dura sur des territoires déterminés aux États-Unis. Drug Royalty a obtenu cette redevance en finançant l'expansion de la force de vente de Dura en 1994-1995.

« Tout médicament qui apporte plus de 100 M\$ US de vente à Dura nous rend très heureux », a déclaré James Webster, vice-président principal de Drug Royalty, qui ne pouvait pas révéler le montant de la redevance en raison de l'entente de confidentialité qui la lie à Dura.

La direction de Dura s'attend à ce que les deux médicaments haussent ses ventes de l'ordre de 100 M\$ US. Les ventes annuelles de Dura s'élevaient à 75 M\$ US avant la transaction.

Les deux médicaments en question sont le *Kefab* et le *Ceclor CD*, dont la vente a été autorisée récemment par la *Food and Drug Administration*. Ces médicaments sont pris par la bouche et ser-

vent à soigner les infections respiratoires.

L'activité principale de Drug Royalty est l'acquisition de redevances sur la vente de médicaments en finançant l'une ou l'autre des différentes étapes du développement et de la mise en marché.

En juin, avant l'acquisition de Dura, Ezra Lwowski, analyste du secteur pharmaceutique chez Yorkton Securities,

recommandait l'achat du titre de Drug Royalty au moment où il s'échangeait à 1,30 \$, ayant un prix cible de 2 \$ pour décembre 1996. Pour l'exercice financier qui s'est terminé le 31 août 1996, l'analyste prévoyait un bénéfice de 0,02 \$ par action pour Drug Royalty, suivi d'un bénéfice de 0,04 \$ par action en 1997. Drug Royalty compte 26 M d'actions émises. (DB) ■

Fiche documentaire LES AFFAIRES

L'assurance de personnes

Mode de vie sain

Signe de notre époque, les non-fumeurs bénéficient de taux de primes d'assurance vie nettement plus bas. En effet, ils présentent un risque moins élevé. En général, le taux non-fumeurs s'obtient sur simple déclaration par le proposant qu'il est non-fumeur depuis au moins un an. Certaines sociétés peuvent offrir des taux de primes plus avantageux si votre mode de vie est particulièrement sain (si vous faites de l'exercice, surveillez votre poids et consommez peu ou pas d'alcool, par exemple).

Si vous souhaitez en savoir plus sur l'évaluation des risques, parlez à votre agent ou contactez l'ACCAP pour obtenir gratuitement la brochure intitulée « Les assurances vie et santé - Un partage des risques pour une plus grande sécurité financière ».

Quand une attestation médicale est-elle requise ?

Chaque société d'assurances établit ses propres règles pour obtenir confirmation des renseignements fournis dans la proposition et le questionnaire médical. Les exigences varient en général selon l'âge et le capital demandé. Cela signifie que plus vous êtes âgé, plus les renseignements devront faire l'objet de vérifications, soit par le biais d'une déclaration de votre médecin de famille ou d'un examen médical ou paramédical. Par exemple, une société peut stipuler qu'aucune attestation médicale n'est nécessaire pour un capital inférieur ou égal à 200 000 \$, et ceci jusqu'à 35 ans. Pour ceux qui ont entre 46 et 50 ans, une attestation médicale peut être nécessaire pour un capital de 50 000 \$. Une telle vérification peut aussi être nécessaire pour des montants moins élevés si les renseignements fournis sont incomplets ou laissent entrevoir un problème. Ce ne sont là toutefois que des exemples. Votre agent vous expliquera les exigences en cause dans votre cas.

Lorsque le capital demandé est élevé, ou lorsque les antécédents médicaux sont défavorables, l'assureur peut demander au proposant de passer un électrocardiogramme ou un autre examen.

Source: Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. Pour plus d'information veuillez communiquer avec le Centre d'information au (514) 845-6173 ou 1-800-361-8070.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

D'une génération à l'autre

Depuis 125 ans, la Sun Life assure l'avenir de centaines de milliers de Québécois en offrant des produits et services financiers de qualité.



Sun Life

1155, rue Metcalfe
Montréal (Québec)
H3B 2V9

BMTC : profits en baisse

Renée Claude
Simard

Le Groupe BMTC (MtI, GBT.A, 7,05 \$) affiche des profits en baisse pour le deuxième trimestre de 1996. Le bénéfice net s'est chiffré à 2,2 M\$ (0,25 \$ par action), comparativement à 2,8 M\$ (0,30 \$ par action) en 1995.

Le bénéfice net du semestre a fléchi de 2,5 M\$ (0,27 \$ par action), en 1995, à 1,8 M\$ (0,20 \$ par action), en 1996.

Les ventes du trimestre ont atteint 109,4 M\$ en regard de

103 M\$ en 1995. Le chiffre d'affaires du semestre s'est élevé à 192,5 M\$, comparativement à 173,1 M\$, à pareille date l'an dernier.

La société a indiqué que, depuis l'instauration, le 25 mars 1996, de ses programmes de rachat d'actions, elle a racheté au total 180 000 actions subalternes de catégorie A comportant un droit de vote.

Au 31 juillet 1996, 5,5 M d'actions subalternes de catégorie A comportant un droit de vote et 3,1 M d'actions de

catégorie B à droit de vote multiple de son capital-actions étaient en circulation.

BMTC se spécialise, par l'entremise de ses affiliées, dans la vente au détail de meubles et d'appareils électriques et électroménagers dans les régions de Montréal, Québec, Laval, Trois-Rivières, Sherbrooke, Chicoutimi, Rimouski, Rivière-du-Loup, Hull, Ottawa et Kanata.

Ses affiliées sont Brault & Martineau, les Ameublements Tanguay et Colonial Furniture. ■

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 107

Améliorations : 48

Détériorations : 56

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
AgriTek Bio	(1 062)	(949)	(0,09)	(0,09)	5 487	5 348	3 m.	30-Jun-96
Algene Biotechnologies	(1 582)	(1 330)	(0,13)	(0,12)	11 619	11 241	6 m.	30-Jun-96
Algonquin Mercantile	504	(400)	0,01	(0,01)	1 706	1 75	6 m.	30-Jun-96
Alimentation Couche-Tard	500	1 000	n.d.	n.d.	22 300	27 200	3 m.	28-Jul-96
Alpine Oil Services	1 900	2 000	n.d.	n.d.	41 000	50 800	6 m.	30-Jun-96
Anadime	2 005	1 665	0,19	0,19	93 700	86 000	3 m.	21-Jul-96
Anvil Range	(49)	606	0,00	0,04	12 670	8 426	6 m.	30-Jun-96
Arbor Memorial Service	107	n.d.	0,00	n.d.	582	163	3 m.	31-Jul-96
ATI Corporation	7 074	(1 286)	0,43	(0,08)	51 926	0	3 m.	31-Jul-96
Atlantic Coast Copper	9 620	(2 126)	0,59	(0,17)	15 211	0	9 m.	31-Jul-96
Azcar Technologies	2 499	1 271	0,25	0,14	33 372	29 496	3 m.	31-Jul-96
Banque de Montréal	8 077	5 550	0,79	0,63	95 723	85 624	9 m.	31-Jul-96
Banque Laurentienne	1 313	1 756	0,23	0,21	2 148	4 911	6 m.	30-Jun-96
Banque Nationale	353	302	0,08	0,07	88	87	6 m.	30-Jun-96
Banque Scotia	444	162	0,05	0,03	3 917	2 222	3 m.	30-Jun-96
Banque Toronto-Dominion	895	233	0,10	0,04	7 644	3 292	6 m.	30-Jun-96
Battery Technologies	300 000	264 000	1,07	0,91	1 471 000	1 423 000	3 m.	31-Jul-96
Beamscope Canada	877 000	717 000	3,09	2,45	4 359 000	3 909 000	9 m.	31-Jul-96
Benson Pétroleum	13 602	10 821	0,56	0,49	98 875	80 271	3 m.	31-Jul-96
BMTIC (Groupe)	39 259	30 219	1,61	1,42	285 741	236 672	9 m.	31-Jul-96
BPI Financial	97 800	64 100	0,55	0,33	486 000	419 000	3 m.	31-Jul-96
Braun Technologies	243 900	182 000	1,35	0,93	1 403 000	1 202 000	9 m.	31-Jul-96
Brault & Martineau	275 000	225 000	1,04	0,86	1 251 000	1 072 000	3 m.	31-Jul-96
Brunel	786 000	646 000	3,00	2,50	3 674 000	3 135 000	9 m.	31-Jul-96
Burgundy	223 000	225 000	0,71	0,70	1 003 000	972 000	3 m.	31-Jul-96
Canac	665 000	568 000	2,10	1,77	2 964 000	2 672 000	9 m.	31-Jul-96
Canadian 88 Energy	(2 058)	775	(0,06)	0,02	1 972	4 632	3 m.	30-Jun-96
Canadian Pacific	(3 493)	67	(0,11)	0,00	5 666	8 312	6 m.	30-Jun-96
Canadian Resources	219	990	0,03	0,12	51 818	45 118	3 m.	30-Jun-96
Canadian Shale	542	577	0,03	0,04	4 887	3 914	6 m.	30-Jun-96
Canadian Shale	2 207	2 815	0,25	0,30	109 455	103 021	3 m.	30-Jun-96
Casim	1 785	2 517	0,20	0,27	192 524	173 066	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	13	1 692	0,00	0,04	10 443	8 359	3 m.	31-Jul-96
Cash Resources	(89)	3 172	0,00	0,08	19 740	16 378	6 m.	31-Jul-96
Cash Resources	(134)	74	(0,01)	0,01	1 223	849	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	284	397	0,01	0,01	10 709	6 044	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	1 138	21	0,02	0,00	22 810	11 852	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	477	436	0,15	0,14	8 360	10 582	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	595	(312)	0,04	(0,02)	2 627	1 375	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	345	(540)	0,03	(0,04)	4 371	2 577	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	853	65	0,22	0,17	10 920	1 314	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	469	22	0,12	0,06	21 292	2 396	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	7 290	9 141	(0,45)	(0,30)	7 647	11 372	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	(1 085)	(592)	(0,06)	(0,03)	5 567	6 090	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	(20 667) 3	451	(1,07)	0,02	21 170	33 232	9 m.	30-Jun-96
Cash Resources	448	298	0,16	0,11	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	9	66	0,00	0,01	1 704	1 826	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	35	147	0,00	0,02	3 300	3 400	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	(98)	82	0,00	0,00	1 164	1 168	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	(96)	156	0,00	0,01	2 360	2 295	6 m.	30-Jun-96
Cash Resources	(500)	(200)	(0,08)	(0,03)	9 100	3 100	3 m.	30-Jun-96
Cash Resources	1 100	2 500	0,17	0,44	35 200	25 600	9 m.	30-Jun-96

Déclarations de dividendes

- Agra Industries : div. trim. de 0,035 \$ l'action A et 0,04 \$ l'action B payables le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 11 septembre.
- Akita Drilling : div. semestriel de 0,05 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 16 septembre.
- Andes Wines : div. trim. de 0,1495 \$ l'action A et 0,13 \$ l'action B payables le 14 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- Arbor Memorial : div. trim. de 0,07 \$ payable le 1er novembre aux actionnaires inscrits le 15 octobre.
- Banque Scotia : div. trim. de 0,34 \$ payable le 29 octobre aux actionnaires inscrits le 1er octobre.
- Banque Toronto-Dominion : div. trim. de 0,25 \$ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 15 octobre.
- BCE : div. trim. de 0,68 \$ payable le 15 octobre aux actionnaires inscrits le 13 septembre.
- George Weston : div. trim. de 0,22 \$ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- Intermetco : div. trim. de 0,08 \$ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 15 octobre.
- Loblaw : div. trim. de 0,03 \$ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- National Trustco : div. trim. de 0,22 \$ payable le 25 septembre aux actionnaires inscrits le 12 septembre.
- Optus Natural Gas Distribution Income Fund : div. mensuel initial de 0,1167 \$ (reçu de dépôt) payable le 16 septembre aux actionnaires inscrits le 9 septembre.
- Realfund : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 16 septembre aux actionnaires inscrits le 9 septembre.
- Summit Real Estate Investment Trust : div. estimé de 0,18 \$ payable le 14 septembre aux actionnaires inscrits le 28 août.
- Suzy Shier : div. de 0,04 \$ payable le 26 septembre aux actionnaires inscrits le 12 septembre.
- Xerox Canada : div. trim. de 0,29 \$ US payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 6 septembre.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 107

