

LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

COURTAGE BGL LTEE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

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

3 FÉVRIER 2001

2,25 \$



GROSSE BOUCHÉE POUR DOMTAR

La papetière discute acquisition avec des Américains p. 49

LE FISC RABROUÉ

Les concessionnaires auto gagnent leur cause dans la non-perception des taxes aux autochtones p. 7

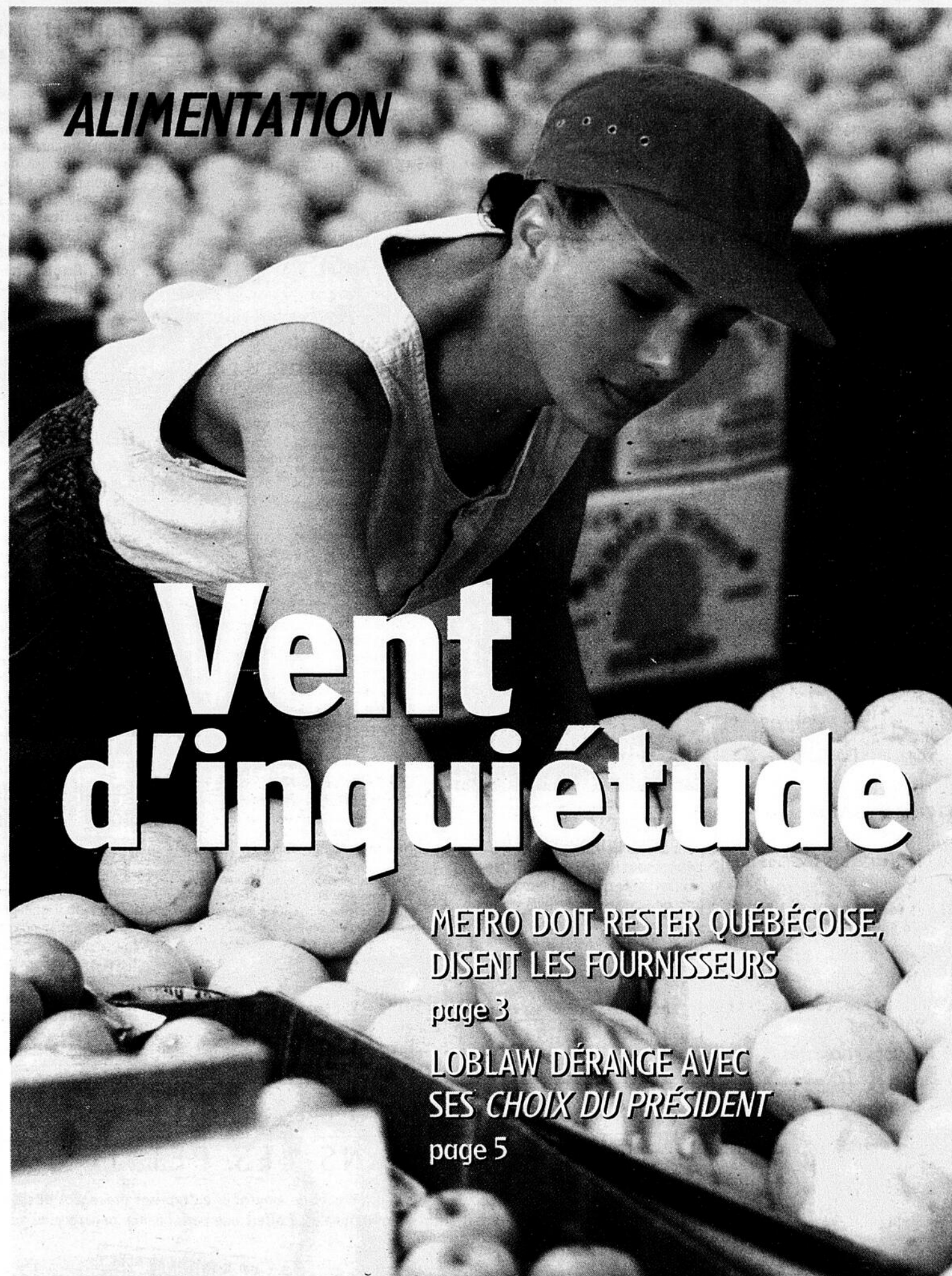


BIOCHEM CHOQUE

L'industrie voit la vente comme un recul important p. 9

RÉINVESTIR EN TECHNO

Des conseils pour racheter des actions sans se brûler p. 51



ALIMENTATION

Vent d'inquiétude

METRO DOIT RESTER QUÉBÉCOISE, DISENT LES FOURNISSEURS

page 3

LOBLAW DÉRANGE AVEC SES CHOIX DU PRÉSIDENT

page 5

Vol. LXXIII No 5



Le BlackBerry[™] de Rogers[™] AT&T[™], c'est votre bureau sans fil au bout des doigts.

Pour commander :
www.rogers.com/sans-fil ou 1 877 226-7243



Les marques, images et symboles associés aux familles de produits RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive de Research In Motion et sont utilisés avec permission. Rogers Communications Inc. Utilisé sous licence. AT&T Corp. Utilisé sous licence.

SOMMAIRE

LES AFFAIRES

ACTUALITÉ

- 6 La Bourse de Montréal place ses négociateurs chez les *day traders*
 8 La vente de BioChem soulève la colère
 10 L'optimisme règne dans l'industrie du meuble, même si la conjoncture inquiète
 12 Éditorial
 Le gouvernement fédéral devrait se départir de ses actions dans Pétro-Canada

ENTREPRENDRE

- 15 La gestion éclairée de Lightolier/CFI
 20 Club Monaco, La Baie et Sears font prendre un virage design aux articles de maison
 25 Hull et Rimouski verront bientôt naître un accélérateur technologique
 28 La relance du Japon ne se fera pas du jour au lendemain
 40 Québec veut mousser l'innovation des entreprises
 41 Ugo Dionne veut rapprocher les entrepreneurs de la Jeune chambre de commerce

MANAGEMENT

- 29 Les perles rares ne courent pas les rues
 36 Le montant d'une indemnité de départ doit être justifié

IMMOBILIER

- 43 Les entreprises du multimédia recherchent la flexibilité
 47 Le Carrefour Laval deviendra le plus grand centre commercial du Québec

INVESTIR

- 49 Domtar doublera sa taille d'ici peu
 50 L'industrie des technos n'a pas fini de faire maison nette
 67 Les régimes de retraite excédentaires gagnent en popularité

CAHIERS DÉTACHABLES

- A Tournée des régions : l'Outaouais
 B Réunions et congrès

RUBRIQUES

- ACHAT ET VENTE 68
 BOURSES 74 À 79
 ÉDITORIAL 12
 FONDS COMMUNS 55 À 59
 GAGNANTS/PERDANTS 74
 INVESTISSEMENTS 16
 LE MONDE DU TRAVAIL 36
 LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 82
 MARKETING 20, 39
 OPINIONS 13
 POULS DE L'ÉCONOMIE 14
 RESSOURCES NATURELLES 71
 RÉSULTATS FINANCIERS 80, 81
 REVUE DES MARCHÉS 73
 TAUX D'INTÉRÊT 72
 TECHNOLOGIE 24 À 26
 TRANSACTIONS D'INITIÉS 70
 VOTRE ARGENT 82

SERVICES

- ADRESSES INTERNET 24
 ANNONCES CLASSÉES 45 À 47
 CARRIÈRES 30 À 34
 PROFESSIONNELS 22

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Service aux abonnés

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

Publicité

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

Rédaction

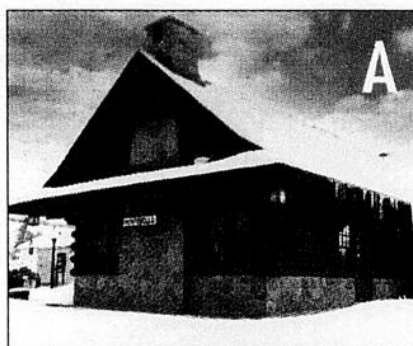
Téléphone : (514) 392-9000
 Télécopieur : (514) 392-1586
 redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500 :

gelinesc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-
 Enregistrement no 08185

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



NOTRE CHOIX DE SITES INTERNET

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

SITES UTILES www.lesaffaires.com

Tapez le mot suivant:



DE BONNE SOURCE

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

Marie-France Couture revient chez Transcontinental

C'est un retour aux sources pour Marie-France Couture qui, depuis le 11 décembre, occupe la fonction de contrôleur *corporate* du Groupe Transcontinental.

La gestionnaire de 35 ans avait fait ses débuts à l'intérieur de la même entreprise, de 1991 à 1993, après avoir terminé ses études en administration à l'Université Laval (1988) et obtenu son titre de comptable (1990). Elle avait par la suite occupé différentes fonctions au Canadien National (CN) (1993-1996), puis chez Cascades (1996 à 1998), à Kingsey Falls.

C'est à cet endroit qu'elle fit la connaissance avec son patron actuel, Daniel Denault, ex-vice-président Finance de Domtar, devenu depuis vice-président et chef de la direction financière de Transcontinental.

Au moment d'entrer en fonction chez Transcontinental, M^{me} Couture occupait le poste de contrôleur *corporate* et trésorière de Norampac, filiale montréalaise de Cascades et Domtar, oeuvrant dans l'emballage de carton. Chez Transcontinental, elle dispose d'une équipe de six employés. ■

Deux nominations chez QuébecTel

L'entreprise de télécommunications QuébecTel, de Rimouski, a procédé à deux nominations, récemment.

Le 17 janvier, Louis Morin est devenu vice-président, ventes et marketing. À ce titre, il est responsable de la clientèle Affaires pour le Québec. Il a comme principal défi de renforcer la présence de QuébecTel dans le grand marché de Montréal, où seront ses bureaux.

M. Morin oeuvre dans la vente et le marketing de services de télécommunications depuis 17 ans. Il était auparavant vice-président ventes pour l'est du Canada de AT&T Canada. Il a participé au démarrage de la défunte Métronet, acquise par AT&T.

Juste avant les Fêtes, l'entreprise avait changé les responsabilités de Daniel Bénéteau. Le gestionnaire est devenu vice-président mobilité de Telus pour le Québec, l'entreprise de l'Ouest canadien qui a récemment acquis QuébecTel. M. Bénéteau était auparavant directeur général de QuébecTel mobilité. M. Bénéteau est le fils de Basile Bénéteau, qui fut président de QuébecTel et président de BCTel, devenue Telus. ■

Première expérience dans le privé pour Yves Bouchard

Yves Bouchard quitte le confort douillet du gouvernement fédéral et des sociétés de la couronne pour se joindre à la firme de courtage immobilier Devencore, de Montréal.

Il s'agit d'une première incursion dans le merveilleux monde de l'entreprise privée pour ce natif du Lac-Saint-Jean, âgé de 30 ans, qui occupe désormais le poste de coordonnateur aux communications dans la société présidée par Jean Laurin.

Auparavant, ce bachelier en sciences politiques de l'Université du Québec à Montréal était coordonnateur marketing avec la Société immobilière du Canada pour le projet du réaménagement de l'ancienne base militaire de Saint-Hubert, sur la Rive-Sud, en banlieue de Montréal. ■



JE VOIS GRAND. J'INVESTIS DANS LES PETITES.

Composé principalement d'actions de petites et de moyennes entreprises provenant de divers secteurs de l'économie canadienne, le Fonds Petite capitalisation Banque Nationale* a offert une performance remarquable au cours des 12 derniers mois.

36,70 %	13,07 %
1 an	3 ans
18,18 %	15,78 %
5 ans	10 ans

UN BON CHOIX REER

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

PLACEMENTS
BANQUE NATIONALE

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

* Rendements présentés au 29 décembre 2000

Placements Banque Nationale inc., gérant et placeur des Fonds Banque Nationale (les «Fonds») est une filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada. Un investissement dans les Fonds peut donner lieu à des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le prospectus avant de faire un investissement. Les Fonds ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir.

Fonds

Petite capitalisation

Metro doit rester québécoise, affirment les fournisseurs

Ils ont été échaudés depuis l'achat de Provigo par Loblaw



Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

Plusieurs fournisseurs de Metro ne verraient pas d'un bon oeil la vente de la chaîne d'alimentation à des intérêts étrangers, compte tenu de leur expérience avec l'ontarienne Loblaw, acqureur de Provigo.

Certes, certains parmi la dizaine que nous avons joints se disent satisfaits de leurs relations avec Loblaw; à micro fermé, cependant, plusieurs ne cachent pas que les affaires tournent moins rondement depuis la vente de Provigo, en novembre 1998.

« Il est assurément plus compliqué de faire affaire avec Provigo depuis son acquisition par Loblaw. Il est donc fortement souhaitable que la propriété de Metro reste au Québec afin de maintenir un certain équilibre avec les grandes chaînes nationales », affirme un fournisseur de Loblaw qui préfère garder l'anonymat pour ne pas indisposer son important client.

Un autre fournisseur anonyme, pas plus heureux que le précédent, se demande encore « pourquoi la Caisse de dépôt a laissé partir Provigo sans bouger alors qu'elle s'est battue bec et ongles pour conserver au Québec le contrôle de Vidéotron ».

La vente possible de Metro à des intérêts non québécois

ne sourit pas du tout à Philippe Bonnet, président du producteur de fromages Damafro. « La formule des propriétaires indépendants offre de la flexibilité; si une porte se ferme, tu vas frapper aux autres. Mais quand les achats sont centralisés, il n'y a pas d'autres issues. »

Les décisions à Toronto

M. Bonnet soutient qu'il n'est pas très satisfait de ses relations avec Loblaw. « C'est moins facile de faire affaire avec Loblaw. Même si la chaîne a un bureau de mise en marché au Québec, les décisions se prennent à Toronto. En plus, ils (les dirigeants de Loblaw) ont beau dire qu'ils veulent le meilleur produit au meilleur prix, on sent un petit ressentiment québécois. Une fois l'entente de sept ans terminée (voir autre texte page 4), ils ne feront pas de cadeaux aux fournisseurs d'ici. »

De son côté, la porte-parole de l'Union des producteurs agricoles (UPA), Judith Lupien, se dit très inquiète de la vente possible de Metro. « Ses marchands indépendants rendent l'entrée dans le réseau de distribution plus facile pour les nouveaux produits et les nouveaux producteurs. »

Malgré la bonne collaboration de Loblaw, il est plus compliqué pour les membres de l'UPA de faire affaire avec elle que ça l'était avec Provigo, avance M^{me} Lupien. « Le système de facturation est différent, les exigences sont plus standardisées, ça prend un plus gros volume et il y a des frais (dégustations en magasin, par exemple) que tous ne

Les faits saillants concernant Metro

1990 : Pierre H. Lessard devient administrateur et président et chef de la direction de Metro Richelieu, au moment où l'entreprise traverse une deuxième année déficitaire (0,63 \$ par action en 1990).

1992 : Metro acquiert 48 magasins Steinberg, un distributeur alimentaire qui connaît des difficultés financières.

1995 : Metro est sur une lancée. L'entreprise est même nommée Entreprise de l'année par l'hebdomadaire LES AFFAIRES.

Décembre 1998 : Metro se fait damer le pion par Loblaw, qui acquiert Provigo pour 1,7 milliard. À la demande de la Caisse de dépôt, l'ontarienne s'engage à ce que Provigo maintienne son volume d'achats auprès des fournisseurs québécois durant sept ans.

Juin 1999 : Metro se porte acqureur de 40 supermarchés LOEB en Ontario qui appartenaient à Provigo pour la somme de 125 M\$ (ventes annuelles de 500 M\$).

21 novembre 2000 : Le conseil d'administration de Metro compte réduire le nombre d'administrateurs issus des marchands de 7 à 5 et augmenter les administrateurs externes de 8 à 10.

15 décembre 2000 : Jean-Pierre Boyer, président du conseil et représentant des marchands, est évincé pour s'être opposé à la résolution du conseil du 21 novembre.

19 janvier 2001 : La direction de Metro nie l'information voulant qu'elle ait confié un mandat de vente au courtier européen Groupe Lazard.

30 janvier 2001 : À l'assemblée annuelle de Metro, les quatre administrateurs proposés par les marchands n'ont pas été élus. Ce sont les quatre proposés par la direction de Metro qui ont reçu l'appui des actionnaires, dans une proportion de 62 %. (DR) ■

peuvent payer. »

Certains en profitent

Pour d'autres, l'arrivée de Loblaw n'a rien changé ou mieux, elle a été bénéfique.

Jean Gattuso, pdg du producteur de jus A. Lassonde (Oasis), se dit très satisfait de sa relation avec Loblaw/Provigo. « Nos affaires sont en croissance; cette acquisition a créé des occasions pour nous. » Pourtant, M. Gattuso aimerait bien que Metro reste à des intérêts québécois ou, tout au moins, que son centre de décision demeure au Québec.

Paul Saint-Georges, vp ventes des Mets du Commensal,

est plutôt enthousiaste. « Loblaw va garder les meilleurs au Québec et pour nous, ce sera un plus. Si tu offres le bon service et le bon produit au bon prix, tu vas faire des affaires avec eux. »

Dans les circonstances, on comprend que la vente possible de Metro à des intérêts étrangers n'empêche pas M. Saint-Georges de dormir sur ses deux oreilles, même s'il aime bien faire affaire avec sa direction actuelle.

Chez Papiers Perkins (papier hygiénique), l'achat de Provigo par Loblaw n'aurait rien changé. « Nous fournissons déjà Loblaw et Provigo avant la transaction », expli-

que la présidente et chef de la direction des Papiers Perkins, Suzanne Blanchet.

Pourtant, M^{me} Blanchet soutient qu'« il serait désolant que Metro soit vendue à des intérêts autres que canadiens », des propos qui traduisent bien ceux de l'ensemble des fournisseurs.

En somme, que la chaîne Metro soit à vendre ou non, la saga soulève des inquiétudes chez les fournisseurs. Et les spécialistes, tel Gilles Corriveau, de l'École des Hautes Études Commerciales, font un froid constat : les fournisseurs de la chaîne acquise partent généralement

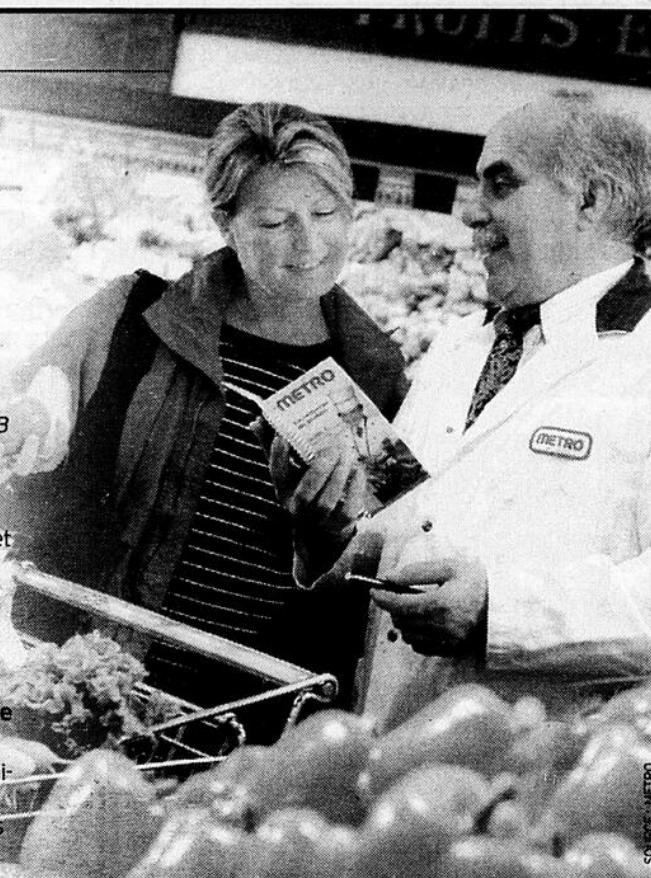
avec deux prises contre eux, comme on dit.

« La chaîne qui en acquiert une autre arrive avec ses propres fournisseurs avec qui elle est habituée de travailler. C'est un défi pour les fournisseurs de la chaîne acquise de convaincre l'acquéreur qu'ils peuvent leur offrir davantage », explique le professeur de marketing, de commerce de détail et de distribution alimentaire.

C'est une histoire à suivre. ■

VISA DE TRAVAIL
CAN-AM IMMIGRATION
AMÉRICAIN ET CANADIEN
GREEN CARD ET
RÉSIDENT PERMANENTE
1-888-869-2441
www.canamimmigration.com

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



SOURCE: METRO

AGENCE DE PLACEMENT EXPERTE EN RECRUTEMENT DE REPRÉSENTANTS DES VENTES



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

Contactez nous au 514.876.9669
www.siriuspersonnel.com

SIRIUSPERSONNEL

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

Voir à la télévision le dimanche à 19 h

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

AUGMENTEZ VOS VENTES

APPRENEZ TOUT SUR LA VENTE

Vente stratégique^{MD}

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

Montréal 26-27 février / 15-16 mars
Québec 15-16 février / 12-13 mars

Relation avec la clientèle

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

Montréal 28 février / 27 mars
Québec 6 février / 21 mars

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

Inscrivez-vous dès maintenant

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

Cours de vente
Roger St-Hilaire
Formateur agréé par Emploi Québec

41^e trimestre de croissance consécutif pour Metro

Les candidats des marchands mordent la poussière

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

Metro fait face à une vive concurrence et vit des tiraillements internes, ce qui n'a pas empêché la chaîne d'augmenter son bénéfice net pour un 41^e trimestre consécutif.

C'est dans ce contexte que les actionnaires ont appuyé, dans une proportion de 62 %, les candidats de l'équipe actuelle de dirigeants au conseil d'administration.

Le chiffre d'affaires a augmenté de 5,5 %, au cours de la

période de trois mois terminée le 23 décembre, pour s'établir à 1,1 GS. La société a réalisé un bénéfice de 24,7 M\$, ou 0,47 \$ l'action, durant ce premier trimestre de son exercice. Il s'agit d'une hausse de 21 % sur le bénéfice net du trimestre correspondant de 1999, qui s'élevait à 20,6 M\$ (0,39 \$ par action).

Lors de cette période, la société et ses détaillants ont investi 28,8 M\$ dans le réseau de détail. Ces investissements se sont traduits par l'ajout de 136 800 pi² de superficie au réseau.

De plus, sous réserve de l'approbation réglementaire, le conseil d'administration a autorisé la société à racheter, entre le 1^{er} février 2001 et le 31 janvier 2002, jusqu'à concurrence de 2 500 000 actions subalternes de catégorie A. Il s'agit de 8,3 % des actions en circulation.

Au cours de la période de 12 mois amorcée le 1^{er} février 2000, Metro a acquis 350 200 actions subalternes, à un prix moyen de 20,01 \$.

Les dirigeants ont également annoncé un accroissement de 20 % du dividende trimestriel,

pour le porter à 0,09 \$ par action. Il sera versé le 1^{er} mars.

Défaite des marchands

Au terme d'une lutte de deux mois opposant le regroupement des marchands-proprétaires et les dirigeants de

Metro, les actionnaires ont tranché. En outre, **Pierre Brunet** et **Paule Gauthier** ont accédé au conseil d'administration du détaillant.

Pour appuyer leurs revendications, les marchands avaient recruté **Pierre-Marc Johnson**, avocat chez **Heenan**

Blaikie et ex-premier ministre du Québec, **André Bourbeau**, député provincial de Laporte. **Pierre Brodeur**, président et chef de la direction de **Sico** (Tor., SIC, 12,75 \$) ainsi que **Robert Dutton**, président et chef de la direction de **RONA**. ■

Membres du conseil d'administration de Métro

(à la suite de l'assemblée annuelle du 30 janvier)

Maurice Jodoin, président du conseil de Métro depuis décembre 2000;

Pierre H. Lessard, président et chef de la direction de Métro;

Paul Gobeil, vice-président du conseil de Métro;

Pierre Brunet, vice-président de la Banque Nationale;

Paule Gauthier, associée au cabinet d'avocats Desjardins Ducharme Stein Monast;

Pierre Shooner, administrateur de sociétés;

Raymond David, président du conseil de Groupe Pierre Belvédère;

Gilles Lamoureux, administrateur de Orenda Corporate Finance;

Marie-Josée Nadeau, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives et secrétaire générale de Hydro-Québec;

Bernard A. Roy, associé principal du cabinet d'avocats Ogilvy Renault;

Les marchands-proprétaires administrateurs

Serge Ferland, marchand-proprétaire de Alimentation Serr;

Maryse Labonté, marchand-proprétaire de G.F. Labonté;

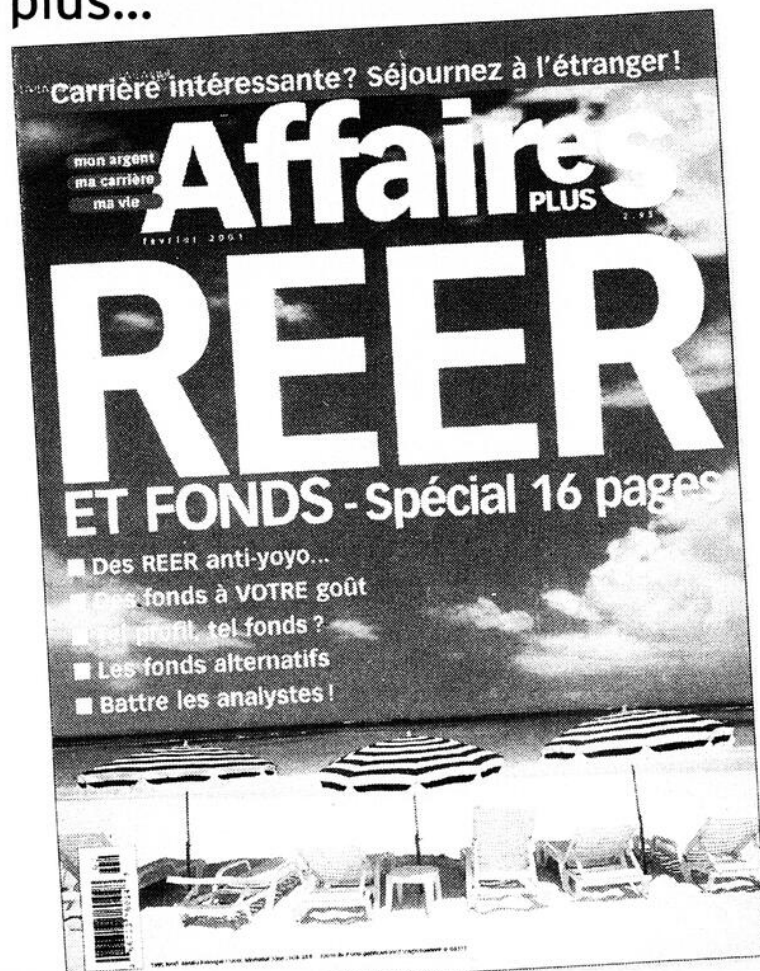
Yves LeBel, marchand-proprétaire de Alimentation LeBel;

Guy Lussier, marchand-proprétaire de Supermarché L. Lussier;

Mario Beaumier, marchand-proprétaire de Marché Beaumier et administrateur depuis 1995.

ce mois-ci :

DOSSIER REER ET FONDS COMMUNS et plus...



PRÉSENTEMENT EN KIOSQUE

Aucune solution en France non plus

La concentration des marchés et la menace qu'elle fait peser sur les petits producteurs alimentaires frappe aussi de plein front nos cousins français. Plus interventionniste, la France a pris des mesures concrètes pour protéger ses producteurs, mais il semble que, là-bas non plus, on n'a pas trouvé la solution miracle.

Voici un compte-rendu de la Loi Galland sur « la loyauté et l'équilibre des relations commerciales », adoptée en 1996, tel que lu dans diverses éditions du quotidien français économique *Les Échos*.

Le projet de loi adopté en 1996 comptait cinq articles, dont trois principaux :

1. l'interdiction à tout commerçant de revendre un produit à un prix inférieur à son prix d'achat effectif;
2. l'interdiction de vendre un produit aux consommateurs à un prix abusivement bas par rapport à ses coûts de production;

3. l'interdiction d'exiger l'octroi d'un avantage, condition préalable à la passation de commandes, en contrepartie de référencement de produits, ainsi que de rompre sans motif légitime des relations commerciales établies avec un fournisseur.

Selon **Yves Galland**, ministre délégué aux **Finances et au Commerce extérieur**, cette loi répondait aux attentes des producteurs ayant le sentiment que la grande distribution abuse de sa puissance avec des pratiques parfois déloyales.

Selon un sondage commandé par le géant de la distribution **Leclerc**, la Loi Galland, qui a fait augmenter les prix, coûte un milliard de francs par mois aux consommateurs (article du 6 mars 1997).

Un spécialiste répond que ce chiffre est gonflé; il estime entre 4 et 6 milliards de francs par année les coûts réels de la loi pour les consommateurs. Une goutte d'eau dans l'océan de 5 000 milliards de dépenses annuelles (article du 21 mars 1997).

Les PME, que le ministre Yves Galland voulait justement protéger, l'accusent de les avoir placées en position d'infériorité face aux multinationales (26 mars 1997).

M. Galland évalue à seulement +0,1 % l'impact de sa réforme sur les prix. Ces chiffres rejoignent ceux de l'**Institut de liaison et d'études des industries de grande consommation** (27 mars 1997).

L'**Observatoire des relations PME-commerce** constate que la Loi Galland a eu autant d'effets négatifs que positifs (10 juillet 1998).

Selon la direction du centre commercial les **Galeries Lafayette**, la Loi Galland a permis au commerce de proximité de renaitre (30 septembre 1999).

Selon un sondage sur la place des PME dans la grande distribution, après des années d'érosion, un certain progrès se dessine depuis deux ans (6 octobre 1999). (DF) ■

SERVICES à la 4

Des affaires... du plein air



Château Loque
HOTEL - GOLF - RESORT

12, rue Comeau, Maniwaki (Québec) J9E 2R8
www.chateauoque.com
Téléphone : 1-877-474-4848

- 50 chambres et suites tout confort
- 4 salles de réunions
- Restaurant fine cuisine
- Resto-bar
- Centre de santé et salle d'exercices
- Piscine intérieure, spa et sauna
- Cave à vin
- Terrasses
- Activités de plein-air
- Golf, équitation, canotage, motoneige
- Centre d'interprétation
- À 3 petites heures de Montréal

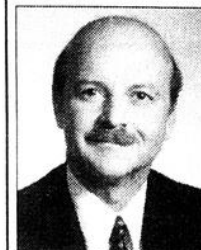


LA SOCIÉTÉ CALDWELL
INTERNATIONALE

Consultants en recherche de cadres

1840, rue Sherbrooke Ouest, Montréal, Québec, Canada H3H 1E4
Tél. 514.935.6969 Fax 514.935.7402
montreal@caldwell.ca

HALIFAX • MONTRÉAL • TORONTO • CALGARY • VANCOUVER



COACHING

Daniel Davignon, expert de longue date en coaching peut vous aider à mieux interagir avec vos subalternes, collègues, supérieurs ou associés. Vous pourriez même devenir à votre tour un coach efficace. Pour plus de détails, contactez-nous au :

(514) 938-4100

ROBERT COPENRATH & ASSOCIÉS

Les marques maison dérangent

Les Choix du Président laissent moins de place aux autres sur les tablettes

Inscription
..... en ligne
www.icriq.com

Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

La stratégie de **Loblaw** basée sur les marques maison (ou privées) n'annonce rien de bon pour les fournisseurs, qui ont investi dans le développement de leurs propres marques.

Dans le reste du Canada, cette stratégie axée sur les marques *Choix du président* et *sans nom* a connu beaucoup de succès. Cependant, les Québécois ont toujours été plus réfractaires aux marques privées; selon la revue *Grocery Trade Review* de décembre 1998, elles sont en effet deux fois moins populaires ici que dans le reste du Canada.

Cette publication prévoit par contre une croissance des ventes de produits de marques privées au Québec. Le slogan de Loblaw *pourquoi payer pour une grande marque, la seule différence c'est le prix?* risque donc de convaincre bon nombre de consommateurs, ce qui fait peur à certains fournisseurs du Québec.

« La recette gagnante de Loblaw, c'est deux marques maison, une haut de gamme et l'autre plus bas de gamme, et deux marques nationales, affirme Jacques Légaré, pdg de l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec. Moins un détaillant a de fournisseurs, plus

Le garde-manger de Loblaw

La chaîne d'alimentation Loblaw fait partie d'un réseau plus large, contrôlé par nulle autre que **George Weston**. Les entreprises de l'homme d'affaires torontois peuvent vous constituer l'essentiel de vos repas, puisqu'elles fabriquent du pain, des produits chocolatés, des pâtisseries et des produits surgelés; ils traitent également le poisson et les fruits de mer. « Le rêve de Loblaw, c'est le monopole », affirme Gilles Corriveau, professeur de marketing, commerce de détail et distribution alimentaire, à l'École des Hautes Études Commerciales.

Voici quelques-unes de ces filiales :

Weston Foods	Weston Bakeries
Interbake Foods	Connors Seafoods
Maplehurst Bakeries	Connors Aquaculture
Stroehmann Bakeries	Heritage Salmon
Boulangeries Weston	National Fisheries Developments
Chocolate Products	Paramount Seafoods PTY
Ready Bake Foods	Port Clyde Canning
Sarsfield Foods	British Columbia Packers

TABLEAU : LES AFFAIRES



PHOTO: JEAN GUY BOURGEOIS, LES AFFAIRES

c'est simple à gérer. Le choix du consommateur est plus limité, mais ça marche à l'extérieur du Québec.

« La stratégie des marques maison fragilise toutefois l'industrie, estime M. Légaré. Les fournisseurs deviennent interchangeables puisque le client peut faire fabriquer presque n'importe où ailleurs. Des fabricants québécois peuvent profiter de cette stratégie en produisant les marques de Loblaw, mais plusieurs n'ont pas la capacité de le faire.

C'est pourquoi, si rien ne change, la moitié de nos fournisseurs vont disparaître d'ici cinq ans. »

Un fournisseur de Loblaw qui a requis l'anonymat est catégorique : « La stratégie de Loblaw est de tuer les marques nationales pour rentrer ses propres marques. Mais personne ne va vous dire cela ouvertement.