Améliorations : 48

Détériorations : 56

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Ensign Resources	2 528	2 198	0,12	0,11	31 065	30 149	3 m.	30-Jun-96
Far West Industries	10 008	9 504	0,49	0,48	92 997	93 319	6 m.	30-Jun-96
FCMI Financial Corp.	(144)	(236)	(0,03)	(0,05)	1 079	1 066	3 m.	30-Jun-96
First Dynasty Mines	(160)	(186)	(0,04)	(0,04)	2 508	3 013	6 m.	30-Jun-96
First Maritime	727	897	0,12	0,19	2 228	2 304	3 m.	30-Jun-96
Fossil Oil & Gas	(1 375)	(870)	(0,03)	(0,02)	2 683	93	3 m.	30-Jun-96
Gendis Inc.	(2 205)	(1 372)	(0,05)	(0,04)	5 824	123	6 m.	30-Jun-96
Glenfel	615	615	0,12	0,12	715	714	6 m.	30-Jun-96
Global Equity	371	420	0,07	0,08	2 850	2 980	6 m.	30-Jun-96
Goldpark China	1 515	1 199	0,09	0,07	129 980	132 657	3 m.	27-Jul-96
Great Pacific Enterprises	(2 088)	(4 010)	(0,12)	(0,24)	229 101	234 797	6 m.	27-Jul-96
Greyvest Financial	5 230 2	(768)	0,62	(0,09)	15 786	9 596	3 m.	30-Jun-96
Gulfstream Resources	4 245 2	5 475 2	0,50	0,65	31 292	19 059	6 m.	30-Jun-96
Harbour Petroleum	1 238	(7 893) 3	0,02	(0,14)	15 556	8 649	6 m.	30-Jun-96
Harris Steel	(57)	(99)	n.d.	n.d.	6	2	3 m.	30-Jun-96
HydroMet	6 200	2 800	1,81	0,80	135 700	128 900	6 m.	30-Jun-96
Id Biomedical	1 562	1 254	0,07	n.d.	24 768	20 606	3 m.	30-Jun-96
Imperial Metals	2 537	2 151	0,11	0,09	47 110	36 906	6 m.	30-Jun-96
Industra Service	4 140	4 773	0,08	0,10	n.d.	n.d.	9 m.	30-Jun-96
Intermetco	(774) 3	(284) 3	(0,03)	(0,01)	5 315	9 497	6 m.	30-Jun-96
International Pursuit	4 416	4 442	0,40	0,39	93 652	88 670	3 m.	30-Jun-96
Intl Utility Structures	6 997	8 262	0,63	0,73	169 701	164 129	6 m.	30-Jun-96
Jascan	(1 947)	(2 708)	(0,03)	(0,04)	652	86	6 m.	30-Jun-96
Key Anacon	(1 143)	(1 108)	(0,09)	(0,10)	295	151	3 m.	30-Jun-96
Laird Group	6 431 2	209	0,11	0,00	4 577	13 361	6 m.	30-Jun-96
Lateral Vector	(501)	(520)	(0,14)	(0,15)	23 366	16 880	3 m.	30-Jun-96
Legacy Storage	(412)	(1 369)	(0,11)	(0,39)	44 017	30 691	6 m.	30-Jun-96
Leitch Technology	947	1 260	0,24	0,36	50 575	51 584	3 m.	31-Jul-96
Lessard Beauceage	(2 72) 3	1 911	(0,02)	0,13	885	4 378	6 m.	30-Jun-96
Logibec (Groupe informatique)	(2 496)	(2 729)	n.d.	n.d.	1 212	1 234	6 m.	30-Jun-96
Lynx Energy	2 754 2	1 122	0,15	0,06	4 606	1 725	6 m.	30-Jun-96
Malofilm Communications	124	119	0,02	0,01	168	166	6 m.	30-Jun-96
Marsac	(738)	265	(0,03)	0,01	8 880	10 176	6 m.	30-Jun-96
Midwest	594	718	0,02	0,04	6 892	4 058	6 m.	30-Jun-96
Mosaic Group	(23 756) 3	(707)	(0,40)	(0,02)	42 933	21 836	12 m.	31-Mai-96
MSP (Ressources)	4 654	2 337	0,40	0,20	24 748	16 116	3 m.	31-Jul-96
National Trustco	(187)	9	(0,03)	0,01	5 609	7 547	3 m.	30-Jun-96
Nelvana	576	1 122	0,13	0,25	4 624	5 388	9 m.	30-Jun-96
Noble China	(557)	(995)	(0,09)	(0,15)	13 904	11 887	3 m.	30-Jun-96
Northern Canada Mines	1 571	710	0,25	0,11	36 819	33 457	6 m.	30-Jun-96
Northside Group	(2 123)	186	(0,21)	0,01	39 000	29 000	12 m.	30-Avr-96
Oxford Properties Canada	208	461	0,03	0,10	8 175	9 064	3 m.	30-Jun-96
Pace Corp.	1 967	1 713	0,25	0,36	31 860	25 706	9 m.	30-Jun-96
Panatlas Energy	349	203	0,09	n.d.	4 890	2 409	3 m.	30-Jun-96
Petrorep Resources	226	807	0,06	n.d.	8 411	5 011	6 m.	30-Jun-96
PFB	(219)	(141)	(0,01)	(0,02)	1 236	1 033	3 m.	30-Jun-96
Post Energy	(188)	(216)	(0,03)	(0,04)	1 005	1 505	6 m.	30-Jun-96
Printer								

Résultats financiers INVESTIR

Suzy Shier sort du rouge

Suzy Shier (Tor., SZS, 8,35 \$) affiche de solides résultats pour le deuxième trimestre terminé le 3 août 1996. Le bénéfice net s'est chiffré à 40,2 M\$ (3,15 \$ par action), comparativement à une perte de 2 M\$ (0,18 \$ par action), en 1995.

Le résultat de 1996 tient compte d'un gain non récurrent de 39,6 M\$ lié à la vente partielle d'un placement et aux gains sur dilution à la suite de l'émission d'actions de sa filiale au Royaume-Uni. Cette dernière a réussi un appel public à l'épargne sur l'Alternative Investment Market de la Bourse de Londres, le 8 mai dernier.

Le bénéfice net du semestre a atteint 37,7 M\$ (2,96 \$ par action), comparativement à une perte de 3,4 M\$ (0,29 \$ par action), en 1995.

Le chiffre d'affaires du deuxième trimestre a bondi de 69,5 M\$, en 1995, à 110 M\$, en 1996. La forte progression est attribuable à l'apport de 38,2 M\$ de Wet Seal, dont les résultats d'exploitation ont été consolidés à ceux de Suzy Shier jusqu'au 24 mai 1996.

Suzy Shier avait initialement acquis le contrôle de Wet Seal le 9 août 1995 et consolidait ses résultats depuis le début du troisième trimestre de 1995 jusqu'au 24 mai 1996, soit lorsque la so-

ciété a vendu une partie de ses actions de Wet Seal.

À partir du 25 mai 1996, la société a comptabilisé sa part du bénéfice de Wet Seal à la valeur de consolidation.

Le chiffre d'affaires du semestre s'élève à 280,2 M\$ (incluant les 147,6 M\$ du chiffre d'affaires de Wet Seal), contre 130,1 M\$ en 1995.

Par ailleurs, sa filiale La Senza poursuit son plan d'expansion au Royaume-Uni. Elle prévoit ouvrir 12 autres boutiques cet automne.

Suzy Shier est un détaillant de vêtements mode pour femmes qui exploite, sous les bannières Suzy Shier et L.A. Express, 260 boutiques. Elle exploite également 141 boutiques La Senza qui offrent de la lingerie et des vêtements de nuit. (RCS) ■

Malofilm : trimestre atone

Malofilm Communications (Mtl, MFMA, 5,95 \$) affiche des résultats en baisse au troisième trimestre terminé le 30 juin 1996. Il s'agit de la période la plus calme pour la société spécialisée dans le divertissement audiovisuel. Le bénéfice net s'est chiffré à 207 628 \$ (0,03 \$ par action), comparativement à 461 074 \$

(0,10 \$ par action), à pareille date l'an dernier.

La forte baisse du bénéfice par action reflète l'accroissement de près de 80 % du nombre moyen pondéré d'actions en circulation. Le chiffre d'affaires a fléchi de 9,1 M\$, en 1995, à 8,2 M\$, en 1996.

Le troisième trimestre de 1995 avait donné lieu à une performance exceptionnelle à la suite de l'introduction sur le marché de la location en vidéo de plusieurs titres à grand succès tels que *Forrest Gump* et *Highlander III*.

Le troisième trimestre de l'exercice 1996 a donné lieu à une forte progression de ses activités de distribution internationale. Elles ont totalisé près de 25 % des revenus consolidés à la suite des ventes majeures de titres à grand succès tels que *Frankenstein et Moi*, *Le Musée de Margaret*, *The Interview* et *Rendez-vous sur la lune*.

Le bénéfice net de la période de neuf mois a atteint 2 M\$ (0,25 \$ par action), en regard de 1,7 M\$ (0,36 \$ par action), l'an dernier. Le recul du profit par action est attribuable à la hausse du nombre d'actions en circulation. Il est passé de 4,4 M à 7,6 M. Les ventes pour la période de neuf mois ont progressé de 25,7 M\$, en 1995, à 31,9 M\$, en 1996.

La société amorce le quatrième trimestre avec optimisme. (RCS) ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Héroux	05 septembre	11 h 00	Westin Mt-Royal, Montréal
Royal Aviation	10 septembre	11 h 00	Westin Mt-Royal, Montréal
Jean Coutu (PJC) Gr.	10 septembre	09 h 30	551, rue Bériault, Longueuil
LGS (Gr.)	11 septembre	16 h 30	Hilton Bonaventure, Montréal
Les Compagnies Molson	11 septembre	09 h 30	Le Windsor, Montréal
Van Houtte (A.L.)	11 septembre	11 h 00	Westin Mt-Royal, Montréal
Leader (Industries)	13 septembre	14 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Laperrière & Verreault (Gr.)	17 septembre	11 h 30	Hilton Bonaventure, Montréal
Société minière Mazarin	17 septembre	10 h 00	Château Frontenac, Québec
Explorations Geonova	18 septembre	10 h 00	Hilton Bonaventure, Montréal
Métro-Richelieu	18 septembre	10 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Mt Saint-Sauveur International	23 septembre	12 h 00	Westin Mt-Royal, Montréal
St-Geneviève (Ress.)	23 septembre	11 h 30	630, René-Lévesque Ouest, 16e, Montréal
Macyro (Gr.)	24 septembre	11 h 00	Holiday Inn, Sainte-Foy
Orient (Ress.)	26 septembre	10 h 00	30, rue Aberdeen, Saint-Lambert
Laperrière & Verreault (Gr.)	24 octobre	10 h 00	Auberge des Seigneurs, Saint-Hyacinthe
Dominion Textile	30 octobre	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Seagram	30 octobre	11 h 30	Marriot Château Champlain, Montréal

* Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.



Préparez-vous à vendre !

grâce à **Neurovente**® basée sur les neurosciences (étude du cerveau). La formation **Neurovente**® en appliquant ces connaissances à la vente, **changera vos relations avec vos clients**, permettra de vous: 1- adapter à la pensée de votre client 2- synchroniser sur ses sensations 3- entrer dans son monde imaginaire, 4- répondre à ses attentes les plus subtiles.

Neurovente® élimine la pression, développe la confiance et des liens durables.

Par Claude Légaré, M.B.A., P.f.a., 25 d'expérience. Mtl: 30 sept. Québec: 9 oct.

Satisfaction garantie ou argent remis.

Ultima Marketing inc. (514) 843-3100 ; fax : 848-1957



Commission
sur la fiscalité et le financement
des services publics

AUDIENCES PUBLIQUES

La Commission sur la fiscalité et le financement des services publics est en tournée à travers plusieurs régions du Québec. Elle est de passage à Montréal les 10, 11, 12, 13, 17, 18, 19, 20 et 21 septembre, à l'hôtel Crown Plaza, Métro Centre, 505, rue Sherbrooke Est, Montréal, salles Van Gogh et Renoir. Deux FORUMS DES CITOYENS se tiendront les 12 et 19 septembre dès 19 h 30.

Cette invitation s'adresse aux personnes qui voudraient exprimer leurs commentaires ou opinions sur des sujets qui les touchent de près et qui sont en rapport avec le mandat de la Commission. À titre d'exemple, voici des sujets qui pourraient être discutés dans les forums aux citoyens :

- Y'a-t-il des façons d'enrayer le travail au noir ?
- L'argent de nos impôts est-il bien redistribué ?
- Existe-t-il des façons de lutter contre la pauvreté ?
- Comment créer de nouveaux emplois ?
- Est-il pertinent ou non de maintenir nos programmes sociaux actuels ?
- Notre système fiscal est-il trop compliqué ?
- Comment peut-on lutter contre le déficit ?

Rappelons que la Commission doit remettre son rapport au plus tard le 15 octobre prochain, en prévision du Sommet socio-économique. Elle a pour mandat :

- de susciter et recueillir les opinions et les suggestions exprimées par les citoyennes et les citoyens, les organismes et les entreprises du Québec en vue de dégager les orientations générales qui guideront le Gouvernement dans le but d'accroître l'efficacité, l'équité et la compétitivité du régime fiscal. Ceci, tout en favorisant la création d'emplois et en assurant un financement optimal des services publics ;
- d'examiner les voies de simplification du régime fiscal et de faire des recommandations sur les moyens appropriés pour y arriver ;
- d'examiner les moyens à mettre en oeuvre pour éliminer l'évasion fiscale ;
- d'émettre un avis à l'égard du projet de loi sur l'élimination du déficit et l'équilibre budgétaire ;
- d'examiner la pertinence de créer un fonds ou une fiducie pour le remboursement de la dette du Québec et suggérer, le cas échéant, des modalités de financement.

En tant que citoyenne et citoyen, vous êtes invités à assister aux audiences et à participer aux forums des citoyens qui auront lieu les 12 et 19 septembre à 19 h 30. L'entrée est libre.