« Quand un fournisseur n'a plus le contrôle de ses marques, il s'en trouve affaibli, poursuit notre interlocuteur

anonyme. Tu peux perdre un contrat juste parce qu'un concurrent propose 0,01 \$ de moins le kilo. Avec les marques maison des distributeurs, oubliez le concept de valeur ajoutée: tout ce que tu fais, c'est de louer tes machines. Faut pas se raconter d'histoires : chaque fois qu'un produit de marque privée arrive sur le marché, c'est de l'espace de moins sur les tablettes pour les marques nationales. »

Gilles Corriveau, professeur en marketing, commerce

Part de marché des marques maison (%)

	1998	1999	2000
Québec	13,3	14,0	16,1
Canada	23,1	23,4	23,9

SOURCE : AC NIELSEN
TABLEAU : LES AFFAIRES

de détail et distribution alimentaire à l'École des Hautes Études Commerciales, abonde dans ce sens : « Il n'y a aucune fidélité des détaillants envers les fabricants des marques maison; c'est une question de prix, un point c'est tout. »

Danger pour les marques nationales

Judith Lupien, porte-parole de l'Union des producteurs agricoles, confirme les prévisions de la *Grocery Trade Review* : « En 1999, environ 1 000 produits de marques privées ont été introduits chez Provigo seulement. La conclusion n'est pas difficile à tirer : il y a des marques nationales qui vont disparaître. »

Et ce n'est pas forcément une bonne nouvelle pour ceux qui hériteront de la fabrication des marques privées, explique M^{me} Lupien, parce que « la marge de profit des fabricants est moindre sur les marques privées que sur leurs marques nationales. »

Jean Gattuso, pdg du producteur de jus A. Lassonde et fournisseur de marque maison de Loblaw, prend la chose avec philosophie. « Les marques privées sont une réalité du marché. Si on ne les fait pas, Loblaw va les faire produire ailleurs. Il nous faudra faire davantage pour promouvoir notre propre marque. Mais je conviens que pour les petits fournisseurs, ça représente un défi important. »

« C'est vrai que la marge de profit est moindre sur les marques maison, mais d'un autre côté, t'as pas l'infrastructure de vente à supporter, rétorque Paul Saint-Georges, vice-président ventes, des Mets du Commensal. Et de toute manière, ce ne sont pas tous les fournisseurs qui ont les ressources financières pour développer leur propre marque. »

Du côté de Loblaw, on pense que les craintes des fournisseurs sont exagérées. « C'est certain que nos marques maison progressent au Québec, mais c'est un marché intéressant pour les fournisseurs, affirme Laurent Pepin, porte-parole de Loblaw au Québec. Prenez le cas de Van Houtte; il va produire le café haut de gamme *Choix du président* pour le marché canadien tout en continuant à vendre sa marque nationale au Québec. C'est un plus pour Van Houtte. » ■

Impossible de vérifier si Loblaw tient ses promesses

« Nous n'avons pas les données pour vérifier si Loblaw tient sa promesse de maintenir les achats de Provigo au Québec pour sept ans », dit Manuel Dussault, directeur de la recherche et de l'analyse des Manufacturiers et Exportateurs du Québec (MEQ).

Les MEQ ont été désignés pour assurer le suivi de l'engagement qui figure dans la circulaire aux actionnaires du 6 novembre 1998 : « ... poursuivre l'appui que Provigo accorde à la communauté agricole du Québec et à la petite entreprise québécoise au moyen de ses programmes de produits frais, de produits laitiers et de produits de marques et si possible, l'augmenter. »

Loblaw et ses vérificateurs rencontrent annuellement le comité de suivi pour vérifier les achats au Québec. « Nous sommes sortis insatisfaits de la rencontre de mai dernier, dit M. Dussault. Pour la première année de l'entente, Loblaw nous a présenté les achats de Provigo seule, alors que pour la deuxième année, les chiffres

comprenaient les achats de Loblaw et de Provigo. On ne peut comparer. Les dirigeants de Loblaw ne sont pas habitués à vivre avec une telle clause. »

Quoi qu'il en soit, le tandem Loblaw/Provigo a acheté plus des fournisseurs du Québec (2,875 milliards de dollars (G\$) pour l'exercice terminé en janvier 2000) que Provigo seule (2,622 G\$ pour l'exercice précédent).

« Nous sommes incapables d'avoir les chiffres, se plaint Jacques Légaré, pdg de l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec (AMPAQ). Il faut que les MEQ fournissent l'information sinon on va choisir un autre organisme. »

M. Légaré espère y voir plus clair après la rencontre qui aura lieu le 16 février entre Rémi Trudel, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, des représentants de Loblaw, de l'AMPAQ, de l'Union des producteurs agricoles et d'autres. (DF) ■



Hugues Pelletier & Associés inc.
Division occasions d'affaires

RENCONTRES

19^{ème} PRÉSENTATION
INVESTISSEURS

ÊTES-VOUS À LA RECHERCHE D'UNE OCCASION D'AFFAIRES?

Secteurs: Fabrication-Distribution-Services

Nous vous offrons l'opportunité d'assister à la présentation d'occasions d'affaires présélectionnées.

Endroit: Holiday Inn, Montréal Midtown

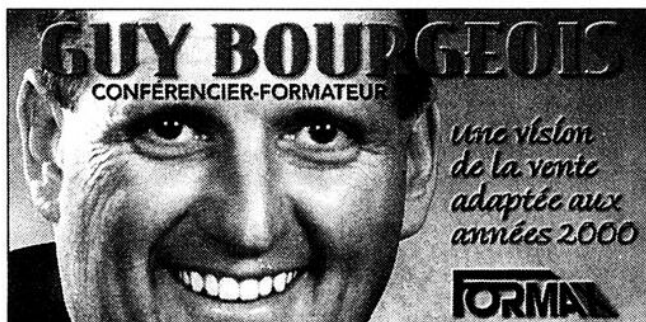
Date: le 21 février 2001

Inscription: avant le 15 février 2001

Coût: 250\$ (taxes et léger repas inclus)

Faites parvenir le chèque à:
Hugues Pelletier & Associés inc.
101, Monsadel
Kirkland (Québec)
H9J 3Y9

Renseignements:
Marcel Parisien 514.334.2282
Hugues Pelletier 514.892.9229



Le développement des ventes

Les clients ont changé, les vendeurs doivent s'adapter

NOUVEAU COURS
2 jours / 399 \$

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

PROCHAINES SESSIONS
MONTREAL:
12 et 13 février
QUÉBEC:
19 et 20 février

Sessions publiques

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

VISA

Le coaching d'une équipe

Vous gérez une équipe? Ce cours est pour vous

COURS D'UNE
JOURNÉE 199 \$

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

PROCHAINES SESSIONS
MONTREAL:
7 février
QUÉBEC:
13 mars

POUR INFORMATION ET INSCRIPTION

1-800-361-0666

Fax 1-450-774-2161

Autres services

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



www.guybourgeois.com

Le Canadien National réussit l'encerclement des grands lacs

L'acquisition du Wisconsin Central revêt une importance stratégique pour l'entreprise canadienne

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

L'acquisition de la Wisconsin Central Transportation Corporation

(WCTC) revêt une importance stratégique pour le Canadien National (CN), dont les voies ferrées encerclent maintenant les grands lacs.

D'un avis commun, le réseau

de la WCTC constituait rien de moins que LE chaînon manquant dont avait besoin le CN pour sécuriser son accès vers Chicago depuis l'Ouest canadien. « Le CN a bien sûr signé un droit d'accès de 20 ans avec la WCTC, observe Barry Prentice, professeur à l'Institut de transport de l'Universi-

té du Manitoba. Mais au-delà de ce délai (2018), ou advenant sa vente à une compagnie concurrente, le CN n'a aucune garantie d'accès pour l'avenir. »

La WCTC regroupe un réseau de chemins de fer de classe 2 et 3, situés entre les lacs Supérieur, Michigan et Huron,

dans les États du Wisconsin, de l'Illinois et du Minnesota. Son réseau de 2 850 milles (4 560 km) rejoint 414 gares, dont la plus au sud est celle de Chicago, une des principales plaques tournantes aux États-Unis. Le réseau comprend aussi une liaison en territoire canadien, reliant entre autres Sault Sainte-Marie, sur la pointe du lac Huron, et jusqu'à Hearst, dans le nord de l'Ontario.

qui lui appartient, et du Kansas City Southern Railway, avec qui il a une entente commerciale.

En conférence de presse, le président du CN, Paul Tellier, a indiqué que les gains d'efficacité qui résulteront de cette acquisition permettront d'accélérer la croissance du chiffre d'affaires du CN sur le marché intérieur américain et d'améliorer, au bénéfice des clients, le service direct vers Chicago. Selon Mme Filion, la synergie résultant de cette transaction entraînera au bas mot pour CN des économies de 60 M\$, en revenus additionnels ou en diminution de coûts. Ceux-ci s'ajoutent bien sûr au volume d'affaires de 363 M\$ US, réalisé en 1999 par la WCTC.

Intervention de la STB

En plus d'être soumise à l'approbation d'une majorité des actionnaires de la WCTC, la transaction devra passer le test du Surface Transportation Board (STB). On se rappellera que cet organisme réglementaire a imposé un moratoire de 15 mois interdisant toute fusion de sociétés de chemin de fer d'ici à juillet 2001. Cette décision eût pour effet de reporter aux calendes grecques le projet annoncé l'an dernier de regrouper le CN avec le Burlington Northern Santa Fe (BNSF).

Cette fois, le CN doute que la transaction connaisse le même sort. « Il n'est pas question de deux entreprises de classe 1, mais plutôt d'une entreprise de classe 1 (CN) voulant acquérir un réseau de chemins de classe 2 et 3 (WCTC) », dit Mme Filion.

En plus de ses 2 850 milles de voies ferrées et de droits de circulation, la WCTC compte quelque 2 200 employés, 244 locomotives et 13 900 wagons. Ses principales filiales nord-américaines sont le Wisconsin Central, le Fox Valley & Western, l'Algoma Central Railway, la Sault Saint-Marie Bridge Company et le Wisconsin Chicago Link. ■



Banque de Montréal

AVIS DE DIVIDENDES

AVIS est par les présentes donné que les dividendes par action en circulation de la Banque de Montréal pour le trimestre courant sont déclarés payables aux actionnaires inscrits à la clôture des livres, le 2 février 2001, selon les modalités ci-dessous:

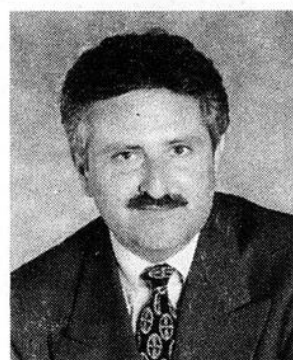
1. Dividende n° 569, au taux de \$0.56 par action ordinaire entièrement libérée, payable à compter du 27 février 2001;
2. Dividende n° 39, au taux de \$0.56250 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 1, payable à compter du 25 février 2001;
3. Dividende n° 36, au taux de U.S. \$0.4219 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 2, payable à compter du 25 février 2001;
4. Dividende n° 16, au taux de \$0.346875 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 3, payable à compter du 25 février 2001;
5. Dividende n° 12, au taux de \$0.30 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 4, payable à compter du 25 février 2001;
6. Dividende n° 12, au taux de \$0.33125 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 5, payable à compter du 25 février 2001; et
7. Dividende n° 11, au taux de \$0.296875 par action privilégiée entièrement libérée de catégorie B, à dividende non cumulatif, série 6, payable à compter du 25 février 2001.

Au lieu de recevoir leur dividende en argent, les actionnaires de la Banque de Montréal peuvent le recevoir en actions ordinaires de la Banque conformément au Régime de réinvestissement de dividendes et d'achat d'actions pour les actionnaires. À cet égard, les actionnaires qui voudraient participer à ce programme doivent faire parvenir leur formule d'adhésion à la Société de fiducie Banque de Montréal, Services fiduciaires aux entreprises, 129, rue Saint-Jacques, Niveau B Nord, Montréal (Québec) H2Y 1L6 avant la clôture des livres le 2 février 2001.

Les propriétaires d'actions détenues et enregistrées dans un compte prête-nom qui désirent participer au Régime doivent demander l'inscription de leur nom au registre des actionnaires en transférant ces actions à leur nom ou dans un compte spécifique, séparé et enregistré, tel qu'un compte numéroté dans une banque ou une société de fiducie. Pour de plus amples renseignements, téléphoner à la Société de fiducie Banque de Montréal au numéro 1-800-332-0095.

Par ordre du conseil d'administration
VELMA J. JONES
Vice-présidente et secrétaire
Toronto, le 23 janvier 2001

UNIPRIX



M. François Castonguay

Le président du conseil d'administration d'Uniprix, monsieur Normand Bonin, annonce la nomination de monsieur François Castonguay à titre de président et chef de la direction.

Monsieur Castonguay prend la relève du fondateur d'Uniprix, monsieur Pierre Bossé. Très attaché à l'entreprise, monsieur Bossé demeure au sein d'Uniprix à titre de conseiller spécial auprès de la direction.

Au fil des ans, monsieur Castonguay s'est spécialisé dans le financement des entreprises du domaine de la santé; c'est à cette époque, alors qu'il était vice-président adjoint chez Médi-Dent (devenue CIT Newcourt), qu'il a créé la notion de « financement de l'achalandage au moment de la vente d'une pharmacie ». Monsieur Castonguay est devenu vice-président exécutif d'Uniprix en 1995.

Uniprix inc. est la 2^e chaîne de pharmacies de détail au Québec, la 5^e au Canada et la 17^e en Amérique du nord. Uniprix inc. compte 234 points de vente Uniprix et Uniclinique au Québec et le chiffre d'affaires combiné (points de vente et siège social) est de l'ordre de 800 millions \$.

Belleau Lapointe

AVOCATS

NOUVELLE ÉQUIPE | VISION NOUVELLE

(514) 987-6700

Daniel Belleau | Benoît Lapointe | Pierre F. Delorme | Marc-André Blain | Marie-Josée Parent | Maxime Nasr | Mélanie Frappier

Vente d'autos aux autochtones : Québec se fait taper sur les doigts

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

DERINGER
www.nderinger.com

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Un concessionnaire automobile qui affirme avoir été ruiné par le ministère du Revenu du Québec pour avoir vendu des véhicules aux autochtones vient d'obtenir gain de cause auprès de la Cour canadienne de l'impôt.

Dans un jugement rendu le 24 janvier, le juge Pierre Archambault écrit que le gouvernement « s'est attaqué à la mauvaise personne » dans cette affaire et que Louis Duchesneau, propriétaire de Chrysler Saint-Jovite, n'a rien fait d'illégal. Le jugement permet d'apprendre par contre que M. Duchesneau a été impliqué dans un stratagème utilisé par un réseau international

de contrebande de véhicules, qui avait trait à la non-perception des taxes de vente.

Ce jugement est d'une grande importance pour les concessionnaires automobiles car pas moins de 80 d'entre eux au Québec auraient vendu des véhicules aux autochtones depuis 1995, selon la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec.

Le principal intéressé se réjouit du jugement. « Après trois ans de lutte, après avoir perdu mon commerce et vécu un grand choc moral, on me rend justice et on blâme le gouvernement qui n'a pas fait son travail », a déclaré M. Duchesneau. Il vient d'intenter des poursuites au civil contre le ministère du Revenu. Le montant des dommages et intérêts ré-

clamés n'a pas encore été fixé.

Entre octobre 1996 et mai 1997, M. Duchesneau a vendu 126 véhicules – surtout des Jeep Grand Cherokee – à des autochtones de Kanesatake et de Kanawake. Obéissant à la Loi sur les Indiens, il ne leur réclamait pas de taxes de vente. Sauf que ces autochtones revendaient les véhicules à des compagnies à numéro qui, elles, les revendaient à d'autres compagnies à numéro. Ces dernières réclamaient ensuite au gouvernement des remboursements de taxes qu'il n'avait jamais perçues. Selon des chiffres fournis en cour, le manque à gagner pour le gouvernement s'élèverait à 25 M\$ (12 M\$ au fédéral, 12 M\$ au provincial). Dans le cas qui concerne le concessionnaire Chrysler Saint-Jovite, le montant de taxes s'élève à 650 000 \$.

Des compagnies à numéro

Le gouvernement ne pouvait jamais attraper les compagnies à numéro car ces dernières étaient souvent fermées au bout de 90 jours, juste avant d'avoir à produire leur rapport de taxes. Il s'est donc rabattu sur les compagnies ayant pignon sur rue, soit les concessionnaires. Dans le cas de Chrysler Saint-Jovite, le gouvernement a perçu 450 000 \$ et réclamé 200 000 \$ en taxes de vente, ce qui a forcé M. Duchesneau à fermer son

commerce. Les véhicules vendus étaient exportés à l'étranger.

Dans le jugement, le juge Archambault a dit que le gouvernement avait échoué dans sa tentative de prouver que M. Duchesneau faisait partie du réseau de contrebande et qu'il avait vendu des véhicules à des non-autochtones.

M. Duchesneau croit quant à lui que le gouvernement « savait dès le début qu'il se faisait avoir, mais il n'osait pas pour des raisons politiques s'attaquer aux Indiens ».

Le juge Pierre Archambault souligne par ailleurs que le problème était connu et que la Corporation des conces-

sionnaires automobiles du Québec avait proposé des solutions au gouvernement du Québec. Elle lui avait suggéré de réclamer les taxes aux autochtones quitte à ce que ces derniers se fassent rembourser par la suite.

Québec a 30 jours pour porter ce jugement en appel. ■

La Bourse de Montréal place ses négociateurs chez les day traders

Richard Dufour
dufourr@transcontinental.ca

La firme de spéculation sur séance (day trading) SwiftTrade accueille plusieurs des négociateurs de la Bourse de Montréal qui perdent leur emploi à la suite de la transformation du parquet de la Bourse au mode électronique.

Depuis le 19 janvier, une trentaine d'anciens négociateurs à la criée de la Bourse de Montréal vendent et achètent des contrats à terme en compagnie des spéculateurs minute dans les bureaux de SwiftTrade, rue Crescent, à Montréal. C'est ce qu'a confirmé aux AFFAIRES le directeur général de Swift-

Trade au Québec, Simon Librati.

« D'autres négociateurs s'ajouteront bientôt aux 35 déjà ici. Le téléphone sonne très souvent ces jours-ci », a-t-il dit.

C'est que depuis la fin décembre, le BAX (contrat à terme sur les acceptations bancaires canadienne de trois mois) ne s'échange plus à la criée sur le parquet de la Bourse.

Il en va de même pour le S&P/TSE 60 depuis le 26 janvier et le CGB (contrat à terme sur les obligations du gouvernement du Canada de 10 ans) depuis le 25 septembre.

Le transfert de tous les autres produits dérivés de la

Bourse devrait être complété au cours de l'été.

Création d'une filiale

« C'est la direction de la Bourse qui nous a approchés pour accommoder les négociateurs indépendants », explique M. Librati.

SwiftTrade a donc créé une filiale qui porte le nom d'E-Futures. Pour l'instant, seuls les professionnels des produits dérivés peuvent vendre et acheter des contrats à terme à la minute, mais ce n'est qu'une question de temps avant que les petits investisseurs y aient accès.

« Nous offrirons en juillet un cours sur les produits dérivés pour le grand public », dit M. Librati. ■

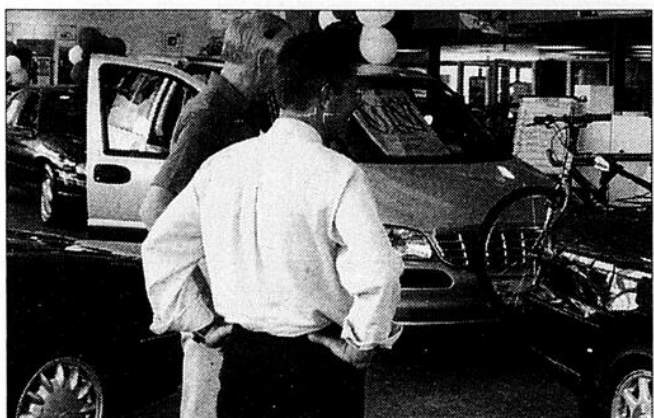


PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Pas moins de 80 concessionnaires automobiles au Québec auraient vendu des véhicules aux autochtones depuis 1995.



Le MDX 2001. Prix AJAC «Meilleur utilitaire sportif de luxe».

Les membres du jury AJAC savaient exactement quoi offrir à notre MDX Acura. La gloire ! Bien méritée, si l'on pense à son abondance d'atouts. Par exemple, son féroce moteur de 240 chevaux, parmi les plus économes en fait de carburant. Ses qualités tout-terrains exceptionnelles qui ne sacrifient en rien son rendement sur la route. Et son habitacle des plus sophistiqués, vaste à souhait pour sept passagers. Oui, venez vite admirer ce VUS admirable, gagnant d'un prestigieux prix AJAC... et offrez-vous, à vous-même, la récompense d'en faire l'essai ! Pour plus de détails, visitez le www.acura.ca, ou appelez le 1 888 9-ACURA-9.



Automobile Journalists Association of Canada
Association des Journalistes Automobile du Canada

Quoi offrir au VUS qui a déjà tout à offrir ?

Une vision qui inspire
un élan de passion.



Une entreprise née dans la controverse

La Caisse et le Fonds avaient obtenu des actions pour une bouchée de pain

Guy Paquin

paquin@transcontinental.ca

BioChem Pharma est née dans les laboratoires de l'Institut Armand-Frappier dans les années 80. Le 14 juin 1989, l'ancêtre de BioChem, IAF BioChem, passait financièrement du laboratoire au capital de risque.

BIOCHEM PHARMA

À la suite d'une décision du conseil des ministres du gouvernement du Québec, l'Institut Armand-Frappier recevait l'ordre de vendre le bloc de 39 % d'actions qu'il détenait dans la jeune entreprise de biotechnologie.

Les deux acheteurs étaient la Caisse de dépôt et placement du Québec et un groupe formé par le Fonds de solidarité FTQ et le Groupe Cascades. La nouvelle fut bien accueillie dans l'opinion publique, puisqu'elle signi-

fiait une injection d'argent frais dans le futur bateau amiral de la biotechnologie canadienne. L'Institut Armand-Frappier avait alors un déficit accumulé de 13 M\$ et la vente des actions épongeait totalement le déficit.

Mais il y eut une levée de boucliers quand on a appris à quel prix les acheteurs recevaient leurs actions. Selon l'entente, ils payaient 5,75 \$ l'action pour un total de 13,89 M\$. Ils payaient de plus 3 M\$ pour acquérir des débentures convertibles leur permettant de les échanger pour des actions, avant le 30 juin 1994, au prix qu'elles vaudraient alors sur le marché boursier.

Si la transaction a eu des odeurs de scandale, c'est qu'elle s'est faite à seulement 46 % de la valeur de l'action de IAF BioChem à la Bourse de Montréal au même moment. Claude Lefebvre, à l'époque directeur de l'Institut Armand-Frappier, exprima publiquement sa colère d'être forcé par une loi spéciale de vendre les actions détenues par l'Institut à moitié prix. On

lui montra la porte. Aujourd'hui encore, il est outré de la transaction qui faisait aussi passer des édifices et de l'équipement coûteux dans l'entreprise « pour des pinottes », dit-il.

Il rappelle qu'au moment même où le Fonds et la Caisse ont reçu « ce cadeau », IAF BioChem préparait un placement privé... à 10 \$ l'action, ce que confirment les journaux de l'époque. Sa colère d'alors n'avait d'égale que ses sentiments aujourd'hui, quand la Caisse et

le Fonds laissent aller sans rien dire ce qui a été leur corne d'abondance. ■

Francesco Bellini bout lorsqu'on lui rapporte la grogne générale qui accueille sa décision.

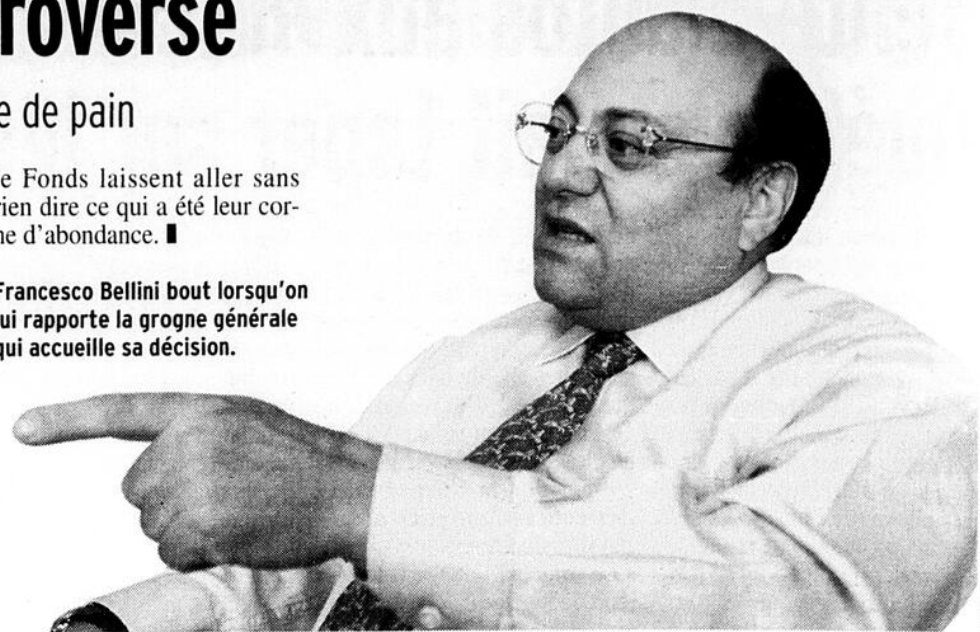


PHOTO: JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Les atomes crochus entre Shire et BioChem sont difficiles à cerner

Shire Pharmaceuticals, acquéreur de BioChem Pharma, n'impressionne ni par sa taille, ni par son pipeline de nouveaux produits, ni par sa rentabilité.

Personne ne critique la générosité de l'offre que Shire a faite aux actionnaires de BioChem, mais au-delà du profit à court terme, on se demande quel est le bienfait stratégique à court terme du mariage.

L'entreprise dirigée par Francesco Bellini passera dans le giron de Shire d'ici juin 2001, si les procédures se déroulent comme prévu.

« Il ne s'agit certes pas de masse critique, commente Michel Desrochers, directeur général de l'Institut de recherche en biotechnologie de Montréal. Shire, comme BioChem, est une entreprise de taille bien moyenne et la combinaison des deux résulte encore en une entreprise moyenne. La compagnie résultante sera encore une proie facile et devrait être acquise sous peu. »

C'est que les 93,3 M\$ US de bénéfice net de BioChem pour l'exercice 2000 se-

ront hélas compensés par les 94,9 M\$ US de pertes de Shire pour une perte combinée pro forma de 1,6 M\$ US.

Quant au pipeline de Shire, même chez BioChem, on a de la difficulté à voir en quoi il complète celui de l'entreprise québécoise. Shire, fondée en 1986 et

ayant fait depuis 1995 quatre acquisitions majeures, a actuellement trois produits rapportant des revenus substantiels. Le produit vedette contre l'hyperactivité a rapporté 60 M\$ US au dernier trimestre disponible, un autre contre la colite ulcéreuse, 14,4 M\$ US et le médicament contre le cancer, 13,7 M\$ US.

Même le porte-parole de BioChem, Peter McBride, avoue que les synergies entre ces avenues de recherche et celles que poursuit l'entreprise lavalloise « ne sont pas évidentes. Il n'y a guère de regroupements et d'économies à chercher, sauf peut-être chez les cadres supérieurs. »

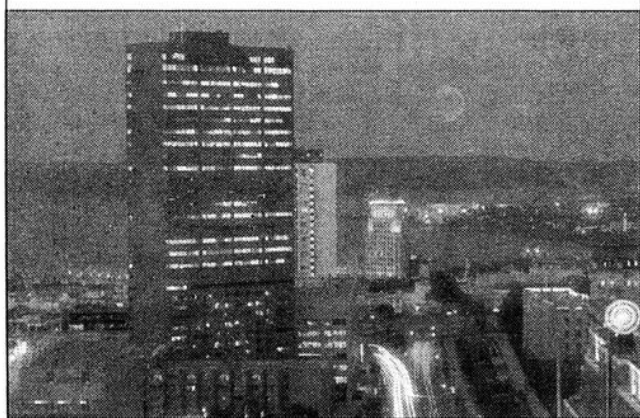
BioChem se fait une spécialité du traitement ou de la vaccination contre les maladies infectieuses. Shire s'attaque aux troubles du système nerveux, aux maladies du métabolisme, au cancer et aux maladies du tube digestif. M. McBride voit mal comment les représentants de Shire, avec de pareilles spécialités, pourraient vendre les produits BioChem. (GP) ■



Michel Desrochers

Radisson
Hôtel Québec
Centre

2 séjours =
1 nuit gratuite



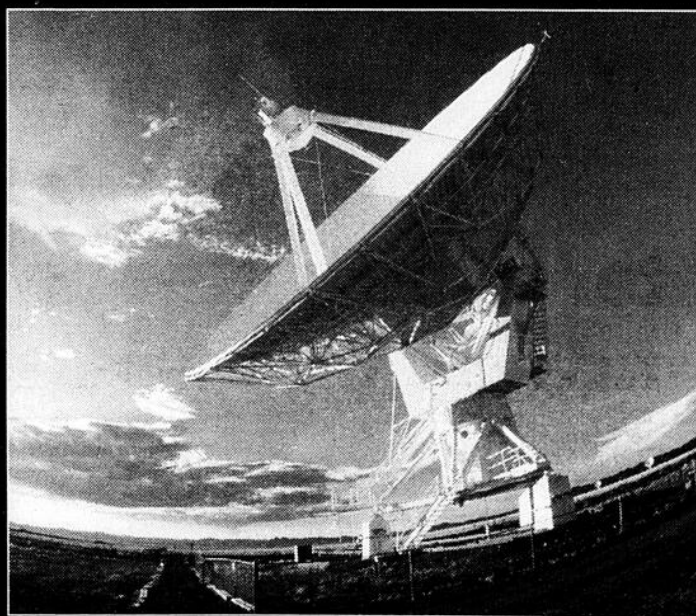
Le Radisson Hôtel Gouverneur Québec devient le Radisson Hôtel Québec Centre. Redécouvrez ce grand hôtel fraîchement rénové. Nouveau décor, nouveau nom, confort amélioré. Faites des affaires d'or à Québec avec notre promotion spéciale de 10 000 points Gold Rewards. Après deux séjours, vos points sont échangeables pour: une nuitée gratuite, 5000 points Aéroplan, ou plus encore. **Adhérez au programme Gold Rewards. Nuitées gratuites. Des primes en or.**

Radisson

CENTRE-VILLE DE QUÉBEC
Radisson Hôtel Québec Centre
690, boulevard René-Lévesque Est
Québec (Québec) Canada G1R 5A8
Téléphone : (418) 647-1717
Télécopieur : (418) 647-2146
www.radisson.com/quebeccityca
1-800-333-3333 ou communiquez
avec votre agence de voyage

*Selon disponibilité, en vigueur jusqu'au 31 mars 2001.
*Recevez 10 000 points Gold Rewards par séjour.
Informez-vous pour connaître les détails de la promotion.

PRICEWATERHOUSECOOPERS PwC



Conseils en évaluation
et en investissement

Montréal : (514) 205-5000

Pierre Maillé, Msc. Finance, FEE
Bernard Lauzon, CA, FEE

Québec : (418) 522-7001

Daniel Cadoret, FCA, FEE, CFE
Denys Goulet, FEE

Du nouveau capital?
Oui, mais à quel prix?

Vous êtes sur le point d'aller négocier une nouvelle ronde de financement; il est primordial de connaître la valeur de votre entreprise – pour vous aider à en maximiser la valeur, notre équipe de professionnels met à votre disposition son expertise dans les services suivants :

- Évaluation des actions et des autres instruments financiers
- Conseils en financement d'entreprise, modélisation financière et analyse de projets d'investissement
- Analyse de différents scénarios permettant de maximiser la valeur pour les actionnaires
- Évaluation de la propriété intellectuelle
- Opinion indépendante quant au caractère équitable d'une opération (« Fairness Opinion »)

PricewaterhouseCoopers s'entend du cabinet canadien PricewaterhouseCoopers s.r.l. et des autres sociétés membres du réseau mondial de PricewaterhouseCoopers.

La vente d'un fleuron québécois soulève la colère

La perte de la société de biotechnologie apparaît comme un recul important sur le plan international

Guy Paquin

paquin@transcontinental.ca

Dans le monde de la recherche et dans celui de la finance, il ne se trouve pas de voix louangeuse pour encenser la vente de BioChem Pharma à la britannique Shire Pharmaceuticals. La perte du fleuron québécois de la biotechnologie apparaît à tous comme un recul terrible sur le plan international.

BIOCHEM PHARMA

« Je ne vois pas comment on peut consolider le rôle de Montréal en matière de biotechnologies sans une solide base locale, de solides sièges sociaux. On vient de perdre les deux », résume Jacques Girard, président de Montréal International.



Jacques Girard

Ce recul n'est, aux yeux des intéressés, nullement compensé par un gain stratégique pour BioChem. « C'est une transaction dont la logique m'échappe totalement », commente Michel Desrochers, directeur général de l'Institut de recherche en biotechnologie (IRB), de Montréal. « À une certaine époque, ils avaient la capitalisation boursière pour acquérir, mais ils avaient déjà l'intention de vendre », ajoute Perry Niro, directeur général de Bio Québec, l'association québécoise des bio-industries.

Normand Balthazard, président de BioCapital, croit

lui aussi que Francesco Bellini, président et principal actionnaire, n'était pas forcé de vendre. M. Balthazard est l'accoucheur de la transaction qui a initialement fait passer BioChem de l'Institut Armand-Frappier (IAF) entre les mains de la Caisse de dépôt et placement du Québec et celles du Fonds de solidarité FTQ. « BioChem aurait dû consolider elle-même quand elle valait 5 milliards de dollars (G\$) de capitalisation boursière (de l'automne 1997 à janvier 2000). »

La perte d'un modèle

Normand Balthazard rappelle que la naissance de BioChem Pharma, son passage des laboratoires de l'IAF au secteur privé, se voulait un modèle pour les autres sociétés émergentes de biotechnologie.

« Il s'agissait de démontrer que gérée correctement par le secteur financier québécois,



Normand Balthazard

BioChem devenait un modèle de société mondiale pour tout ce qui montait derrière elle dans les labos universitaires québécois. La Caisse et le Fonds devront expliquer au public pourquoi le modèle termine sa carrière mondiale de cette façon. Le Québec, sur la scène internationale, vient de perdre ce drapeau. »

Léon Gosselin ne comprend pas pourquoi BioChem n'a pas procédé à une acquisition majeure.

Selon le président de la société pharmaceutique Axcan Pharma, de Saint-Hilaire, c'est un réseau mondial de distribution de médicaments contre le cancer qui aurait été la cible idéale d'acquisition pour BioChem.

Francesco Bellini réplique

Le principal intéressé bout quand on lui rapporte la grogne générale qui accueille sa décision. Francesco Bellini

campe encore sur ses positions d'il y a deux ans quand on lui reprochait déjà de ne pas procéder à une acquisition majeure qui le mettrait à l'abri des gourmands.

« Avec quoi ? Avec 300 M\$ d'encaisse ? On aurait voulu que j'achète une entreprise de deux ou trois milliards avec ça et une action totalement sous-évaluée ? »

Le président de BioChem rappelle avec impatience que son titre est endémiquement sous-évalué.

« Mon action ne vaut que 20 fois le bénéfice alors que les comparables valent 60 et même 100 fois leur bénéfice. » Une acquisition de forte taille aurait provoqué, selon M. Bellini, une importante dilution de l'action de BioChem, « l'équivalent d'un suicide », estime-t-il.

Pourtant dans les milieux financiers montréalais, on dit que les grandes banques américaines qui suivent BioChem appuyaient totalement une importante acquisition.

Francesco Bellini dit qu'il est victime de financiers qué-

bécois indifférents, surtout les grandes institutions financières. « La prochaine BioChem va-t-elle souffrir elle aussi de ce dont j'ai souffert ? Les institutions financières québécoises vont-elles lui donner les moyens dont on m'a privé ? »

Où est la Caisse ?

Michel Desrochers, pas tendre envers BioChem, n'en pose pas moins la même question. « Il va falloir que les investisseurs québécois prennent les mesures pour éviter pareil dérapage à l'avenir » et que cesse l'exportation à l'étranger de « notre argent ».

« Certaines institutions comme la Caisse devraient se rappeler que le bottom line

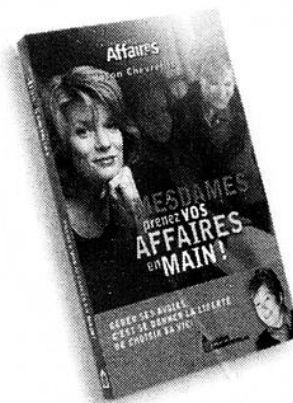
devient une vue à court terme en regard de la nécessité de construire une économie du savoir. »

Jacques Girard parle de projets financiers conjoints avec l'Europe ou les États-Unis. « Nous devons inviter la finance internationale à soutenir la biotechnologie québécoise. » Il est vrai que les capitaux locaux se raréfient. Les institutions de capital de risque ont investi 100 M\$ en biotechnologie au Québec en 2000. C'est la moitié moins qu'en Ontario.

À quelque chose, malheur est bon... Francesco Bellini jure ses grands dieux qu'il investira ses gains au Québec, en particulier dans les biotechs. ■

Vive les régimes... enrichissants

Un guide de planification financière au féminin : un placement sûr



Mesdames, prenez vos affaires en main !
Lison Chèvrefils

• 176 pages • 21,35 \$ (TPS incluse)

En vente dans toutes les bonnes librairies
Commandes téléphoniques : (514) 340-6693
ou, sans frais, 1 866 800-2500

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL Inc.

Livraison garantie 3 semaines

(Certaines conditions s'appliquent)

Venez visiter notre
salle de montre

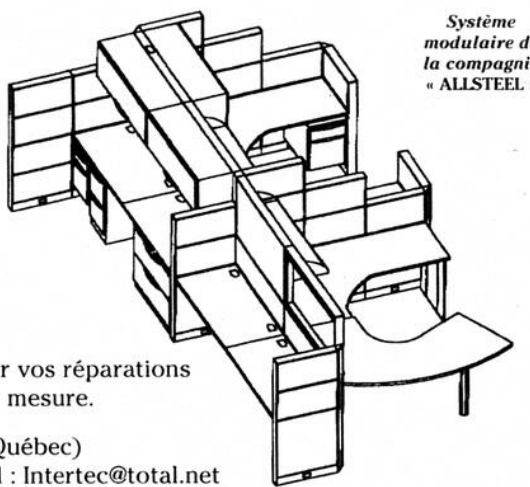
Nous offrons du
mobiliier pour :

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

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

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

inter.tech



Il suffit de pointer et de cliquer pour investir dans les meilleurs fonds communs d'aujourd'hui

C'est la façon pratique d'économiser lorsqu'on investit dans les fonds communs, comme par exemple le **Fonds canadien Ivy de Mackenzie**.

www.actionsendirect.com

1 an	3 ans	5 ans	Depuis le début
20,4 %	9,5 %	14,1 %	12,6 %

Mackenzie



ACTIONS EN DIRECT
BANQUE ROYALE

D'importantes informations concernant les fonds communs de placement se trouvent dans le prospectus simplifié. Les taux de rendement total annuels composés historiques sont ceux du 31 décembre 2000. Lorsqu'ils achètent des fonds communs, les investisseurs devraient savoir que les placements en fonds communs ne sont pas garantis, la valeur par part et le rendement fluctuent avec le temps et les résultats passés ne sont pas garants de rendements futurs. Les placements en fonds communs peuvent s'accompagner de commissions, de commissions de maintien, de frais de gestion et d'autres frais. Actions en direct Banque Royale Inc. ne fournit pas de conseils spécifiques en matière de placement. Les investisseurs sont responsables de leurs propres décisions de placement. Membre FCPE. ©Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Actions en direct Banque Royale Inc. est titulaire d'une licence d'emploi de cette marque. Cette annonce a été payée en partie par Mackenzie.

L'optimisme règne même si la conjoncture inquiète

L'industrie québécoise du meuble est particulièrement sensible face à l'économie américaine

Claude Forand - Toronto
redaction@lesaffaires.com

Le Salon international du meuble de Toronto, qui attire quelque 450 manufacturiers québécois et canadiens et s'étend sur une superficie de plus d'un demi-million de pieds carrés, est à l'image même de cette industrie : il connaît une croissance soutenue depuis près d'une décennie.

Pour l'année écoulée, les exportations québécoises vers les États-Unis ont atteint 2 milliards de dollars (G\$), sur des ventes totales de 3 G\$;

en hausse de 18 %, a indiqué **Jean-François Michaud**, vice-président exécutif de l'AFMQ.

En moyenne, 60 % des meubles de fabrication sont expédiés chez nos voisins américains. Pourcentages records à l'exportation, ventes soutenues, carnets de commandes remplis des années à l'avance... l'optimisme est de bon ton. Si ce n'était que



Jean-François Michaud

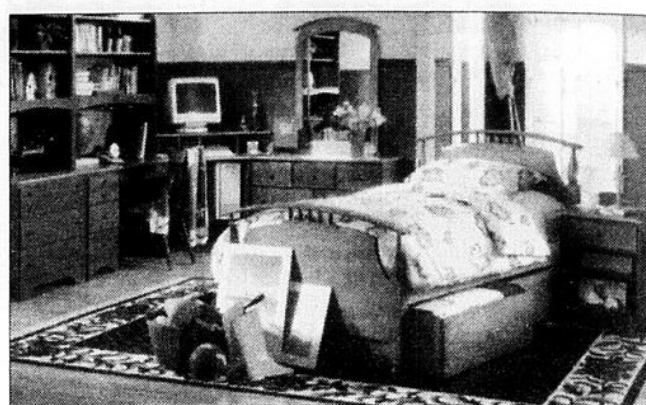
INDUSTRIE DU MEUBLE

l'industrie du meuble est habituée de surfer sur la vague de l'exportation depuis près d'une décennie, on croirait rêver.

Le premier grain de sable dans l'engrenage est survenu l'été dernier. **Bestar**, un fabricant de meubles de bureau de Lac-Mégantic, a mis à pied 230 travailleurs. Prétexte : un ralentissement de la consommation américaine a fait aug-

menter les stocks de l'entreprise (**Bestar** exporte 75 % de sa production aux États-Unis). De plus, le manufacturier avait perdu un important client américain.

La plupart des manufacturiers interrogés au Salon du meuble de Toronto n'y voient qu'une conjoncture malheureuse. « Ça permet de mesurer tout l'impact que le départ d'un gros client peut avoir sur un fabricant », constate **Laurent Mercier**, propriétaire de **Meubles Laurier**, de Laurier-Station. L'an dernier, Meubles Laurier a connu une croissance



de 20 % sur le marché intérieur et à l'exportation. « Au Salon, les acheteurs ont le sourire et c'est bon signe,

constate-t-il. À moyen terme, on risque de subir davantage un glissement de la croissance qu'un recul proprement dit. »

Certains sont moins d'accord. « Regardez dans les allées, on voit moins d'acheteurs que l'an passé, constate **Fernand Fontaine**, président de **Dutailier International**. À mon avis, c'est le signe d'un certain ralentissement des affaires. » Le président de l'entreprise fait remarquer qu'une baisse de consommation dans le secteur automobile est généralement suivie par le meuble. De plus, dit-il, le niveau d'endettement actuel des consommateurs est assez élevé.

La situation aux États-Unis inquiète ce manufacturier et avec raison, puisqu'il y exporte les trois quarts de sa production. « J'ai confiance en la capacité des Américains à redresser la situation en cas de ralentissement économique, précise M. Fontaine. Malheureusement, je crains que **Paul Martin** (ministre des Finances) dispose de moins d'outils pour faire de même, si ça devait arriver ici... »



AVEC NOUS, VOTRE ARGENT TRAVAILLE PLUS FORT DANS VOTRE REER.

Nous offrons de tout : une vaste gamme d'options de placements REER, de CPG, de Fonds mutuels* et de REER autogérés** • Les Services professionnels de gestion de placement† qui vous donnent accès à une expertise financière • Les Services de repositionnement de portefeuilles les plus étendus au Canada* • Une façon pratique de cotiser 24 heures par jour grâce au service REEREXPRESS CIBC. Téléphonez au numéro ci-dessous ou visitez www.cibc.com/reerexpress

UNE BANQUE OÙ JE PEUX INVESTIR

PASSEZ NOUS VOIR À LA CIBC OU COMPOSEZ LE 1 800 465-CIBC (2422).

BANQUE
CIBC

*Les Fonds mutuels CIBC et les Services de repositionnement de portefeuilles CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC. Les placements dans des fonds mutuels et les services de répartition des actifs, comme les Services de repositionnement de portefeuilles CIBC, peuvent comporter des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et des dépenses. Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Les Fonds mutuels CIBC ne sont pas couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni tout autre assureur gouvernemental de dépôts, ni garantis par la Banque CIBC. La valeur des fonds mutuels varie fréquemment et il se peut que le rendement antérieur ne se répète pas. **Le REER autogéré Pro-Investisseurs CIBC est offert par Services Investisseurs CIBC Inc., filiale de la Banque CIBC. Les soldes en espèces des comptes non enregistrés ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada, mais sont pleinement garantis par la Banque CIBC. À moins que, en ce qui a trait à un titre précis, vous ayez été avisé du contraire, les actions vendues ne sont pas garanties par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Banque CIBC. La valeur de bon nombre d'actions fluctuera. Services Investisseurs CIBC Inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE). Services Investisseurs CIBC Inc. ne vous fournit aucun conseil juridique, fiscal ou comptable, et aucun conseil quant à la pertinence ou à la rentabilité d'un titre ou d'un placement détenu dans un compte Pro-Investisseurs. Vous assumez l'entière responsabilité des opérations effectuées dans votre compte Pro-Investisseurs et de vos décisions de placement. † Les Services professionnels de gestion de placements sont offerts par la Compagnie Trust CIBC, filiale de la Banque CIBC. Vous devez avoir 100 000\$ en fonds disponibles à l'investissement pour être admissible.



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

Contre l'abus et la violence faite aux enfants



FONDATION
MARIE-VINCENT

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

Les manufacturiers canadiens de meubles rêvent d'un nouvel Eldorado

Le Mexique dans la mire pour réduire la dépendance face aux États-Unis

Claude Forand - Toronto
redaction@lesaffaires.com

Après une décennie d'exportations records au pays de l'Oncle Sam, les manufacturiers canadiens de meubles sont prêts pour une nouvelle aventure. Et ce nouvel Eldorado se nomme désormais *Mexique*, un mot magique, qui semblait sur toutes les lèvres au récent *Salon international du meuble de Toronto*.

INDUSTRIE DU MEUBLE

Une première visite en septembre dernier au *Salon du meuble de Monterrey*, un centre commercial important au nord du Mexique, a permis à plusieurs manufacturiers d'établir un contact initial sur place.

Laurent Mercier, propriétaire des *Meubles Laurier*, à Laurier-Station, près de Québec, était de ceux-là. « Le Mexique constitue un bassin de 40 M d'acheteurs potentiels déjà bien adaptés au style de vie nord-américain », dit-il.

Ce fabricant de meubles de chambre à coucher et de cinéma-maison est revenu enchanté du Mexique et repartira bientôt avec une délégation québécoise.

Son objectif quinquennal : réaliser là-bas un chiffre d'affaires annuel de 1 M\$. « On a mis 10 ans à ex-

porter 50 % de notre production aux États-Unis, alors on peut bien accorder cinq ans au Mexique. »

L'Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ) pilotera cette délégation qui comprendra, outre Meubles Laurier, des manufacturiers québécois réputés tels que *Canadel*, *Dutailier*, *Meubles E.G.* et *Les Industries A.P.* Une vingtaine de personnes se rendront en février à Guadalajara pour un Salon du meuble qui aura encore plus d'envergure que l'automne passé, avec l'appui financier du gouvernement du Québec pour ouvrir l'exportation vers l'Amérique latine.

Acquisition par Dutailier

Pour Fernand Fontaine, président de Dutailier International, de Saint-Pie, cet intérêt envers le Mexique arrive à point nommé. L'entreprise fabrique des chaises berçantes, chaises et tabourets oscillants, fauteuils berçants inclinables. Dutailier vient d'acquiescer un concurrent du Texas, *Towne Square Furniture*, afin de conserver sa position dominante dans son marché. Cette acquisition permettra à l'entreprise, dont le chiffre d'affaires est de 80 M\$, de servir tout le centre-ouest des États-Unis, en plus d'ouvrir la porte au marché mexicain.

Dutailier est déjà présente au Mexique depuis quatre ans, avec ses bassinettes et ses berceaux. Cette fois-ci, l'entreprise s'attaque au marché haut de gamme avec ses chaises à billes. Mais la coordonnatrice aux ventes, Chantal Renaud,

prévoit que l'exercice ne sera pas de tout repos. « Nos démarches visent à accroître notre volume de ventes au Mexique, dit-elle. Mais c'est un pays qui réserve bien des surprises, et où les règles du jeu entre acheteurs et vendeurs ne sont pas toujours aussi claires qu'ici... »

Ce que M^{me} Renaud laisse entendre à mots couverts, Ginette Jean, l'une des copropriétaires de *Morigeau-Lépine*, de Saint-Hubert, le confirme ouvertement : « Les manufacturiers doivent être très prudents au Mexique. On ne peut pas vendre à n'importe

qui. Si des problèmes surviennent, il est difficile de compter sur les lois en place. »

L'aventure mexicaine n'est pas nouvelle pour Morigeau-Lépine. Après une percée aux États-Unis en 1983, l'entreprise s'est

tournée vers le Mexique en 1994 et fait figure de vétéran sur ce marché.

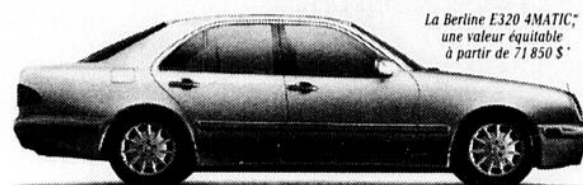
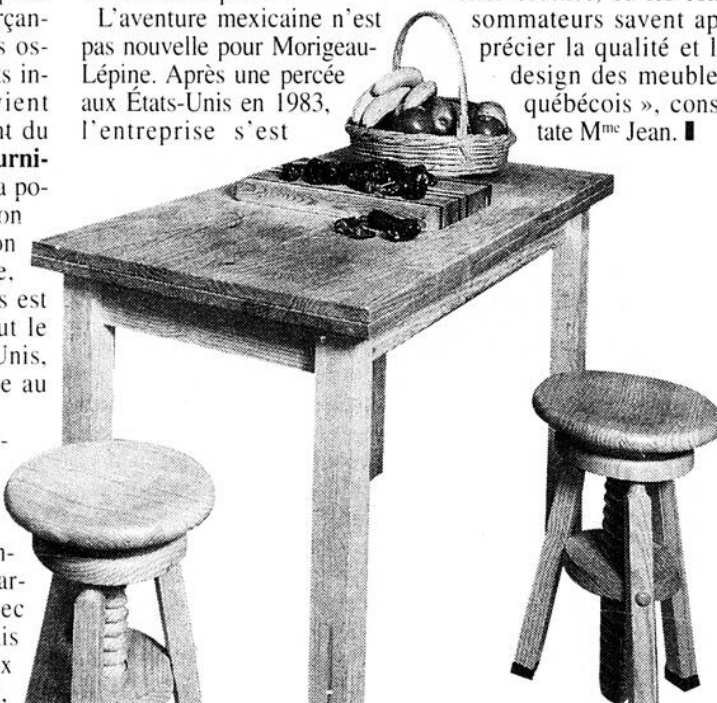
Ce fabricant bien connu de meubles pour enfants et adolescents a ouvert un premier magasin à Mexico, la même année. Quatre autres ont suivi, ainsi qu'un entrepôt et un centre de distribution. Près de 70 % du chiffre d'affaires au Mexique provient des ventes dans les cinq magasins, le reste s'effectuant chez des marchands et chaînes de magasins. Ce n'est pas un hasard, précise M^{me} Jean, puisque les ventes en magasin permettent de minimiser les risques associés au fait de traiter avec des étrangers dans ce pays.

Morigeau-Lépine réalise au Mexique un peu moins de 10 % de son chiffre d'affaires, surtout par des ventes au détail dans ses magasins.

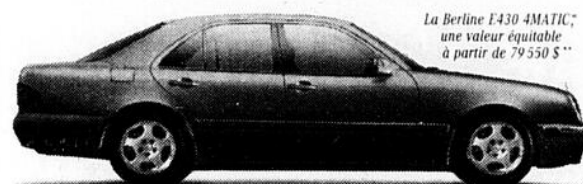
« C'est un marché en pleine effervescence, où les consommateurs savent apprécier la qualité et le design des meubles québécois », constate M^{me} Jean. ■



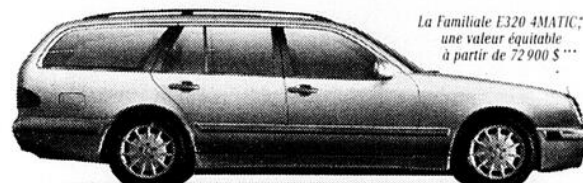
Ginette Jean



La Berline E320 4MATIC; une valeur équitable à partir de 71 850 \$*



La Berline E430 4MATIC; une valeur équitable à partir de 79 550 \$**



La Famille E320 4MATIC; une valeur équitable à partir de 72 900 \$***



La ML320; une valeur équitable à partir de 48 600 \$†



La ML430; une valeur équitable à partir de 61 350 \$††



La ML55 AMG; une valeur équitable à partir de 91 650 \$†††

4x4 plus de raisons.

► Selon nous, il est impossible d'être à court de raisons pour acheter une Mercedes. Rien que la sécurité, les performances et le luxe que vous offrent ces automobiles les plus raffinées au monde suffisent amplement.

► Mais comme nous pensons que vous ne devriez pas simplement vous contenter d'une voiture qui suffit à vos exigences, nous aimerions vous donner une raison de plus pour acheter une Mercedes: la traction intégrale, et la confiance que celle-ci vous procure en tout temps.

► Unique en son genre, le Système de traction électronique aux 4 roues (4-ETS) de Mercedes optimise la traction en envoyant la puissance aux roues qui adhèrent le mieux, et ce même s'il n'y en a qu'une. De plus, toute Mercedes est dotée du Programme de stabilité électronique (ESP), qui vous garde intuitivement sur la trajectoire voulue.

► Notre fameux 4-ETS est offert pour sept modèles: les 4MATIC de Classe E (berline et familiale V6, et berline V8), ainsi que la Classe M, la Mercedes des 4x4, déclinée en deux versions V6 et deux versions V8, dont la foudroyante ML55 AMG, l'utilitaire sport de série le plus rapide au monde.

► Vous voyez bien que les raisons d'acheter une Mercedes, ce n'est pas ce qui manque. Il ne vous reste donc plus qu'à choisir votre modèle. Un essai routier chez un concessionnaire Mercedes-Benz pourrait vous aider à prendre une décision. Pour l'adresse du concessionnaire le plus proche, visitez www.mercedes-benz.ca ou composez le 1 800 387-0100.



Mercedes-Benz

L'avenir de l'automobile

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

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2001. Une Compagnie DaimlerChrysler. *PDF de la Berline E320 4MATIC 2001. **PDF de la Berline E430 4MATIC 2001. ***PDF de la Famille E320 4MATIC 2001. †PDF de la ML320 Classe 2001. ††PDF de la ML430 2001. †††PDF de la ML55 2001. Le concessionnaire peut offrir un prix moindre.

Centre de perfectionnement



Le tableau de bord de gestion

8 et 9 mars 2001 - 9 h à 17 h ou
30 avril et 1^{er} mai 2001 - 9 h à 17 h

Le programme est destiné aux gestionnaires de tous secteurs qui veulent améliorer le système de mesure de la performance de leur organisation et acquérir une connaissance de la méthodologie du tableau de bord de gestion. Cette nouvelle pratique fournit aux managers les informations stratégiques financières et non financières nécessaires pour assurer la création de valeur.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

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



Animateur

Alexander Mersereau
D.Sc. (contrôle de gestion),
Paris IX, CMA

Alexander Mersereau est professeur agrégé de contrôle de gestion au sein du Service de l'enseignement des sciences comptables. Ses recherches, conférences et publications portent sur des mesures de performance organisationnelles, la gestion stratégique des coûts, la gestion du processus budgétaire et les différences internationales et interculturelles en comptabilité de management.

<http://www.hec.ca/cphhec/tbgs.htm>

(514) 340-6001

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

ÉDITORIAL

Qu'attend Ottawa pour vendre ses 18 % de Petro-Canada ?

Petro-Canada vient de réaliser le meilleur bénéfice net de son histoire, soit 893 M\$ (3,28 \$ par action) pour 2000, comparativement à 233 M\$ (0,86 \$ par action) en 1999.

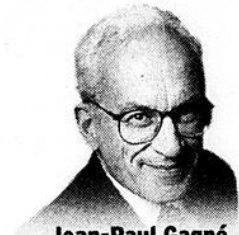
Cette société a été créée en 1975 par le gouvernement de **Pierre Elliott Trudeau** pour permettre à Ottawa, disait-on, de se doter d'un secteur témoin dans l'industrie pétrolière, qui était et est encore dominée par les multinationales étrangères, et de mieux comprendre cette industrie. En même temps, on pouvait tapisser d'une feuille d'érable un vaste réseau de points de vente d'essence d'un bout à l'autre du Canada.

Ottawa a pompé quelque six milliards en capital-actions et en subventions dans Petro-Canada. Le gouvernement de **Brian Mulroney** a commencé à la privatiser en 1991 en revendant au public un premier bloc d'actions. Petro-Canada a ensuite fait une émission d'actions en 1992, ce qui a dilué la participation du gouvernement. En 1995, le gouvernement de **Jean Chrétien** a vendu un bloc d'actions à son tour.

Ottawa possède encore 18 % des 272 M d'actions ordinaires émises par Petro-Canada. Au prix actuel de 37 \$ l'action, ce placement vaut 1,8 milliard de dollars, mais il ne lui rapporte même pas 1 % de rendement (le dividende de Petro-Canada est de 34 cents par action).

Les profits de Petro-Canada sont à leur sommet parce que les prix du pétrole et du gaz ont atteint un niveau inégalé et parce que la direction actuelle de Petro-Canada gère plus efficacement que la précédente, qui était fort portée à la dépense. C'est grâce à ces facteurs que l'action de Petro-Canada, qui a été émise à 13 \$ lors du premier appel public à l'épargne en 1991, s'échange maintenant à tout près de son sommet de 38,60 \$ atteint le 26 janvier.

Les prix des hydrocarbures étant appelés à baisser, Ottawa devrait profiter de la conjoncture actuelle pour liquider son bloc d'actions de Petro-Canada. En utilisant le produit de cette vente pour réduire sa dette,



Jean-Paul Gagné
gagnejp@transcontinental.ca
Éditeur

le gouvernement pourrait économiser quelque 125 M\$ de frais d'intérêt par année, alors que les dividendes qu'il reçoit sur son placement ne lui rapportent que 16 M\$ à 17 M\$.

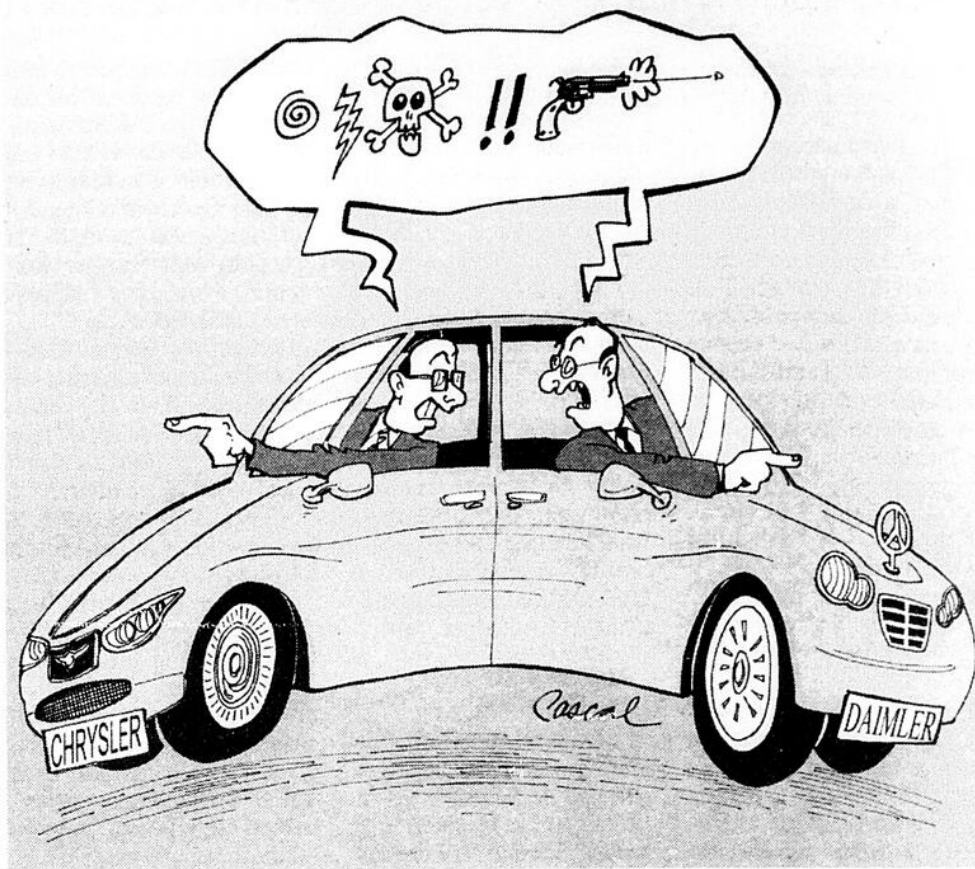
On avait cru en mai 2000 qu'Ottawa se préparait à vendre son bloc d'actions de Petro-Canada quand il a supprimé la limite de 25 % à la propriété étrangère de la pétrolière et qu'il a porté de 10 % à 20 % le maximum d'actions pouvant être détenu par un seul actionnaire. Ces décisions avaient été favorables à une appréciation du prix de l'action de la société. Le marché avait aussi aimé la déclaration du ministre des **Ressources naturelles, Ralph Goodale**, à l'effet qu'Ottawa se proposait de vendre son bloc d'actions restant « au moment jugé le plus opportun pour la maximisation du rendement de ce placement pour les Canadiens ».

Depuis, Ottawa est demeuré silencieux. Ce mutisme a pu s'expliquer par la prudence du gouvernement face à la frange nationaliste et socialiste de l'électorat, qui ne manque jamais une occasion de critiquer une privatisation.

Maintenant que les élections sont passées et que les prix des hydrocarbures semblent vouloir baisser, rien ne justifie qu'Ottawa conserve ses actions de Petro-Canada, d'autant plus que la direction et le conseil d'administration de Petro-Canada sont beaucoup plus compétents que le gouvernement pour diriger les affaires de la pétrolière.

Ottawa devrait être rassuré par le fait que le plafond de 20 % du capital qui peut être détenu par un seul actionnaire empêche toute tentative d'achat de Petro-Canada par une multinationale étrangère. Ottawa s'est déjà départi de toutes ses actions dans **Air Canada** et le **Canadien National**, tout en maintenant des plafonds à l'actionnariat individuel : le plafond est appelé à passer de 10 % à 15 % dans le cas d'**Air Canada**, imitant ainsi le plafond imposé au CN. Pourquoi ne pas faire de même avec Petro-Canada ?

LES ALÉAS DU MARIAGE ...



Point de vue

Un véritable militant au pouvoir

« Je suis l'homme d'une cause. » C'est ainsi que **Bernard Landry** s'est décrit lors du lancement de sa campagne à la direction du **Parti québécois**. Il sera vraisemblablement couronné le 3 mars, après plus de 30 ans de militantisme. Maintenant que les portes du « bunker » lui sont ouvertes, il ne s'en privera pas. L'homme de pouvoir aura enfin le dernier mot sur toutes les décisions du gouvernement.



Jean Lapierre
jeanlapierre@videotron.ca
Avocat, animateur à CKAC
et analyste politique

Lucien Bouchard vient à peine de démissionner, mais il n'existe plus. C'est le début d'un temps nouveau. Les vrais sont aux affaires. Finies les hésitations et les états d'âme. Fort d'un acquis de 49,5 % des voix, on repart à pleine vapeur vers le pays ! C'est la presque souveraineté, quelques dizaines de milliers de convertis et c'est fait !

Trêve de rêveries, revenons sur le plancher des vaches. Ce n'est pas parce qu'un souverainiste aussi pressé qu' impatient est à la barre du gouvernement que les Québécois partagent son enthousiasme à marcher vers la terre promise. La pensée magique qui consiste à croire que d'en parler jusqu'à saturation suffira pour convaincre et triompher est pure fabulation.

La fatigue constitutionnelle est réelle, l'indifférence et le mépris face à la chose politique ne sont pas de nature à galvaniser les foules. En dehors de l'aquarium politique, Bernard Landry est perçu comme le moins pire des candidats de remplacement. Il n'y a aucune trace de *Landrymanie* dans le firmament politique, même s'il a beaucoup de talent et d'expérience et même s'il connaît tous les recoins de la province.

Tout sera fait pour créer et amplifier les crises avec Ottawa. Elles seront désormais métal sur métal. Nos politiciens fédéraux et provinciaux dépenseront nos impôts à qui

mieux mieux pour acheter notre loyauté. Les guerres de drapeaux, de tapis rouges, de plans de table redeviendront à la mode. Chaque escarmouche sera récupérée par les deux camps pour vanter les mérites de leur option respective.

Bernard Landry continuera son interventionnisme économique, sa marque de commerce. Les bras financiers de l'État seront utilisés au maximum et sans pudeur pour réaliser les objectifs gouvernementaux. Reconnu pour sa grande

disponibilité et son engagement dans tous les dossiers de développement économique, Bernard Landry restera branché et incontournable.

Il sera loyal à ses partisans et impitoyable envers ses adversaires. Il n'est pas du genre à céder au chantage et à la menace. Il ne se gênera pas non plus pour nommer ses fidèles dans les postes stratégiques de l'administration.

La tenue d'un référendum au plus tôt sera au centre de l'action gouvernementale. Pas de faux-fuyant, pas de cachette, ce sera à visage découvert ! Le monde des affaires devra vivre avec cette réalité, que ça lui plaise ou non ! Une administration authentiquement souverainiste, obsédée par son option et centrée sur cet objectif.

Ce plan d'action peut être interprété comme étant conforme au mandat obtenu par Lucien Bouchard aux dernières élections. C'est le degré d'insistance et d'engagement qui sera différent. La population suivra-t-elle et acceptera-t-elle cette obsession référendaire ? Se créera-t-il un fossé grandissant entre le gouvernement et le peuple ? Ce militantisme renouvelé collera-t-il aux véritables priorités de l'électorat qui sont l'emploi et la santé ? L'opposition crie déjà à l'usurpation de mandat.

Seul l'avenir dira si Bernard Landry réussira à concilier son militantisme et son rôle de premier ministre. ■

LES AFFAIRES

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

Éditeur :

Jean-Paul Gagné

Rédaction :

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

Publicité :

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

Communications marketing,

Publications économiques : Directrice : Ghyslain Lauzon

Tirage :

Directeur : François Blondin

Diffusion kiosque :

Claude Proulx

Production :

Directeur : Sylvain Renaud

Administration :

Président du conseil : Rémi Marcoux
Transcontinental Édition
Président : André Préfontaine
V.-p., finances et administration : Ginette Roy
V.-p., Publications économiques : Suzanne Gouin
Directeur administratif : Denis Aubin

Tarifs d'abonnements (au Québec) :

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

Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :

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

Liste d'abonnés :

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

Impression : Imprimerie Transmag

Transcontinental
ÉDITION

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée

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

OPINIONS

La sécurité d'emploi gruge le budget de la santé

Les conventions collectives prévoient des protections qui coûtent cher à l'État et ajoutent beaucoup de rigidité

Dans le grand débat public sur le financement du réseau de la santé, on a omis d'étudier les coûts reliés à la sécurité d'emploi et à la définition des tâches des employés des établissements.

Lors de l'abolition d'un poste, les cadres du réseau disposent d'une période de trois ans pour se trouver un autre emploi. Pour les employés syndiqués, la sécurité d'emploi est totale : si leur poste est aboli et qu'on ne leur trouve pas de poste équivalent dans un rayon de 50 kilomètres, ils peuvent être payés à temps plein tout en ne travaillant pas et ce, jusqu'à leur mort, car la retraite ne peut pas leur être imposée. Ils doivent toutefois accepter de faire du remplacement.

Combien peut coûter cette sécurité d'emploi ? On ne le sait pas vraiment car les chiffres dont on dispose ne comptent que les salaires versés pour les employés dont les postes ont été abolis, peu importe si ces employés remplacent ou non des collègues. Mais les chiffres demeurent surprenants : 267 M\$ au sommet du virage ambulatoire en 1997-1998, 96 M\$ en 1998-1999 et 79 M\$ en 1999-2000 (ministère de la Santé et des Services Sociaux, *Livre des crédits 2000-2001*, tome 1, p. 495).

Il y a cependant d'autres contraintes au déplacement de personnel. Supposons qu'un directeur d'établissement constate la nécessité d'embaucher une infirmière supplémentaire dans une unité de soins de longue durée, car la clientèle s'est alourdie sérieusement dans les derniers mois. Il doit ouvrir un poste et l'afficher dans ce service. S'il veut utiliser une infirmière d'un autre secteur de l'établissement, il doit abolir un poste d'infirmière dans cette unité d'accréditation et cette infirmière, en vertu des conventions collectives, sera payée tant qu'elle n'est pas remplacée dans un autre poste. Toutefois, pour le nouveau poste affiché, l'embauche est donnée en priorité à l'ancienneté à l'intérieur de cette accréditation.

Cette situation illustre les contraintes et les délais auxquels doivent faire face tous les directeurs d'établissements dans le réseau de

la santé au Québec pour résoudre un problème jugé temporaire. Par exemple, un employé ne fera pas un travail qui s'inscrit à l'extérieur de sa définition de tâche ou ne pourra être transféré vers une autre accréditation. Ces contraintes sont valables non seulement d'un établissement à l'autre, mais à l'intérieur même de chaque établissement. De plus, un employé peut refuser de se recycler dans un domaine périphérique à sa spécialité comme ce fut le cas lorsqu'un spécialiste en audiovisuel a refusé de suivre des cours d'informatique et qu'une infirmière unilingue a refusé de suivre des cours dans l'autre langue.

Les conventions collectives du réseau de la santé et des services sociaux contiennent le total hallucinant de 30 000 pages.

Ces rigidités sont exclues du calcul des écarts des coûts de main-d'œuvre entre le secteur privé et public et, malgré cette omission, les employés municipaux, par exemple, coûtent 30 % plus cher que dans le secteur privé pour un travail équivalent.

Cette protection *mur à mur* dans les conventions collectives s'avère peu coûteuse lorsque le marché du travail et l'appareil de production sont relativement stables, c'est-à-dire lorsqu'un employé fait à peu de choses près le même travail, dans le même endroit, pour le même ministère, pendant toute sa carrière. Mais, comme chacun sait, ce n'est plus le cas aujourd'hui.

L'exemple des États-Unis

Apparaissant comme un pays en déclin constant vis-à-vis de ses concurrents, les États-Unis ont pris un virage économique radical dans une période de temps relativement courte à l'échelle de l'histoire contemporaine, passant d'une économie post-industrielle à une économie fondée sur le savoir.

Ce changement profond s'est produit en recyclant et réorientant la main-d'œuvre des activités économiques déclinantes vers les activités productives. L'ajustement a été douloureux, mais incroyablement profitable car les preuves sont là, incontournables : depuis plusieurs années maintenant, les États-Unis établissent des records en termes de faibles taux de chômage et d'inflation, de

forte productivité, de vigueur de la devise tout en connaissant la plus longue période de prospérité de leur histoire.

Le contraste dans le réseau de la santé est frappant. La complexité des relations de travail dans ce secteur est facilement démontrable au-delà des exemples précédents. Il suffit de répondre à la question suivante : dans combien de pages tiennent les conventions collectives dans le réseau de la santé ? Prenez quelques secondes pour réfléchir : 100 pages ? 300 ? 700 ? 2 000 ? Il y a en fait une centaine de conventions collectives dans le réseau de la santé et des services sociaux (excluant les cadres et les médecins) et chaque convention collective est contenue dans un document d'environ 300 pages pour un total hallucinant de 30 000 pages.