HORAIRE

Les 10, 11, 12, 13, 17, 18,
19, 20 et 21 septembre

Audiences

Les 12 et 19 septembre
à 19 h 30

Forums des citoyens

Pour obtenir de plus amples informations, veuillez communiquer avec le Secrétariat de la Commission au numéro (418) 643-2485.

Québec

INVESTIR

AltaVista arrive en bourse dans un marché moins actif

Pierre Desmarteau

Digital Equipment Corp. (New York, DEC, 38,13 \$ US) devra convaincre des investisseurs

de plus en plus circonspects de la différenciation de sa filiale AltaVista Internet Software pour assurer le succès de son appel public à l'épargne. Déjà réputée auprès des in-

ternates pour son moteur de recherche du même nom, AltaVista procède à une émission publique d'actions. Le sort réservé à cette émission en dira long sur la perception du marché financier de cette

nouvelle industrie. En effet, depuis la vague de premiers appels publics à l'épargne de titres d'agents de recherche dans Internet au printemps dernier, le cours de ces actions a reculé en moyenne d'environ 22 % sur une base pondérée. Depuis leur sommet, ces titres ont reculé de plus de 60 %. Seule Yahoo ! se négocie au-dessus de son prix d'émission. Cette pondération se fonde sur la capitalisation boursière des agents de recherche Yahoo !, InfoSeek, OpenText, Lycos et Excite (voir tableau ci-haut).

Quelques titres d'agents de recherche dans Internet

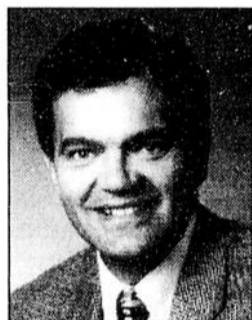
Compagnie	Var./Cours	Var./sommet	Capital. émission	Capital./boursière	Ventes *
Yahoo ! (YHOO)	21,88 \$	- 49,1 %	+ 68,3 %	578,9 M\$	43,9
InfoSeek (SEEK)	6,25 \$	- 62,1 %	- 47,9 %	158,8 M\$	12,0
Open Text (OTEXF)	6,38 \$	- 75,9 %	- 57,5 %	95,9 M\$	7,3
Lycos (LCOS)	7,00 \$	- 76,1 %	- 56,3 %	83,8 M\$	13,1
Excite (XCIT)	5,63 \$	- 73,5 %	- 66,9 %	62,6 M\$	7,5
Moyennes pondérées		- 61,4 %	- 21,9 %		18,0

Note : Les moyennes pondérées sont calculées depuis les capitalisations boursières des entreprises.
* : capitalisation boursière sur ventes trimestrielles annualisées.

Source : Security Exchange Commission (www.sec.gov), INVESTTools (www.investtools.com) et StockSmart (www.stocksmart.com).
Tableau : LES AFFAIRES



IALOGUER AU PRÉSENT | DÉCIDER POUR L'AVENIR



Richard Larouche
f.i.c.a., f.s.a.

Le président et chef de la direction de MLH + A INC., M. Louis P. Gagnon, est heureux d'annoncer la nomination de M. Richard Larouche, f.i.c.a., f.s.a., à titre de vice-président.

Titulaire d'un baccalauréat en actuariat de l'Université Laval et Fellow de l'Institut canadien des actuaires et de la Society of Actuaries, M. Larouche est entré au service de MLH le 8 juillet 1996. En plus de voir au développement des affaires de la firme, il agira comme conseiller auprès de grandes sociétés privées et d'organismes publics en matière de régimes de retraite, d'assurance collective et de gestion des coûts de santé et de sécurité du travail. Il continuera également à donner des conférences portant sur ces domaines d'activités.

M. Larouche est membre de la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain, de la Chambre de commerce régionale de Sainte-Foy et de l'Association des professionnels en ressources humaines du Québec.

MLH + A INC., la plus importante firme d'actuaire et de conseillers en avantages sociaux à contrôle canadien, offre des services-conseils dans les domaines des régimes de retraite, de l'assurance collective, de l'assurance-vie, de l'assurance IARD, de la gestion d'actif, de la santé et sécurité du travail, de la communication, de la rémunération et des ressources humaines.

MLH + A INC., actuaires et conseillers

Montréal Québec Laval Toronto Hamilton Edmonton Calgary Vancouver

Affiliation internationale ASINTA

Pas de pub

Cependant, comme le mentionne Digital dans son prospectus préliminaire, AltaVista n'entend pas livrer concurrence aux autres sites WEB sur le marché de la publicité dans Internet. AltaVista n'accepte pas de publicité sur son site.

L'entreprise entend plutôt revendre l'utilisation de sa technologie à d'autres (sites spécialisés, engins de recherche comme Yahoo !, sites miroir, etc.). Depuis son entrée en service, le 15 décembre 1995, l'achalandage sur AltaVista est passé de 300 000 à 17,5 M de visites quotidiennes.

Outre le secteur de la recherche dans Internet, AltaVista entend mettre l'accent sur la vente d'outils spécialisés, comme des logiciels pare-feu pour la sécurité des intranets dans Internet, et sur les logiciels de communication et de collaboration.

Typiquement, les moteurs de recherche génèrent leurs revenus en vendant des espaces publicitaires. Dans l'industrie des médias, on s'accorde aussi pour dire qu'il s'agit d'un marché en émergence. On estime en effet qu'il s'est dépensé quelque 37 M\$ US en publicité dans Internet l'an dernier, mais qu'il s'en dépensera environ 700 M\$ US en 1998 et plus de 2 milliards de dollars US en l'an 2000 (Forrester Research).

Pour cette raison, des investisseurs sont disposés à payer cher pour les actions des moteurs de recherche : 18 fois les ventes annualisées du plus récent trimestre.

Selon une étude de la firme américaine WebTrack Adspend, ce sont surtout les sites de moteurs de recherche qui génèrent le plus de revenus publicitaires dans Internet.

Au cours des trois premiers

mois de 1996, cinq des 10 plus importants sites, pour les revenus publicitaires, ont été des agents de recherche.

Il se serait dépensé 3,1 M\$ US chez InfoSeek, 2,6 M\$ US chez Lycos, 2,1 M\$ sur Yahoo !, 1,2 M\$ US chez Excite et 925 000 \$ US sur WebCrawler. En revanche, ces entreprises ne sont pas rentables et ne sont pas sur le point d'atteindre le point mort.

D'après la banque d'information du site StockSmart (www.stocksmart.com), les analystes financiers s'attendent à ce que Yahoo !, OpenText, Lycos et Excite essuient des pertes en 1996 et en 1997. Seule OpenText pourrait inscrire un bénéfice net.

Certains experts s'accordent pour dire qu'OpenText est dans une position similaire à celle d'AltaVista parce qu'elle revend l'utilisation de sa technologie logicielle de recherche. ■

LA RÉGIE D'ENTREPRISE ET LE CONSEIL D'ADMINISTRATION LE JEUDI, 24 OCTOBRE 1996 - HÔTEL RITZ-CARLTON, KEMPINSKI MONTRÉAL

Une présentation de L.P. Nolet & Associés Inc. en collaboration avec Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)



Raymond Bachand
Premier vice-président exécutif et chef de l'exploitation
Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec
Président du Colloque



John M. Nash
Président
NACD (National Association of Corporate Directors) USA
Conférencier d'honneur

CONFÉRENCIERS, MODÉRATEURS ET PANÉLISTES

M. Jacques Beauchamp
Secrétaire et conseiller juridique
AVENOR INC.

M. Julien Béliveau
Président et chef de la direction
Whalen, Béliveau & Associés Inc.

M. Jean Bertrand
Vice-président national
Service des risques corporatifs
La Garantie, compagnie d'assurance

Me Alain Bilodeau
Associé
Martineau Provencher,
actuaires-conseil et conseil en gestion

Me Peter Blaikie
Président
Iico Unican

M. Alain Bouchard
Président
Alimentation Couche-Tard Inc.

Madame Louise Champoux-Paillé
Vice-présidente, Marketing et communications,
Capital Midland Walwyn Inc.
Présidente du comité ACCES 51

M. Robert Després, FCMA
Président du conseil d'administration
Produits forestiers ALLIANCE Inc.

M. Pierre Y. Ducros
Administrateur de sociétés
Ancien Président du conseil et chef
de la direction du Groupe DMR

M. Yves Gauthier, ca
Associé
Groupe-conseil KPMG

M. Marcel Knecht
Président
Marcel Knecht & Associés Inc.

Me Raymond Langlois
Associé principal
Langlois Robert, avocats

M. Pierre Michaud
Président du conseil et chef de la direction,
RÉNO-DÉPÔT Inc.
Président du conseil, PROVIGO Inc.

Docteur Éric Dupont, Ph.D
Président et chef de la direction
Les Laboratoires AETERNA Inc.

M. Louis-Paul Nolet
Associé principal
L.P. Nolet & Associés Inc.

M. François Renaud, CMA
Président directeur général
Ordre des comptables en management
accrédités du Québec

M. Georges Smith
Vice-président et directeur général,
Affaires corporatives et Secrétaire
L'Industrielle Alliance,
compagnie d'assurance sur la vie

Madame Manon Vennat
Présidente du conseil et directrice générale
Spencer Stuart

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- FRAIS D'INSCRIPTION :**
- Le coût d'inscription de 699 \$ inclut les taxes, la documentation, les pauses et le déjeuner.
 - Le paiement doit parvenir à Louis-Paul Nolet & Associés Inc. avant le jour du colloque.
 - Le colloque est reconnu par la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre, numéro 96-06-0185. Le Colloque est donc admissible et peut faire l'objet d'une dépense de formation.

INSCRIPTION :
Vous pouvez vous inscrire à ce Colloque :
PAR TÉLÉPHONE (514) 846-3333
PAR TÉLÉCOPIEUR (514) 846-3322

HÉBERGEMENT :
Hôtel Ritz-Carlton Kempinski Montréal
1228, rue Sherbrooke ouest
Montréal (Québec) H3G 1H6
TÉLÉPHONE (514) 842-4212
TÉLÉCOPIEUR (514) 842-3383



SUJETS ET THÈMES

- Rôle et fonctionnement d'un conseil d'administration
- Sélection et recrutement des administrateurs
- Responsabilités légales et administratives de la direction
- Nouvelles formules de rémunération des administrateurs
- Évaluation de la performance des dirigeants
- Informations nécessaires avant de siéger au conseil d'administration
- Rôle d'un conseil pour un entrepreneur
- Rôle du conseil lors d'une transaction d'achat ou de vente
- Façons de tirer le maximum des comités du conseil
- Rôle des femmes au sein d'un conseil

PARTENAIRES



Immobilier

● AVDL achète le bail emphytéotique du Complexe Desjardins

L'Assurance vie Desjardins-Laurentienne a payé 16,5 M\$ à la Ville de Montréal pour acquérir le bail p. 50

● Le Groupe immobilier Grilli perd un centre commercial

La Fiducie Desjardins, qui a repris le Carrefour Jacques Bizard, à l'Île-Bizard, avait une créance de 2,92 M\$ p. 51

Les projets de partenariat entre les secteurs public et privé sont à la mode

Toutes les nouvelles écoles de la Nouvelle-Écosse seront construites et gérées par le privé

Stéphane Labrèche

Le gouvernement est aux prises avec un sérieux problème. Il doit financer la construction de nouvelles écoles dans les secteurs où la population est en croissance, mais doit aussi en fermer dans ceux où elle est en décroissance.

Chaque nouvelle construction entraîne de nouveaux emprunts. Or, le gouvernement tente de réduire sa dette.

Comment faire alors pour répondre aux besoins de la population? Les ententes de partenariat entre les secteurs privé et public représentent une solution. L'entreprise privée construit, possède et gère l'immeuble, et le loue au gouvernement à un coût déterminé.

Cette solution a d'ailleurs été adoptée par la Nouvelle-Écosse: toutes les nouvelles écoles seront construites selon ce modèle. Trois projets sont en cours actuellement.

La province voisine, le Nouveau-Brunswick, fait aussi une tentative du même genre. La première école issue d'un tel partenariat vient d'ouvrir ses portes, à Moncton. Construite au coût de 10 M\$, l'école *Evergreen Park* est la propriété de **Greenarm Corporation**, dont le siège social est situé à Fredericton.

Cette société en fera la gestion pour les 25 prochaines années, après quoi le gouvernement pourra l'acquérir à un coût prédéterminé. « Nous prenons beaucoup de risques. Si l'inflation augmente plus que ce que nous avons prévu, le projet pourrait ne pas être rentable pour nous », a déclaré **Paul Leger**, président de Greenarm.

Et au Québec ?

« Au Québec, on n'est pas encore rendu très loin dans ce domaine », a indiqué **Yves**

Blouin, directeur des ressources matérielles à la **Commission scolaire Saint-Jérôme** et aussi président de la **Commission professionnelle des services des ressources matérielles**, un organisme qui regroupe 340 membres au Québec.

Selon lui, il ne fait aucun doute que la capacité d'emprunter du gouvernement n'est plus ce qu'elle était. « Justement, la formule du partenariat permet d'éviter des débours importants à court terme », a-t-il dit.

L'approche du partenariat n'est pas unique au monde scolaire. **Hydro-Québec** a déjà utilisé cette façon de procéder pour des locaux administratifs. « À l'époque, lors des travaux de la Baie James, cela avait des avantages. Les dépenses étaient facturées à l'exploitation plutôt qu'aux immobilisations », a expliqué **Laurent Perreault**, directeur des bâtiments administratifs et des services généraux pour la société d'État.