Imaginez tous ces gens d'une grande compétence, fonctionnaires, syndicalistes, avocats, spécialistes en ressources humaines, etc., tous des négociateurs aguerris, avec des ressources considérables, en train de gratouiller cette montagne de documents pour changer une virgule ici, pour ajouter un sous-alinéa dans le deuxième paragraphe de l'article X de la section Y, discutant pendant des mois avec comme résultat probable quelques centaines de pages supplémentaires et une protection encore plus hermétique des emplois contre tout changement.

Pendant ce temps, le train de la mondialisation passe directement sous leur fenêtre sans les distraire de leur labeur stérile. Tous sont pourtant invités à monter. ■

Michel Kelly-Gagnon,
directeur général de l'Institut économique de Montréal

Citation de la semaine

« Au Québec, on croit que l'entrepreneuriat est florissant. Nous avons l'impression que de nombreuses entreprises sont créées et qu'il y a beaucoup de dynamisme. Quand on regarde les statistiques de création d'entreprises *per capita* au Canada, on voit que l'Ontario et le Québec sont aux derniers rangs. Les gouvernements que nous avons eus au Québec depuis 20 ans ont bâti une infrastructure d'État en fonction du jour où le Québec serait indépendant, au lieu de penser à développer une culture entrepreneuriale. »

— **Louis Jacques Filion,**
professeur titulaire,
École des Hautes Études Commerciales,
Le Caducée, automne 2000.

Écrivez-nous !

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

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

L'éditeur

Des@ffaires champêtres...

1 888 922-0404
www.aubergequilliams.com

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

Quilliams
AUBERGE ET RESTAURANT
LAC BROME

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

SAMSUNG

Du grand art signé
SyncMaster



www.samsung.ca

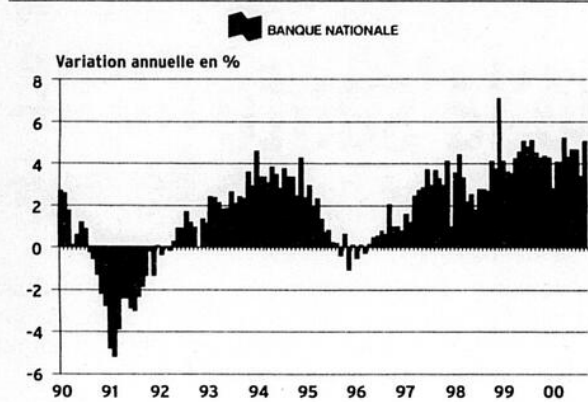
Du plus important fabricant de moniteurs au monde...
Un design épuré... Des lignes harmonieuses...
Une beauté parfaitement fonctionnelle.
Les moniteurs SyncMaster de Samsung parlent d'eux-mêmes... et avec éloquence.
Ils trônent avec autant d'aisance sur un piédestal que sur votre bureau.
Les moniteurs SyncMaster de Samsung... inspiration et technologie enfin réunies.

La gamme complète des moniteurs Samsung comprend les formats : 15 po, 17 po, 18,1 po, 19 po, 21 po, 22 po et le nouveau 24 po.

SAMSUNG DIGITall
everyone's invited™
*tout le monde est invité

©2001 Samsung Electronics Canada Inc. SyncMaster est une marque de commerce de Samsung Electronics Co., Ltd.
Les désignations commerciales sont des marques de commerce ou des marques déposées des compagnies respectives.

Évolution du produit intérieur brut réel de la province (depuis 1990)



Sous la poussée du secteur manufacturier, l'activité économique a fermement progressé au Québec l'automne dernier. Selon les données d'octobre, le produit intérieur brut (PIB) réel québécois a fait un bond de 1,2 %. Par rapport à octobre 1999, il s'agit d'un essor de 5,1 %. En 2000, l'industrie des produits électriques et électroniques et l'industrie du matériel de transport ont fortmenet contribué à la croissance.

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	déc.	0,1	- 0,5	3,4
Nouvelles commandes	nov.	2,5	- 6,6 ¹	3,2
Commandes en carnet	nov.	0,6	- 0,7	11,5
Mises en chantier	déc.	1,575	1,570	1,769
Production industrielle	déc.	- 0,6	- 0,3	3,1
Balance commerciale (M\$)	nov.	- 37,544	- 38,457	- 31,216
Prix à la consommation	déc.	0,2	0,2	3,4
Prix à la production	déc.	0,0	0,1	3,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	4,0	4,0	4,1
Revenu personnel	nov.	0,4	- 0,1	5,8
Indicateur avancé US	déc.	- 0,6	- 0,4	- 1,8

Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada)	déc.	-0,4	0,0	7,0
----------------------------------	------	------	-----	-----

Demande intérieure

1. Ventes au détail	nov.	0,4	-0,7	6,1
Ventes de voitures (000)	nov.	1,8	-5,3	3,5
2. Livraisons manufacturières	nov.	0,3	1,7	7,5
Nouvelles commandes	nov.	-0,1	4,6	7,9
dont : biens durables	nov.	-0,8	7,1	6,2
3. Inventaires manuf. (M\$)	nov.	1,2	1,1	11,7
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,4	1,3	1,3
4. Mises en chantier (000)	déc.	148,0	155,6	155,4

Production

Produit intérieur réel	oct.	0,5	0,0	4,6
Production industrielle	oct.	1,0	-0,6	5,7
dont : manufacturière	oct.	1,3	-0,7	6,7
Construction	oct.	-0,2	0,1	1,9
Services	oct.	0,4	0,3	4,7

Secteur extérieur

Exportations de marchandises	nov.	0,8	0,2	12,2
Importations de marchandises	nov.	2,2	-0,5	10,1
Balance commerciale (M\$)	nov.	4 489,7	4 850,5	3 475,8

Inflation

Prix à la consommation	déc.	0,1	0,3	3,2
Prix industriels	nov.	0,6	0,8	5,2

Marché du travail

		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	déc.	6,8	6,9	6,8
- Québec	déc.	8,0	8,3	8,1
Rémunération hebdomadaire***	oct.	-0,1	-0,1	2,1

Statistiques trimestrielles

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1999
PIB CANADA *	III-00	4,8	4,6	4,5
Investissements *	III-00	10,5	22,9	10,5
Revenu personnel disponible *	III-00	-1,1	3,0	2,6
Profits des entreprises **	III-00	4,2	8,9	23,7
% d'utilisation capacités industri. *	III-00	86,9	87,0	84,6
PIB ÉTATS-UNIS *	III-00	2,2	5,6	4,2

1 : Variation entre le mois de référence et le mois précédent.

2 : Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.

3 : Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.

4 : Non désaisonnalisé.

* dollars constants.

* dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA
STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET WEFA (POUR LES ÉTATS-UNIS)

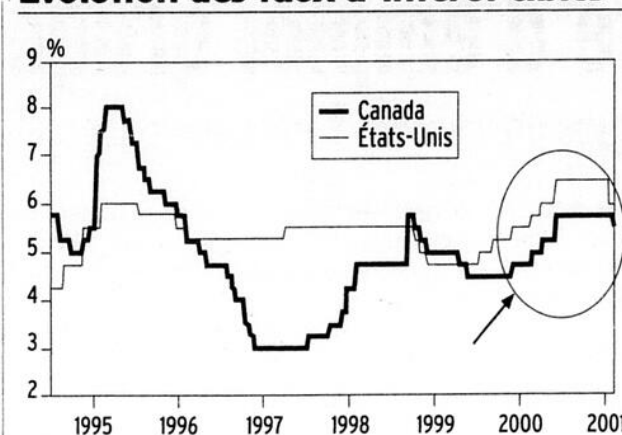
La stratégie de la Banque du Canada

Pour bien des gens, les changements occasionnels fait par la Banque du Canada sur les taux d'intérêt sont une réplique des actions prises par la Banque centrale des États-Unis (la Fed). Ce qu'on explique par le fait que même si la Banque du Canada ne l'avouera jamais, elle est subordonnée à la défense du dollar canadien.

Comme le graphique le suggère, cette vue semble avoir été renforcée par l'évolution de la situation depuis la fin de 1999. Pourtant, Daniel Racette, professeur à l'École des Hautes Études Commerciales, qui a présenté son étude à un forum de discussion organisé à Montréal par la Banque du Canada le 25 janvier dernier, arrive à une conclusion inverse.

M. Racette a étudié une période remontant à juillet 1994, soit depuis l'adoption d'une cible du taux de financement à un jour¹. Comme le graphique le montre, la concordance des mouvements de taux d'intérêt au Canada et aux États-Unis est alors beaucoup moins évidente. Cela dit, gardons-nous de confondre autonomie et liberté d'action. S'il est vrai que les mouvements des taux d'intérêt au Canada ne sont pas forcément coordonnés avec ceux des États-Unis, il demeure que la politique monétaire canadienne a souvent été conditionnée par des événements hors de contrôle des

Évolution des taux d'intérêt cibles



autorités, comme le montre la rétrospective suivante.

Durant la deuxième moitié de 1994, les taux d'intérêt ont augmenté aux États-Unis, mouvement qui aurait été à l'origine de la crise du peso mexicain à la fin de 1994. Cette crise a soudainement augmenté la prime de risque que les investisseurs exigeaient pour détenir des placements libellés en dollars canadiens. Au Canada, il en est résulté une brusque hausse des taux d'intérêt, ce qui a considérablement ralenti la croissance économique.

Une fois la tension résorbée, la Banque du Canada a progressivement diminué les taux d'intérêt pour relancer l'économie. Trop progressivement aux yeux de certains, étant

donné les resserrements budgétaires qui prévalaient à l'époque. Une fois les marchés convaincus que les finances publiques étaient sur la voie de l'assainissement, l'indépendance de la politique monétaire canadienne a pu se manifester ostensiblement, avec des taux d'intérêt de court terme de plus de 200 points inférieurs aux taux américains.

Rapprochements

Vers la fin de 1997 et durant 1998, la crise asiatique a eu un impact négatif sur le dollar canadien. La Banque du Canada a d'abord haussé les taux d'intérêt pour contrecarrer l'impact sur les conditions monétaires de cette dépréciation du dollar². Ce n'est qu'au dernier trimestre de 1998, avec la crise financière russe, qu'elle a fait marche arrière, avec trois baisses successives des taux d'intérêt dans la foulée de la Fed.

À compter du deuxième trimestre de 1999, la Banque a voulu resserrer les conditions monétaires, mais la remontée du dollar canadien en cours d'année fut telle que la dose de resserrement voulue aurait été dépassée si la Banque n'avait pas procédé à une baisse des taux d'intérêt en cours d'année. À la fin de 1999, la Banque du Canada a commencé à craindre la surchauffe. En cela, le cycle économique canadien se rapprochait du cycle américain et ce rapprochement a occasionné des mouvements similaires des taux d'intérêt de part et d'autre de la frontière depuis cette date.

Quelques constats s'imposent. Premièrement, les mouvements des taux d'intérêt canadiens que nous venons de revoir n'ont que rarement suivi un mouvement enclenché aux États-Unis. Par le passé, la Banque du Canada a amplement fait appel à sa marge de manoeuvre pour réagir aux chocs extérieurs, même lorsque ces chocs ne touchaient pas les États-Unis. Deuxièmement, la Banque du Canada n'aurait pu chasser deux lièvres à la fois, soit cibler en même temps le taux d'inflation et le taux de change. Or,

durant ces années, les fluctuations de l'indice des prix de référence autour de sa cible ont été somme toute mineures, alors que les mouvements du dollar ont eu passablement d'ampleur. On ne peut dès lors affirmer que la Banque du Canada a eu à déroger à son objectif de stabilité des prix pour cause d'influence extérieure.

Troisièmement, la Banque du Canada vient d'adopter une formule de dates fixes pour ses éventuelles interventions sur les taux d'intérêt. Ces dates ont été choisies pour être éloignées de celles retenues par la Banque centrale américaine, dans le but avoué de contrer l'image d'une Banque du Canada à la traîne de sa voisine.

Se démarquer

Un autre argument servi par M. Racette, qui a agi à titre de conseiller spécial à la Banque du Canada, est son témoignage quant à la conduite au jour le jour de la politique monétaire. La Banque procède d'abord à une prévision sur huit trimestres. Elle se sert d'une règle de rétroaction pour établir les conditions monétaires qui maintiendront l'inflation à l'intérieur de sa cible. De là une trajectoire de l'indice des conditions monétaires que la Banque essaiera de maintenir tant et aussi longtemps qu'elle le jugera bon. Ce processus ne définit pas les conditions monétaires recherchées en fonction de la politique monétaire américaine.

Néanmoins, la perception d'une Banque du Canada à la remorque de sa consœur américaine risque d'avoir la vie dure. S'il est vrai que la Banque du Canada a modifié les taux d'intérêt 45 fois entre 1994 et 2000 alors que la Fed n'a bougé le sien que 16 fois, à 12 de ces occasions, la Banque du Canada a suivi. Voilà pourquoi la Banque du Canada veut maintenant dissocier aux yeux du public ses interventions de celles de la Fed avec un calendrier distinct pour ses éventuelles interventions. ■

1 : La cible est le point milieu de la fourchette opérationnelle, laquelle est de 50 points de base. Depuis février 1996, le taux d'escompte est la limite supérieure de cette fourchette.

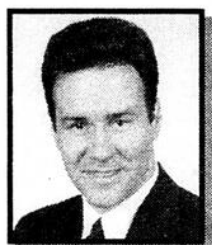
2 : Pour juger des conditions monétaires, la Banque du Canada emploie un indice où le taux de change figure pour un tiers et les taux d'intérêt pour deux tiers.



Marc Pinsonneault

Économiste à la Banque Nationale

KPMG



François Vincent, Ms. fisc.

KPMG est heureux d'annoncer la nomination d M. François Vincent à titre de leader de la pratique en prix de transfert à Montréal.

Avant de se joindre à KPMG, M. Vincent était spécialisé en prix de transfert chez Stikeman Elliott. Il avait auparavant travaillé six ans au ministère de la Justice et à Revenu Canada comme conseiller juridique principal sur des questions de prix de transfert, y compris la mise en œuvre du Programme d'arrangement préalable en matière de prix de transfert et la préparation de cas de litiges portant sur les prix de transfert. M. Vincent pourra aider les clients partout au Canada à régler des différends en matière de prix de transfert et à négocier des arrangements préalables avec le gouvernement dans ce domaine. Il se joint aux membres du groupe Services d'établissement des prix de transfert à l'échelle mondiale de KPMG, composé d'économistes, de fiscalistes, d'analystes financiers et d'avocats, qui fournissent aux clients des solutions efficaces en matière de prix de transfert, à l'échelle mondiale.

KPMG est le cabinet canadien membre de KPMG International, une association suisse. KPMG offre des services en certification et en fiscalité, ainsi que des services-conseils en gestion et en finances dans plus de 830 villes réparties dans 159 pays. L'adresse du site Web de KPMG au Canada est : www.kpmg.ca

ENTREPRENDRE



La gestion éclairée de Lightolier/CFI

Kan Ban, Kaizen, ISO 9001; le fabricant de systèmes d'éclairage tire le meilleur de chaque méthode



Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

Il y a cinq ans, 80 % des expéditions de **Lightolier/CFI** étaient effectuées en gros volumes, et 20 % en petites quantités. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Si le fabricant de systèmes d'éclairage de Lachine n'avait pas changé ses méthodes de production, il n'existerait plus.

« Il y a tant de produits sur le marché que nos clients ne peuvent garder en stock tout ce dont ils ont besoin, explique **Gilles Leblanc**, vice-président exploitation de Lightolier/CFI. Aujourd'hui, ils commandent ce dont ils ont besoin quand ils en ont besoin. »

En 1994, Lightolier a fermé son usine de Pointe-Claire pour déménager ses activités à celle de Lachine. La PME de 275 employés en a profité pour revoir son mode de fonctionnement. Et pour ne pas réinventer la roue, elle s'est tournée vers des méthodes éprouvées.

Entre autres, Lightolier effectue quelque 200 livraisons par jour. Pour réduire ses coûts, elle a implanté un système contenant les tarifs d'une dizaine de transporteurs avec lesquels elle a signé une entente. Le responsable n'a qu'à entrer dans l'ordinateur la quantité à livrer, le volume du colis, son poids et sa destination pour que le logiciel lui fournisse le transporteur le plus approprié.

Lightolier a aussi adopté le système de gestion des pièces visuel **Kan Ban**, inventé par **Toyota**, et a obtenu la certification **ISO 9001**. La société est également engagée dans l'implantation d'un système ERP (*Enterprise Resource Planning*) pour faire du commerce électronique avec ses clients et ses fournisseurs (**B2B**).

Mais l'innovation la plus marquante est le système japonais **Kaizen**, basé sur les cellules de travail plutôt que la production linéaire traditionnelle. « Avec la production linéaire, il nous fallait une journée et demie pour assembler un luminaire, contre 30 minutes maintenant », affirme M. Leblanc.

Avec la production linéaire, si la commande était de 50 luminaires, chaque employé de la chaîne devait attendre que celui qui le précédait ait terminé tous les 50 luminaires

Coup d'oeil sur l'entreprise

NOM Lightolier/CFI
ACTIVITÉ Fabrication de systèmes d'éclairage
SIÈGE SOCIAL Lachine
EMPLOYÉS 275
CHIFFRE D'AFFAIRES Plus de 50 M\$
MARCHÉ Amérique du Nord
ACTIONNAIRE Canlyte, filiale de Genlyte Thomas Group
ANNÉE DE FONDATION 1904 (New York Gas and Appliance Company)
SITE INTERNET www.genlyte.com

avant de commencer son travail; ce qui entraînait des pertes de temps considérables.

Pour éliminer ces pertes, on a réaménagé l'usine en 35 petites cellules en forme de «U» pour huit personnes. Celles-ci sont plus rapprochées les unes des autres pour éliminer les pas inutiles; le temps de déplacement a été réduit de 80 %. De même, la superficie de plancher requise est ainsi restreinte.

À chaque fois qu'il a fini de travailler sur une pièce, l'em-

Gilles Leblanc : « Nos objectifs de croissance sont élevés et il nous faudra exporter davantage aux États-Unis. »

ployé la refile au suivant, de sorte que la première pièce complétée arrive au bout de la table 30 minutes plus tard.

Les travailleurs changent fréquemment de place autour de la table, pour rendre leur travail moins monotone. Comme ils sont polyvalents, il est plus facile de remplacer un absent.

« La production linéaire vise une production maximale. Mais qu'est-ce que ça donne de produire 150 luminaires par jour si vous en vendez seulement 100, demande M. Leblanc. C'est comme les fabricants qui maintiennent la production parce que c'est compliqué de relancer la ligne d'assemblage après l'avoir arrêtée. Dans ce contexte, augmenter la productivité n'est pas très payant. »

Bonne élève, la direction de Lightolier prend très au sérieux la gestion de la santé et de la sécurité du travail; ici, l'ergonomie n'est pas un mot chinois. La formation du personnel n'est pas non plus qu'une affaire de loi; **Canlyte**,

le propriétaire de Lightolier qui a ses bureaux dans le même édifice, à Lachine, possède à Toronto un centre de démonstration pour ses clients, qui sert aussi à la formation de ses employés.

La recherche et le développement constituent une autre priorité; Lightolier s'est donné comme objectif que 30 % de ses ventes proviennent de produits lancés sur le marché depuis moins de deux ans.

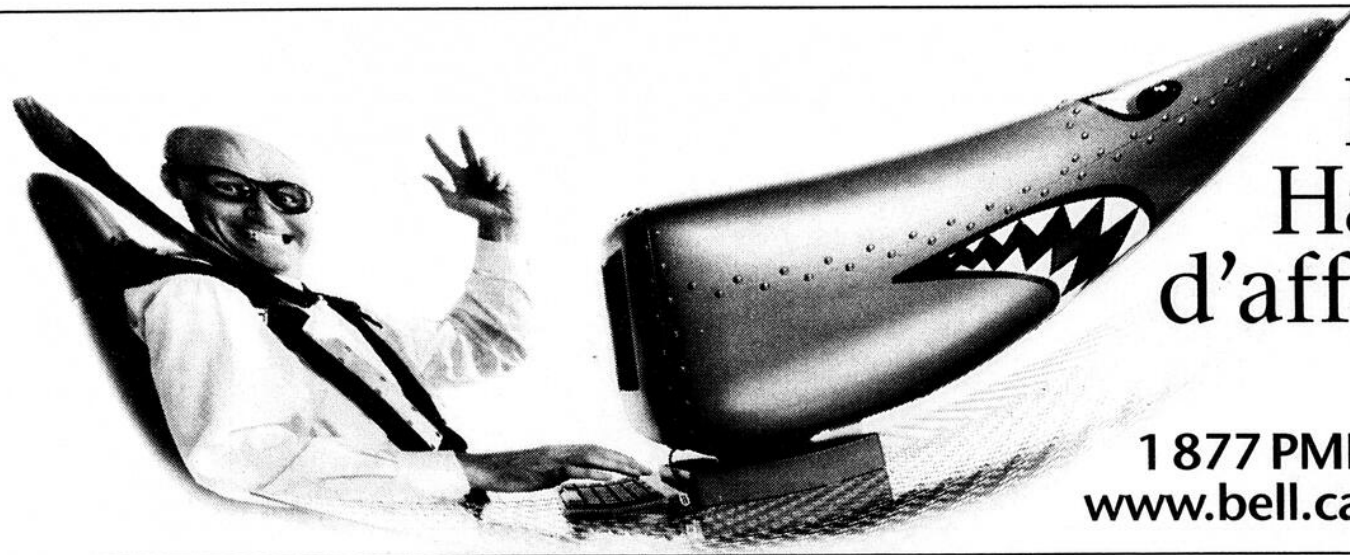
Lightolier fabrique tous types de luminaires (pas les ampoules) résidentiels, commerciaux et industriels : halogènes, incandescents, fluorescents, au sodium et au métal à l'halide. Son catalogue comprend quelque 3 500 articles. Elle vend ses produits à des distributeurs comme **Westburne**, **Lumen**, **Dubo Électrique** et **Nedco**.

Parmi ses réalisations, Lightolier compte le **Casino de Montréal**, le **Centre Molson**, **Air Canada Center**, à Toronto, l'aéroport de Dorval, l'aéroport Pearson, de Toron-

to, et l'édifice de **Merck Frosst**, à Kirkland.

Lightolier a été fondée en 1904 sous le nom de **New York Gas and Appliance Company**. En 1965, elle a acquis **Modulite**, de Montréal. En 1981, Lightolier a été acquise par **Bairnco Corp.**, qui créa **Genlyte** trois ans plus tard. Genlyte créa à son tour **Canlyte**, en 1985, pour regrouper ses activités canadiennes. En 1998, Genlyte et **Thomas Industries** fusionnèrent pour former **Genlyte Thomas Group**, dont le siège social est à Louisville, au Kentucky. Ce groupe, deuxième en importance en Amérique du Nord, emploie 5 000 personnes dans 28 usines, dont celle de Canlyte à Cornwall (190 employés), en Ontario, qui est dirigée de Lachine.

« Nos objectifs de croissance sont élevés et il nous faudra exporter davantage aux États-Unis, estime M. Leblanc. Genlyte n'aimait pas que l'on concurrence ses usines américaines, mais elle s'ouvre de plus en plus à cette possibilité. » ■



Internet Haute Vitesse d'affaires

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



L'Industrielle-Alliance injecte 20 M\$

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

L'Industrielle-Alliance investit 20 M\$ en construction et en équipement pour l'agrandissement de son siège social, à Sillery.

Cet agrandissement comprend la construction d'une

nouvelle aile de trois étages (95 000 pi²) et la construction de deux étages de stationnement souterrain, représentant 216 places de stationnement.

L'entreprise profite de la participation du gouvernement du Québec, lequel a choisi de lui offrir un con-

gé fiscal de 10 ans. Les travaux s'échelonnent sur 12 mois.

Cet agrandissement serait devenu nécessaire en raison de la forte croissance que connaît l'entreprise. D'ici cinq ans, l'entreprise prévoit la création de quelque 400 emplois. ■

Cosmetic Collections construit une usine ultramoderne à Sherbrooke

Cosmetic Collections, spécialisée dans la conception et la fabrication de produits cosmétiques, vient d'investir 8,2 M\$ dans la construction d'une usine ultramoderne de quelques 70 000 pi².

Investissement Québec participe au projet par une

contribution de 200 000 \$, combinée à des garanties de prêts.

L'entreprise emploie présentement une dizaine de personnes. Leur nombre pourrait grimper jusqu'à 200 lorsque l'usine fonctionnera à pleine capacité. (MJ) ■

Sobey's rénove en grand au Cap

Le marché d'alimentation Sobey's de Cap-de-la-Madeleine investit 2,8 M\$ en rénovation. Le magasin demeurera ouvert durant la durée des travaux, qui débiteront en février pour se terminer à l'été. Quelque 20 emplois seront créés à la suite des travaux. ■

Saint-Léonard

GOLFSURFACE • 1,5 M\$

Sports d'Argenson, propriétaire d'André Lalonde Sports, investit 1,5 M\$ dans l'aménagement de GolfSurface, un complexe de 32 000 pi², regroupant un magasin (18 000 pi²), un entrepôt (10 000 pi²) et une académie (4 000 pi²), tous spécialisés dans le golf. L'ouverture officielle est prévue pour avril, mais l'académie ouvrira dès février. ■

Trois-Rivières

CILYS • 1 M\$

Innovatech Québec investit 1 M\$ dans Cilys, une entreprise de Trois-Rivières du domaine des technologies de l'information. Cilys a développé une plate-forme technologique permettant d'augmenter les vitesses de transmission de données sur les réseaux sans fil. ■

Cap-de-la-Madeleine

SCIENTECH • 550 000\$

Innovatech Québec investit 550 000 \$ dans Scientech R&D, qui se spécialise dans le développement de systèmes de contrôle et d'instrumentation pour les bâtiments industriels. Cet investissement permettra de développer un système qui répondra à une nouvelle norme dans le marché de contrôle et d'instrumentation. ■

Pohénégamook

POUTRELLES INTL • 400 000\$

Amisk, société publique de capital de risque, investit 400 000 \$ dans Poutrelles Internationales, une entreprise située à Pohénégamook, près de Rivière-du-Loup. Cette entreprise fabrique des poutrelles en « L ». ■

Sainte-Foy

GEALTH PRÉVENTION • 400 000\$

Innovatech Québec investit 400 000 \$ dans la société Gealth Prévention, de Sainte-Foy. Cette entreprise travaille à la mise au point d'un nouveau condom invisible à l'attention des femmes. L'investissement permettra à Gealth de procéder à une étude clinique auprès d'une soixantaine de femmes. Le condom aurait déjà fait ses preuves chez l'animal. (MJ) ■

Télécopiez vos projets d'investissements à Martin Jolicoeur, au (514) 392-1586.

David Kerr, CA,
président et chef de la direction,
Noranda inc.

Frank Rae, CA,
expert financier, champion Six Sigma,
Noranda inc.

Votre CA : au Cœur de l'Action



Comptables
agréés
du Canada

La compagnie minière d'envergure internationale Noranda est réputée pour ses produits de qualité supérieure.

Sur qui David Kerr, lui-même CA, président et chef de la direction, peut-il compter pour réaliser la mission de productivité et de rentabilité de l'entreprise?

Sur Frank Rae, lui aussi comptable agréé.

« Grâce à sa formation rigoureuse et à ses compétences, Frank a une approche systématique dans l'amélioration des processus de l'entreprise, qu'il combine à une pensée stratégique et créative unique. Frank est vraiment au cœur de l'action. »

Voir au-delà des chiffres

www.icca.ca

Les régions ont beaucoup de capital-risque à leur disposition

Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

C'est au Saguenay-Lac-Saint-Jean que les fonds régionaux et locaux disposent de plus de capital-risque pour les PME, soit 336 \$ par habitant. Viennent ensuite le Nord-du-Québec (278 \$), la Côte-Nord (265 \$) et la Gaspésie (247 \$).

Complètement à l'opposé, les Laurentides doivent se contenter de miettes, avec 45 \$ par habitant. La Montérégie (49 \$), Lanaudière (64 \$) et Laval (74 \$) font à peine mieux. Dans l'ensemble du

Québec, les fonds régionaux et locaux disposent de 158 \$ par habitant. Montréal (121 \$) et Québec (107 \$) sont toutes deux en bas de cette moyenne.

Fonds spécialisés

C'est ce qu'indique le rapport préliminaire d'une enquête sur *Les Fonds régio-*

naux et locaux de développement au Québec réalisée par le **Centre de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises, les syndicats et l'économie sociale** (CRISES). Cette enquête, dont le rapport vient d'être publié, a été commanditée par le ministère québécois de l'Indus-

trie et du Commerce.

Les fonds régionaux et locaux sont des fonds de capital de risque spécialisés dans le financement d'entreprises situées dans un territoire bien circonscrit. L'exemple le plus connu est peut-être les **Fonds régionaux de solidarité** (FTQ).

Entre 1996 et 2000, le nombre de fonds régionaux et locaux est passé de 231 à 331, surtout à cause de l'arrivée des CLD (centre local de développement) qui offrent divers financements aux entreprises. Au cours de cette période, la capitalisation de ces fonds est passée de 365 M\$ à 861 M\$

(de 761 M\$ à 1,3 G\$ si l'on inclut les fonds **Innovatech**).

Selon le CRISES, seulement 27 % de ces fonds offrent des financements supérieurs à 100 000 \$. Les financements inférieurs à ce montant constituent un créneau négligé par les fonds privés parce que trop coûteux à administrer. ■

Capitalisation par habitant (fonds régionaux et locaux *, 2000)

Sag.-Lac-Saint-Jean	336 \$
Nord-du-Québec	278 \$
Côte-Nord	265 \$
Gaspésie	247 \$
Abitibi-Témiscamingue	226 \$
Mauricie/Bois-Francs	205 \$
Estrie	191 \$
Bas-Saint-Laurent	185 \$
Moyenne	158 \$
Outaouais	132 \$
Montréal	121 \$
Québec	107 \$
Chaudière-Appalaches	90 \$
Centre-du Québec	78 \$
Laval	74 \$
Lanaudière	64 \$
Montérégie	49 \$
Laurentides	45 \$

* Excluant les fonds Innovatech.

SOURCE : CENTRE DE RECHERCHE SUR LES INNOVATIONS SOCIALES DANS LES ENTREPRISES, LES SYNDICATS ET L'ÉCONOMIE SOCIALE

TABLEAU : LES AFFAIRES

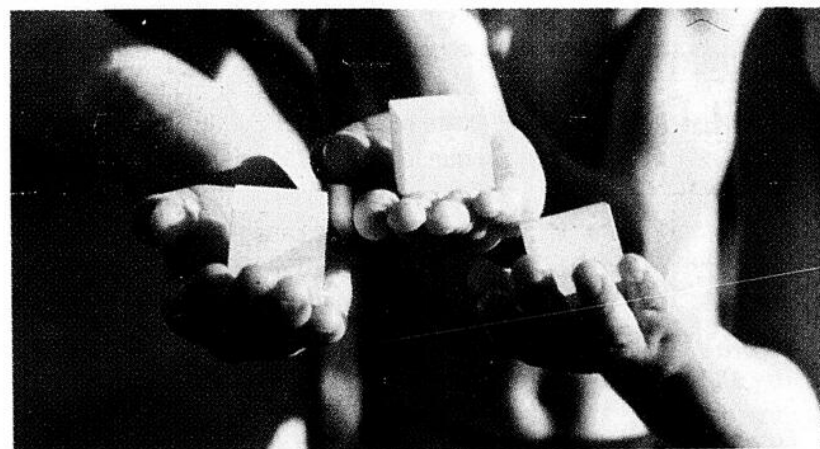
Québec lance un appel d'offres pour un réseau de communications

Le gouvernement du Québec est en appel d'offres pour sélectionner une ou des entreprises en mesure de bâtir un réseau de télécommunications multimédias qui s'étendra à la grandeur de la province.

Le projet est estimé à 500 M\$ pour les cinq premières années de l'entente. Après cinq ans, l'entente pourrait être renouvelée d'année en année en fonction de l'évolution de la technologie. Le gouvernement croit qu'il lui faudra six mois pour s'entendre avec le fournisseur choisi sur les modalités du premier contrat.

Le réseau devra fournir des services réseaux, Internet et intranet ainsi que des services de téléphonie à l'ensemble des ministères et organismes du gouvernement. (PM) ■

Assurez la sécurité de vos rêves



Bâissez votre avenir sur des fondations solides à l'aide des CPG.

Toute stratégie de placement pondérée repose sur l'analyse d'un vaste éventail d'options, y compris les CPG. Nous vous offrons une gamme complète de CPG, y compris les CPG à revenus fixes et les CPG qui allient la sécurité du capital et un rendement lié à celui des grands indices boursiers. Quels que soient vos besoins, nous vous proposons des placements qui peuvent accroître la stabilité et la sécurité de votre portefeuille REER. Nos spécialistes en placement peuvent même vous aider à échelonner vos CPG de manière à atténuer le risque de taux d'intérêt. Nous avons tous un rêve. La Banque Royale est là pour vous aider à réaliser le vôtre.

Obtenez tous les détails en consultant : www.banqueroyale.com/centredere traite/

® Marque déposée de la Banque Royale du Canada. ™ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.



BANQUE ROYALE

Allez au bout de vos rêves™

Consultez l'un de nos spécialistes en placement dès aujourd'hui.

Appelez Télé-Placements Royal au 1-800-ROYAL 63, ou passez à la succursale la plus près de chez vous.



LE PATHFINDER PRÉSENTE

LE DÉFI NISSAN

CALENDRIER DU DÉFI NISSAN 2001

Dimanche 7 janvier
Ski Bromont, Estrie

Dimanche 14 janvier
Beaver Valley Ski Club, Ontario

Dimanche 21 janvier
Horseshoe Resort, Ontario

Samedi 27 janvier
Vallée Edelweiss, Outaouais

Dimanche 4 février
Banff Mt. Norquay, Alberta

Dimanche 4 février
Caledon Ski Club, Ontario

Dimanche 11 février
Talisman Mountain Resort,
Ontario

Samedi 17 février
Le Relais, Québec

Samedi 24 février
Mont Blanc, Laurentides

Dimanche 4 mars
Horseshoe Resort, Ontario

HORAIRE 2001 SALONS DE L'AUTO

Montréal
26 janvier - 4 février

Toronto
16 - 25 février

Edmonton
1^{er} - 4 mars

Québec
5 - 11 mars

Calgary
14 - 18 mars

Vancouver
31 mars - 7 avril



UN SECRET BIEN GARDÉ : MONT BLANC

Il peut sembler difficile à première vue de cacher trois sommets de montagne mais Mont Blanc ne s'en est pas moins mérité la réputation d'être le secret le mieux gardé des Laurentides, selon le magazine Ski Canada. La station de Saint-Faustin se distingue par la variété, la commodité, la qualité de ses services et son hospitalité.

Situé à quelque 100 km au nord de Montréal, Mont Blanc présente la deuxième plus grande élévation dans les Laurentides : 983 pieds, soit environ 300 mètres. La station couvre 150 acres de terrain skiable, comprenant le Mont Faustin et le Mont Blanc Nord.

Une gamme complète de pistes réparties sur trois sommets offre à tous les skieurs et les adeptes de la planche, peu importe leur niveau d'adresse, des pistes à leur goût : qu'il s'agisse d'une longue descente en vitesse de croisière ou d'une descente échevelée dans une double noire.