Toutefois, selon lui, cette pratique n'a plus beaucoup d'intérêt en ce qui a trait à la comptabilité puisque le paiement des loyers est maintenant inscrit dans les immobilisations.

Laurent Perreault a cependant ajouté qu'Hydro-Québec était ouverte à toutes les options qui lui permettraient d'épargner de l'argent.

Récemment, la société a d'ailleurs fait un appel d'offres pour le réaménagement de l'immeuble *Pierre-de-Coubertin*, dans l'est de Montréal. « Nous avons demandé des propositions pour un projet clés en main, et si un promoteur avait présenté un projet dans lequel Hydro-Québec aurait été locataire, la société l'aurait analysé », a indiqué Laurent Perreault.

L'appel d'offres a cependant été annulé parce que la société d'État est en pleine réorganisation. « Nous ne savons pas exactement quels seront



■ La Ville de Montréal se tourne aussi vers l'entreprise privée. Un projet industriel est actuellement en appel d'offres.

nos besoins dans ce secteur. Alors, on attend », a expliqué M. Perreault.

Un autre avantage du partenariat se trouve dans le mode de gestion. « Le secteur privé pourrait gérer de façon plus efficace parce que les règles administratives du secteur public alourdissent la gestion. Ce sont des coûts supplémentaires », a déclaré **Luc Benoit**, vice-président de **Tec-sult**.

C'est, entre autres, ce qui attire la Ville de Montréal.

La bibliothèque *Rivières-des-Prairies* est d'ailleurs issue d'un partenariat. La société à numéro **31014327 Québec**, affiliée à **Di Lillo construction**, possède et gère l'immeuble pour le compte de la Ville. L'entente a été signée en 1994 et, jusqu'à maintenant, la Ville se dit pleinement satisfaite des résultats.

Daniel Senécal, chef de la division de la gestion des immeubles, a fait valoir que, lorsqu'un bâtiment appartenait à la Ville, l'entretien général devait être effectué par les employés de la Ville.

« Cela fait partie des conventions collectives », a-t-il dit.

La future *Maison de la culture d'Ahuntsic* sera vraisemblablement construite de cette façon aussi.

Selon Daniel Senécal, les projets de partenariat sont encore plus intéressants pour les bâtiments industriels. La Ville vient d'ailleurs de faire un appel d'offres pour la cour *Darlington*.

Selon l'appel d'offres, l'entreprise privée devra acheter le terrain et les bâtiments existants, faire les rénovations et les aménagements nécessaires, et louer la nouvelle cour *Darlington* au service des immeubles.

L'après-bail

En fait, la Ville étudie actuellement un plan selon lequel tous les projets industriels seront analysés de cette façon. La construction ou la rénovation des postes de pompiers sont aussi à l'étude. Daniel Senécal se montre cependant prudent. « C'est du cas par cas. Tout dépend du secteur, du type d'immeuble et du domaine. » Il a indiqué que, pour aller de l'avant, le différentiel devra être de plus de 10 %.

« Notre budget global est de 180 M\$ annuellement. Cela



comprend la gestion, l'entretien, les immobilisations, etc. Nous pensons pouvoir économiser de 20 à 30 % grâce à une forme ou une autre de partenariat », a déclaré Daniel Senécal.

Car la Ville étudie toutes les options: l'impartition de la sécurité, de l'entretien, la création de sociétés mixtes, etc. « Dans 20 ans, il est possible que les besoins scolaires ne soient plus les mêmes dans un secteur donné. Il faut songer à cela avant de construire. Il faut prévoir une transformation qui donnerait une nouvelle vocation à l'immeuble. »

Car le partenariat, c'est aussi cela: une plus grande flexibilité.

Toutefois, Yves Blouin n'est pas totalement convaincu du bien-fondé de ces projets. « La Commission scolaire Saint-Jérôme compte 18 000 élèves, et nous sommes en progression constante. Nous avons donc développé un savoir-faire et je pense que nous sommes plus performants dans notre domaine que ne pourrait l'être le privé », a-t-il dit. Sans compter que l'expérience en ce domaine est assez récente. Comme l'a fait valoir un promoteur, « il n'est pas dit que, dans 20 ans, on ne s'en mordra pas les pouces ». ■

Cette annonce n'apparaît qu'à titre informatif.

COGÉNÉRATION KINGSEY ENR. SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF


\$23,000,000

Prêt à terme 15 ans


Financement sans recours d'une usine de Cogénération alimentée au Gaz naturel de 30 MW à Kingsey Falls, Québec

Conseiller financier pour l'emprunteur
FIRST CANADA SECURITIES CORPORATION

Swap 15 ans structuré par
SB-CM



Banque de Tokyo-Mitsubishi (Canada)
Co-Agent



La Banque Sumitomo du Canada
Agent



Carrefour



LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: **(514) 392-4723**

◆ Occasions d'affaires
◆ Franchises

Opportunité d'affaires!

Elles sont finalement arrivées!

Les fameuses machines distributrices complètement automatiques et informatisées d'Italie, avec choix de 8 breuvages, sont maintenant disponibles au Canada! Des milliers d'unités ont déjà été vendues en Europe et aux États-Unis!

Vous recherchez un concept innovateur, éprouvé et payant, vous disposez de bonnes ressources financières et vous voulez un retour rapide de votre investissement? Ne cherchez plus, nous avons ce que vous recherchez!

- Pas de bail.
- Pas de loyer à payer.
- Une entreprise facile à gérer à temps partiel ou à plein temps.
- Vous êtes votre propre patron.
- Un produit haut de gamme à un prix très abordable.



Pour avoir du succès dans le domaine de la machine distributrice, il faut:

- A. avoir la bonne machine;
- B. avoir le bon produit;
- C. et partir en affaire au bon moment!

Arrêtez de remettre votre décision à demain. Devenez financièrement indépendant. Faites-le maintenant!

DISTRIBUTION EXCLUSIVE
pour personne sérieuse seulement!

Veuillez contacter le directeur du marketing au
(514) 981-8889

AUCUN FRAIS DE FRANCHISE.

Chocolatier Laskalidis
Projet clés en main. Formation et financement compris. Centres commerciaux classe A. Depuis 1931 en Belgique. Prix: 82,500 \$ (514) 272-3447

Qui dit internet, dit ordinateur! Qui dit ordinateur, dit imprimante! Qui dit imprimante, dit ECOFAX... À voir dans le dossier spécial franchise de cette semaine.

OCCASION D'AFFAIRES
NOUVEAU CONCEPT IMMOBILIER
"REGROUPEMENT DE COURTIER" AU NIVEAU PROVINCIAL
*AUCUN FRAIS DE FRANCHISE

Marcel Testulat
(819) 821-3536

Franchises à vendre?
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition... nos lecteurs consultent la section **Occasions d'affaires** du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-9000

◆ Entreprises demandées

J.V.S. MÉGA CONCEPT

(magasin vêtements de grande surface)
25 000 pi ca.
est à la recherche d'un voisin
pouvant occuper un local de **12 500 pi ca.** spécialisé dans la vente de **chaussures (grande surface)**
Boucherville, rue Nobel. En face de O-Toole's et voisin du nouveau Super Maxi (88 000 pi ca.)
Façade sur l'autoroute Jean Lesage.
(construction début septembre)
(514) 946-5400
Fax: (514) 434-9750

ACHETONS PME
Région Mtl. rentables. Volume 1M\$+
Fabrication, distribution, service
Avons acheteurs très sérieux \$\$\$
Achat, vente, fusion
Financement, partenariat
Dossier confidentiel

Daniel Chartrand & Ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

Achèterais **GESTION IMMOBILIÈRE** établie, territoire: Montréal, Sherbrooke ou Québec. Entrep. sérieuse seulement.
Contacteur:
Gestion Sentinelle
Benoit Aubé, DG
(819) 564-6444

SERVICE DE PAUSE CAFÉ
Entreprise de service de Pause Café cherche à élargir ses activités. Achèterait route de pause café et de services connexes aux employeurs ou discuterait toute possibilité d'expansion ou d'association.
Adressez-vous en toute confidentialité à Café Corp. Inc. au
(514) 936-0137

Grossiste en équipements de climatisation et chauffage désire acquérir entreprise complémentaire pour étendre ses opérations.
Référence #1611
1100, boul. René-Lévesque O., 24e étage
Montréal (Qc) H3B 4X9

◆ Entreprises à vendre **◆ Services spécialisés**

ESTRIE, CAMP DE VACANCES
des plus renommés et solidement établi depuis plus de 35 ans. **Excellente clientèle.** Prog. camp d'été et classe nature. Axé sur le sport équestre classique et activités plein-air de toutes sortes. Site de villégiature exceptionnel de 300 acres, lac artificiel et rivière. **Grand potentiel d'expansion** pour projets connexes tels terrain de camping, golf, auberge, collège privé ou autres. Face à un parc gouvernemental accueillant 100 000 visiteurs par année. Proximité de centres de ski, parc aquatique, piste cyclable et plage.
Investisseurs sérieux seulement
(514) 777-0682

TRÈS BELLE RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES
Ville de Québec, 82 studios avec services, situation excellente, location à 100%. Construction récente de qualité. Revenus annuels 1 145 000 \$.
L.V.A.R.
4250, 1ère Avenue
CP 40096
Charlesbourg Qué.
G1H 7J6

MINI ENTREPÔT RIVE NORD
Grosse clientèle, bon C.A., acheteurs sérieux seulement. Comptant requis: 200 000 \$.
M. Pilon
(514) 438-6681

INCORPORATION
Provincial 365 \$.
Fédéral 500 \$.
Service 100 \$.
Ontario 315 \$.
Systèmes comptables
Lindeco International
(514) 951-9852

Plans d'affaires
Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 947-4488

TRADUCTION
Traduction technique et générale du français vers l'anglais.
(514) 369-3185;
télécopieur:
(514) 369-7586

À VENDRE
En partie ou en entier, jeune entreprise, terrains, bâtiments et équipements. Besoin d'investisseur.
Contacteur:
Pierre-André
(418) 296-0350

Profil de l'entreprise
Vente, location & réparation d'équipements de manutention. Chariot élévateur: 3 000 - 6 000 lbs. chiffre d'affaires annuel: 350 000 \$, territoire: région de Québec et Rive-Sud, employés: 2 techniciens/mécaniciens & 1 secrétaire/comptable, actif: 275 000 \$.
Les informations nécessaires à l'évaluation de l'entreprise peuvent être obtenues en contactant:
Jean-Guy Pelchat au
(418) 835-3304, Fax (418) 835-3769

THETFORD MINES
Centre de pneus et mécanique générale, chiffre d'affaires annuel 1M \$, site de choix, équipement complet de garage spécialisé.
(418) 335-9654 (soir)

Informatique
Distribution d'équipement informatique en resto-pub internet. Territoire réservé et formation offerte. Investissements de 15 000 \$ avec possibilité de retour de trois fois le capital investi à la première année.
Tél. (514) 591-7373
Fax (514) 462-1998
e-mail: diane@cam.org

À VENDRE BOÎTE DE CARTON (et palette)
40X46X40
42X50X38
Clément
(819) 477-7455

En 96, oubliez le 9 à 5
-Travaillez à votre compte.
-Firme internationale.
-Formation complète.
(514) 233-4718

\$ INVESTISSEURS DEMANDÉS
BEAUCOUP \$ À FAIRE. PLUSIEURS PROPOSITIONS DE CONCEPTS, PROJETS, INVENTIONS, ... DE TOUTES SORTES.
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433
(819) 751-3000

Commerce spécialisé en réparation de problèmes électriques sur tout véhicule motorisé. Établi depuis 27 ans, situé à quelques kilomètres des portes de la Gaspésie (Mont-Joli).
Pour information, demandez Raynald
(418) 775-7828

INVESTISSEZ AUJOURD'HUI POUR VOTRE RETRAITE DEMAIN
En Mauricie, motel de 45 chambres. Excellent site. Cause de vente: retraite.
Me Caron
(819) 537-1319

Offre de services

MARCHÉS EUROPÉENS
Universitaire chevronné multilingue offre expertises et compétences des marchés de l'U.E., pour:
1/ Gérer opérations et équipes multi-disciplinaires.
2/ Développer projets et réseaux commerciaux.
3/ Négocier contrats internationaux.
4/ Association d'entreprises.
Adresser demandes à:
448, boul. R. Durand, C.P. 12,
Rosemère, Qc, J7A 4K2

PROTÉGEZ VOS ACTIFS
Important de protéger votre maison ou autres actifs, en prévision des temps difficiles.
Le Groupe Maxxum
(514) 868-0433
ou (819) 751-3000

OCCASION D'AFFAIRES
Mathématique absolue
Pouvoir réel et exceptionnel!
Lever économique puissant et unique
Info. (514) 739-0363

ASIE
Analyse de marché, représentation import/export. Travailleur autonome sur place oct. 96 à juin 97.
Robert Gendron
(514) 729-7620

Associés demandés
OFFRE DE PARTENARIAT/POSTE PERMANENT
Recherche infirmière ou personne avec expérience en gérontologie à titre d'associée dans une entreprise bien établie, résidence moderne pour personnes du troisième âge, secteur Laurentides, capital minimum requis pour investissement 60 000\$, position assurée dans une entreprise privée dans laquelle vous serez co-propriétaire.
S.V.P. adresser C.V. & ressources financières disponibles à:
Partenariat
C.P. 130
Ste-Marguerite Stn. (Québec) J0T 2K0
Confidentialité assurée

TU AS TOUT PERDU...
'94 j'ai 42 ans, j'ai tout perdu. '96 j'ai atteint l'indépendance financière... Pourquoi pas toi!
M. Lachance
(514) 944-9859

ASSOCIÉ RECHERCHÉ
Pour pâtisserie, boulangerie, traiteur en plein essor. Adj. Outremont. Idéal pour pâtissier ou boulanger. Investisseurs sérieux seulement.
(514) 272-7126

◆ Véhicules motorisés

REMORQUES USAGÉES À LOUER

7,40 \$ par jour (terme de 36 mois) avec option d'achat
Versement initial de 1000 \$



Brossard
Location de camions

(514) 367-1343
ou 1 800 361-9720

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **IMMEUBLE COMMERCIAL** du Carrefour LES AFFAIRES et adressez vous directement aux décideurs!
(514) 392-9000

Compagnie active recherche importante ressources financières pour projet élaboré d'avant-garde Internet prêt à réaliser.
(514) 381-4320

◆ Occasions d'affaires

◆ Divers

Location d'une loge corporative au Centre Molson. Aussi 2 billets de saison (section rouge).
(514) 686-8858

CANADIENS
Billets de hockey
Section "rouge"
Saison ou demi-saison
Coupe Canada
Contrats disponibles
jour: (819) 564-0030
soir: (819) 846-6233

CONTRAT HOCKEY 1996-97
Section rouge "Le Club"
Info: (514) 285-3152
(10h à 17 hres)
Info: (514) 255-5889
(17h à 21 hres)

◆ À vendre divers

BILLETS DE SAISON ET CONTRAT
Canadiens de Montréal
Centre Molson, Section blanc
Pour information:
(514) 353-4043 poste 226

Centre Molson
3 sièges,
section Le Club
Saison ou contrat
(514) 385-4485

INVENTAIRE POUR LOCATION À VENDRE PAR DÉPARTEMENT

OUTILLAGE ASSORTI TENTES, COSTUMES ÉQUIPEMENT DE RÉCEPTION
Tables, chaises, vaisselle, verrerie, acc. de cuisine, réchauds, BBQ, équipement de casino, etc.
Lave-vaisselle, buanderie pour laver les tentes.

INVENTAIRE DE BOUTIQUE: BALLONS, DÉCORATIONS DE FÊTES, ARTICLES DE DÉGUISEMENT

CAUSE: RETRAITE POUR INFORMATION:
Jour: (418) 627-1331 Soir: (418) 832-4149

BILLETS DE HOCKEY CANADIENS
Section rouge,
saison et contrat
1996-97.
(514) 979-3523

CANADIENS
2 billets, R 122
Section Rouge
Saison 96-97
Tél.: (514) 430-2956
G. Robillard

ACHATS - JEUX VIDÉOS - VENTES
Nous sommes spécialistes pour vous aider à démarrer une entreprise de vente et achat de JEUX VIDÉO. Achetons stocks de magasin. Vendons, guidons, conseillons.
Contactez Joanne ou Michel chez P'aycor 10 ans d'expérience.
Ext. 1-800-463-0011
Région de MtL
(514) 354-8325

BILLETS DE HOCKEY CANADIENS
4 sièges en file section 205, Air Canada Club.
(514) 862-8960
John ou Léo:
(514) 862-8962

CANADIENS BILLETS HOCKEY À VENDRE
CONTRAT À VENDRE SECTION ROUGE "LE CLUB"
SECTION BLANC "329"
Jour (819) 427-5629
Soir (819) 428-1238

CENTRE MOLSON
4 billets, section "Le Club",
prix coûtant.
Guy (514) 922-5345

CANADIENS
Billets de hockey
Saison 1996-97
Contrat disponible
Section rouge
2 sièges
(514) 652-6270

Canadiens
Billets +
Contrat disponible
Section Le Club
4 sièges
(514) 983-5612

Centre Molson
4 sièges section "Le Club 219". Contrat seulement (près ascenseur et restaurant).
(514) 594-9987

HOCKEY-BILLETS
Coupe du Monde
(514) 674-2628

HOCKEY-BILLETS
Paires, saison 96-97
Rouge & Club
Blocs de 46, 23 & 11 parties.
(514) 674-2628

◆ Services financiers

Argent à prêter
Financement privé, corporation ou particulier, immobilisation, expansion, invention, hyp. 1^{er} ou 2^e rang, 200 000 \$ ou plus.
Service de planification fiscale outre-mer, économie d'impôt substantielle. Confidentialité assurée.
LE GROUPE MAXXUM (514) 868-0433 (819) 751-3000

◆ Distributeurs demandés

Fera la distribution de vos PRODUITS dans magasins d'alimentation. Pas de produits réfrigérés ni surgelés.
Gestion P. Picotte Inc (514) 979-4755 Pierre

VENDEURS À DOMICILE
Plus de 200 produits à distribuer: produits naturels, vitamines, produits sanitaires, parfums, etc. Plusieurs territoires disponibles. Léger investissement.
Info.: (514) 646-9262

REVENUS ILLIMITÉS
Super occasion d'affaires, facile et agréable, soyez votre propre patron, profit immédiat, léger investissement requis.
(514) 623-8666

MACHINE DISTRIBUTRICE (pièces 2\$)
\$\$ PRODUITS #1 \$\$
\$\$ PROFITS #1 \$\$
Gagnez 1 500\$/sem et +.
Brochure gratuite.
(514) 963-8161 (24h/24h)

Entreprise canadienne recherche distributeur provincial ou national pour faire mise en marché et distribution d'un produit spécialement conçu pour utilisation dans véhicules récréatifs ou bateaux de plaisance.
Pour info., demander: François Hébert (514) 771-6728

RECHERCHE PERSONNES PARLANT:
français, anglais, japonais, allemand, portugais ou espagnol, pour distribuer un des meilleurs produits de santé et de beauté au monde. Investissement minimum de 250.00\$
Pour rendez-vous: Raymond Tomassin (418) 835-5960 ou sans frais 1-800-336-5960

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

Berubé Des Rochers Gravel, CGA
FINANCEMENT D'ENTREPRISE
Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Berubé (514) 381-7355

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter.
Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
"Service excellent"
"Qualité du client supérieure"
Mme Marie-Andrée Dupras, courtier, Immeubles Léger Inc.

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section
Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES
pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous ! Pour info: (514) 392-9000

◆ Immeuble commercial

◆ Commerces

LAURENTIDES ST-DONAT
Auberge en bordure d'un lac. Bonne occasion d'affaires, 66 chambres, salle de banquets, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon et salles d'exercices. Actuellement pas exploitée. Idéal pour les sports d'été et d'hiver en particulier la motoneige et le ski de fonds. Prix demandé 1 500 000\$ incluant plus de 900 acres de terres boisées. Financement possible.
Michel Bensmihen agent immobilier affilié ROYAL LEPAGE (514) 841-3800

AUBAINE, AUBAINE, AUBAINE !!!
Montréal, 75 unités de Motel, bar, restaurant. Situé près d'un grand complexe sportif, terrain 74 000 pi ca. Evaluation municipale: \$ 2 200 000
Prix demandé: \$ 1 800 000.
Incluant l'équipement servant aux 3 commerces (valeur à neuf \$ 900 000)
Re/Max Alliance L.G., courtier immobilier Louis Girard (514) 374-9250

VIEUX QUÉBEC
HÔTEL de 17 chambres en plein cœur de la zone historique et touristique. Location possible avec option d'achat obligatoire.
Bernard Francke, A.I.A. Les Immeubles Chambord, courtier immobilier agréé (418) 522-4677 (514) 322-9610

TABAGIE À VENDRE
Tabagie/varietés, comptoir postal, billetterie, 2 000 pi ca. Affaires: 1.6 million. très bon revenu. Rive-Nord.
(514) 492-5696 (sérieux seulement)

Restaurant
À vendre par propriétaire, cause: départ/retraite, restaurant saisonnier très connu, parfait état, très propre, tout équipé & bien situé. 1290 boul. Ste-Anne, Beauport.
Téléphonez pour rendez-vous (418) 661-5658
Prix à débattre sur place. PAS SÉRIEUX S'ABSTENIR.

Golf
Réparations, ajustements, fabrication sur mesure de bâtons de golf. Outillage, inventaire, équipements très rentables.
Pour info après 18h. (514) 586-2195

À VENDRE - RESTAURANT BAR-TERRASSE
Au cœur du Vieux-Beloeil, **"La Spagatteria"** est le resto le plus populaire de la région.
Le proprio désire prendre sa retraite.
(514) 766-5041

À VENDRE RESTAURANT-BAR TERRASSE
Au cœur du Québec, sur route 20.
Chiffre d'affaires: 950 000 \$
Cause: retraite.
(819) 477-4632

Domaine-Auberge
30 chalets, bord du lac, Laurentides.
Demandez André au (819) 326-4011

BOUTIQUE CADEAUX
Montréal centre-ville, établie depuis 9 ans, cause: départ.
(514) 447-4688 après 18h

Terrain de camping
région de St-Hyacinthe, situé sur route 20, 140 sites dont 50% de saisonniers. Établi depuis plus de 20 ans, acheteurs sérieux seulement.
(514) 799-5169

CLUB VIDÉO
Situé sur emplacement de premier choix à vendre
Patrick Girard (514) 696-9090

SUPER CLUB VIDÉO À VENDRE, EN MONTRÉGIE
Chiffre d'affaires 450 000\$, établi depuis 6 ans, non-franchise. Prix demandé: 250 000\$
Infos après 18h
(514) 461-6386

CAMPING À VENDRE
En Mauricie, sur le bord d'un lac. 180 emplacements, 6 chalets, 1 maison, 1 piscine, 1 salle communautaire, 1 restaurant. Loisirs tout équipés.
(514) 974-9492

À vendre ou à louer
Situé en face du Palais de justice de St-Jérôme, bar - restaurant - salle à manger, en opération depuis 35 ans, les propriétaires désirent se retirer.
(514) 438-6019

IDÉE A. KIT INC. Boutique de meubles
En opération depuis 14 ans sur le plateau Mont-Royal très rentable.
Cause: retraite
M. Simard jour: (514) 527-1294 soir: (514) 464-0534

À VENDRE
Fruiterie ou bâtisse commerciale, à 2 pas du Mont Tremblant, très beau site à St-Jovite, 390 Route 117 J0T 2H0. Commerce idéal pour personne autonome. Sup. 47 892 pi ca. avec serre et garage plus équipement.
Info. (514) 687-7572

Franchise silencieux freins avec garage mécanique 2 portes sur rive Sud, grand terrain
(514) 454-4830 ou (514) 454-9625 Appels sérieux

À VENDRE
Industrie manufacturière de produits chimiques. Détient certificat d'exploitation d'usine de fabrication du ministère de l'Environnement. Immeuble récent situé dans un parc industriel de la rive sud de Montréal.
Pour informations: (514) 659-4181 (laissez vos coordonnées)

REPRISE DÉPANNEUR Basses-Laurentides
Mont-Rolland, immeuble semi-commercial, logement 5 1/2, chiffre d'affaires: 550 000\$ +, équipement inclus, possibilité de financement.
(514) 229-2966

Tabagies à vendre
Hôtel au centre-ville et centre d'achats Rive-Sud, tabac, journaux, confiseries, etc.
(514) 737-3883



COMMERCE (EN PAYSAGEMENT D'INTÉRIEUR) À LA CAMPAGNE AVEC RÉSIDENCE
Face au fleuve St-Laurent à St-Sulpice à 20 minutes de Montréal
Terrain 100 000 pi ca. commercial
Immeuble commercial de 10 000 pi ca. Paysagé et asphalté.
Commerce établi avec savoir-faire. Bon chiffre d'affaires. Achalandage, équipement, machinerie, stocks, belle résidence.
Prix: 435 000\$ M. Lavoie (514) 589-3141

TRAITEUR:
Service de traiteur établi, clientèle fidèle et stable, ouest de Montréal, revenu net de l'ordre de 75 000\$. Prix demandé: 375 000\$

RESTAURATION:
Entreprise offrant divers types de services reliés notamment à la restauration, situé dans la péninsule gaspésienne, devrait intéresser les gens issus du domaine des arts, du spectacle. Revenu supérieur.
Prix demandé: 450 000\$
Normand Choinière agent immobilier affilié (514) 841-3802 ROYAL LEPAGE Courtier immobilier agréé

◆ Construction

Structures USAGÉES
Dimensions diverses
Lot de poutres
(514) 674-2628
1-888-DÉMOLITION
www.fermat.com

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Espaces industriels à louer

VILLE ST-LAURENT
Place Thimens. Immeuble industriel 40 X 80 pi X 20 pi/haut. Avec 1 200 pi ca. bureaux et 3 500 pi ca. entrepôt disponibles. Vitri- nes en façade. Accès rapide autoroutes: 13, 40, 20, 15.
(514) 333-3232

ST-JANVIER DE MIRABEL
1 500 à 22 000 pi ca. disponibles immédiatement.
(514) 435-5916

◆ Espaces

commerciaux à louer

Vieux-Montréal Site historique

Espaces à louer de 1300 à 3300 pi ca.
M. Denis David
Multi Talents Inc.
(514) 668-9562

R.D.P.