L'enthousiasme sera à son comble le samedi 24 février lorsque le Défi Nissan y fera l'une de ses dix escales annuelles des stations de ski canadiennes. Si vous avez plus de 21 ans et détenez un permis de conduire, vous êtes invité à faire un essai de 15 minutes du confort et du contrôle qu'offre le Pathfinder.

Vous traverserez des champs, emprunterez des routes secondaires, monterez et descendrez en terrain difficile. Sur les à-plats de ce circuit spécialement conçu pour mettre en valeur les caractéristiques du véhicule, vous serez en mesure d'apprécier sa douceur de roulement et sa cabine luxueuse. Un représentant Nissan vous accompagnera afin d'expliquer l'utilisation des diverses fonctions du véhicule qui vous permettront de dompter le terrain.

Comme lors de chaque Défi Nissan, une grande tente est ins-



taillée près du chalet pour les inscriptions. Les participants n'ont qu'à compléter un coupon d'enregistrement et se verront remettre une paire de chaussures de marche Columbia le temps de l'essai routier, tandis que le personnel Nissan veillera à leurs chaussures de ski. À la fin de votre essai, on vous remettra une trousse de cadeaux et d'information sur Nissan et les autres partenaires de ce programme.

Pour en savoir plus sur les essais Nissan et les véhicules Nissan, visitez le site web www.nissancanada.com

Pour réduire l'attente au versant Faustin, la station a installé, il y a deux ans, une nouvelle chaise quadruple, le Pathfinder Express, qui a remplacé deux anciens remonte-pente. Une remontée en tout confort au rythme de 2 400 skieurs à l'heure. Tout cela a permis l'ouverture d'une nouvelle piste avec vue sur les régions de St-Jovite et Mont Tremblant.

Les hôtes de Mont Blanc peuvent aussi skier à Gray Rocks sans frais supplémentaires ou encore se diriger à Mont Tremblant à une fraction du prix. D'un même endroit, vous avez en fait accès à 150 pistes. La variété du terrain (20 % des pistes sont faciles, 34 % de difficulté moyenne et 46 % réservées aux experts) fait de Mont Blanc une station familiale qui peut aussi accueillir les vrais mordus.

Pour les jeunes, Mont Blanc

a aménagé La Jungle Magique, un terrain de jeux intérieur pour les 3 à 12 ans, comprenant un labyrinthe géant, une glissoire de 50 pi de largeur et 50 pi de longueur, une liane et un enclos de balles. Il y a aussi une garderie pour les enfants de 2 à 5 ans. Quant à l'hébergement, l'Auberge Mont Blanc se dénote non seulement par son prix raisonnable mais aussi à sa façon de marier l'intimité, le charme et le service personnalisé d'une auberge de campagne aux installations d'un cinq étoiles : élégante salle à manger, bar/salon, centre sportif, salle de jeux et ainsi de suite. Des forfaits trois nuitées en occupation double sont offerts à moins de 300 \$ par personne, comprenant trois petits-déjeuners, trois diners à cinq services, trois billets de remontée et l'accès à la piscine, au centre sportif et à la salle de jeux.

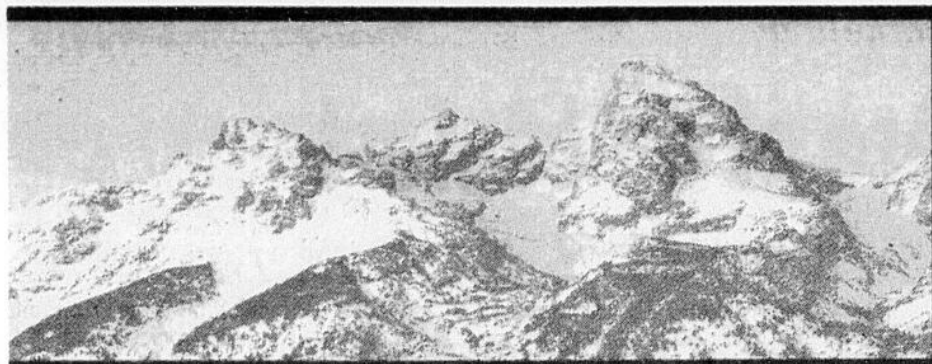
La petite histoire de Mont



Blanc remonte à une quarantaine d'années. L'entrepreneur et promoteur immobilier Phil Robinson et un groupe d'investisseurs internationaux ont acheté le site en 1976. Au cours des cinq années suivantes, Mont Blanc a subi une cure de rajeunissement. Phil Robinson a transformé les dortoirs d'antan en une auberge accueillante, avec salle à manger, salon et une douzaine de chambres. En 1981, Mont Blanc faisait l'acquisition du Mont Faustin, doublant ainsi son terrain skiable, qui passait de dix à 22 pistes. En 1987, on installait deux chaises triples et un nouveau système de fabrication de neige permettant d'étendre la saison de ski de novembre à la mi-avril. On construisit aussi de nouvelles résidences sur les pistes. Finalement, une piscine intérieure et un centre sportif ont été ajoutés en 1989.

Pour les adeptes du ski de fond, Mont Blanc offre quatre kilomètres de pistes boisées. La station donne aussi accès à 110 kilomètres de pistes entretenues dans les régions de St-Jovite et Mont Tremblant. On y trouve aussi un parc et des demi-lunes, du ski en clairière, des services de location de ski et de planche, de même qu'une école de ski dirigée par Louis Croteau. Au nombre des activités au Mont Blanc, on retrouve les randonnées en traîneau, la danse en ligne lors des soirées Country et Western, la glissade en traîneau supervisée pour les enfants, la chasse au trésor et le bingo. À proximité de la station, on peut aussi pratiquer le patinage, la motoneige à Gray Rocks, le tennis intérieur à St-Jovite, les quilles et le mini-golf, la raquette et le traîneau à chiens.

Pour de plus amples informations, visitez le Mont Blanc sur le web au www.ski-mont-blanc.com Réservations : 1-800-567-6715 ou montblanc@vir.com.



PROFITEZ PLEINEMENT DE LA MONTAGNE

Que l'on soit novice ou expert sur les pentes, on veut tous la même chose : glisser en tout confort et en toute sécurité, à la mesure de ses habiletés. Le Conseil canadien du ski (www.skicanada.org) vous présente justement une série de trucs qui feront de votre journée à la montagne une expérience des plus agréables.

Il n'y a pas meilleur moment pour profiter du grand air, en autant que vous soyez bien préparé. Lorsque le ski de printemps est à l'honneur, superposez un vêtement extérieur imperméable à un gilet absorbant qui dissipera la transpiration. Recouvrez de lotion solaire la peau exposée aux rayons du soleil et munissez-vous de lunettes solaires pour vous protéger du soleil et de l'éblouissement.

• Vos skis ont peut-être besoin d'une mise au point.

Que vous pratiquiez le slalom, le GS ou la descente, la semelle de vos skis et l'angle des carres peuvent être ajustés en atelier en fonction de l'activité que vous préférez.

• **La texture de la semelle détermine la vitesse du ski.** Au printemps, cette texture devrait être rugueuse afin d'éviter que dans la neige mouillée l'eau crée un effet de succion qui ralentisse la performance du ski.

• **Faire la lumière:** Par temps très froids et nuageux, la lumière naturelle ne permet pas toujours de bien discerner les bosses et les creux. Les fabricants de lunettes tel Bollé ont mis au point des lentilles spéciales qui rehaussent les contrastes. Dans de telles conditions, il est préférable de skier en clairière ou en sous-bois, l'ombrage faisant mieux ressortir



tir les contours de la pente.

• **Le planter du bâton:** la plupart des skieurs cherchent à faire des virages courts et rythmés. Le planter du bâton

s'avère alors très important. Laissez le panier suivre le pied extérieur en virage afin d'établir le rythme. Le virage terminé, plantez bien le bâton

dans la neige et amorcez immédiatement le prochain virage. Trop souvent, les skieurs retirent leur bâton trop rapidement de la neige. Essayez plutôt de laisser le bâton dans la neige et d'attendre que votre poignet passe le panier avant de le retirer.

• **Des leçons à prendre:** les skis et les planches ont beaucoup évolué ces dernières années, ce qui ne manque pas d'influencer la technique. Le personnel des écoles de ski est formé à ces nouvelles techniques et aux nouveaux équipements et peut ajouter beaucoup d'agrément à votre pratique du sport. Renseignez-vous sur les bosses, les courses pour adultes, les couloirs très raides, le ski hors-piste et la planche. Toutes les écoles de ski offrent des programmes et

des forfaits, dont l'initiation au ski et à la planche.

• **Surf des neiges:** dans le monde de la glisse, des faces et des demi-lunes, c'est l'attitude qui compte et non les années. Débutez avec une planche de style libre, un équipement qui s'est mérité une réputation pour sa versatilité. Les planches pour dames, plus courtes et souples, sont aussi populaires. Au niveau des chaussures, on distingue des chaussures rigides, avec coque en plastique rigide, et des chaussures souples, qui rappellent les bottes de motoneige. Les chaussures souples conviennent au style libre tout-terrain tandis que les chaussures rigides sont indiquées pour la vitesse sur surfaces dures. Les vêtements seront fonctionnels, amples, imperméables et superposés.

NOUVELLE COLLECTION TITANIUM CHEZ COLUMBIA

Columbia Sportswear Company force dans le nouveau millénaire avec sa nouvelle gamme haute performance Titanium. Titanium de Columbia est synonyme de style, d'innovation et de valeur pour les adeptes de la glisse.

Titanium se veut fonctionnel, répondant à une vaste gamme de besoins, depuis ceux du ski technique à ceux de l'alpinisme. Des vêtements légers et résistants, tout comme le métal qui leur donne leur nom.

Les vêtements pour hommes et femmes Titanium bénéficient de la technologie

Omni-Tech de Columbia et présentent des coutures thermocollées. Ce nouveau tissu, un nylon Mini-Faille FD, est durable et résiste à l'abrasion. Tissé serré, il est enduit du revêtement Omni-Tech Ceramic de Columbia, ce qui le rend imperméable, respirant et confortable, quelle que soit la température.

La collection Titanium Cross-Mountain de Columbia marie les caractéristiques de la collection TITANIUM à un style s'inspirant de la planche. Le vêtement tout indiqué pour ceux qui veulent faire de la planche une journée et du ski



le lendemain.

La collection Titanium a été conçue pour les activités extrêmes comme l'escalade de glace et l'alpinisme. Elle comporte un tissu à trois couches, la serge extensible Omni-Tech Tri-Ply, qui imite la façon dont la peau s'étire pour offrir une plus grande mobilité.

En plus d'un ajustement et d'une sensation du tonnerre, Columbia offre ce qui se fait de mieux en matière de style et de couleurs avec un nouveau vert oxyde, la couleur braise et plusieurs nuances de gris. Jetez un coup d'oeil à www.columbia.com.



La tendance est à l'atmosphère et au confort

Club Monaco, La Baie et Sears font prendre un virage design aux articles de maison

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Voilà déjà plusieurs années que **Faith Popcorn** a inventé le mot *cocooning*. S'il faut en croire les détaillants qui multiplient leur offre d'articles de maison, cette tendance est là pour durer. Mais elle prend résolument un virage design pour plaire à des consommateurs de plus en plus sophistiqués.

« Les gens ont fini de rénover leur cuisine et leur salle

de bain, ils recherchent maintenant de l'atmosphère et du confort », lance l'expert en marketing **Jacques Pelletier**.

De l'atmosphère et du confort, c'est que ce **Sears, La Baie** et, tout récemment, le dernier-né de **Club Monaco**, appelé **Caban**, veulent offrir aux *baby-boomers* et gens de la génération X, qu'ils soient urbains ou banlieusards, de classe moyenne ou supérieure.

Ils n'ont peut-être pas tort de viser ce secteur, puisque selon **Statistique Canada**,

les ventes ont augmenté deux fois plus que dans les autres secteurs du détail au cours des trois dernières années.

En 2001, La Baie lancera dans la région de Montréal cinq magasins d'articles pour la maison. On y vendra de tout, sauf des meubles et des appareils électroménagers. Le magasin sera l'équivalent des *Home Outfitters* ouverts récemment en Ontario. (Le nom en français n'a pas été divulgué, mais il y a fort à parier que le mot *déco* y figure-

ra). D'ici 2003, on prévoit ouvrir huit succursales de 40 000 pi², procurant entre 200 et 230 \$ le pi², indique le président de l'entreprise **Marc Chouinard**.

De son côté, Sears a ouvert quatre magasins *Tout pour la maison* au cours de la dernière année et en planifie huit autres d'ici 2003.

Au Québec, Sears a été le premier à saisir la vague du *home* en 1996 en ouvrant des magasins qui vendent aussi des meubles et des appareils élec-

troménagers. « On s'est lancé dans ce créneau quand on s'est aperçu que les produits (vendus chez Sears) ne correspondaient pas à ce que la clientèle voulait », explique **Claude Sénéchal**, vp exécutif.

C'est justement parce qu'elle est convaincue que les grands magasins ont échoué à répondre aux besoins des consommateurs urbains branchés que **Club Monaco** a lancé **Caban** en décembre.

« Les grands magasins n'ont pas saisi l'importance du design et de la qualité », dit **Barb Gingras**, vp de Caban.

Caban mise sur le design et la qualité à prix raisonnable pour attirer une clientèle adepte d'un style à la fois classique et moderne. Le magasin n'offre pas la variété, il se limite à suggérer ce qu'il a choisi. Ce qui est particulier, c'est que les vêtements d'intérieur y côtoient des meubles et des articles de la maison.

En entrant dans la boutique rue Sainte-Catherine, on pénètre dans un boudoir, où l'on trouve derrière des fauteuils confortables des rangées de pulls pour hommes, juste à côté du café et des disques compacts *house*. « Ici, les articles sont placés non pas selon les catégories, mais selon les activités : manger, dormir, relaxer », dit Barb Gingras. Le but est de suggérer une scène, un concept... comme celui d'un homme moderne et

branché qui écoute de la musique en sirotant son café. Le client voit le décor, il s'y imagine... et il achète le tout.

Jacques Pelletier croit que Caban offre une formule gagnante : « On achète l'activité, pas le produit. C'est le contre-poids des **Price Club** », dit-il.

Tristan & America

M^{me} Gingras affirme que son concept est unique, mais chez **Tristan & America**, une chaîne québécoise de vêtements, on vend des articles de maison depuis quatre ans.

« Au début, nous achetions ces articles simplement à titre de décoration, mais nos clients nous les réclamaient, explique **Yve Isabel**, vp décoration et design. C'est là que nous nous sommes aperçus qu'il y avait un besoin. Et lorsque la mode zen est arrivée - avec sa vaisselle blanche, ses chandeliers et ses baguettes - les ventes ont décollé. » En deux ans, elles ont grimpé de 35 %.

Selon les détaillants, l'engouement est fort. « Aujourd'hui, les gens accordent autant d'importance à l'intérieur de leur maison qu'à leurs vêtements, explique M^{me} Gingras. La maison est en train de devenir un lieu de retraite et de divertissement où l'on retrouve un équilibre face à la vie professionnelle. Les gens veulent donc s'entourer de belles choses et recréer une atmosphère qui leur ressemble. »

Ce document n'a pas de valeur légale et ne devrait pas servir à la planification. © Marque de commerce de Clarica, compagnie d'assurance sur la vie.

Régimes enregistrés d'épargne-retraite

716 - 11/00

376A/4

Pour un employé, le principal avantage d'un régime enregistré d'épargne-retraite collectif (REER collectif) était l'économie d'impôt immédiate réalisée lorsque ses contributions s'effectuaient par retenues salariales jusqu'au moment de sa retraite. Toutefois, en raison d'amendements apportés aux règlements de l'impôt sur le revenu le 1^{er} janvier 1995, cet avantage ne se limite plus aux régimes collectifs. En tant que contribuable possédant un REER personnel, vous prenez également intérêt à bénéficier immédiatement d'économies d'impôt si votre employeur déduit vos contributions de votre salaire. Les cotisations à un REER retenues par l'employeur ou déduites du salaire de l'employé ne sont plus incluses dans le salaire lors du calcul du montant d'impôt à retenir et à verser par l'employeur au receveur général. (Voir le règlement 100(5)(c).)

Bien entendu, l'avantage le plus important de tout REER est le report de votre revenu imposable et l'abri fiscal des revenus de cet investissement tant que les fonds demeurent dans le régime enregistré d'épargne-retraite.

Outre les problèmes déjà mentionnés, certaines prestations d'invalidité à long terme ne sont pas jugées comme un revenu du travail. (L'invalidité à long terme désigne une invalidité ne constituant pas un danger de mort ou des blessures subies aux genoux, aux pieds ou aux hanches, etc., qui empêcheraient l'employé d'effectuer son travail pendant une période de plus de six mois.)

Il incombe à l'employé de faire le suivi du montant de ses contributions dans un régime collectif, étant donné que ses revenus de l'année précédente peuvent différer de façon significative de ses revenus actuels. Bien que le revenu du travail comprenne toujours tous les revenus d'emploi, ce montant est réduit par des versements comme une pension alimentaire, des pertes d'entreprise, et est augmenté par d'autres éléments. Il est possible donc pour vous comme employé d'avoir un salaire plus élevé, mais qu'en raison de pertes locatives ou d'entreprise, vous n'avez qu'un faible revenu du travail à déclarer en vue de déterminer le montant de votre contribution à un REER.

Les contributions versées dans un régime collectif au travail au moyen de retenues salariales sont encore optionnelles pour la plupart, et les employés peuvent y contribuer à plusieurs niveaux (par ex. 0 % à 5 % de leurs gains). Ces contributions sont généralement effectuées au moyen de la retenue salariale, bien qu'un versement unique soit également permis. Des transferts de RPA, de régimes de participation différée aux bénéfices (RPDB) ou d'autres REER dans un régime collectif sont permis. Dans un tel cas, l'employeur doit avoir en mémoire tout transfert de fonds bloqués dans un RPA.

REER et REER collectif guide de l'utilisateur, copyright 1998, 16-0585-8-98 VAT 1227

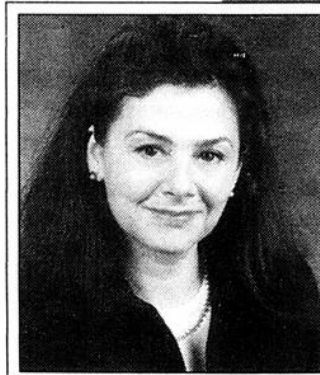
SI NOUS POUVONS RENDRE CLAIRS LES REER, IMAGINEZ UN PEU COMMENT NOUS POUVONS SIMPLIFIER LE RESTE DE VOS FINANCES. clarica.com

CLARICA
Investissements et assurances de personnes



groupement
des assureurs
automobiles

BUREAU D'ASSURANCE DU CANADA



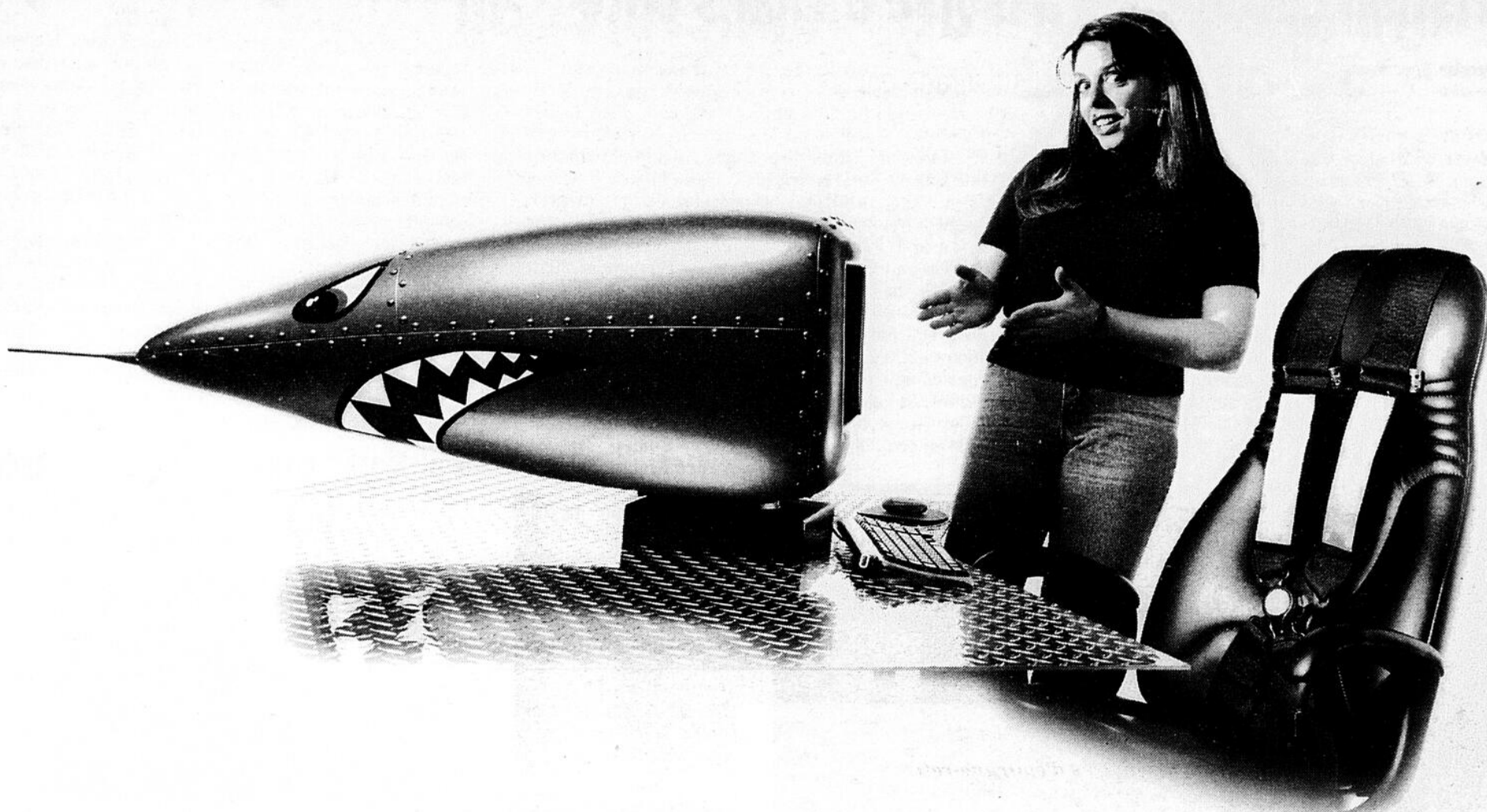
M^{re} Francine Pelletier

Le Groupement des assureurs automobiles (GAA) et le Bureau d'assurance du Canada (BAC) sont heureux d'annoncer la nomination de M^{re} Francine Pelletier à titre de conseiller juridique.

Dans le cadre de ses fonctions, M^{re} Pelletier agira également comme secrétaire corporative du GAA.

Créé en 1978 en vertu de la Loi sur l'assurance automobile, le Groupement des assureurs automobiles réunit tous les assureurs autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec.

Le Bureau d'assurance du Canada est l'association nationale représentant la majorité des assureurs de dommages au pays.



« Avec mon Internet Haute Vitesse, je fais gagner du temps à mon entreprise. »

Marie-Louise Bélanger, contrôleur, Toitures Léon inc.



« Le domaine de la construction est très réglementé. Avec l'accès Internet Haute Vitesse de Bell, je peux trouver rapidement toutes les lois pertinentes dont j'ai besoin. Je trouve également mes sous-traitants, mes matériaux et une foule de renseignements en un tournemain.

Je fais gagner du temps à mon entreprise tout en la rendant beaucoup plus productive. Un des avantages avec la Haute Vitesse, c'est de pouvoir être branché en permanence contrairement à l'accès Internet de base. Personnellement, je ne peux plus vivre sans mon accès Internet Haute Vitesse de Bell. Ça fait de moi une bien meilleure employée. »

Pour un temps limité, obtenez l'accès Internet Haute Vitesse de Bell au prix de l'accès Internet de base les deux premiers mois. Pour plus de détails, composez le

1 888 486-2763
www.bell.ca/HV



Christian Larouche s'associe à Lion's Gate

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Après avoir contribué à l'essor du distributeur **Lion's Gate**, entreprise de distribution de films fondée à Montréal dans les années 60, **Christian Larouche** vient de décider de voler de ses propres ailes.

Mais comme **Lion's Gate** pourrait avoir besoin de lui au Québec et lui de **Lion's Gate** au Canada et en Amérique du Nord, une formule de « souveraineté-association » vient d'être mise en place

entre les deux partenaires.

Au cours d'un entretien avec **LES AFFAIRES**, **Christian Larouche** a expliqué qu'il venait de créer deux sociétés, l'une appelée **Christal films productions** et l'autre **Christal films distributions**. Dans la première, qui s'occupe de production de films, M. Larouche sera actionnaire majoritaire tandis que **Lion's Gate** sera minoritaire. Dans la deuxième, qui s'occupera de distribution, ce sera l'inverse : **Lion's Gate** sera actionnaire majoritaire, sauf que M. Larouche détient la majorité des votes.

Cette entente est devenue préférable à la suite de l'évolution récente de **Lion's Gate**, qui met plus d'accent sur la distribution de films pour l'Amérique du Nord, et moins au Québec et au Canada.

Fondée à Montréal en 1963 sous le nom de **Films Cinépix**, **Lion's Gate** a été achetée par des intérêts de Vancouver en 1997. Depuis avril 2000, elle a un nouveau président, **John Faltime** qui, selon M. Larouche, est en train de déménager ses activités à Los Angeles, sur la côte Ouest américaine. « C'est un peu difficile de gé-

rer le Québec de là-bas », explique M. Larouche.

Pour le moment, le partenariat entre les entités se concentrera sur la distribution de films au Québec et au Canada. Mais il n'est pas exclu que le distributeur **Christal** s'associe à **Lion's Gate** pour des distributions nord-américaines.

À titre de producteur, M. Larouche travaille sur *Le Collectionneur*, le prochain film du Québécois **Jean Beaudin**, dont le tournage débute le 19 mars. Il s'attaque aussi à la production d'une telenovela sur **Gerry Boulet**, réalisée par **André Melançon**. D'autre part, M. Larouche a entrepris une coproduction avec la France en anglais pour le film *Neapolis* du réalisateur **Alexandre Gravas**. Cette année, pour la dernière fois avant la nouvelle entente, **Lion's Gate** sera le plus gros distributeur de films québécois au Québec, avec six films. C'est **Lion's Gate** qui a distribué des succès comme *Les Boys 1*, *Les Boys 2* et *Elvis Gratton*.

Alliance entre Ad Hoc et Insights

« La force d'une entreprise ne réside pas seulement dans sa structure interne mais aussi dans ses alliances. » C'est ce que croit **Michel Berne**, un des deux associés de **Ad Hoc recherche**, de Montréal, qui vient d'annoncer une alliance stratégique avec sa consœur ontarienne, **Insights Research**, de London.

En vertu de l'entente, les deux entreprises pourront travailler ensemble sur des projets qui débordent leurs frontières respectives. De plus, elles comptent développer des solutions de recherche mar-

ting sur Internet. L'entente ne fait qu'officialiser une collaboration qui durait plusieurs années entre les deux entreprises, ajoute l'associé, qui n'est pas sans cacher que d'autres ententes sont à venir dans les prochains mois pour **Ad Hoc**.

« Ce sera des ententes sur d'autres territoires dans d'autres activités connexes, dit-il. Parmi les secteurs visés : les agences de publicité et les firmes de création de sites Web, auxquelles **Ad Hoc** veut offrir des services complémentaires. (SD) »

Wal-Mart : nouveauté en pharmacie

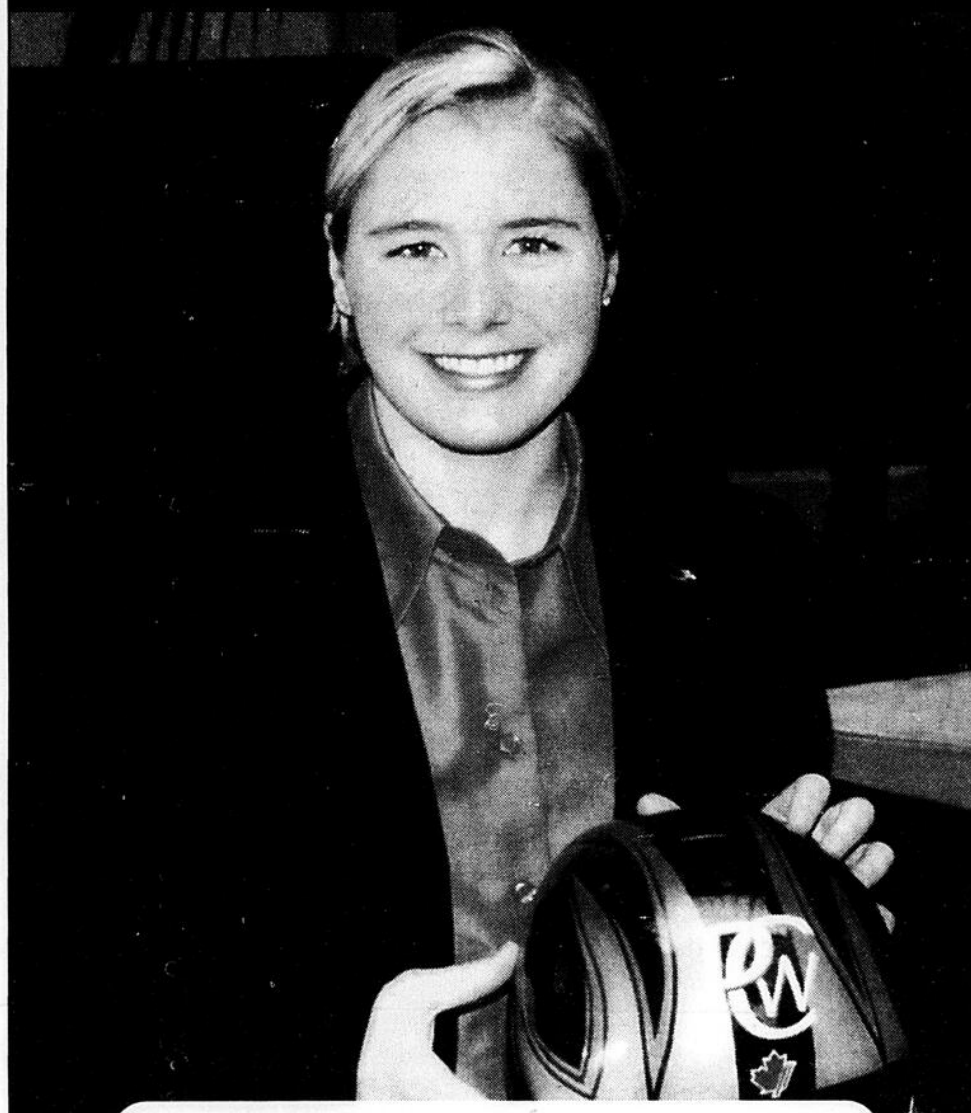
Soucieuse de mieux servir sa clientèle, **Wal-Mart** vient d'installer dans son réseau de pharmacies des écrans qui fournissent aux clients des renseignements pertinents sur les médicaments en vente libre.

Pour le consommateur, il s'agit simplement de passer le code à barres du produit devant le lecteur optique de l'unité pour qu'apparaissent

sur l'écran les informations s'y rapportant. Dans chacune de 31 **Comptoir santé** de **Wal-Mart**, il y aura quatre unités installées. Le concept a été développé par une firme de Montréal appelée **Value Media Management**.

On envisage fortement d'étendre le concept au reste du réseau canadien des pharmacies **Wal-Mart**. (SD) »

POUR ATTEINDRE LES SOMMETS DE LA RÉUSSITE
IL FAUT PLUS QUE DU TALENT ET DU COURAGE,
IL FAUT AVANT TOUT UNE INCROYABLE DÉTERMINATION
ET UNE PASSION POUR L'EXCELLENCE.
DEMANDEZ-LE À MÉLANIE TURGEON !



PricewaterhouseCoopers est fier de parrainer Mélanie Turgeon, médaillée à plusieurs reprises du circuit de la coupe du monde en 2000 et en 2001.

tél. : 514.205.5000 www.pwcglobal.com/melanieturgeon

PRICEWATERHOUSECOOPERS 
Ensemble nous pouvons changer le monde.

PricewaterhouseCoopers s'entend du cabinet canadien PricewaterhouseCoopers s.r.l. et des autres sociétés membres du réseau mondial de PricewaterhouseCoopers.

Services PROFESSIONNELS

DÉVELOPPEMENT DE CARRIÈRE

« Tout le monde profite de mes talents sauf moi... »

MONIQUE ROUCY
Psychosociologue • Coach professionnelle
gestion de carrière • bilan de compétences
leadership • confiance en soi
514.524.0840

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

CONFIANCE ET AFFIRMATION AU TRAVAIL

- Stress, burn-out (prévention et traitement)
- Conciliation du travail et de la vie privée
- Gestion des conflits interpersonnels

PSYCHOLOGUES

ALAIN ROUSSY
514-899-9246

Membres de l'O.P.Q.

FRANÇOIS-ROBERT RAIL
514-256-1274

FINANCES

BDB
Évaluateurs Agréés

arbitrage/litige

Stéfán Passudetti, É.A.
514-931-7999 poste 25
www.bdb-qc.com

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

Services PROFESSIONNELS

GESTION D'ENTREPRISES

CROISSANCE D'AFFAIRES ?

- Vous avez l'ambition de donner à votre entreprise les critères d'une multinationale ?
- Vous éprouvez de la difficulté à gérer votre croissance de marché ?
- Vous voulez moderniser vos systèmes ?
- Vous voulez optimiser votre rentabilité ?

NTR a les solutions !

Spécialistes en logistique, chaîne d'approvisionnement, ré-ingénierie, redressement, production, recrutement, financement et gestion immobilière.

CONSULTEZ-NOUS !
Un appel ne coûte rien !

NTR-MANAGEMENT
(514) 989-7766
Sans frais : 1-888-211-0220

INFORMATIQUE

http://www.visode.com
LE conseiller de choix pour vos projets technologiques !

- Conseils en technologie
- Réseautique (NT, 2000, Unix, VMS)
- Gestion de messagerie (Exchange/Outlook)
- Gestion de projet
- Commerce électronique/EDI
- Documentation de processus
- Support technique

Visode
VISION-SOLUTIONS-DECISION

Téléphone : (450) 929-2424
Télécopieur : (450) 929-0030
Courriel : info@visode.com

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

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

RENSEIGNEMENTS ET SERVICES

« Des prospects qui ont VRAIMENT des besoins »

Je fais confiance à la sollicitation (cold-call)
Chantal La Rochelle
Prise de rendez-vous pour représentants seniors
(514) 645-9866

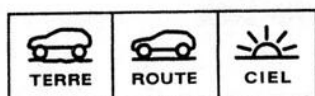
Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: lachanceh@transcontinental.ca

*Un nouveau monde, le 22 juin. Aujourd'hui, je n'ai en aucun panneau routier.
Ni rencontré personne pouvant m'indiquer le bon chemin. Ni trouvé une seule carte routière
à peu près exacte... Ça pourrait être tout le temps comme ça!*



au besoin d'aventure

La nouvelle Audi allroad quattro. Traction intégrale quattro[®], V6 biturbo de 250 chevaux et système unique de suspension pneumatique



à quatre niveaux qui s'abaisse automatiquement à haute vitesse. Découvrez un nouveau véhicule

stupéfiant, aussi allègre sur la grand-route qu'en terrain accidenté.

poursuivez l'aventure sur www.allroad-quattro.com



Le Fonds pour l'innovation alloue 9,6 M\$ à la recherche universitaire

La **Fondation canadienne pour l'innovation** investit 9,6 M\$ pour permettre à de nouveaux chercheurs dans 25 universités du pays d'avoir accès à des équipements et des locaux de recherche de calibre international.