9060, Maurice Duplessis, 4 200 pi ca., idéal pour vidéo, restaurant, ... Loyer en fonction du profit.
(514) 494-8645

KIRKLAND

Boul. St-Charles, 600, 1 100 et 2 200 pi ca. de commercial à louer dans un grand centre ouvert, métro, banque T.D. (total 28 com.) 32 000 clients dans le secteur.
(514) 695-2823

ST-HUBERT Place Fortier, parc industriel Pilon Près Route 116 LOCAUX INDUSTRIELS À LOUER

Entrepôts, industrie légère, fabrication 1000, 1200, 2000, 2400, 3750 et 7500 pi ca. (coin Losch et Thibault / coin Losch et Kimber)

2400 ou 4800 pi ca., avec 2 ponts roulants
1 manuel - 1 automatique
4500 Kimber, local 3

5000 pi ca. pour fabrication d'armoires de cuisine ou ébénisterie
Equipements pour la fabrication incluant chambre à peinture, compresseur, etc.
Complètement installés sont

À LOUER OU À VENDRE
4500 Kimber, local 29

À VENDRE OU À LOUER

Immeuble Industriel
Bureaux 1000 pi ca. Entrepôt 4000 pi ca.
Mezzanine 3000 pi ca. Terrain 16 200 pi ca.
2950 Losch, Saint-Hubert

Bur. Location
4575, Sir Wilfrid-Laurier, St-Hubert
Courtiers protégés (514) 445-2332

◆ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Renovations
(514) 944-5125

GESTION IMMOBILIÈRE FOTAR
Résidentiel, commercial, condo, résidence pour aînés.
(514) 646-3445

◆ Bureaux à louer

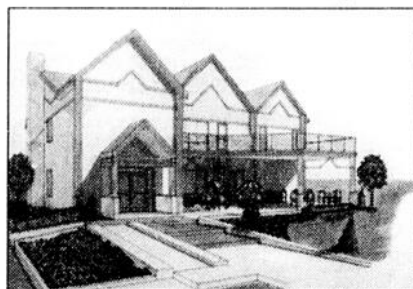
QUÉBEC
Bureaux à frais partagés et locaux jusqu'à 4 200 pi ca. modernes et climatisés. Accès Internet 128KB. Stationnement.
(418) 687-4422

Métro Langelier
110 pi ca.: 300 \$/m.
140 pi ca.: 350 \$/m.
165 pi ca.: 400\$/m.
Meublé, chauffé, pas de bail.
(514) 252-0108

◆ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

Complexe L'HÉLÉNOISE immeuble de prestige, est à la recherche d'un ASSOCIÉ OU ACHETEUR

Situé à Sainte-Hélène-de-Bagot à la sortie 152 de l'A 20, voisin de McDonald's et du Motel Day's Inn, 405 rue Couture. Bâtisse comm. pouvant accueillir 120 pers. au rez-de-chaussée et 213 pers. à l'étage plus 2 terrasses capacité 34 pers. chacune. Année de construction: 1990 Aire totale: 6 548 pi ca. Le tout comprend: mobilier de salle à manger, bar



et discothèque, équipement de cuisine, génératrice, élévateur, ... Terrain: 24 102 pi ca., stat. asphalté pouvant accommoder 32 véhicules, stat. adjacent de 80 000 pi ca. en location. SITUÉ SUR LE RELAIS ROUTIER POUR CAMIONNEURS (Truck stop) LE PLUS ACHALANDÉ AU QUÉBEC.

Contactez: Denis Tessier du lundi au vendredi
(819) 477-8866

LA TUQUE

Immeuble en brique (entrepôt et bureaux) de 100 pi x 160 pi sur terrain de 350 pi x 500 pi. Site idéal pour commerce demandant beaucoup d'espace. Dimension du terrain vendu en tout ou en partie. Proximité d'un centre comm. et d'un aéroport. Accès facile directement sur route 155.
Pour info., André:
(819) 523-4528 ou
(819) 523-4640

Bâtisse commerciale à Saint-Alphonse

2 espaces adjacents bien isolés avec bureaux, prêts à être occupés (3 500 pi ca. et 4 500 pi ca.). Toiture refaite à neuf, peinture fraîche à l'intérieur et plancher de ciment blanc. 165 000 \$.
(514) 372-9271

Édifice de prestige à Longueuil

14 000 pi ca., 2 planchers, ascenseur, garage au sous-sol pour 25 autos. Stationnement extérieur 15 autos.
Évaluation municipale: 1 500 000 \$.
Prix à négocier.
(514) 585-2655

◆ Bureaux à louer

VIEUX-MONTRÉAL
19 Cours Le Royer
Près du Palais de Justice
750, 1 500 et 2 200 pi ca., chauffé, rénové, ascenseur, libre.
(514) 733-1444

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.
POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

LOCAL NEUF
Style classique et prestigieux
Entrée privée, Henri Bourassa angle Aut. 13, 2 bureaux fermés, salle conférence, cuisinette, électricité et air climatisé inclus. Disponibilité généreuse de stationnement. Le tout pour 950\$/mois seulement.
(514) 333-9500
Pierre

IMMODEV
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
À VENDRE
4501 AUTOROUTE 440, LAVAL
(ANCIENNEMENT PAVILLON CHASSE ET PÊCHE 440 INC.)

REPRISE DE FINANCE

- Terrain: 127 960 pi ca.
- Hauteur libre: 10 pi.
- Gicleurs
- Immeuble: 15 495 pi ca.
- Bureaux
- Évaluation municipale: 1 065 700\$

Site exceptionnellement bien connu offrant grand stationnement et facilité d'accès pour motoneiges. Veuillez communiquer avec Marc Vadeboncoeur agent immobilier affilié
Exclusif (514) 975-2112

IMMEUBLE COMMERCIAL ET RÉSIDENTIEL
À vendre ou à louer, région de St-Hyacinthe, proximité de la route 20, 18 logements résidentiels, r-d-c commercial 12 500 pi ca., grand stationnement, idéal pour alimentation, commerce de viande ou autre, 8 frigos. Financement jusqu'à 90%.
(514) 773-9398

◆ Terrains

BELOEIL
Terrain dans parc industriel. Route 20, 80 000 pi ca.
Prêt pour construction.
(514) 899-5768

Terrain zoné récréo-touristique face au Relais Lac Beauport, 55 000 pi ca. 169 000 \$, poss. conditions intéressantes.
Claude Noreau
RE/MAX Avantages Inc.
(418) 832-1001

◆ Bureaux à louer

BESOIN D'ESPACE?
BUREAUX À LOUER
DE 300 P2 À 55 000 P2 DISPONIBLES
MONTREAL • LAVAL • QUEBEC
CONTACTEZ
PAULE ROUSSEAU
OU DONALD COMEAU
1 800 463-5261
L'INDUSTRIELLE ALLIANCE

◆ Immeuble résidentiel

◆ Résidences

OUTREMONT (quartier prestigieux et paisible)
Luxueux cottage semi-détaché entièrement rénové, 4 c.c., 2 s. de bain, cuisine moderne, salle à manger, sous-sol fini, foyer naturel, boiseries et planchers en chêne, garage chauffé, cour arrière avec terrasse. Près de l'Univ. de Mtl, du métro, de 5 lignes d'autobus. À 10 min du centre-ville de Montréal.
Prix demandé: 429 000\$
Dir. prop., contacter Jean-Pierre Déry (514) 984-1883 cell.
E-mail: dery@sympatico.ca
(514) 464-7539 télécopieur (fax)

MAISON DE SPORTIF (Ste-Thérèse, secteur prestigieux)
Grand cottage de 11 pièces, 4 c.c., 3 s. bains, cuisine moderne, salle à manger, piscine/serre/tourbillon intérieur, garage double, sous-sol fini, écran de cinéma, bar style art-déco, climatisation centrale, 2 foyers, paysagé avec pavé uni, toit cathédrale, intercom avec musique et plus encore!
Prix demandé: 395 000\$
Contacter Marie tél.: (514) 383-7000
Fax.: (514) 385-3391

Bord de l'eau
Somptueuses résidences
Prix à débattre

- Laval: 4180 De La Loire, 36 000 pi ca. terrain + charme \$785 000
- Laval: 3968 Du Havre, 6 000 pi ca. habitable \$749 000
- Laval: 4016 Du Havre, 17 000 pi ca. terrain \$395 000
- Montréal: 9007 Gouin O., 44 000 pi ca., terrain + piscine int. \$1 100 000
- Pierrefonds: 6195 Saraguay O., décoration haut de gamme \$715 000
- Laval: 40 Place des Chatelets, ultra-moderne + 2 bachelors \$399 000

Ajoutez à cela plusieurs condominiums de prestige à Chomedey, Duvernay tous avec vue à couper le souffle à partir de \$149 000 jusqu'à \$284 000
Martine Lavoie, Re/Max 2001 inc. courtier
(514) 625-2001

1 295 000 \$

Vous recherchez une superbe résidence sur un site privilégié des Laurentides ?
Le lac L'Achigan est le lac le plus près de la métropole, avec la plus grande qualité de vie qui soit. **À VOIR!**
Pour info. (514) 563-2971 ou (514) 622-3030

À VENDRE ORFORD-SUR-LE-LAC

Luxueuse maison de campagne sur 1 1/2 acre, vue magnifique, 3 c.c., 2 s. bains, foyer, serre, accès tennis et plage privée.
M. Daniel Leblanc
(819) 868-5000

Saint-Paul-de-l'Île-aux-Noix

Bord de l'eau. Terrain 157 pi x 90 pi. Belle maison mobile 68 pi x 14 pi avec foyer. Garage. Cabanon. Faut voir.
(514) 291-3205

D.D.O.
Luxueux cottage 1986, secteur Parc Centennial, 3 c.c. +, 2 1/2 s.b. foyer, garage double, paysager. Prix: 229 000 \$.
(514) 234-1246

Vimont-Laval

Cité de la Santé
Cottage haut de gamme, 3 s.b., 1 salle d'eau, 2 cuisines, foyer, garage double, \$389 900 négociable.
Jacinthe Daigle
Re/Max 2000 Inc.
(514) 336-4611

Maison avec piscine intérieure, pas de voisin à l'arrière, intérieur très luxueux, verrière, garage intérieur, appareils ménagers marque Miele inclus. 7545, rue Liret (Québec).
295 000 \$
Claude Noreau
RE/MAX Avantages Inc.
(418) 832-1001

Bord de l'eau Ile de Mai, Boisbriand. Résidence prestigieuse de 32 000 pi ca., 4 c.c. plus un bureau, 4 s.b. plus sauna, foyer, garage double plus garage quadruple au sous-sol, piscine, 490 000\$
Propriétaire
(514) 437-9754

BELLEFEUILLE
Cause: départ. Propriété 1993, ultra-moderne, en brique, 5 c.c., 2 s.b. sous-sol fini, foyer, thermopompe, 2 garages, hangar, sur 5 arpents, zoné chevaux. Eval. 269 000\$ pour 169 000\$ incluant un 8 logements revenu 42 240 \$ pour l'hypothèque.
(514) 569-8050

PLUS DE 100 REPRISES DE MAISONS
À Laval et Rive-Nord.
Halina Nantel
Max-Immo CM, courtiers
(514) 682-4666 (bur.)
(514) 686-4195 (rés.)

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.
Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du

◆ Carrefour LES AFFAIRES
Annoncez-vous dès maintenant pour info : (514) 392-9000

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Marché résidentiel : retour à la normale dans la revente

Le marché demeure quand même très actif

Stéphane
Labrière

Le marché de la revente de la grande région de Montréal a connu une baisse de régime au cours du deuxième trimestre de cette année. En fait, le nombre de transactions par l'entremise du service inter-agences (SIA/MLS) est passé de 21 900 à 18 100 entre le premier et le deuxième trimestre de 1996.

Malgré cette baisse de 17 %, le niveau d'activité est demeuré assez élevé.

Selon l'analyse de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et de la Chambre immobilière du Grand Montréal, ce recul découle de l'épuisement de la demande refoulée de 1995, laquelle est à l'origine de la vigueur exceptionnelle du marché au début de l'année. « En fait, le marché de la revente est tout simplement revenu à un niveau d'activité qui est plus conforme aux conditions économiques et démographiques de la présente décennie », a indiqué Jacques Pelletier, analyste principal de marché à la succursale de Montréal de la SCHL.

Les taux d'intérêt, qui sont demeurés bas et stables, ont aussi joué un rôle très important dans le marché en per-

mettant à plusieurs ménages locataires d'accéder à la propriété. Résultat : selon l'enquête trimestrielle du **Conférence Board** du Canada, la moitié des ménages québécois estiment que le temps est propice pour faire des achats importants. Il y a six mois, seulement le tiers des Québécois étaient de cet avis. La SCHL estime de plus que le niveau actuel des taux hypothécaires donnera un nouvel élan au marché de la revente pour le reste de l'année. La SCHL s'attendait plutôt à une hausse des taux à l'automne.

De plus, l'analyse des données démontre que les propriétés de moins de 110 000 \$, soit celles qui sont acquises par les premiers acheteurs, ont été les plus en demande. Lorsque comparées aux six premiers mois de 1994 (le volume d'activité de 1995 étant trop faible), les ventes de maisons de moins de 110 000 \$ ont augmenté de 9 %, alors que les propriétés plus coûteuses ont toutes enregistré une baisse d'activité.

Les marchés les plus actifs sont donc situés dans les secteurs les moins coûteux de la Rive-Sud et de la Rive-Nord. Le secteur de l'Ouest de l'île a pour sa part connu un premier semestre plutôt tranquille : le nombre de transac-

tions a diminué de 19 % par rapport aux six premiers mois de 1994. Le marché des condominiums suit aussi cette tendance puisque les unités les moins chères trouvent plus facilement preneur.

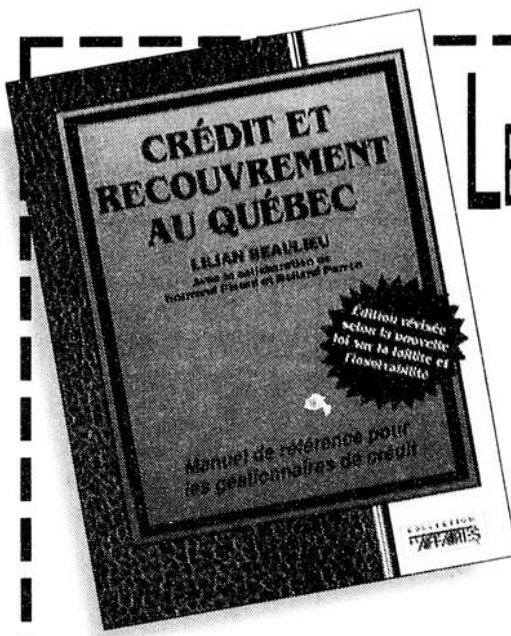
La SCHL souligne que la demande provenant des deuxièmes acheteurs n'est plus ce qu'elle était. Les conditions encore difficiles du marché de la revente, la baisse de la valeur marchande des propriétés et l'évolution des besoins en habitation sont certains aspects qui expliquent le rôle de plus en plus effacé des deuxièmes acheteurs. Par ailleurs, il semble que de plus en plus de propriétaires optent pour la location après avoir vendu leur maison. De plus, la SCHL indique que les transactions réalisées par des institutions financières, qui vendent des propriétés qu'elles ont reprises, influencent le marché. « En plus de concurrencer les propriétaires privés, ces ventes ne donnent pas naissance à une deuxième transaction, car le vendeur n'est pas un propriétaire-occupant qui doit se reloger. »

Finalement, la SCHL estime que plusieurs facteurs socio-démographiques peuvent expliquer le retrait des deuxièmes acheteurs du marché ac-

tuel. Par exemple, une récente étude de l'organisme indique que plusieurs propriétaires

faisant partie des *baby-boomers* songent à acquérir une résidence principale ou se-

condaire dans un lieu de villégiature, à l'extérieur de la région métropolitaine. ■



LES BONS COMPTES FONT LES BONS AMIS !

VOUS TROUVEREZ LES DOUZES MÉTHODES UTILISÉES PAR VOS CLIENTS POUR RETARDER LE PAIEMENT DE LEURS FACTURES, DES LETTRES MODÈLES, DES CONTRATS TYPES ET ABSOLUMENT TOUT SUR L'INSOLVABILITÉ.

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR CRÉDIT ET RECOUVREMENT AU QUÉBEC, À 58,85 \$ (TPS INCLUSE) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.

ENTREPRISE : _____ FONCTION : _____
 NOM : _____
 ADRESSE : _____
 CODE POSTAL : _____ TÉLÉPHONE : () _____ TÉLÉCOPIEUR : () _____
 CHÈQUE CARTE DE CRÉDIT VISA MASTERCARD AMEX
 NUMÉRO : _____ ÉCHÉANCE : _____

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À :
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
 1100, BOUL. RENÉ-LEVESQUE OUEST
 24^e ÉTAGE
 MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
 Une filiale de Publications Transcontinental inc.

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT, APPELEZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479. LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS. TÉLÉCOPIEUR : (514) 392-2026.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

◆ Immeuble résidentiel

◆ Domaines



DOMAINE

La plus belle propriété sur le fleuve entre Montréal et Québec, construction récente, terrain 200 000 pi ca., aménagé royalement, 400 pi. de plage privée, tennis, 22 pièces, 4 foyers, cuisine exceptionnelle, tout meublé, très chic. Résidence pour domestiques, etc.

Prix: 950 000 \$
 Tél.: (418) 871-5875

ST-DENIS-SUR-RICHELIEU

Bord de l'eau, propriété de prestige. Évaluation mun.: 260 000 \$. Liquidation: Prix: 203 000 \$ (sans agent). Transaction rapide seulement (fait voir!)

Téléphone bureau: (514) 877-5509
 Soir (après 20h): (514) 688-7122
 Weekend: (514) 787-9766.
 Demander Normand Venne

Domaine Équestre à Hemmingford

Site enchanteur de 43 acres, résidence de 9 pièces, foyer, piscine creusée. Écurie 20 boxes + bâtiments. Construction 1987. Prix demandé: 499 000 \$

Placements Auvray,
 Ct: Immo. Agréé
 (514) 989-7722
 (514) 247-3596

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans Carrefour "AFFAIRES"

◆ Laurentides

À VENDRE Région de Joliette

180 arpents, maison rénovée en 1985, solarium, garage, foyer central, chauffage électrique, grange, cabane à sucre, plantation d'arbres de Noël.

Écrire à:
 C.P. 172, Joliette (Québec), J6E 3Z6

MAISON DE PRESTIGE à Saint-Sauveur, 10 pièces. 375 000 \$, prix demandé: 260 000 \$.

TERRAIN Saint-Colomban, 184 000 pi ca. 45c/pi sur lac privé.

RESTAURANTS À VENDRE Situés à Sainte Agathe et à Saint-Sauveur.
 (514) 227-8481

BORD DU LAC TORO RÉGION ST-MICHEL DES SAINTS DOMAINE À VENDRE

52 acres dont 840 pi. au bord du lac, plage et route privée, maison mobile meublée 12 pi. x 55 pi., électricité et eau courante.

Prix demandé: \$ 170 000
 Info: jour (514) 642-5811
 ou cellulaire (514) 592-7073

◆ Condos

vacances

Mont Ste-Anne

À vendre ou à louer, magnifique condo situé à 2 min des pentes de ski & du golf, pouvant accommoder 6 personnes, aménagement luxueux, foyer, 2 c.c., 2 s.b., verrière, mezzanine, plafond cathédrale, ascenseur, club sportif, piscine intérieure. 127 000 \$ ou 5 000 \$ / saison de ski.
 Claire (418) 831-4844

◆ Appartements

de luxe à louer

Centre-ville Montréal

Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.

Habitat Montréal
 Carole Guilbault
 (514) 949-4969

◆ Terrains résidentiels

Domaine Pointe Cascades sur Lac St-Louis / Fleuve St-Laurent

Terrain 2 000 000 pi ca., bord de l'eau 2 000 pi. Zoné résidentiel, aqueduc et égout san. disponible. Vente complète ou partielle, négociable.
 (514) 585-2655

TERRAIN

Situé sur Golf Montpellier Stéphane Richer, aux abords du lac Simon, 75 000 \$.
 Sem. (514) 965-9991

LAC NATUREL AUX EAUX CRISTALLINES

50 acres (2 200 000 pi ca.) boisés, 550 pieds de rivage, chalet en pin, meublé et équipé, la paix totale, 1 heure de Montréal.
 (514) 834-5419

DÉVELOPPEMENT BASKATONG-WINDIGO

Plus de 250 lots de villégiature en bordure du lac Baskatong (324 km ca.), route d'accès pave, plan directeur. À 1.5 heure de Mont-Tremblant
 (819) 587-4827

Terrain de 54 649 pi ca.

240 pi bord de rivière (petite chute), prêt à construire, lac Masson, 2 milles Estérel. 27 000 \$.
 (514) 228-4431

◆ Cantons de l'Est

LAC MEMPHRÉMAGOG



- 166 pi de façade, luxueuse résidence, 7 km de la ville; prix réduit pour vente rapide.
- Propriété haut-de-gamme située dans cul-de-sac, région sauvage, qualité-prix!
- 200 pi de façade sur le lac, 25 acres de terrain. Une ferme sur Memphré.
- Plusieurs commerces saisonniers à offrir

DANIEL LEBLANC

Agent immobilier affilié
 Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.
 Adresse Internet: <http://www.multimedias.ca/leblanc>
 (819) 868-5000

ORFORD

Domaine Le Montagnac
 Résidence de prestige, 9 pièces, 2 500 pi ca., terrain très privé de 43 000 pi ca., aires ouvertes, toit cathédrale, immense cuisine + îlot, foyer central 4 faces, généreuse fenestration, verrière-spa, atelier, cave à vin, abri-auto (3), piscine. 265 000 \$.
 jour (514) 739-5566
 soir (514) 762-3528

À vendre Orford

Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
 Donald Dumas
 (819) 868-5000
 Agent immobilier affilié
 Groupe Immobilier Jacinthe Dubé
 courtier agréé

GRAND LAC BROMPTON

Entre Sherbrooke et Magog, ÎLE MAGNIFIQUE, boisé, avec chalet meublé, maisonnette, remises, etc. Endroit exceptionnel, privé, belles plages. Facile d'accès.
 (819) 346-3757
 (819) 846-0302

B&B NORTH HATLEY

B&B 14 pièces, 7 c.c., 5 500 pi ca., foyers, jardins, piscine, lac artificiel, petite érablière, 6,4 acres terrain.
 (819) 842-2576

LAC BROME

Super terrain boisé 20 000 pi ca. avec services, droit de passage au lac. Prix à 27 000 \$, incroyable!
 La Capitale
 Francine Légaré Ctr Inc.
 (514) 378-8461



ENTREPRISES DEMANDÉES
 « Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »
 M. Daniel Chartrand

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble Commercial du Carrefour LES AFFAIRES** et adressez vous directement aux décideurs !
 (514) 392-9000

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

AVDL achète le bail emphytéotique du Complexe Desjardins

Stéphane Labrèche

L'Assurance vie Desjardins-Laurentienne (AVDL) vient d'acquiescer le bail emphytéotique du Complexe Desjardins, qui ap-

partenait à la Ville de Montréal. Le coût de la transaction est de 16,5 M\$.

Situé dans le quadrilatère formé des rues Sainte-Catherine, Jeanne-Mance, René-Lévesque et Saint-Urbain, le Complexe Desjardins a été

construit en 1976. Au total, l'immeuble compte 4,3 M de pi².

L'échéance du bail emphytéotique était le 31 août 2047. Le Complexe Desjardins appartient à **Place Desjardins**, elle-même détenue à 90,1 %

par la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec** et à 9,9 % par AVDL.

Richard Fournier, responsable des communications, a indiqué qu'AVDL ne cher-

chait pas à acheter le bail emphytéotique à tout prix, mais que l'occasion s'était présentée lors des négociations concernant l'entrepôt frigorifique, qui vient tout juste d'être démoli.

L'entrepôt, qui appartenait à

Assurance vie Desjardins-Laurentienne, a finalement été vendu à la Ville pour la somme de 2,3 M\$. « Cependant, nous avons l'obligation de détruire, nettoyer et décontaminer le site », a indiqué

Richard Fournier. ■

Oxford forme un nouveau fonds d'investissement

Le groupe **Oxford Properties** fait encore parler de lui. **Oxford et CIBC Wood Gundy** viennent de s'associer pour créer le **Canadian Partners Funds**.

Ce nouveau fonds d'investissement immobilier de 200 M\$ fera l'acquisition de propriétés existantes de première classe dans les principales villes du pays.

Wayne Fraser, vice-président principal d'Oxford Properties et président du **Canadian Partners Funds**, estime que le marché immo-

bilier canadien est maintenant sur la bonne voie et que le temps est venu de passer à l'action.

Aldrich Eastman Waltch (Boston), **Burcon International Development**, **CIBC Wood Gundy**, **Oxford** et plusieurs caisses de retraite canadiennes sont partenaires dans ce projet.

La gestion du portefeuille immobilier et la gestion physique des immeubles qui seront achetés par le fonds seront la responsabilité d'Oxford. (SL) ■

Magazine PME



Catherine Resch

Monsieur Yvon Tremblay, directeur général des ventes de Publications TRANSCONTINENTAL inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de madame Catherine Resch au poste de représentante des ventes pour la revue **PME**.

Madame Resch possède dix années d'expérience dans le domaine de la représentation publicitaire. Ayant travaillé pour plusieurs maisons d'édition en France, elle a ensuite occupé le poste de directrice des communications externes au sein du Réseau québécois des groupes écologistes de Montréal pour la revue *Le Bouquet Écologique*.

Catherine sera responsable des ventes publicitaires de la revue **PME**, le magazine de l'entrepreneurship du Québec.

COMMERCE



Laurence Sauvagnat

Monsieur Yvon Tremblay, directeur général des ventes de Publications TRANSCONTINENTAL inc., est heureux d'annoncer la nomination de madame Laurence Sauvagnat au poste de directrice des ventes pour la revue **COMMERCE**.