La FCI espère que l'investissement permettra aux universités canadiennes d'attirer ou de

retenir des chercheurs de haut niveau. Elle a approuvé 59 projets qui permettront à 82 nouveaux chercheurs d'avoir accès à une gamme d'installations et d'équipements.

L'investissement permettra par exemple de créer un site de recherche en génie tissulaire à l'**Université Laval** à Québec pour la mise au point de substituts aux ligaments.

La fondation financera 40 % des coûts admissibles des projets, et le reste sera financé par les universités et leurs partenaires des secteurs public et privé.

Les projets ont été sélectionnés pour la qualité du projet, le besoin d'une infrastructure, le degré d'innovation et les avantages de la recherche pour le Canada. (PM) ■

Les PME peu préparées au commerce électronique

Alors que les dirigeants des PME canadiennes croient en la valeur d'Internet et du commerce électronique, la plupart n'ont pas intégré cette technologie à leur entreprise, indique un sondage **Ipsos-Reid**.

Quelque 77 % des PME pensent qu'Internet pourrait avoir une incidence favorable sur leurs affaires au cours des deux prochaines années, mais seulement 32 % d'entre elles ont élaboré une stratégie

d'implantation, révèle le sondage réalisé pour le compte de l'**Institut canadien des comptables agréés**, de **Bell Canada**, de **Bizsmart** et de la **Banque CIBC**.

Les deux principaux obstacles à la mise sur pied d'un site résident dans la difficulté d'obtenir des conseils sur l'adaptation de leur stratégie en fonction du Web et de trouver des fournisseurs adéquats.

L'étude repose sur 800 interviews téléphoniques aléatoires effectués auprès de dirigeants d'entreprises comptant de 10 à 100 employés et dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1 M\$. (PM) ■

Très peu de Québécois achètent en ligne

Une minorité d'internautes québécois effectuent des transactions en ligne, révèle un sondage réalisé par **Léger Marketing** et le **Centre francophone d'information des organisations** (CEFRIO).

En effet, seulement 4 % des internautes ont acheté un produit ou un service sur Internet l'an dernier, selon ce sondage effectué par téléphone auprès de 25 000 Québécois l'an dernier, à raison de 500 adultes par semaine.

Le sondage révèle toutefois que 26 % des internautes québécois se servent de l'infomarché pour se renseigner sur un produit ou service avant de l'acheter en magasin.

Par ailleurs, le sondage révèle que 45 % des Québécois utilisent aujourd'hui la Grande Toile.

Le nombre des Québécois branchés à d'ailleurs progressé de 34 % en janvier 2000 pour passer à 45 % en décembre dernier. (PM) ■

Diagnos fait appel à un consultant international pour sa mise en marché

L'entreprise montréalaise **Diagnos**, qui œuvre dans le domaine de l'extraction des connaissances par l'intelligence artificielle, a fait appel aux services d'un cabinet de consultants stratégiques international pour aider à la commercialisation de son produit.

Diagnos (V., DGN, 0,95 \$) travaillera de concert avec **Technology Partners** de New York, un spécialiste des nouvelles technologies, pour

favoriser la pénétration de son logiciel de gestion des relations de la clientèle et des soins de santé aux États-Unis.

Diagnos, qui a été inscrite en Bourse en septembre dernier, est vouée au développement et à la commercialisation de plates-formes d'extraction de systèmes propriétaires permettant l'analyse intelligente des données-textes numériques. (PM) ■

NOMINATION

M. François Joly, président et chef de la direction de l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne, a le plaisir d'annoncer la nomination de Mme Constance Lemieux à titre de première vice-présidente Commerce électronique et Distribution directe, nouveau poste créé en raison de l'importance grandissante de ce type d'activités dans notre entreprise.

Constance Lemieux



Dans le cadre de ses fonctions, Mme Lemieux sera responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre des orientations stratégiques de l'entreprise en matière de commerce électronique et supervisera les activités de distribution directe de ses produits. Mme Lemieux occupait le poste de vice-présidente exécutive Réseau direct, depuis 1997.

Diplômée de l'Université Laval, Mme Lemieux a acquis une solide expérience du milieu financier grâce à ses quinze années de service à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, où elle a été responsable de plusieurs fonctions dans les domaines du marketing, des ressources humaines, des systèmes automatisés, du service à la clientèle et du traitement informatique. Elle a, en outre, assumé les fonctions de présidente du conseil d'administration d'Interac en 1996 et en 1997. Elle est présentement membre du conseil du Bureau des services financiers, l'organisme de réglementation et de protection du public en matière de distribution des services financiers au Québec.

L'Assurance vie Desjardins-Laurentienne est le chef de file en assurance de personnes au Québec, où elle commercialise principalement des produits d'assurance et de rentes individuelles et collectives. Elle offre de plus, dans l'ensemble du Canada, ses services de distribution directe ainsi que ses services spécialisés destinés aux institutions financières, dont les caisses Desjardins.



Assurance vie
Desjardins-Laurentienne

La place des AFF@IRES INTERNET

AFFAIRES

Annonces classées
On trouve de tout !

www.lespac.com

AUTOMOBILES

www.chryslercanada.ca

CARTOUCHES ET RECHARGES

Économisez 20 % avec les cartouches
laser et jet d'encre Evergreen.
Qualité ISO 9002. En affaires depuis 5 ans.

(514) 765-9457

http://planete.qc.ca/boutique
aroberge@planete.qc.ca

ÉDITION



Un livre sur votre entreprise !

Tél. : (450) 458-1635

www.cloxt.com/histoire-vivante

FORMATION

HUMAPRISE
SYSTÈME DE GESTION D'ENTREPRISE INC.

Tél. : (819) 770-9332 • Fax : (819) 770-6211

http://www.humaprise.com

www.parler-en-public.com

Laissez parler votre site Internet pour vous grâce à

La place des
AFF@IRES INTERNET

LES AFFAIRES

GÉOMATIQUE



Carto thématique et conventionnelle
Photogrammétrie numérique
Conversion et structuration pour S.I.G.

Tél. Canada et É.-U. :
800-363-9513

www.emco.qc.ca

GESTION D'ENTREPRISE

www.logicielcomptable.com

(888) 394-0707

IMMOBILIER

HOPÉM

http://www.hopem.com

INTERNET

Pour installer votre entreprise sur Internet :
www.commercents2000.com tél. : (514) 919-4292

AD@XCÉS

• Conception de site web
• Hébergement et gestion
• Formation

Tél. : (514) 990-4711

www.adaxces.com

e-mail: info@adaxces.com

RENSEIGNEMENTS • SERVICES

SERVICE DE RECHERCHE DOCUMENTAIRE DSI

Courtage en information/veille

Impartition de centre de documentation

(514) 865-9637

http://dsi-boucherville.affaires-411.com

VOYAGES

Travelprice
.com

Certains sites peuvent être qu'en anglais

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

De notre site

LES AFFAIRES
.COM

Un appel des États-Unis

Jean-François Barbe

barbejf@transcontinental.ca

Pyderion Contact Technologies, fabricant montréalais de logiciels pour centres d'appels, vient d'être acquise par la société américaine **Intecom**, ont appris *lesaffaires.com*. Les termes de la transaction ne sont pas connus.

Créée en 1984, Pyderion emploie 41 personnes et son chiffre d'affaires se situe entre 2 et 5 M\$. L'entreprise a développé un logiciel de gestion du personnel pour les centres d'appels de 50 employés et plus.

Intecom est un fournisseur de solutions technologiques pour centres d'appels, proposant l'intégration du téléphone, courriels et téléphonie par Internet. Fondée en 1979, Intecom a son siège social dans la région de Dallas, au Texas, et embauche 550 employés.

L'entreprise est une filiale de l'européenne EADS, anciennement **Aerospatiale**, dont le chiffre d'affaires s'établit à 22 G\$. Le **Groupe Lagardère** détient 15 % de EADS, l'État français, 15 %, **DaimlerChrysler**, 30 %, l'espagnol **SEPI**, 5,42 % et le reste est coté en Bourse.

Intecom entend faire accroître l'effectif de développement de l'entreprise montréalaise de « façon significative ».

GTI Capital, **Knorr Capital** et **Sofinov**, filiale de la Caisse de dépôt, ont investi 4,2 M\$ dans Pyderion depuis décembre 1997.

Une subvention pour WebFin

Le gouvernement du Québec octroie une subvention de 750 000 \$ au site **WebFin** pour mettre sur pied un portail pour les PME cotées en Bourse. Le site contiendra des informations boursières, des communiqués de presse, des rapports annuels et trimestriels.

La subvention met en relief l'approche « interventionniste » revendiquée par le ministre des Finances, **Bernard Landry**, en communiqué de presse. La critique libérale **Fatima Houada-Pépin** se dit pour sa part étonnée de ce « gaspillage de fonds publics », compte tenu de l'existence de sites similaires, comme **SEDAR**. « Le gouvernement ferait mieux d'investir dans les services à la population », dit-elle. ■

Info : visitez le *www.lesaffaires.com*

Après Montréal et Québec, le CRIM vise Hull et Rimouski

Le Centre espère lancer bientôt un *accélérateur technologique* afin d'aider les inventeurs à finaliser leurs produits

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

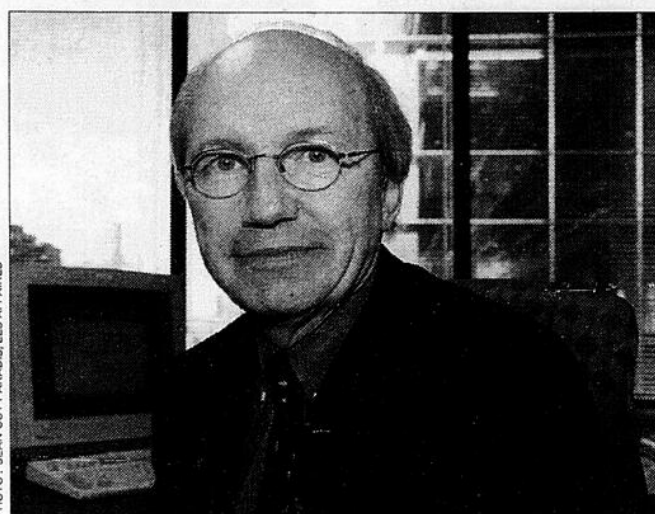
Le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) continuera à étendre ses activités dans plusieurs régions du Québec afin de créer des liens plus solides entre les décideurs.

Le CRIM, qui a pour mandat de renforcer les liens entre les entreprises dans le secteur des nouvelles technologies et les universités, a étendu son champ d'activité hors de Montréal pour une première fois l'an dernier en ouvrant un centre de formation à Québec.

Hull et Rimouski

Cette année, le CRIM étudie la possibilité d'implanter des bureaux similaires à Hull et à Rimouski. Comme à Québec, le centre serait en mesure d'offrir des cours de développement et de perfectionnement à l'intention des entreprises.

Le CRIM veut aussi s'associer plus étroitement avec les décideurs de ces régions. Le but est de créer un réseau de contacts et d'échanges de connaissances entre les entre-



« Les bonnes idées, ce n'est vraiment pas géographique, dit Yves Sanssouci, président-directeur général du CRIM. Si l'idée d'un entrepreneur de Québec est complémentaire au projet d'une compagnie du Bas-Saint-Laurent, c'est tant mieux. »

prises. Selon Yves Sanssouci, président-directeur général du CRIM, les dirigeants d'entreprise gagnent toujours à découvrir les projets technologiques des autres entrepreneurs, ne serait-ce que pour bien comprendre les nouveaux courants informatiques. Le maillage est, selon lui,

essentiel pour le développement rapide et efficace des technologies de l'information. Il est également nécessaire à une plus grande utilisation de ces technologies.

« Les bonnes idées, ce n'est vraiment pas géographique, dit M. Sanssouci. Si l'idée d'un entrepreneur de Québec

est complémentaire au projet d'une compagnie originaire du Bas-Saint-Laurent, c'est tant mieux. »

Développement des Tests du logiciel

Le développement du programme *Tests du logiciel* du CRIM lancé en 1999 avec de l'aide des gouvernements fédéral et provincial se fait à un rythme plus lent que prévu. Il a été difficile, explique M. Sanssouci, de recruter des spécialistes dans ce domaine. Mais la situation s'améliore, dit-il.

Le ministère de la Santé et des Services sociaux a choisi le CRIM l'an dernier comme partenaire officiel pour la certification de tous les logiciels et les applications qui communiqueront via le Réseau de télécommunications socio-sanitaire du Québec.

M. Sanssouci est confiant que d'autres ministères se joindront au CRIM pour faire effectuer les tests de logiciels. Il croit par ailleurs que les bases du programme sont bien arrimées, et qu'éventuellement il pourrait positionner le

programme en tant que centre national d'homologation du logiciel.

Accélérateur technologique

Cette année, le CRIM veut aussi réaliser une étude de faisabilité pour la mise en oeuvre d'un *accélérateur technologique*. Il s'agit d'un concept dont le but est d'aider les innovants à faire la preuve de leur invention. « Il y a une faille dans la chaîne des technologies de l'information, estime M. Sanssouci. Il n'y a personne qui aide les inventeurs à finaliser leur produit. »

Le CRIM voudrait donc mettre sur pied un centre qui permettrait aux inventeurs de créer un prototype pouvant être testé sur le marché. Ils n'auraient donc pas à dépenser des sommes énormes dans la commercialisation sans savoir si leur produit répond, ou non, à une demande. « Cela, c'est notre projet vedette pour cette année », a indiqué M. Sanssouci.

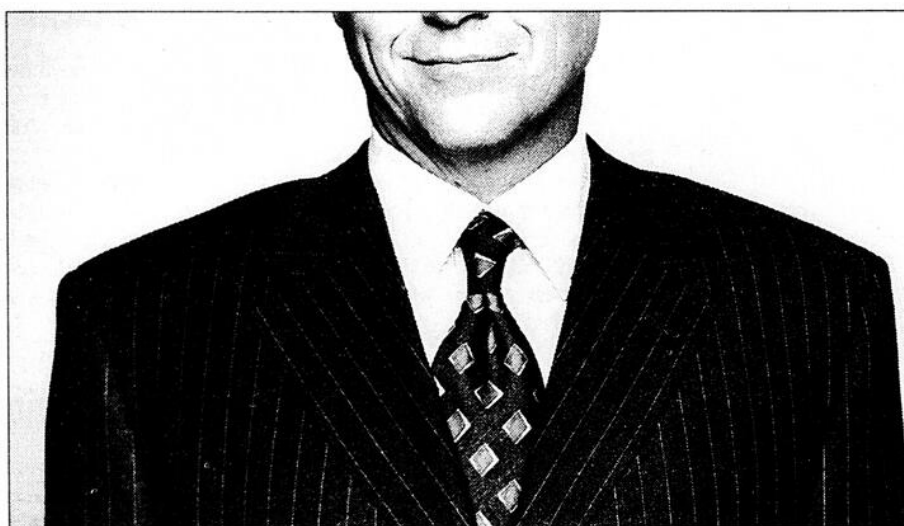
Après avoir fait un déficit de 1,2 M\$ au cours de son année financière 1998-99, le CRIM a

fini avec un surplus de 45 000 \$ au cours de l'exercice 1999-00 terminé le 31 mai 2000, lit-on dans le rapport annuel.

M. Sanssouci a indiqué que la valeur des projets de recherche a doublé et que les ventes de cours privés ont également augmenté de plus de 75 % l'an dernier.

M. Sanssouci a expliqué qu'en 1999 plusieurs entreprises avaient consacré argent et énergie à contrer le bogue de l'an 2000. En conséquence, ils n'avaient donc pas fait appel aux cours et aux programmes de recherche du CRIM. La situation est revenue à la normale l'an dernier. L'organisme ne prévoit pas faire de perte cette année.

Le budget du CRIM pour 2001 est de 11,2 M\$. L'organisme devrait aller chercher près de 2 M\$ pour des activités de formation et 1,5 M\$ grâce à des projets de recherche. Il a également obtenu 5,2 M\$ du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie. L'organisme recevra aussi des sommes de divers paliers gouvernementaux et de ses membres. ■



TAILLÉ



Désormais, grâce à i : PARTENAIRE de ScotiaMcLeod, vous choisissez le moment et la manière d'investir.

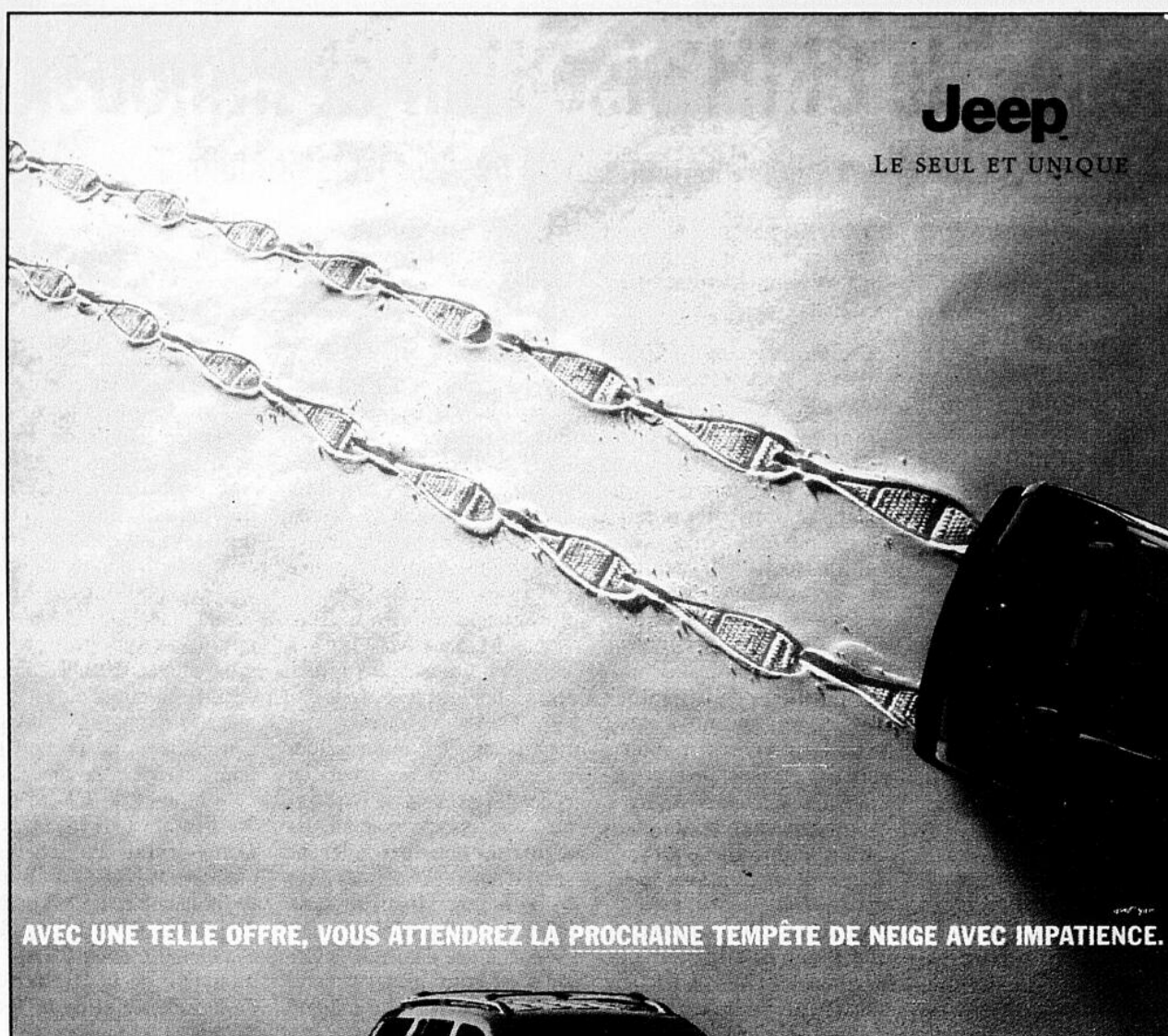
Service taillé sur mesure, i : PARTENAIRE vous donne la liberté de négocier en ligne avec l'avis éclairé d'un conseiller en placement de ScotiaMcLeod quand vous en avez besoin. Vous profitez du meilleur des deux mondes. i : PARTENAIRE offre des outils nouveaux aux clients des services de courtage traditionnel. Et des choix plus nombreux. Vous avez accès à l'excellente recherche de ScotiaMcLeod et à d'autres analyses de premier plan, jour et nuit, tous les jours de l'année. Vous consultez vos relevés en direct. Vous virez des fonds entre vos comptes à la Banque Scotia et vos comptes de courtage, en ligne ou par service téléphonique automatisé. Vous effectuez vos opérations par les mêmes moyens, ou par l'entremise de votre conseiller en placement. L'actif à investir doit atteindre au moins 75 000 \$. Et puis, grâce à un barème de frais transparent, vous connaissez à l'avance le coût des conseils et des opérations. i : PARTENAIRE complète le riche éventail des options de placement à service complet de ScotiaMcLeod. Pour en savoir plus, visitez votre succursale locale, www.scotiacleod.com, ou composez le 1 800 819-2565.

i : PARTENAIRE : VOUS NE VERREZ PLUS JAMAIS VOTRE COURTIER DE LA MÊME MANIÈRE.



Membre du Groupe Banque Scotia

Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse. Scotia Capital Inc. est un usager autorisé de la marque. ScotiaMcLeod est une division de Scotia Capital Inc. Membre du FCP.



AVEC UNE TELLE OFFRE, VOUS ATTENDREZ LA PROCHAÎNE TEMPÊTE DE NEIGE AVEC IMPATIENCE.

**PROTECTION
5/100**



GRAND GAGNANT DE L'ANNÉE
DU PETERSEN'S 4X4 AWARD

JEEP_{MD} GRAND CHEROKEE LAREDO 2001

Louez à

438 \$*
/mois

Terme de 36 mois.
Transport, préparation et taxe
sur le climatiseur inclus.

- Moteur Power Tech 6 cylindres de 4 litres • Transmission automatique à 4 rapports
- Climatiseur • Freins à disque aux 4 roues avec antiblocage • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Régulateur de vitesse
- Roues de 16 po en aluminium • Sacs gonflables de nouvelle génération
- Plein d'essence gratuit** • **Protection de 5 ans/100 000 km** sur le groupe motopropulseur**
- **Assistance routière de 5 ans ou 100 000 km****

Radiocassette AM/FM avec lecteur CD, alarme antivol et télédéverrouillage sans frais additionnels.

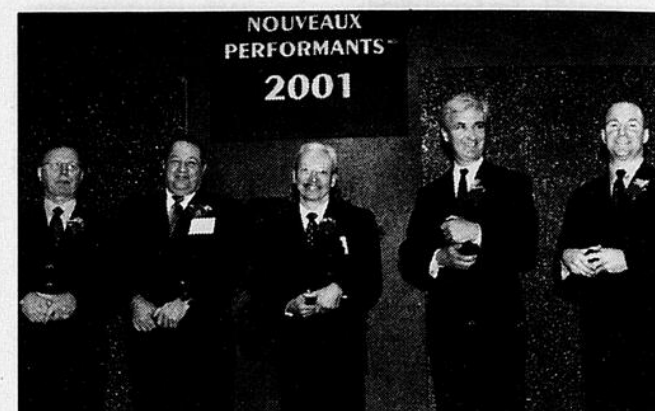
Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep_{MD}

5/100
Protection de 5 ans ou 100 000 km**
sur le groupe motopropulseur
Assistance routière
de 5 ans ou 100 000 km**

* Tarif mensuel établi d'après la description du Jeep_{MD} Grand Cherokee Laredo 2001 ensemble 26E + ADC + LSA + RBP avec comptant initial de 4 990 \$ ou échange équivalent. Le premier versement et un dépôt de sécurité seront exigés à la livraison. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 61 200 km, au taux de 15 ¢ le km. Location pour usage personnel seulement. Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Immatriculation, assurances, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et taxes en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre et devoir échanger un véhicule. Aucun rachat requis. Cette offre, valable sur les modèles 2001 seulement, est exclusive et ne peut être jumelée à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. La photo est à titre indicatif seulement. Chez les concessionnaires participants seulement. ** Plein d'essence gratuit à l'achat ou à la location de tout véhicule neuf 2001-2000. *** Suivant que l'une ou l'autre circonstance se produira la première. Certaines conditions s'appliquent. Voir votre concessionnaire pour les détails et les conditions. Jeep_{MD} est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation. Portez toujours votre ceinture. La banquette arrière est l'endroit le plus sûr pour asséoir les enfants. Voyez-y!



Perform honore cinq Nouveaux Performants



De gauche à droite, Marcel Ostiguy, Guy Laflamme, Michel Saucier, André Préfontaine et Alain Bellemare.

La société Perform, qui se spécialise dans l'organisation de conférences et la formation et qui gère le programme de reconnaissance des Nouveaux Performants, vient d'honorer ses lauréats 2001.

Ce sont Alain Bellemare, vp, exploitation, de Pratt & Whitney Canada, et André Préfontaine, président de Médias Transcontinental, dans la catégorie Grands Gestionnaires, Michel Saucier, président de Sabex, dans la catégorie Grands Entrepreneurs de la nouvelle économie, ainsi que

Guy Laflamme, président du conseil et chef de la direction des Industries de la Rive-Sud, et Marcel Ostiguy, pdg des Aliments Carrière dans la catégorie Grands Entrepreneurs.

Ces lauréats ont été honorés au cours d'un petit déjeuner gala qui a réuni près de 1 000 personnes et qui était présidé par André Bérard, président de la Banque Nationale, et Hughes Saint-Pierre, président et chef de la direction de QuébecTel.

Cet événement en est à sa 15^e année. (JPG) ■

Le Canada discute bois avec le Costa Rica

Une délégation d'une vingtaine de représentants d'entreprises et d'institutions dans le domaine de la foresterie se rendra au Costa Rica du 3 au 10 février afin d'y nouer des liens commerciaux. La mission est une initiative de l'École de foresterie et de technologie du bois de Duchesnay.

En plus de soutenir les entreprises dans leur recherche d'ententes commerciales, on souhaite vendre des services-conseils en développement industriel et en formation. Le Canada négocie actuellement une entente de libre-échange avec ce pays de l'Amérique centrale. (SD) ■

Pixcom diffusera le Sommet des Amériques

Pixcom Technologies a signé un contrat avec Ottawa pour assumer le rôle de diffuseur du prochain Sommet des Amériques, qui se tiendra à Québec du 20 au 22 avril.

L'entreprise de Montréal distribuera des signaux télévisuels à une cinquantaine de diffuseurs en Amérique. Le mandat implique la couver-

ture audio et vidéo ainsi que les services d'appui technique à la presse électronique.

L'entreprise à capital fermé travaillera en équipe avec la firme torontoise Dome Productions, avec qui elle a travaillé au dernier sommet de la Francophonie.

Pixcom n'a pas dévoilé la valeur du contrat. (PM) ■



Édition 2001

Appel de candidatures

Déjà, plus de 60 lauréats ont en main un Phénix, témoignant de l'excellence de leurs actions, à petite ou à grande échelle. Soyez des leurs! Faites connaître vos initiatives!

CATÉGORIES

- La préservation, la conservation et l'utilisation durable de la biodiversité des milieux
- La mise en valeur des matières résiduelles
- Le savoir-faire en matière de développement durable
- L'éducation et la sensibilisation
- Le Phénix de la jeunesse

Date limite pour soumettre votre candidature

9 mars 2001

Gala des Phénix

Le 31 mai 2001 à Montréal

Pour information: (514) 987-8094

www.coselective.qc.ca/phénix

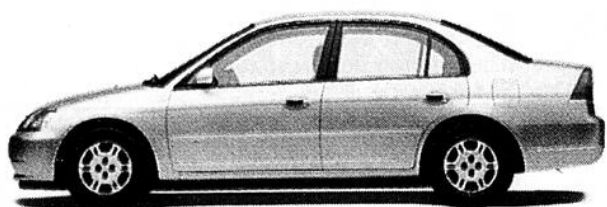
Les partenaires



Les commanditaires



ICI c'est CIVIC



Ici au Québec, notre Civic garde son titre de voiture la plus vendue, pour une 4^e année d'affilée, et il en va de même depuis trois ans sans lâcher prise, dans l'ensemble du pays. Ici, nous tenons à vous dire le plus sincère des mercis.



CIVIC Meilleure voiture économique de l'année
ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA

CIVIC ★ ★ ★ ★ ★
NHTSA, cote de sécurité cinq étoiles

HONDA

www.honda.ca

La relance du Japon ne se fera pas du jour au lendemain

Les investisseurs devraient investir avec prudence dans les entreprises ou les fonds japonais

François Normand
normandf@transcontinental.ca

Après 10 années de stagnation, l'économie japonaise est toujours plongée dans un profond marasme économique. Et les perspectives de croissance ne sont guère encourageantes à

court terme, souligne *L'Observateur* du 22 janvier, la publication hebdomadaire de **BLC valeurs mobilières**.

« Depuis la récession de 1999, l'activité économique est restée déprimée, écrit **Thérèse Laflèche**, économiste principale. Au début de 2000, il y a bien eu un trimes-

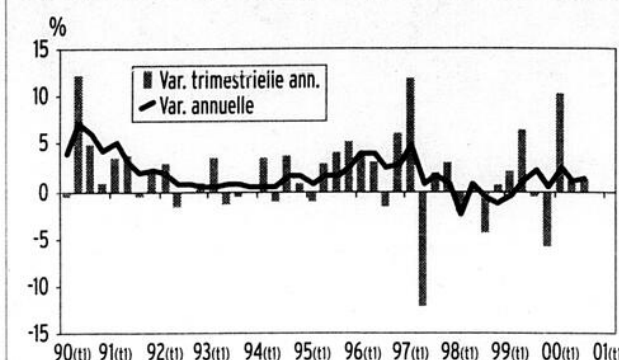
tre où la croissance s'est élevée à 10 % (voir graphique), mais c'était le résultat d'un autre programme de relance gouvernementale.

« Les Japonais devront s'armer de patience. La relance économique ne va pas se faire du jour au lendemain », a dit M^{me} Laflèche au cours d'un

entretien avec *LES AFFAIRES*. Et pour cause : la consommation ne lève pas et les ventes au détail stagnent, tout comme les mises en chantier.

En novembre, le taux de chômage était à 4,8 %, ce qui est considéré très élevé au Japon ! La croissance économique s'établissait à 1,4 % au

La croissance réelle du produit intérieur brut



SOURCE : BLC VALEURS MOBILIÈRES



Sélection Banque Laurentienne

**30 nouvelles façons de personnaliser
votre portefeuille d'investissement.**



BLC Services Financiers vous offre maintenant Sélection Banque Laurentienne, une toute nouvelle gamme de 30 fonds communs de placement de grande classe. Sélectionnés parmi six prestigieuses familles canadiennes de fonds communs de placement, ces fonds sont admissibles à 100 % aux REER. Pour en savoir plus sur ces 30 nouvelles façons de personnaliser davantage vos placements, passez voir un représentant en épargne collective de BLC Services Financiers.



Un placement dans un fonds commun de placement peut donner lieu à des commissions de vente et de maintien, des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le(s) prospectus simplifié(s) avant de faire un placement. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur. Les fonds de la Sélection Banque Laurentienne ne sont pas parrainés par la Banque Laurentienne du Canada.

troisième trimestre de 2000. Et en décembre, l'indice des prix à la consommation (IPC) affichait une croissance négative de 0,6 %. Cela signifie que l'économie est en déflation (une baisse générale des prix).

Du côté des investissements, il y a une « certaine reprise », mais elle demeure « fragile », note M^{me} Laflèche. Quant aux faillites des entreprises, elles ont considérablement augmenté en 1999 et en 2000. Dans ce contexte, les conditions de financement sont plus sévères, ce qui ne facilite pas la vie aux petites entreprises, qui comptent beaucoup sur le crédit bancaire.

En outre, la déflation qui persiste depuis le début de 1999 n'a rien pour améliorer les choses, constate l'économiste. « En fait, elle crée un cercle vicieux : quand les prix baissent, les revenus des entreprises diminuent. Pour survivre, ces dernières doivent réduire leurs coûts. Pour cela, elles sont obligées de licencier. En conséquence, le chômage augmente, la consommation diminue, les prix baissent... »

Mince marge de manœuvre

Dans ce contexte, on se demande bien comment l'économie japonaise peut reprendre son envol. Le gouvernement ne pourra pas compter bien longtemps sur sa politique fiscale, étant donné la détérioration de sa situation budgétaire (le déficit du gouvernement représente environ 8 % du produit intérieur brut).

Il n'a guère plus de marge de manœuvre du côté de la politique monétaire. La **Banque du Japon** pourrait revenir à la politique de taux d'intérêt nul instaurée en février 1999, mais qui a été abandonnée en août 2000. Toutefois, à 0,5 %, le taux d'escompte est déjà tellement faible « qu'une baisse n'aurait pas un effet stimulant très important », selon M^{me} Laflèche.

Pour relancer l'économie, le gouvernement japonais doit

poursuivre l'assainissement du système bancaire, et pourquoi pas « monétiser » la dette, se demande M^{me} Laflèche. Dans le jargon financier, « monétiser » la dette signifie qu'on imprime de l'argent pour payer les dettes du gouvernement.

Cette mesure ferait baisser la valeur du yen, qui a déjà perdu environ 10 % de sa valeur depuis le début de l'année. Lorsqu'on augmente la quantité d'une monnaie en circulation, on fait baisser sa valeur. Selon l'économiste, un yen moins fort stimulerait les exportations et l'activité économique dans le secteur des nouvelles technologies.

Prudence pour les investisseurs

Dans le contexte actuel, les Canadiens doivent donc faire « preuve de prudence » avant d'investir dans des entreprises ou des fonds japonais, estime **Maxime Gérin**, premier vice-président, répartition globale de l'actif, de **Talvest**, une compagnie montréalaise de fonds communs de placement.

« En ce moment, on ne pense pas que le Japon soit une place pour investir », dit-il. Les investisseurs devraient attendre le résultat des importantes élections sénatoriales, qui auront lieu dans six mois, avant de placer leurs capitaux au Japon.

M. Gérin dit qu'on saura alors si le gouvernement est prêt à faire les réformes nécessaires pour relancer l'économie : baisse d'impôts, privatisation du régime des pensions de vieillesse (actuellement déficitaire), mise en faillite de certaines entreprises maintenues artificiellement en vie par le gouvernement et adoption d'une politique monétaire plus expansionniste.

« Si on ne fait pas ces réformes, la situation économique va se détériorer, croit M. Gérin. Mais si on les met en marche, cela peut faire un grand changement et on pourrait assister à un retour en force de la Bourse japonaise. »

MANAGEMENT

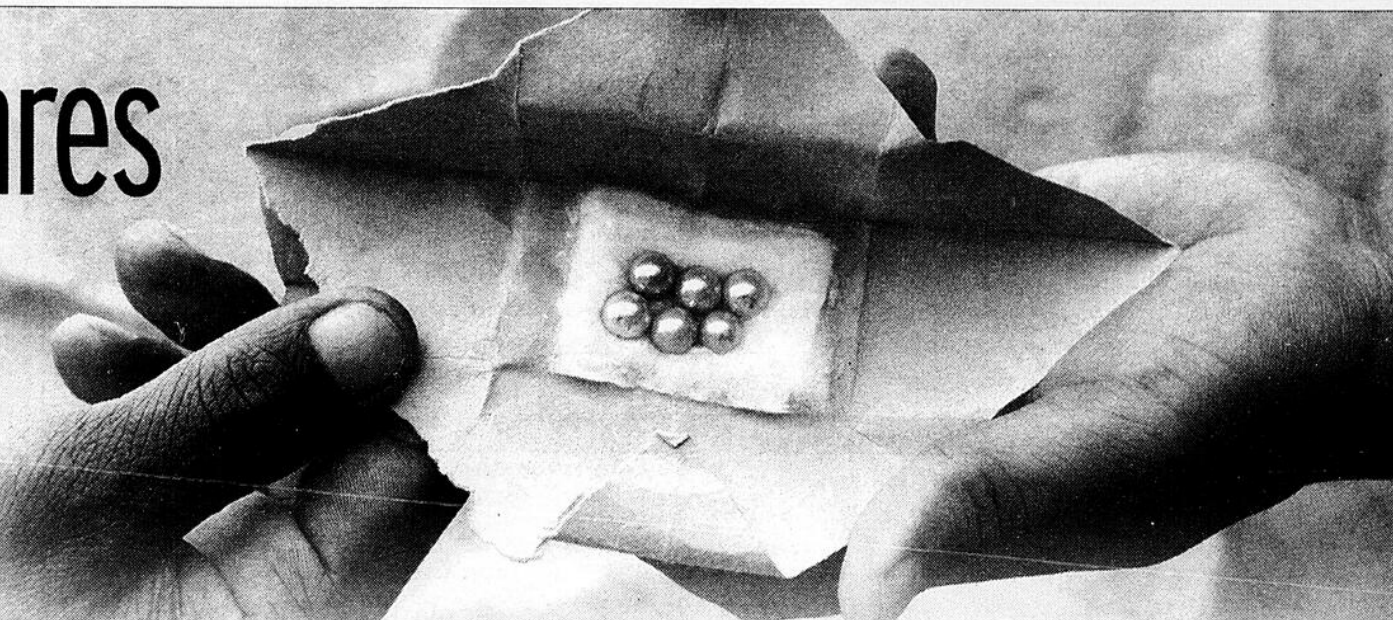
NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN MANAGEMENT

LGS



DES INTERVENTIONS AU COEUR DE L'ACTION
TÉL.: (514) 861-3816 • WWW.LGS.COM

Les perles rares ne courent pas les rues



Au cours des 20 dernières années, notre économie a subi de grandes transformations. Les années 1980 ont été celles des grandes et parfois douloureuses restructurations des entreprises et du retour vers les activités fondamentales.

S • O • S ENTREPRENEURS

Le processus de réingénierie des organisations a pris de l'ampleur et amené des changements profonds dans le type de gestionnaires recherchés. De plus, la révolution de l'entrepreneuriat s'est installée.

Beaucoup de cadres et de gestionnaires, de même que des professionnels, sont devenus des travailleurs autonomes, de petits entrepreneurs ou simplement, comme on dit au Texas, des « gachettes libres », des gestionnaires allant d'une entreprise à une autre pour y réaliser des missions plus ou moins ponctuelles.

Avec le temps, le marché s'est resserré et il reste peu de bons gestionnaires « flottants » à la recherche d'un nouvel emploi ou d'un nouveau défi.

De plus, nous vivons aujourd'hui une double révolution, celle de la mondialisation et celle du savoir. Dans l'économie actuelle, dominée par une croissance très rapide des secteurs de la nouvelle économie, les ressources stratégiques d'une entreprise sont celles qui possèdent soit une bonne vision mondiale, soit une grande compétence technologique afin de mettre les entreprises, même les plus traditionnelles, à l'heure d'Internet, des réseaux planétaires et des affaires électroniques.

Sans compter que, depuis 10 ans, le chômage a beaucoup baissé au Québec, principalement dans la région de Montréal. Le marché de l'emploi, notamment pour les ressources stratégiques, chercheurs, spécialistes du marketing et gestionnaires d'entreprises technologiques, est aujourd'hui un marché de vendeurs, comme on dit dans l'immobilier.

Les bonnes ressources sont bien en place dans des organisations et entreprises, installées au sein de réseaux d'influence établis. Il devient donc presque impossible de les recruter par un simple affichage public.

SITES UTILES www.lesaffaires.com
Tapez le mot suivant:
Perle

Six conseils pour dénicher la personne qu'il vous faut

1 Mettez en place un véritable processus

Pour trouver la perle rare, il ne suffit plus de donner quelques coups de fil à des amis et de leur dire : « Je cherche un super administrateur, un directeur de laboratoire, un directeur de la mise en marché internationale. » Il faut mettre en place un processus de recherche qui intéresserait sans doute les séducteurs qui passent les bars au peigne fin.

2 Établissez un réseau solide de contacts

Un recruteur doit posséder un réseau de contacts très vaste dans plusieurs milieux, dans plusieurs secteurs de la société (non pas seulement celui de l'économie) et dans plusieurs villes. De tels réseaux peuvent aussi se partager entre divers bureaux d'un même groupe, et les plus grandes sociétés de recrutement ont des antennes sur plusieurs continents.

3 Constituez une bonne banque de CV

Un bureau professionnel de recrutement devra aussi posséder une banque de CV bien

étouffée et une mise à jour de façon régulière.

4 Renseignez-vous régulièrement sur la rémunération

Le marché évolue constamment, et ce spécialiste que vous connaissez, dont le salaire était il y a deux ans de 75 000 \$, peut en gagner aujourd'hui le triple s'il est expérimenté dans une de ces technologies dans lesquelles les entreprises vedettes ont gagné 500 % ou 1000 % sur les marchés boursiers depuis cinq ans. Une connaissance bien à jour des barèmes de rémunération dans plusieurs secteurs est un autre instrument privilégié du professionnel. Si vous recrutez par les petites annonces, il se peut que votre offre salariale soit irréaliste et que vous ne receviez que les candidatures des laissés-pour-compte.

5 Soyez délicat dans votre approche

Un naturaliste dirait que cela ressemble à la danse nuptiale chez les hérons à collette (une espèce fictive). Et il y a de cela. Les perles rares sont souvent conforta-

blement installées dans leur écrin ! Il faut les approcher délicatement et discrètement, souvent par le biais de connaissances communes.

Puis, il faut évaluer leur intérêt éventuel à se joindre à une nouvelle équipe. Beaucoup de ces ressources stratégiques sont devenues très sélectives et elles ne répondront pas à n'importe quelle proposition.

Une fois le premier contact établi, il arrive souvent que ces personnes manifestent certaines exigences : salaire, participation à l'actionnariat, régime de protection spécifique, sans compter les habituels *perks* que sont l'automobile, le prêt hypothécaire à taux avantageux, les voyages, etc.

Et, naturellement, l'environnement de l'entreprise, son décor, sa qualité de vie, son emplacement, le fait qu'elle offre la possibilité de télétravail comptent aussi pour des ressources-clés, surtout chez les cadres intermédiaires et les professionnels, mais aussi, parfois, chez les gestionnaires.

6 Assurez-vous que le candidat s'intégrera bien dans la culture de la boîte

Une fois que vous avez trouvé la perle rare, que vous avez pu la convaincre de s'intégrer à un autre joyau – votre entrepri-

se – il reste à réaliser le « mariage » le plus harmonieux possible. Lorsque vous embauchez une personne ressource stratégique, vous mettez en jeu, très souvent, des centaines de milliers de dollars.

Il est primordial que le mariage entre cette personne et la culture de l'entreprise soit réussi. Pour cela, il faut évaluer avec expertise et perspicacité tant la culture de votre entreprise que la personnalité de celui que vous prévoyez embaucher.

Il arrive parfois qu'un dirigeant d'entreprise interprète mal certaines dimensions de la personnalité d'un candidat. Le recruteur professionnel saura faire en sorte que les intérêts coïncident et que le processus se solde par une fusion harmonieuse entre la personne recrutée et l'entreprise à laquelle elle se joint. C'est ainsi que l'on évite les séjours courts et orageux ou le phénomène des « portes tournantes » qui peuvent causer beaucoup de dommage à une entreprise dans un marché où les ressources-clés sont rares et souvent aussi bien cachées que protégées. ■

Michel Lizotte

Associé responsable
de la recherche de cadres
chez Raymond Chabot
Ressources humaines

M E S S A G E R S D E L' E X C E L L E N C E



Concours Les Mercuriades de la Chambre de commerce du Québec
L'ultime reconnaissance des entreprises québécoises

Hâtez-vous! Préinscription: jusqu'au 9 février 12h

Pour participer

www.mercuriades.com
ou 1-877-799-1777



LES AFFAIRES

CARRIÈRES

LES **AFFAIRES**
www.lesaffaires.com

RHICONSULTING[®] Professionnels en Technologies

1, Place Ville-Marie, bureau 2838,
Montréal (Québec) H3B 4R4
(514) 875-8588 Fax : (514) 875-6844
www.rhic.com

Division de
Robert Half Canada Inc.



Salon de carrières en haute technologie de Montréal

À l'intention des professionnels de
l'informatique
et du génie qui possèdent un minimum de
deux ans d'expérience technique

Hilton Montréal Bonaventure
1 Place Bonaventure, Montréal

lundi
février 5
de 16h à 19h

mardi
février 6
de 11h à 14h et de 16h à 19h

Enregistrement commence à 1530h

Un endroit
nouveau

VENEZ PARLER DIRECTEMENT À DES GESTIONNAIRES DE L'EMBAUCHE DES SOCIÉTÉS DE HAUTE
TECHNOLOGIE CANADIENNES ET AMÉRICAINES SUIVANTES!

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

InterDigital
Canada Ltée.

KEANE we get IT done.

CAE

Primeon

EDS

Global Crossing
The ability to reach the world.
The capacity to change it.

**CRESCENDO
VENTURES**

Optovation

tellabs

HYPERCHIP
THE PERMIT ROUTING COMPANY

NEXLINK

**mitec
telecom**

MANPOWER PROFESSIONAL

Computing Devices Canada Ltd
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

**AJILON[®]
Canada**

Speedline Technologies
A GEORGIN ELECTRONICS COMPANY

PIPSC parraine cet événement et
sera sur place pour accueillir les
membres

Entrée Gratuite

Profitez de l'occasion pour
prendre votre exemplaire de htc,
le journal canadien des carrières
en haute technologie.

Apportez plusieurs exemplaires de votre CV!

(Sur du papier blanc. S'il vous plaît, pas d'éléments graphiques! Requis pour
l'inscription.)

Sans risque, sans frais et sans obligation! Vous pourrez passer une entrevue avec les
représentants d'une foule d'entreprises; assurez-vous donc d'avoir avec vous
plusieurs exemplaires de votre CV! Chaque entreprise dispose d'un salon
privé pour procéder à des entrevues sur place. La confidentialité est
assurée. Si vous êtes incapable de venir au salon, envoyez
votre candidature par internet au brassring.com.
Pas de sollicitation.

www.BrassRing.com/Canada

BRASSRING
CAREER EVENTS

GROUPE BOMART GROUP

Éditeur de magazines reconnu à l'échelle nationale,
recherche une personne dynamique et autonome qui
vise l'excellence, pour la prospection de nouveaux
clients au Québec.

REPRÉSENTANT(E) AUX VENTES PUBLICITAIRES

- Minimum de 7 années d'expérience en vente;
- Compétences exceptionnelles dans le domaine des ventes
et des communications
- Habileté à obtenir des résultats;
- Excellente maîtrise du français et de l'anglais parlés et écrits;
- Degrés élevés de motivation, d'initiative, d'organisation et d'entregent;
- Autonomie et un sens poussé des responsabilités.

Envoyez votre C.V. en toute confidentialité à :

Courriel : editions@bomartgroup.com • Télécopieur : (450) 975-4847



www.domon.com

Meubles Domon Ltée, le plus important détaillant de
meubles indépendant au Québec, est à la recherche
de candidat(e)s pour occuper le poste de :

COMPTABLE

Sous la responsabilité du directeur général,
vous serez responsable de :

- la préparation des états financiers
mensuels;
- la préparation des dossiers de vérification
de fin d'année;
- la conciliation et le suivi des transactions
bancaires;
- la supervision de la paie et des comptes
à recevoir;
- etc.

Qualification :

- Diplôme universitaire;
- 5 à 6 années d'expérience;
- salaire selon compétence et expérience.

Si vous vous reconnaissez dans ce profil,
veuillez faire parvenir votre cv par courrier
au 1950, rue Remembrance, Lachine, Québec, H8S 1W9,
à l'attention de Claudine Chartier avant le 9 février 2001.

Notre entreprise œuvre dans le secteur du commerce de détail en
alimentation et possède plusieurs points de vente au Québec. Dans
un contexte de croissance, nous sollicitons des candidatures pour
combler le poste de

DIRECTEUR (DIRECTRICE) DES OPÉRATIONS

Relevant du directeur général, vous aurez l'entière responsabilité de
la gestion des magasins et devrez notamment élaborer les
budgets d'opération et atteindre les objectifs de ventes. La réalisation
de votre mandat reposera sur la qualité d'exécution des
opérations, l'excellence du service à la clientèle, la mobilisation des
équipes et le développement du réseau de points de ventes.

Vous possédez une formation de niveau universitaire ou l'équivalent
et cumulez une expérience d'au moins huit ans à la direction
d'opérations de détail. Vous maîtrisez également les compétences-
clés requises pour ce poste soit l'orientation client, l'écoute, un
leadership mobilisateur axé sur les réalisations, l'entrepreneuriat,
le travail d'équipe, le sens de l'organisation ainsi que la rigueur et la
préoccupation du détail.

Nos conditions sont très compétitives et incluent un programme
d'accès aux actions de l'entreprise. Si ce poste correspond à votre
cheminement de carrière, veuillez faire parvenir votre curriculum
vitae pour le 12 février 2001 à :

Carrières Référence 1702

Courriel : jouffroy@transcontinental.ca

Télec. : (514) 392-2068

La confidentialité et l'équité en matière d'emploi seront respectées
et seules les candidatures retenues seront contactées.

CARRIÈRES
LES **AFFAIRES**
www.lesaffaires.com

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

CARRIÈRES
LES **AFFAIRES**
www.lesaffaires.com

Vous recherchez un cadre
supérieur ?
Nous avons la solution !
Une annonce dans la section
Carrières du journal Les Affaires.
Informez-vous au (514) 392-9000

CARRIÈRES LES **AFFAIRES**
www.lesaffaires.com

Pour annoncer contactez **Hervé Jouffroy**
jouffroy@transcontinental.ca • (514) 392-2085
ou **Christian Laramée**
laramee@transcontinental.ca • (514) 392-2084

Distribution Transcontinental, entreprise établie depuis plus de vingt ans et qui œuvre dans le domaine de la distribution d'imprimés dont le « Publi-Sac » est à la recherche pour Publi-Sac Laurentides, une de ses divisions, d'un(e) :

DIRECTEUR (TRICE) GÉNÉRAL (E)

La personne choisie aura la responsabilité de diriger l'ensemble des opérations et du personnel reliées aux activités de ventes, de la distribution et de l'administration de la division en vue d'atteindre les objectifs de rendement fixés par l'entreprise.

Vous possédez une formation universitaire jumelée à une expérience de travail dont les responsabilités vous ont préparé à relever ce nouveau défi. Une expérience plus grande pourrait compenser pour le manque de formation. Vous possédez également des connaissances et/ou des aptitudes pour le développement des ventes et du marketing. Vous avez des habiletés avec les états financiers, la gestion des ressources humaines (formation et communication auprès des employés) et dans les communications interpersonnelles. Vous démontrez une capacité d'analyse de situations complexes et une rapidité de décision. Le bilinguisme est un atout.

Nous offrons un salaire concurrentiel ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Les personnes intéressées par ce poste sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à l'attention du Service des ressources humaines, Distribution Transcontinental, 523 boul. Lebeau, Ville St-Laurent (Québec) H4N 1S2 ou par télécopieur au numéro (514) 832-5080. Courriel : gagneg@transcontinental.ca

Prière de ne pas téléphoner.

Distribution Transcontinental favorise l'égalité des chances en matière d'emploi et d'avancement.

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

Transcontinental
DISTRIBUTION



Nexia Biotechnologies, une dynamique entreprise publique canadienne de biotechnologie spécialisée dans la production de protéines recombinantes dans le lait d'animaux transgéniques, est à la recherche, pour son bureau chef à Sainte-Anne-de-Bellevue, Québec, d'un ou d'une :

Gestionnaire comptable

Responsabilités : Relevant du contrôleur, le(la) gestionnaire comptable sera responsable de la tenue du grand livre, notamment de l'analyse des comptes, des rapprochements bancaires, inter-compagnie, des prépayés, des comptes fournisseurs et clients, des stocks et autres rapprochements divers, de la préparation des écritures au journal des comptes de régularisation et des déclarations mensuelles et trimestrielles de la taxe de vente.

Il(elle) participera aussi à la préparation des états financiers consolidés mensuels, trimestriels et annuels, à la préparation des budgets, des dossiers de vérification interne et des déclarations d'impôt. Il aidera aussi à la préparation de l'analyse financière mensuelle des données quantitatives et qualitatives, du rapport sur les écarts, ainsi qu'à la mise en place de contrôles des coûts et autres méthodes comptables.

Exigences et expérience : Titre professionnel comptable, CMA ou CGA, ou expérience équivalente, au moins 3 à 5 ans d'expérience pertinente. Bonne connaissance de la comptabilité générale et de la comptabilité analytique et administrative. Bagage informatique supérieur (Excel et autres applications Windows); une expérience dans l'implantation de nouveaux logiciels d'information de gestion constitue un atout. Meticuleux, capable de travailler dans un environnement non structuré et de respecter des délais de fonctionnement et de présentation de rapports. Sens de l'organisation, zèle, entregent. Bilingue (français et anglais).

Pour postuler, faites parvenir votre curriculum vitae confidentiel au plus tard le 17 février 2001 à l'adresse postale : Nexia Biotechnologies Inc. - Ressources humaines, dossier 01-360-HO, 21025, route Transcanadienne, Sainte-Anne-de-Bellevue (Québec) H9X 3R2, par télécopieur au : 514-457-6151 ou par courriel à : rh@nexiabiotech.com

*Égalité des chances en emploi - Environnement sans fumée
Nous ne communiquerons qu'avec les candidats retenus en entrevue.*



Partagez votre expertise

Si vous désirez faire progresser votre carrière au sein d'une entreprise qui met l'accent sur la qualité, l'intégrité et la fierté, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en prenant soin d'indiquer le numéro de dossier approprié, au plus tard le 12 février 2001.

Service des ressources humaines
Compagnie d'assurance
Standard Life
1245, rue
Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)
H3G 1G3
Courriel : recrutement@standardlife.ca
Télécopieur : (514) 499-8897

Nous remercions à l'avance toutes les personnes qui poseront leur candidature; cependant nous ne pourrions communiquer qu'avec celles qui seront retenues pour une entrevue. Nous appliquons rigoureusement le principe de l'équité en matière d'emploi et nous offrons un cadre professionnel sans fumée.

La Standard Life, compagnie d'assurance ayant des bureaux à travers le Canada, est un chef de file mondial en matière d'assurance vie, de services financiers et de service à la clientèle. Nos cotes Triple A témoignent du haut degré de sécurité dont jouissent nos titulaires de contrats et nos employés.

Consultant, conformité corporative

Vérification interne et conformité corporative (Dossier n° 2443)

Votre rôle consistera à contrôler l'intégrité et l'efficacité des processus afin d'assurer la conformité aux divers règlements et principes directeurs de la Compagnie. Prêtant votre concours aux diverses unités chargées de la conformité au sein de chacune des divisions administratives, vous enquêterez également sur des irrégularités et problèmes de non-conformité. Vous serez appelé à donner au directeur, conformité corporative, des avis professionnels relativement à la mise en place de programmes de qualité et de conformité, ou à vous charger de l'élaboration de ces programmes. De plus, nous compterons sur vous pour prêter votre concours au directeur, conformité corporative, dans la réalisation de l'évaluation annuelle des risques en matière de conformité et pour offrir votre aide aux diverses divisions en ce qui a trait à la formation relative au processus et aux programmes de conformité.

Outre un baccalauréat pertinent (comptabilité, finances, droit), vous détenez le titre de CA ou de CGA et possédez de 3 à 5 années d'expérience dans le domaine de la conformité ou de la vérification. Vous connaissez les produits d'assurance vie et de placements, les normes de vérification de l'AAI et les règlements des gouvernements et de l'industrie. De plus, vous avez une bonne connaissance des systèmes informatiques, incluant les logiciels de la série Microsoft Office. Vous maîtrisez la communication orale et écrite, en français comme en anglais, vous êtes capable de vous former aux aspects techniques et vous savez écouter, négocier et résoudre efficacement les problèmes.

Consultant, stratégie relative au portefeuille d'hypothèques

(Dossier n° 2309)

Relevant du directeur, stratégie relative au portefeuille, vous effectuerez diverses analyses à l'appui des activités de financement hypothécaire, produirez divers rapports et élaborerez des bases de données afin de répondre aux exigences internes et externes. Plus précisément, vous aurez comme principales tâches l'analyse approfondie de la diversification du portefeuille et de la production d'hypothèques, la tenue à jour des taux afin de participer au processus d'établissement des taux hebdomadaires, et la mise à jour des bases de données sur les portefeuilles d'hypothèques afin de répondre aux exigences en matière d'établissement de rapports courants et de fin d'année. De plus, vous devrez fournir des calculs spéciaux relativement aux pénalités et à la restructuration des prêts, et vous acquitter, à titre de remplaçant, de diverses tâches qui incombent à l'analyste des biens immeubles et hypothèques. Enfin, vous assumerez la responsabilité de la transmission de données, des études en matière de diversification et de la gestion des rentrées de fonds pour le portefeuille d'hypothèques, et fournirez divers rapports et prévisions à l'intention de l'agence d'évaluation de crédit Moody's et du service de la planification.

Outre un diplôme universitaire en finances, en économie ou en immobilier, vous possédez de 2 à 5 années d'expérience dans l'analyse financière relative au domaine des prêts hypothécaires. De plus, vous connaissez MS Office et êtes bilingue, tant à l'oral qu'à l'écrit.

CONVERGENCE Emplois

Prochain cahier spécial

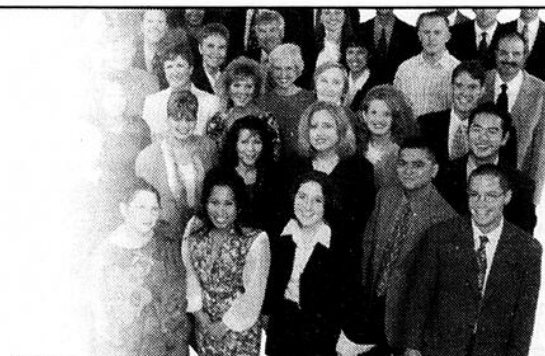
Services financiers

Pour la première fois dans le monde des finances, un cahier spécialement consacré au recrutement, en partenariat exclusif avec l'Événement Carrières Inc. pour le salon des Carrières en Banque/Finance/Assurance de Montréal

RÉSERVATION
21 février 2001

PARUTION
10 mars 2001

INFORMATION
(514) 392-9000



CARRIÈRES **LES AFFAIRES**
www.lesaffaires.com



Groupe Sodisco-Howden inc. est un important distributeur canadien de produits de quincaillerie et de matériaux de construction. Par le biais de ses principales divisions réparties à travers le Canada, les produits sont offerts dans plus de 1500 points de vente. La société emploie près de 600 personnes et son chiffre d'affaires s'élève à \$400 millions.

L'entreprise désire combler à son siège social de Montréal un poste de :

ANALYSTE FINANCIER (GESTION DE RABAIS)

Relevant du contrôleur corporatif, vous avez l'entière responsabilité de la gestion des rabais octroyés par les principaux fournisseurs de l'entreprise. À cet effet, vous superviserez une personne qui vous assistera dans vos fonctions.

Détenteur d'un baccalauréat en administration avec un titre comptable (CA, CMA ou CGA), vous possédez de trois (3) à cinq (5) ans d'expérience, en gestion de rabais de préférence. Vous avez une excellente maîtrise des outils informatiques Excel, AS400 et autres. Bilingue, vous vous démarquez par votre sens des communications.

Si ce défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 16 février 2001, à l'attention du :

Service des ressources humaines
Groupe Sodisco-Howden inc.
1800 Marie-Victorin
St-Bruno QC J3V 6B9
<http://www.sodisco.com>

Prière de ne pas téléphoner. Nous ne communiquerons qu'avec les personnes sélectionnées pour une entrevue.

VOUS DÉSIREZ TROUVER UN EMPLOI,
RÉORIENTER VOTRE CARRIÈRE
OU ACCÉDER À UN POSTE PLUS IMPORTANT ?

www.lesaffaires.com



constitue la base de données la plus
complète dans le domaine des
postes de cadres, de professionnels
ou de spécialistes.

Cette sélection unique des
meilleures offres d'emploi à travers
le Québec est publiée chaque
semaine dans les pages

CARRIÈRES LES AFFAIRES

et à l'adresse www.lesaffaires.com

0169



CARRIÈRES

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site www.reperes-emplois.com

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

Ce site est gratuit
pour les chercheurs d'emplois.

Aérospatiale/aéronautique

Anal. besoins d'affaires SAP
Bombardier aéronautique
rh@defense.bombardier.com
Service des ress. humaines
10 000 rue Cargo A-4
Aéroport intl. Mt-Mirabel
Mirabel, QC, J7N 1H3
Télec.: (450) 476-4207
Ref: TI-1

Administrateur de contrats
Bombardier aéronautique
rh@defense.bombardier.com
Service des ress. humaines
10 000, rue Cargo A-4
Aéroport intl. Mt-Mirabel
Mirabel, QC, J7N 1H3
Télec.: (450) 476-4207
Ref: CT-1

directeur qualité
TEAM INC.
afx@teaminc.ca
4105 cousins
Saint-Laurent, PQ, H4S 1V6
514 745 1600 Téléc.:

Planif./Acheteur, Approvis.
Honeywell Aérospatiale inc.
Service des ress. humaines
200 boul. Marcel-Laurin
Montréal, QC, H4M 2L5
Télec.: (514) 748-4406
Dossier PA-101

Ingénieur de qualité
Pratt et Whitney Canada
human.resources@pwc.ca
Ressources humaines

1000 boul. Marie-Victorin 011C1
Longueuil, QC, J4G 1A1
Télec.: (450) 647-3786

Agroalimentaire

Conseiller investissements
Multi-Ressources
dgravel@multiresources.com
1510, boul. René Lévesque Ouest
Québec, QC, G1S 1X5
(418) 681-7733 Téléc.: (418) 681-1989
00-3456

Avocat principal - immobilier
Provigo
allardma@provigo.ca
Ressources humaines
Madame Marjolaine Allard
Télec.: (514) 383-3199

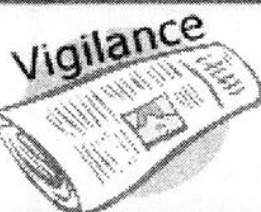
Associations/syndicats

Directeur général
Conseil scol. acadien provincial
Comité de sélection, Dir. gén.
PERSONNEL ET CONFIDENTIEL
73, Promenade Tacoma, bur. 800
Dartmouth, NE, B2W 3Y6
(902) 226-0077 - M. Yvon Samson, Prés.
Télec.:
Concours 01-001

Assurances

Dir. rég./ventes ass.-maladie
Clarica
HRJOBS@clarica.com
Services aux membres

Abonnez-vous
gratuitement à



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

Madame Josée Dion
1555 rue Peel
Montréal

ANALYSTE EN APPROVISIONNEMENT (réf : GG-01)

Gestion de différents contrats corporatifs,
analyse des besoins, conseil sur les aspects
contractuels. Responsable du processus
d'appel d'offre, analyse les
différents aspects des contrats, négocie les
ententes. Effectue les analyses et les suivis
afin d'assurer une gestion optimale des
contrats.

Baccalauréat en administration, expé-
rience de 3 à 5 ans en gestion de contrats.
Maîtrise la langue anglaise. Connaissance
du droit corporatif et du domaine infor-
matique. Lieu de travail : Lévis.

Déplacements à Montréal et à Toronto

Faire parvenir votre c.v.
avant le 9 février 2001

Desjardins, assurances générales
6300 boul. de la Rive-Sud
Lévis, Qc, G6V 6P9
gilles.grondin@spgag.ca Réf:20807D

QC
H3A 3L8
Télec.: (514) 282-9794
CCBU038

Courtier, assur. de dommages
Groupe A-R Lussier
Service des ress. humaines
80, rue Augusta
Sorel

QC
J3P 1A5
Télec.: (450) 780-2036

Rep. serv. assurances, partic
Pagé, Matteau & associés inc
Vice-Prés. des opérations
1300, rue Notre-Dame
C.P. 336
Trois-Rivières
QC
G9A 5H1

Avocat
SSQ générale
rh@ssqgenerale.qc.ca
Service des ress. humaines
C.P. 10530, Succ. Sainte-Foy
Sainte-Foy
QC
G1V 4H5

Conseiller en souscription
Promutuel
alain.favreau@promutuel.ca
M. Alain Favreau, Dir. principal
Assurances de dommages
1091, chemin Saint-Louis
Sillery
QC
G1S 4Y7

Centres d'appels

Directeur
ACI Telecentrics
dstvincent@acitel.com
Direction des ress. humaines
375, rue de la Courcellette
Sherbrooke
QC
J1H 3X4
(819) 346-4772 Téléc.: (819) 346-2114

Commerce / Distribution

Commis à la facturation
A. L. Van Houtte Liée
nrock@alvanhoutte.com
8300, 19ème Avenue
Montréal, Qué, H1Z 4J8
514-593-7722 Téléc.: 514-593-8755

DIRECTEUR (TRICE) OPÉRATIONS
Confidentielle
joffroyh@transcontinental.ca
Télec.: (514) 392-2068
Carrières Réf. 1702

Directeur(trice) général(e)
Distribution Transcontinental
gagneg@transcontinental.ca
523, boul. Lebeau Saint-Léonard, Qc, H4N 1S2
Télec.: (514) 832-5080

Acheteur
MDF La Baie inc.
lbboumic@labaie.uniboard.com
Ressources humaines
M. Michel Boudreau
5373 Chemin Saint-Anicet
C.P. 1053 La Baie
QC
G7B 3P2
Télec.: (418) 677-3444

Chef de section, comptabilité
Distagro
fpayette@metro.ca
Service des ress. humaines
60, rue D'Anvers
St-Augustin-de-Desmaures
QC
G3A 1S4
Télec.: (418) 878-3045

Communications et médias

Contrôleur(e) corporatif
PricewaterhouseCoopers S.R.L.
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, Qc, H3B 2G4
(514) 205-5180 Téléc.: (514) 938-5711
SG-101003

Rep. aux ventes publicitaires
Groupe Bomart
editions@bomartgroup.com
Télec.: (450) 975-4847

Pour annoncer : Hervé Joffroy (514) 392-2085 ou Christian Larimée (514) 392-2084

Moins de chômage en vue avec le vieillissement de la population

Le guide *Les Carrières d'avenir au Québec* indique les secteurs qui profiteront le plus de la croissance des années à venir



Martin Jolicoeur
jolicoeurm@transcontinental.ca

Le vieillissement de la population aura des conséquences certaines sur l'état du marché du travail au Québec. Ainsi, on devrait assister à une ouverture sans précédent du marché de l'emploi pour les futures cohortes de travailleurs.

C'est là un des principaux constats que rappelle la dernière version du guide *Les carrières d'avenir au Québec*, réalisé pour la troisième année par le Groupe de recherche *Ma Carrière*, en collaboration avec le gouvernement du Québec.

L'ampleur du phénomène sera telle, prévoit **François Cartier**, éditeur de **Jobboom** et principal architecte de cet ouvrage, que le taux de chômage, l'indicateur traditionnel de la santé économique d'une région, perdra de sa valeur au cours des prochaines années. « Un faible taux de chômage, dit-il, ne sera ni un gage de santé économique, ni davantage un indicateur des difficultés d'une entreprise à dénicher des travailleurs qualifiés dans un domaine et une région donnés. »

Les personnes de 65 ans et plus représentent quelque 12 % de la population québécoise. Elles seront pratiquement le double (21,1 %) en 2021 et constitueront près du tiers (28,3 %) de la population québécoise en 2041.

Le phénomène touchera l'ensemble de la province. Mais il est déjà acquis que certaines régions éloignées – le Saguenay-Lac-Saint-Jean et la Gas-

pésie notamment – déjà au prise avec un sérieux problème d'exode des jeunes familles, vivront avec encore plus d'intensité cette transformation démographique.

Moins de jeunes familles dans ces régions se traduit par une baisse de consommation, laquelle finira nécessairement par avoir un impact sur l'ensemble des commerces et donc des emplois qui en dépendent. Cette spirale infinie, on le sent, aura des conséquences importantes sur le niveau de service (santé, éducation, infrastructure) que sera en mesure de s'offrir la société de demain.

« Ce sont des questions très sérieuses dont personne ne semble vouloir entendre parler jusqu'à maintenant. Ce débat de société reste encore à faire », constate M. Cartier.

Almanach de l'emploi

Ce guide de 400 pages arrive à point nommé pour plusieurs dizaines de milliers

d'étudiants qui se préparent ces jours-ci à effectuer leurs choix de cours pour la prochaine année. Le livre trace un portrait de la situation de l'emploi actuelle et à venir dans les 17 régions administratives du Québec, ainsi que dans 35 secteurs économiques d'importance.

Des secteurs aussi divers que la santé, l'enseignement (préscolaire et primaire) et la foresterie sont parmi ceux qui profiteront le plus au cours des prochaines années du départ à la retraite des milliers de baby-boomers vieillissants.

En raison de départs à la retraite, on prévoit, par exemple, une grave pénurie d'infirmières dès 2005. Pour faire face à la demande croissante de soin et compenser pour les départs à la retraite, on prévoit devoir embaucher 1 000 infirmières par année, pendant encore 15 ans.

Dans le secteur des pâtes et

papiers, c'est près de 5 000 postes qui se libéreront d'ici quelques années en raison de départs à la retraite. Une pénurie de main-d'œuvre est donc redoutée d'ici quatre à six ans.

Taux de croissance ahurissants

À ces secteurs d'activité traditionnels, mais néanmoins durement touchés par le vieillissement de ses travailleurs, il faut ajouter bien sûr les secteurs en forte croissance au Québec comme l'aéronautique, le bioalimentaire, le commerce électronique et le multimédia. Tous offrent des taux de croissance ahurissants pour la prochaine décennie.

Le livre dresse aussi le portrait des 125 programmes de formation professionnelle, technique et universitaire offrant les perspectives les plus prometteuses en 2001, parmi les quelque 500 pro-

grammes offerts au Québec. Les critères ont été resserrés pour n'inclure que les programmes offrant une proportion d'au moins 80 % de leurs diplômés en emploi, d'au moins 80 % ayant un emploi relatif à leur formation et un taux de chômage de 10 % et moins.

Les programmes offrant les perspectives de placement les plus intéressantes sont l'avionique (100 %), le design industriel (100 %), l'éducation au préscolaire et l'enseignement au primaire (98,3 %), les techniques d'éducation spécialisée (98,1 %). On observe également en toile de fond une forte tendance en faveur d'un retour des métiers de la construction.