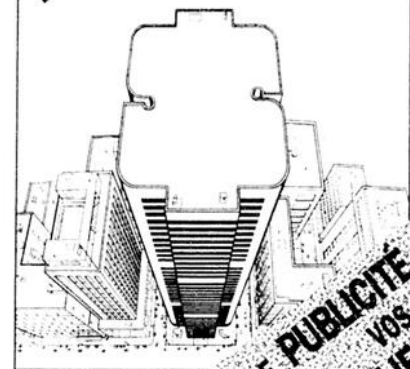
Madame Sauvagnat détient un baccalauréat de l'Université Assas de Paris. Elle possède une vaste expérience dans le domaine du marketing et de la vente. Durant les trois dernières années, elle était aux ventes nationales chez Tristar pour le magazine *7 jours*.

Laurence sera responsable de la gestion des ventes de la revue **COMMERCE**, pour le Canada, où elle sera en mesure de mettre à contribution son expérience et de relever de nouveaux défis.

COMMERCE, le plus important magazine d'affaires au Québec, est lu par les gens d'affaires qui sont au coeur des décisions. **COMMERCE** est édité par Publications TRANSCONTINENTAL inc.

DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

LA SANTÉ DU MARCHÉ IMMOBILIER



VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 28 septembre 1996
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000



à lire ce mois-ci

> En couverture: L'équité salariale, justice ou bureaucratie?

Au moment où Québec s'appête à promulguer la loi sur l'équité salariale, en Ontario, on songe à l'abolir. Bilan d'un échec pavé de bonnes intentions.

> Informatique: Les Québécois qui ont sauvé Apple

Metrowerks a sauvé la mise d'Apple avec son logiciel CodeWarrior. Elle doit maintenant s'affranchir du géant américain à la dérive.

> Détail: Le pari de Provigo

L'ex-patron du Club Price veut vendre côte à côte des logiciels et du pain tranché chez Maxi & Cie, la nouvelle bannière de Provigo.

> Sport: La PME du base-ball

Les Expos continuent d'exceller, bon an, mal an, même s'ils ont perdu leurs vedettes. Coup d'oeil sur la meilleure école de base-ball majeur.

COMMERCE

Septembre 1996 maintenant en kiosque

Grilli perd un centre commercial

La Fiducie Desjardins, qui a repris le centre, avait une créance de 2,92 M\$

Stéphane Labrèche

Le Groupe immobilier Grilli vient de perdre son centre commercial de l'Île-Bizard. Il est maintenant entre les mains du créancier,

la Fiducie Desjardins.

Précisément situé au 558-640, Jacques-Bizard, le *Carrefour Jacques Bizard* a une superficie de 50 000 pi² et est évalué à 3,85 M\$. La créance de la Fiducie Desjardins était de 2,92 M\$.

C'est la première reprise depuis le dépôt de la proposition concordataire présenté par Grilli à ses créanciers en juillet dernier.

Selon cette proposition, les créanciers avaient deux options : reprendre en paiement

les immeubles sur lesquels ils avaient une créance et obtenir de nouvelles actions privilégiées s'il y avait un déficit de réalisation, ou bien créer une nouvelle société mixte qui détiendrait les titres et laisser la gestion des éléments d'actif entre les mains de Grilli.

Selon Sylvain Dumoulin, directeur des finances de Grilli, quatre créanciers ont déjà choisi l'option A, et cinq autres ont opté pour la B. Ceux qui n'ont pas encore fait connaître leur décision ont jusqu'au 16 septembre pour le faire.

Un autre bâtiment devrait prochainement être repris officiellement par le créancier. Il s'agit du 341, Marie-Curie, à Vaudreuil, un immeuble de 27 000 pi² dont l'hypothèque est détenue par La Mutuelle.

On se rappelle que Grilli a connu des difficultés financières au cours de la dernière année.

L'entreprise s'était placée sous la protection de la *Loi sur la faillite et de l'insolvabilité* il y a plusieurs mois afin d'assurer le succès de sa réorganisation.

En décembre 1995, le Groupe immobilier Grilli a, entre autres, vendu sa division *Les Armoires Contessa*. D'autres éléments d'actif ont aussi été vendus, mais l'impact de ces transactions n'est pas connu

puisque Grilli n'a pas encore déposé ses états financiers vérifiés.

Pour l'exercice qui s'est terminé le 31 août 1995, la compagnie a comptabilisé à ses livres une perte nette (non vérifiée) de 86,9 M\$ sur des revenus de 52 M\$. Cette perte ré-

sulte de pertes d'exploitation de 7,2 M\$ et de diminutions de valeur de terrains et d'autres éléments d'actif de l'ordre de 93,3 M\$, avant impôt. L'actif des actionnaires consolidé est passé de 88,9 M\$ en 1994 à 3,4 M\$ en 1995. ■



■ Le centre commercial de l'Île-Bizard a été repris par la Fiducie Desjardins.

LES CAHIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

INFORMATIQUE ET GESTION



VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES VRAIS DÉCIDEURS

DATE DE PARUTION: 5 octobre 1996

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Bell présente

LE 12^e SALON INTERNATIONAL LE MONDE DES AFFAIRES^{MC}

PLACE BONAVENTURE - Montréal - du mardi 1^{er} octobre au jeudi 3 octobre 1996 - de 10 h à 20 h.

VOTRE NOUVEAU MARCHÉ, C'EST LE MONDE!

L'Amérique latine, le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Europe et plusieurs autres régions vous **ouvrent** leurs portes au Salon.

Les États-Unis veulent **augmenter** leurs échanges commerciaux avec vous!

De Shanghai, de Beijing, de Shenyang, la Chine cherche des **distributeurs** pour ses produits et des **partenaires** pour ses projets immobiliers.

LES PLUS GRANDS ACHETEURS DE LA CONSTRUCTION SONT LÀ: DU QUÉBEC, DU CANADA ET D'AILLEURS!

Plus de 3 000 appels d'offres vous attendent au Salon des Achats et des Appels d'offres: **15 milliards** de dollars en contrats, uniquement au Québec! Accédez aux appels d'offres **informatisés**. Découvrez les grands projets en chantier qui réclament des fournisseurs **d'expérience** comme vous!

Gouvernement du Québec, Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Canada

LE 1^{er} SOMMET DE LA PETITE ENTREPRISE

Pour les travailleurs **autonomes**, les **micro-entreprises** et les nouvelles PME, voici un Sommet d'envergure: **trois jours** complets de contacts, d'ateliers stratégiques, de visites guidées pour vous aider à **détecter** des occasions d'affaires, ici et à l'étranger.

À NE PAS MANQUER:

- Colloque ISO 9000 et 14000.
- Pavillon de l'Environnement.

Visitez la **Cité du Futur** et ses nouvelles technologies.

CAPITALISONS SUR L'AVENIR

Humainement possible!

Bell

LES AFFAIRES

Gouvernement du Québec, Ministère du Conseil exécutif, Secrétariat au développement des régions

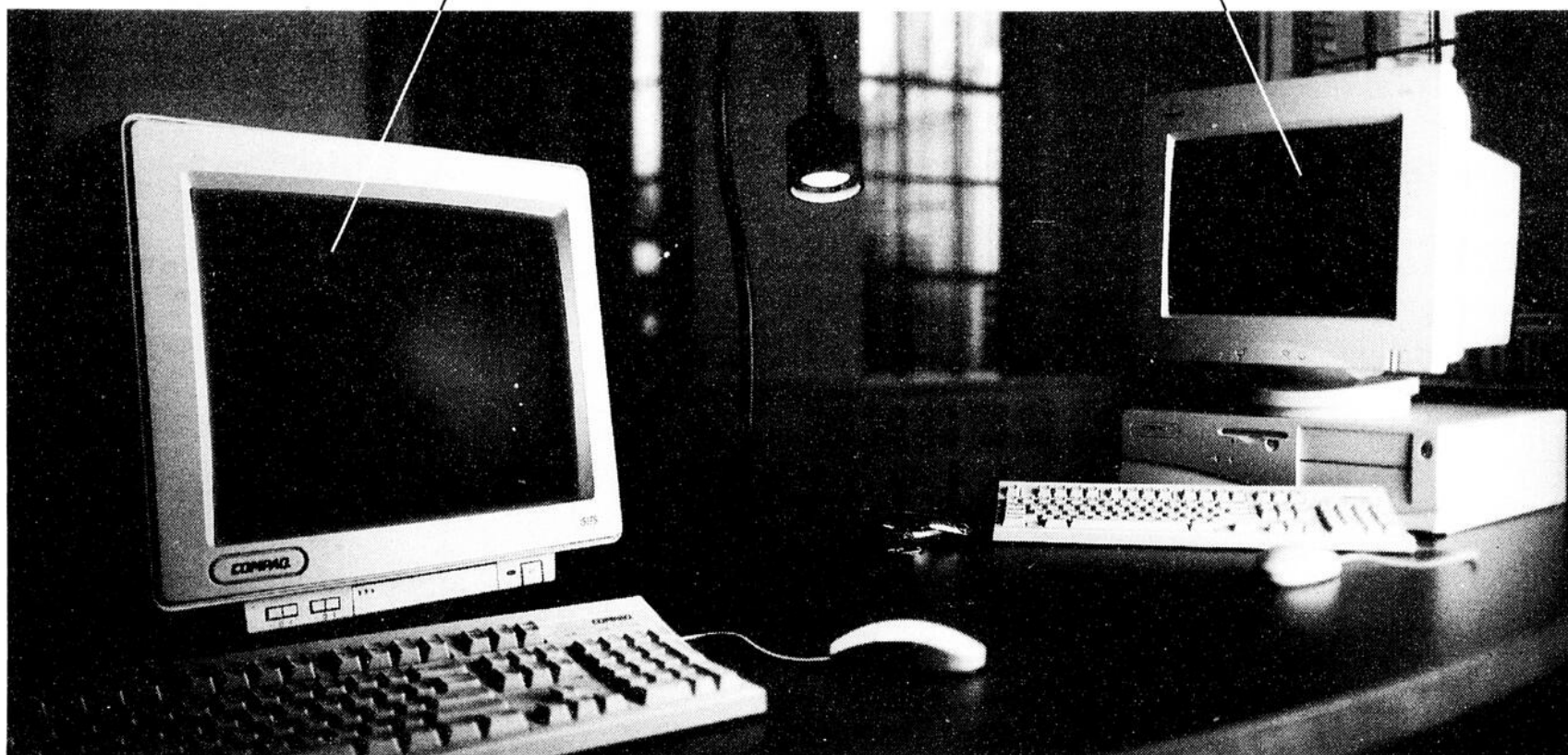
Comptables agréés du Québec

Ordre des ingénieurs du Québec

500 EXPOSANTS 30 000 DÉCIDEURS

« C'est pas que je sois une lavette,
mais il commence à faire chaud ici. »

« Appelle les Services
d'information de gestion. »



L'INTELLIGENCE A-T-ELLE UN PRIX ?

(OUI. ELLE SE VEND MAINTENANT À COMPTER D'ENVIRON 1750 \$*.)

Des ordinateurs assez intelligents pour vous prévenir avant qu'un problème ne survienne ?

C'est un concept que nous avons lancé et qui s'appelle la « capacité de gestion intelligente ». Et tous les nouveaux Compaq Deskpro en sont pourvus. Vous pouvez ainsi gérer tous les ordinateurs de bureau de votre réseau à partir d'un même lieu.

À titre d'exemple, l'inventaire de tous les matériels et logiciels se fait simplement et avec efficacité depuis un seul Deskpro. Ou encore, si un disque dur est sur le point de tomber en panne quelque part, vous en serez prévenu. Tout comme avant, la capacité de gestion intelligente assure une sauvegarde constante de vos données sur le réseau; mais aujourd'hui, grâce à notre unité de sauvegarde CD-PD, elle protège aussi vos données localement.

Bon, d'accord, notre version la plus récente de la capacité de gestion intelligente est ingénieuse. Mais est-elle abordable ? Compte tenu du fait que la gamme de Deskpro de Compaq se vend à compter d'environ 1750 \$*, nous croyons qu'elle l'est. Et ses fonctions haute performance sont tout aussi impressionnantes. Des processeurs allant jusqu'au Pentium® Pro 200 MHz. Une mémoire EDO rapide. Et en plus, au choix, des disques durs EIDE ou UltraSCSI**.

Qu'en est-il de la maintenance ? Facile, car nous offrons un soutien sur disques compacts constamment mis à jour. Il en va de même de l'entretien et de la réparation, grâce au capot de l'unité centrale à ouverture rapide et à des composants accessibles**.

En bout de ligne, la capacité de gestion intelligente vous assure un coût de propriété réduit, une garantie de trois ans et une ligne d'assistance téléphonique sans frais en service 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Quoi de plus intelligent ? Pour de plus amples renseignements, appelez au 1 800 567-1616.

COMPAQ

Votre vie en sera transformée.



PENTIUM-PRO
PROCESSOR

© 1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Deskpro, marques déposées au U.S. Patent and Trademark Office. Les Deskpro sont couverts par notre garantie limitée de trois ans. *Prix conseillé suggéré. Les prix peuvent varier selon les détaillants. **Les fonctions varient selon les modèles. L'achat n'est pas compris. Certaines fonctions sont disponibles avec les Compaq Deskpro et les applications logicielles de fournisseurs indépendants. D'autres fonctions ne sont disponibles qu'avec Windows 95. Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées et les logos Pentium Processor et Pentium Pro Processor sont des marques de commerce de Intel Corporation.