Ce bilan est notamment le fruit d'entrevues réalisées auprès de 900 intervenants entre juin et décembre 2000. On le trouve dans toutes les librairies, des pharmacies et coopératives étudiantes. ■

REPÈRES Emplois

CARRIÈRES

Comptabilité

Vérificateur(trice) Réf:20871G
Malenfant Dallaire CA snc
dencote@malenfantdallaire.com
2600, boul. Laurier, bureau 872
Sainte-Foy, Qc, G1V 4W2
418-654-0636 Téléc.:418-654-0639
MD2001

Expert compt./tech.comptable Réf:20866
Hamel Martel, CA
1097 route de l'Église
Sainte-Foy
QC
G1V 3W3
Téléc.: (418) 651-9467
Dossier #2500

Construction et matériaux

Directeur des ventes Réf:20883
Prétech
claudeschmes@pretech.qc.ca
Ressources humaines
AS responsable
33 rue Prince suite 282
Montréal
QC
H3C 2W7
Téléc.: (514) 861-9727
Mentionnez le poste

Ingénieur senior Réf:20884
Prétech
claudeschmes@pretech.qc.ca
Ressources humaines
AS responsable
33 rue Prince suite 282
Montréal
QC
H3C 2W7
Téléc.: (514) 861-9727

ANALYSTE FINANCIER Réf:20929P
Groupe Sodisco-Howden inc
1800 Marie-Victorin
St-Bruno
QC
J3V 6B9

Tech., relations industrielles Réf:20861
Béton provincial Ltée
M. Gaétan Gagnon
Directeur du personnel
1825 ave du Phare Ouest, C.P. 160
Matane
QC
G4W 3N1

Téléc.: (418) 562-0085

Développement économique

DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)
Sous l'autorité du conseil d'administration, la personne choisie planifie, dirige et contrôle les activités de la SADC dans la poursuite de la réalisation de la mission retenue par l'organisme. Posséder une formation académique de niveau universitaire en administration des affaires, en développement économique régional ou toute autre formation en développement économique. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 9 février 2001 à l'adresse suivante : Réf:20925A
SADC de la Haute-Côte-Nord, Comité de sélection
445, route 138, Les Escoumins (Québec) G0T 1K0

Chargé projet Réf:20916P
CIRQ
sgaripey@cirq.qc.ca
15 ave. du Mont-Royal O. bur 230
Montréal
QC
H2T 2R9
Téléc.: (514) 286-0622

Éducation

Cons./dev. et formation Réf:20872
Cégep de St-Hyacinthe
service-personnel@cegepstn.qc.ca
Service du personnel
3000 av. Boullé
Saint-Hyacinthe
QC
J2S 1H9
Téléc.: (450) 773-0929

Prof., didactique de la math. Réf:20887
Université de Sherbrooke
Monsieur le doyen
Faculté d'éducation
2500 boul. de l'Université
Sherbrooke
QC
J1K 2R1
Offre no 01-1-02

Adjoint, dir. des études Réf:20930
Cégep de Chicoutimi
Ressources humaines
534 rue Jacques-Cartier Est
Chicoutimi
QC
G7H 1Z6
Adj. direction des études

Prof., didactique du français Réf:20826
Université de Sherbrooke

Monsieur le Doyen
Faculté d'Éducation
2500, boul. de l'Université
Sherbrooke, QC, J1K 2R1
Offre d'emploi #01-1-01

Dir. Serv. ress. matérielles Réf:20819P
Comm. scolaire des Trois-Lacs
reshum@csstois-lacs.qc.ca
400, avenue Saint-Charles
Vaudreuil-Dorion, Qc, J7V 6B1
CONCOURS 00-01-C017

18 postes de professeur(e)s Réf:20820P
Université Laval
doyen@fsa.ulaval.ca
Université Laval
Sainte-Foy, Qc, G1K 7P4
Téléc.: (418) 656-7047

Orthophoniste Réf:20837
Comm. Scol. des Sommets
Ressources humaines
Madame Gisèle Lavoie
449 rue Percy
Magog
QC
J1X 1B5

Dir./systèmes d'information Réf:20841
UQAM
affichages.secteur1@uqam.ca
Madame Johanne Lachapelle
Dir. personnel adm. et soutien
C.P. 6191 succ. Centre-ville
1430 St-Denis/Local D-1400 Mtl
QC
H3C 4R1
Affichage 0001C06

Professeur en criminologie Réf:20848
Université de Montréal
École de criminologie
M. Guy Lemire, dir.
C.P. 6128 succ. Centre ville
Montréal
QC
H3C 3J7

Prof./relations industrielles Réf:20849
Université de Montréal
École de relations ind.
M. Marcel Simard, dir.
C.P. 6128, succ. Centre-ville
Montréal
QC
H3C 3J7
(514) 343-7039 Téléc.:

Professeur, adm. municipale Réf:20882
École nationale d'adm. publique
Madame Sylvie Beauchamp
Secrétaire générale

555 boul. Charest Est
Québec
QC
G1K 9E5
(418) 641-3000 poste 6648 Téléc.:

Responsable du secteur budget Réf:20860
UQAR
Service des ress. humaines
300, allée des Ursulines
Rimouski
QC
G5L 3A1

Électronique

Chargé de projet Réf:20902
R/D Tech
jobs@rd-tech.com
4495, boul. Wilfrid-Hamel
Québec
QC
G1P 2J7

Technicien en physique Réf:20903
R/D Tech
jobs@rd-tech.com
4495, boul. Wilfrid-Hamel
Québec
QC
G1P 2J7

Fabrication

Représ. dev. des affaires Réf:20917
GEP
ressources.humaines@ca.pepsi.com
La Société d'embouteillage Pepsi
Ressources humaines
3700 boul. Thimens
Saint-Laurent
QC
H4R 1T8
0123-nbsr

Superviseur de production Réf:20818P
La Verrerie Walker Ltée
walker.glass@moncourrier.com
9551 Ray-Lawson
Montréal, Qué, H1J 1L5
(514) 352-3030 Téléc.: (514) 351-3010

Technologue alimentaire Réf:20821
Quest International
annie.j.robin@questintl.com
Mme Annie Robin
Téléc.: (514) 636-9203

Ingén./chimiste de développ. Réf:20824
Alcan Aluminium Ltée

pturcotte@synersoft.ca
Synersoft distribution inc.
7e étage
204, du Saint-Sacrement
Montréal, Qc, H2Y 1W8
Téléc.: (514) 858-6334
VAUD008

Prog./conc., site Web-Dorval Réf:20877
GletV inc.
rh@glv.com
Ressources humaines
Carroll Chartier
1550 rue Metcalfe, #600
Montréal
QC
H3A 1X6

Inscrire le titre postulé

Dir./ventes, serv. clientèle Réf:20879
Techno-Pak
mdconsultants@videotron.ca
M. Michel Drouin, ing.MBA
Consultants
C.P. 322
Sainte-Julie
QC
J3E 1X7

Tech. en assurance qualité Réf:20896
Les estampages ISE inc.
Service des ress. humaines
175, rue St-Lambert
Bromptonville
QC
J0B 1H0
Téléc.: (819) 846-3158

Coord/Superv. à la production Réf:20899
Conceptromec inc.
general@conceptromec.com
Service des ress. humaines
1782, boul. Industriel
Magog
QC
J1X 4V9

Technicien en génie mécanique Réf:20928
Focus Manufacturing inc.
Ressources humaines
1286 rue Manic
Chicoutimi
QC
G7H 1A2
Téléc.: (418) 693-0312

Directeur de la production Réf:20919
Transformateurs Pioneer Ltée
Ressources humaines
612 chemin Bernard
C.P. 272 Granby
QC
J2G 8E5

Pour annoncer : Hervé Joffroy (514) 392-2085 ou Christian Laramée (514) 392-2084

Technicien
Pavex Ltée
M. Luc Ménard
1256 route 169
Saint-Félicien
QC
G8K 1L2
Téléc.: (418) 679-3588

Réf:20915

Ingénieur de fabrication
GE Canada, moteurs d'avions
ressources.humaines@ae.ge.com
Ressources humaines
2 boul. de l'Aéroport
Bromont
QC
J2L 1S6
Concours 0119

Réf:20843

Commis-sectrétaire aux achats
Alcan aluminium ltée
Service des ress. humaines
C.P. 2000
Alma
QC
G8B 5W2
Concours ACHAT-001

Réf:20852

Analyste, prév. des ventes
Garant
smarceau@garant.com
Mme Sonia Marceau
Dept. ressources humaines
375, ch. St-François Ouest
St-François
QC
G0R 3A0
Téléc.: (418) 259-2557

Réf:20859

Fonds mutuels

Conseiller(ère)
ING Services Financiers Intégrés
Téléc.: 288-3109

Réf:20817G

Génie

Techniciens en bureautique
Génivel - BPR inc.
licote@sag.groupe-bpr.com
Ressources humaines
3251 boul. St-François
Jonquière
QC
G7T 1A1
Téléc.: (418) 548-8441
Concours 01-02

Réf:20927

Gouvernement/Municipal

Directeur
Varenes Développement
general@ville.varenes.qc.ca
M. Jean Robert, Président
175, rue Sainte-Anne
C.P. 5000
Varenes, QC, J3X 1T5
Téléc.: (450) 652-2655

Réf:20825

Secrétaire-Trésorier
Municipalité de Saint-Raphaël
dgravel@multiresources.com
Mme Jocelyne St-Pierre
Multi-Ressources
1510, boul. René-Lévesque Ouest
Québec
QC
G1S 1X5
Téléc.: (418) 681-1989
Dossier 00-3558

Réf:20856

Directeur de l'urbanisme
Comm. d'urbanisme de Belledune
M. Patrick Mallet, Prés.
Unité 130
702, rue Principale
Petit-Rocher
NB
E8J 1V1

Réf:20862

Dir./ress.humaines
La Cité de Côte Saint-Luc
Direction générale
5801 boul. Cavendish
Côte Saint-Luc
QC
H4W 3C3

Réf:20868

Immobilier

Négociateur, hors Québec
CDP Hypothèques
r.humaines@cdp.ca
Service-conseils en ress. hum.
CDP
1981 avenue McGill College
Montréal
QC
H5A 3C7
Téléc.: (514) 847-5921

Réf:20845

Informatique

Comptables en prix de revient
Teknor Applicom
cv@teknor.com
616, boul. Curé Boivin Boisbriand Qc J7G 2A7
Téléc.: (450) 437-8053

Réf:20894P

Analystes financiers
Teknor Applicom
cv@teknor.com
616, boul. Curé Boivin Boisbriand Qc J7G 2A7
Téléc.: (450) 437-8053

Réf:20895P

Ingénieur de systèmes
Cybernetique technologie
rhumaines@cybernetique.com
Suite 20
3220, avenue Watt
Ste-Foy
QC
G1X 4Z6
Téléc.: (418) 656-4373

Réf:20850

Programmeur-analyste
Christian Gagnon, informatique
mario.fournier@cgsi.qc.ca
M. Mario Fournier, V. Prés.
Bureau 145
1165, boul. Lebourgneuf
Québec
QC
G2K 2C9
Téléc.: (418) 623-4610

Réf:20853

Institutions financières

Planificateur financier
Desjardins BSL
Téléc.: (418) 629-1400

Réf:20803P

Directeur Crédit exploitation
Belle Isle, Djandji, Brunet
letourneum@bidi.com
1555, rue Peel, bureau 1200
Montréal, Qué. H3A 3L8
514-844-1197 Téléc.: 514-844-0539
0512

Réf:20788G

Cons., sécurité financière
Ass. vie Desjardins-Laurentienne
jgingras@avdl.com
Ressources humaines
200 av. des Commandeurs
Lévis
QC
G6V 6R2
Téléc.: (418) 833-5638
Concours DC-PR0106

Réf:20875

Analyste
GTA, Recherche de cadres
ctremblay@gtarc.com
1245 Sherbrooke Ouest bur. 1835
Montréal, QC, H3G 1G2
514-288-7493 Téléc.: 514-288-2579
2102

Réf:20805G

Directeur des ventes
Banque Nationale inc.
Services Financiers Banque Nationale inc. 1100
rue University, 12ième ét.
Montréal QC H3B 2G7

Réf:20844

Marketing

CHARGÉ(E) DE PROJETS MARKETING INDUSTRIEL

Guilbault et associés, Conseil, Recherche
et Stratégie marketing, située sur la
Rive-Sud, compte plus de 30 employés.
On demande M.Sc. ou M.B.A., 10 ans
d'expérience en cabinet-conseil ou en
industrie. Communiquez avec notre
partenaire en recrutement

Yves Brouillard PARTENAIRE inc.
Courriel : y.b.partenaire@videotron.ca

Réf.: 20815B

Métallurgie

Technicien(ne) en génie indus
OUELLET CANADA INC.
resshum@ouellet.com
180 3ième avenue
l'Islet, QC, G0R-2C0
418-247-3947 Téléc.: 418-247-7801
OUELLET-2

Réf:20789G

Meuble

Comptable
Meuble Domon

Réf:20926P

1950 rue Remembrance
Lachine, Qc
H8S 1W9

Directeur de la production
Roy et Béné inc.
Ressources humaines
C.P. 277 79 1ière Rue Nord
Montmagny, QC
G5V 3S6

Réf:20864

Mines et métaux

Technicien en électronique
Mines Jeffrey inc.
M. Marc Gilbert
Dept. des relations du personnel
C.P. 1500
Asbestos, QC
J1T 3N2

Réf:20897

Papiers et produits forestiers

Coordonnateur secteur énergie
Domtar
anik.charest@domtar.com
Ressources humaines
Madame Anik Charest
Téléc.: (514) 848-5393

Réf:20839

Pharma/biotechnologie

L'offre de la semaine

Gestionnaire comptable
Nexia Biotechnologies Inc.
rh@nexiabiotech.com
21025, route Transcanadienne
Sainte-Anne-de-Bellevue, Qc, H9X 3R2
Téléc.: (514) 457-6151
dossier 01-360-HO

Réf:20886P

Dir./contrôle de la qualité
Lalco inc.
Laboratoire Lalco inc.
C.P. 280 station Rosemont
Montréal, QC, H1X 3B8
Téléc.: (514) 522-6460
Dossier: CDQ-0101

Réf:20812

Gestionnaire comptable
Nexia Biotechnologies Inc.
rh@nexiabiotech.com
21025, route Transcanadienne
Sainte-Anne-de-Bellevue, Qc, H9X 3R2
Téléc.: (514) 457-6151
dossier 01-360-HO

Réf:20886P

Ressources humaines

Conseillers en ress. Humaines
CRIT RESSOURCES HUMAINES
france_01@hotmail.com
516 LEGAULT
STE ADELE, QU, J8B1W2

Réf:20777P

Santé

Dir./rech./qualité services
Cent. read., Gabrielle Major
jvidat@ssss.gouv.qc.ca
Direction générale
6455 rue Jean-Talon Est
6ième étage, St-Léonard, QC
H1S 3E8
Téléc.: (514) 251-7460

Réf:20878

Chef, génie clinique
C.hosp., Vallées de l'Outaouais
lucie_legault@ssss.gouv.qc.ca
Ressources humaines
909 boul. de la Vérendrye Ouest
Gatineau,
QC
J8P 7H2
Téléc.: (819) 561-8162
Concours CHVO-ST-16

Réf:20885

Chef d'unité, hémodialyse
Hôpital du Sacré-Cœur, Mtl.
jaudet @ssss.gouv.qc.ca
Ressources humaines
Madame Annie Du Mont
5400 boul. Gouin O.
Montréal, QC
H4J 1C5

Réf:20888

Chf, admin. des programmes
CLSC-CHSLD MRC de Coaticook
rlavigne.coaticook@ssss.gouv.qc.ca
Directeur Général
138, rue Jeanne-Mance
Coaticook
QC
J1A 1W3
Téléc.: (819) 849-6735

Réf:20898

Cons., protection jeunesse
Centres jeunesse, Mauricie

Réf:20905

Renee-Gauthier@ssss.gouv.qc.ca
Mme Renée Gauthier
Direction dév. prof. et organ.
1455, boul. du Carmel
Trois-Rivières
QC
G8Z 3R7
Téléc.: (819) 378-3066

Réf:20828

Cons. en relations de travail
Centres hosp. et héberg. RDL
daniel_levesque@ssss.gouv.qc.ca
Direction des ress. humaines
75, rue Saint-Henri
Rivière-du-Loup, QC, G5R 2A4
Téléc.: (418) 868-1890

Réf:20831

Chef, Accueil/Archives/Biblio
Centre hosp. de Granby
Direction des RH, Dotation
205, boulevard Leclerc
Granby, QC, J2G 1T7
Téléc.: (450) 372-9728

Réf:20832

Dir, services prof. et hosp.
Hôtel-Dieu de St-Jérôme
Direction générale
290 rue Montigny
Saint-Jérôme
QC
J7Z 5T3

Réf:20833

Chef d'unité de vie
CHSLD Centre-Ville de Mtl
mlbrodeur@ssss.gouv.qc.ca
Direction serv. administratifs
66, boul. René-Lévesque Est
Montréal
QC
H2X 1N3
Téléc.: (514) 861-1300

Réf:20880

Dir./ress. hum., matérielles
Centre de santé, Basse Côte-Nord
Eliane_Morency@ssss.gouv.qc.ca
Ressources humaines
C.P. 130
Blanc-Sablon
QC
G0G 1W0
(418) 461-2144 poste 400 Téléc.: (418) 461-2731

Réf:20869

Chef d'unité
CHSLD du Plateau Mont-Royal
Ressources humaines
4255 rue Papineau
Montréal
QC
H2H 2P6
Téléc.: (514) 526-0645

Réf:20870

Infirmières, infirmiers
L'Hôtel-Dieu d'Arthabaska
M. Sylvain Chartier
Service, gestion du personnel
5 rue Des Hospitalières
Victoriaville
QC
G6P 6N2
Le titre du poste

Services (Divers)

Avocat (e)
Marchand Magnan Melançon Forget
cvmmfavocats.com
M. Claude Frigon
1 Place Ville-Marie #1900
Montréal, QC, H3B 2C3

Réf:20814

Assoc. sén., régl. bâtiments
Norbat consultants
norbat-consultants@norbat.qc.ca
M. Trần Triêu Quân, Ing.
Président et chef de dir.
1-877-871-8280 (sans frais) Téléc.: (418) 871-5574

Réf:20827

Chargé de comptes
Consultem
consultem@consultem.com
Service de recrutement 759 square Victoria #520
Montréal QC H2Y 2J7
Téléc.: (514) 849-7922

Réf:20891

Chargé de recrutement
Consultem
consultem@consultem.com
Service de recrutement 759 square Victoria #520
Montréal QC H2Y 2J7
Téléc.: (514) 849-7922

Réf:20892

Services aux entreprises

Conseiller sélection systèmes
Cybernostic Conseil inc
job@cybernostic.com
440, Armand-Frappier, bureau 230
Laval, Qc, H7V 4B4
450-978-1060 Téléc.: 450-978-5092
01-01

Réf:20811G

Services communautaires

Resp. d'un service de garde

Réf:20918

Le Grand Chapiteau inc.
111 Robinson Nord
Granby
QC
J2G 6L3

Réf:20876

Directeur général
Centre.ress.comm.Gloucester
edirgeer@magma.ca
Ressources comm. de Gloucester
Centre d'achats Beacon Hill
2339 ch. Ogilvie
Ottawa
ON
K1J 8M6
Téléc.: (613) 741-7029

Réf:20931

Coordonnateur
Le club des petits déjeuners, QC
Madame Diane Tremblay
1171 rue de la Manic
Chicoutimi
QC
G7K 1A1

Réf:20835

Conseiller à la souscription
Chambre des notaires du Québec
Ressources humaines
Fonds d'ass. responsabilité prof
630 boul. René-Lévesque O. #2650
Montréal
QC
H3B 1S6
Téléc.: (514) 879-1781

Réf:20867

Agent de recherche
CRCD du Bas-Saint-Laurent
188 rue de l'Évêché O. #202 Rimouski QC G5L
4H9
Téléc.: (418) 724-6054
Agent de recherche

Télécommunications

Programmeur-analyste
Nertec Design inc.
emploi@nertec.com
Ressources humaines
950 rue Cowie
Granby
QC
J2J 1P2

Réf:20920

Textile/mode

Directeur, ress. humaines
Industrie W et B ltée
Ressources humaines
1412 rue Michaud
Drummondville
QC
J2C 7V3
Concours 001

Réf:20847

Tourisme/hôtellerie/ restauration

Dir. ressources humaines
Gouverneur Hôtels
lbrunEAU@gouverneur.com
1000 rue Sherbrooke O. #2300
Montréal, QC, H3A 3R3
Téléc.: (514) 875-0988

Réf:20813

Adjointe admin. direction
Station Mont-Tremblant
mvaliquette@trm.intrawest.com
3005, Chemin Principal
Mont-Tremblant, Que. J0T 1Z0
(819) 681-3000 Téléc.: (819) 681-4851

Réf:20816G

Directeur des finances
Zoo de Granby
Directeur général
Société zoologique de Granby inc
525, rue St-Hubert
Granby, QC, J2G 5P3
Téléc.: (450) 372-5531

Réf:20830

Directeur général
Le CMSQ
cmsq@megaquebec.net
Poste de direction
82 Grande Allée Ouest
Québec
QC
G1R 2G6
Téléc.: (418) 647-6483

Réf:20863

Transports / logistique

Dir./développement, affaires
Volkswagen Canada inc.
Ressources humaines
777 Bayly St West
Ajax
ON
L1S 7G7
Téléc.: (905) 428-5837

Réf:20842

La protection de la loi sur le droit d'auteur ne s'étend qu'à l'expression d'un logiciel et non à sa fonction

Un logiciel constitue une oeuvre littéraire au sens de la *Loi sur le droit d'auteur*. Le propriétaire du droit d'auteur bénéficie par conséquent d'une protection assez large contre la copie ou le plagiat de son logiciel et pourra, en cas de contrefaçon par un tiers, demander une injonction visant à y mettre fin. Encore faut-il que le logiciel dont on veut faire cesser l'utilisation soit dérivé de l'original, comme l'a décidé la Cour supérieure du Québec dans l'affaire **Programmation Gagnon inc. c. Jean Lemay et autres**.

Programmation Gagnon achète en 1989 un logiciel conçu et développé par M^{me} **Élaine Tremblay**. Ce logiciel (le « logiciel original ») sert à gérer le rôle d'évaluation foncière des municipalités régionales de comté, et fonctionne sur une plate-forme *File PRO* et est compatible avec un système *Unix*. M^{me} Tremblay cède à Programmation tous ses droits dans le logiciel original, accorde à Programmation l'exclusivité totale de celui-ci et s'engage à n'en conserver aucune copie. M^{me} Tremblay signe de plus une clause de non-concurrence d'une durée de cinq ans en faveur de Programmation. Un de ses collaborateurs, M. Jean Lemay (« Lemay ») accepte d'être lié par cette clause de non-concurrence.

En 1996, soit deux après l'expiration de la clause de

non-concurrence, M. Lemay crée une compagnie oeuvrant dans le domaine des logiciels, à laquelle M^{me} Tremblay se joint l'année suivante. M. Lemay commence alors le travail sur un nouveau logiciel (le « second logiciel ») devant avoir la même fonction que le logiciel original, mais fonctionnant cette fois-ci sur une plate-forme *SEF+* et compatible avec le système *Windows*. Deux ans plus tard, le second logiciel est mis sur le marché. Programmation présente alors une requête en injonction interlocutoire visant à obliger M^{me} Tremblay et M. Lemay à remettre toutes les copies du logiciel original et du second, à s'abstenir de faire concurrence à Programmation pendant une nouvelle période de cinq ans, à rompre tout contrat avec les clients ayant acheté le second logiciel et à adresser une lettre à ces derniers les informant que Programmation est la seule détentrice des droits sur le second logiciel.

Pas une suite

Programmation affirme que le second logiciel, après avoir été actualisé au fil des développements informatiques, constitue une contrefaçon du logiciel original et que son utilisation viole son droit d'auteur enregistré. Tremblay et Lemay contestent la requête de Programmation en niant que le second logiciel soit de quelque

façon un dérivé du logiciel original, ce qu'ils appuient du rapport d'un témoin expert affirmant que le second logiciel « n'est en rien une suite ou une modification du logiciel vendu en 1989 ». Ils plaident aussi que la clause de non-concurrence prévue au contrat de vente du logiciel original est expirée depuis 1994.

La Cour, après analyse de la preuve, en vient à la conclusion qu'il est loin d'être clair que la prétention de Programmation est bien fondée. Le fait que la fonction des deux logiciels soit identique n'entraîne pas une violation de la Loi sur le droit d'auteur, puisque le droit d'auteur ne porte que sur l'expression d'une idée et non sur l'idée elle-même. L'idée d'un logiciel de gestion de rôles d'évaluation municipaux n'est pas protégée en tant que telle. Il est de plus mis en preuve que les deux logiciels ont été conçus en fonction d'instructions strictes contenues dans un guide émis par le ministère des Affaires municipales, et qu'une partie importante des données reprises par les logiciels proviennent en fait des documents du ministère, qui serait donc le titulaire du droit d'auteur sur celles-ci.

Par ailleurs, le rapport du témoin expert produit par Tremblay et Lemay indique clairement que le second logiciel n'est pas dérivé du logiciel original. Le droit d'auteur de-

meurera applicable, même si l'on tente de maquiller ou de camoufler la copie d'un logiciel, mais il demeure nécessaire que l'on prouve la copie ou le plagiat de tout ou d'une partie substantielle du logiciel, ce qui n'est pas le cas ici. Le tribunal note de plus qu'accorder l'injonction reviendrait dans les faits à faire revivre une clause de non-concurrence expirée depuis plusieurs années. La demande d'injonction interlocutoire de Programmation est donc rejetée.

Il faut éviter de confondre l'expression d'un logiciel aux fins de la Loi sur le droit d'auteur, c'est-à-dire la structure et le code conçus par son concepteur, avec sa fonction. La première est protégée par la Loi, y compris pour ce qui est des copies déguisées et des contrefaçons. La seconde ne peut être protégée essentiellement que par un engagement de non-concurrence ou un autre contrat similaire, qui ne sera valide que pour une période de quelques années. ■



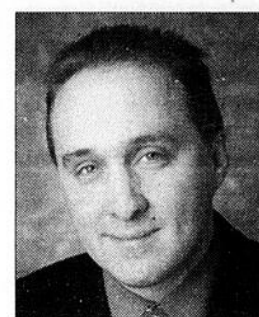
Yvan Nantel

Avocat au cabinet de Pouliot Mercure

TAL

INTERNATIONAL

Une division de TAL Gestion globale d'actifs inc.



Karl Gauvin

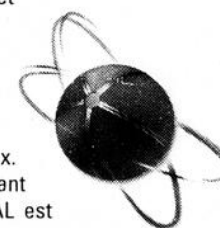
Monsieur Gordon J. Fyfe, président et chef de l'exploitation de TAL International, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Karl Gauvin au poste de chef des placements.

Monsieur Gauvin a entrepris sa carrière au sein de TAL International en 1993, alors qu'il était responsable du développement des produits,

de la gestion des fonds indexés et de la gestion actif-passif. Détenteur d'une maîtrise en finances des Hautes Études Commerciales de l'Université de Montréal, il demeure un membre clé de l'équipe de répartition globale d'actifs (Global Asset Mix).

À titre de chef des placements, monsieur Gauvin présidera le Comité de gestion des investissements de TAL International et sera responsable du développement des produits et du rendement des investissements.

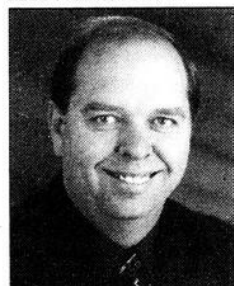
TAL International, chef de file canadien en gestion de placements internationaux et synthétiques, est une division de TAL Gestion globale d'actifs inc., une entreprise canadienne à l'avant-scène de la gestion globale des investissements, qui est active sur les marchés financiers internationaux. Le groupe TAL gère un actif s'élevant à près de 55 milliards de dollars. TAL est membre du groupe CIBC.



Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de janvier 2001.

BELL MOBILITÉ INC.



Claude Rousseau
Vice-président – ventes aux entreprises

CAISSE POPULAIRE DES JARDINS DU SAULT-AU-RECOLLET

Alain Martineau, B.A.A., M.B.A., Adm.A.
Directeur général de la nouvelle entité résultant de la fusion des caisses populaires Fleury, Henri-Bourassa et Sault-au-Récollet

BOOMERANG

Jacques Deforges
Vice-président et Chef de la direction financière
Secrétaire corporatif au conseil d'administration
André Tremblay
Conseil d'administration de la société

LE BUREAU D'ASSURANCE DU CANADA (BAC)

Brigitte Corbeil
Vice-présidente et directrice générale au Québec
Louis H. Guay
Vice-président adjoint du Bureau d'assurance du Canada au Québec où il assumera la responsabilité de la Division des services juridiques

HÔPITAL DOUGLAS

Brian Edwards
Président du conseil d'administration du Centre de recherche

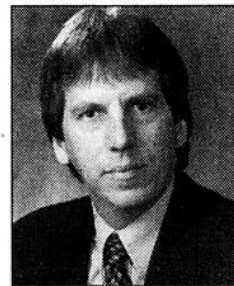
FONDS D'INVESTISSEMENT FMOQ

Sophie Tremblay, Pl. Fin.
Conseiller financier

GOUDREAU CARGO INT'L INC.

Mario Lefebvre
Directeur des ventes

GROUPE-CONSEIL AON



Ghislain Nadeau
Vice-président au sein de son équipe de Québec

LE GROUPE FINANCIER ORIZON

André Jacques, Pl. Fin., ADM.A., B.A.A.
Vice-président du Groupe Financier Orizon ainsi que planificateur financier et conseiller en placement

GROUPEMENT DES ASSUREURS AUTOMOBILES

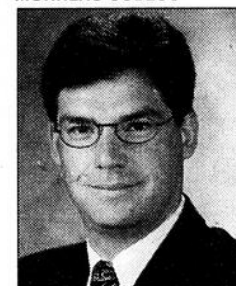
Brigitte Corbeil
Vice-présidente et directrice générale

HEENAN BLAIKIE
André Lesage, FCA
Conseiller

LOGIBRO

Claude Guay
Vice-président exécutif, marketing, ventes et développement des affaires
Mario Settino
Chef de la direction financière

MORNEAU SOBECO



Sylvain Chagnon
Associé, au bureau de Montréal

NURUN

Michèle Gagné
Vice-présidente régionale et directrice générale à son bureau de Québec

OGILVY RENAULT

Jean-Philippe Brunet
S'est joint à son Groupe Droit du travail et de l'emploi, à titre d'avocat et de membre de son équipe Immigration

SAQ

Marcel Croux
Vice-président au commerce électronique
Mario Lecompte
Vice-président à la gestion de la qualité et aux relations internationales

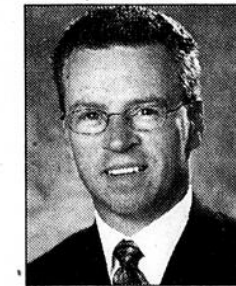
SSQ VIE

Carl Laflamme
Vice-président ventes et marketing - assurance collective, secteur privé
Bertrand Lapointe
Directeur régional du bureau de Québec

TAL GESTION INSTITUTIONNELLE



John Stookes
Vice-président



David Adkins, CFA
Vice-président

GROUPE TRANSCONTINENTAL

Serge Bragdon
Président du secteur du marketing interactif

Le montant d'une indemnité de départ doit être justifié

La Cour d'appel semble situer la norme lors d'un congédiement à deux semaines par année de service, au lieu d'un mois

Il est déraisonnable d'accorder à un employé congédié une indemnité de fin d'emploi équivalant à un mois de salaire par année de service sans aucune justification. C'est ce qu'a décidé la Cour d'appel dans l'affaire *De la Capitale Dodge Chrysler (Québec) Ltée c. BCGT*.

Dans cette cause, la Cour d'appel était saisie de l'appel d'un employeur à l'encontre d'un jugement de la Cour supérieure qui avait rejeté une requête en révision judiciaire. Cette requête visait à faire casser la décision d'un commissaire du travail. Celui-ci avait accueilli une plainte de

congédiement présentée en vertu de l'article 124 de la *Loi sur les normes du travail* contre un marchand d'automobiles par un ex-employé qui estimait avoir été congédié sans cause juste et suffisante. Cet ex-employé occupait un poste de représentant aux pièces et comptait 17 ans

de service au moment où son emploi avait pris fin.

Dans un premier temps, le commissaire du travail a procédé à l'analyse des circonstances entourant la fin d'emploi afin de déterminer si le congédiement était justifié. Il en est venu à la conclusion que ce n'était pas le cas. Dans un deuxième temps, il a statué sur les mesures de réparation à accorder au plaignant. Sans motiver ni expliquer sa décision à cet égard, le commissaire a décidé que dans les circonstances, il n'y avait pas lieu de réintégrer l'ex-salarié

dans ses fonctions mais qu'il était préférable de lui accorder une indemnité équivalant à un mois de salaire par année de service, ce qui représentait en l'espèce une indemnité de 17 mois de salaire.

La discrétion du commissaire limitée

Par son recours en révision judiciaire, l'employeur contestait toutes les conclusions de la décision du commissaire du travail. Toutefois, la Cour d'appel ne lui a donné gain de cause qu'à l'égard de la question de l'indemnité salariale.

Dans un jugement fort bref, le plus haut tribunal du Québec a indiqué que l'octroi d'une indemnité équivalant à un mois de salaire par année de service, sans aucune autre justification, ne constituait pas un exercice judicieux de la discrétion du commissaire du travail. Selon la Cour d'appel, les critères élaborés par la jurisprudence quant aux indemnités de fin d'emploi ne justifiaient pas une indemnité de 17 mois de salaire, mais plutôt une indemnité de 8 mois. Le tribunal a donc accueilli partiellement l'appel de l'employeur pour remplacer dans la décision du commissaire du travail l'indemnité équivalant à un mois de salaire par année de service par une indemnité équivalant à environ deux semaines de salaire par année de service.

Il s'agit d'une décision importante qui pourrait entraîner des changements dans la jurisprudence relative aux plaintes en vertu de l'article 124 de la *Loi sur les normes du travail*. Avant ce jugement et depuis quelques années, les commissaires du travail accordaient assez fréquemment des indemnités équivalant à un mois de salaire par année de service. Toutefois, la Cour d'appel semble situer la norme à deux semaines de salaire par année de service.

Les commissaires du travail devraient désormais tenir compte de cette nouvelle orientation et l'octroi d'une indemnité supérieure devrait être motivée par des circonstances particulières. ■

1 : D.T.E. 2000T-1048.

Martin Roy

Associé du cabinet Desjardins
Ducharme Stein Monast

À LIRE CE MOIS-CI :

René Angelil et 7 jours :

Le coup marketing de l'année?

Abitibi consolidated

Le putsch raté de Pierre Karl!

Dossier Nasdaq

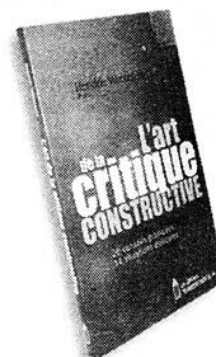
L'implantation du Nasdaq à Montréal et plus...



PRÉSENTEMENT EN KIOSQUE

J'ai critiqué mon patron. J'ai obtenu une promotion!

20 conseils pour améliorer vos relations au travail dans 14 situations délicates



L'art de la critique constructive
Hendrie Weisinger
• 192 pages • 21,35 \$ (TPS incluse)

En vente dans toutes les bonnes librairies
Commandes téléphoniques : (514) 340-6693
ou, sans frais, 1 866 800-2500

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.

DEVENEZ CONSULTANT(E)

À TEMPS PARTIEL OU À PLEIN TEMPS

Il vous est possible de gagner des revenus substantiels à temps partiel ou à temps plein comme **CONSULTANT** en travaillant de votre maison ou de votre bureau. Les honoraires moyens chargés par les consultants sont actuellement de **157 \$ l'heure**. Assistez à ce séminaire et transformez vos soirées et vos fins de semaine (ou à plein temps) en une source de revenus exceptionnels et atteignez le prestige et la reconnaissance d'être professionnel. Les besoins de consultation croissent actuellement à un rythme de plus de **20 %** annuellement.

QUI DEVRAIT ASSISTER À CE SÉMINAIRE ? Tous les hommes et toutes les femmes qui ont acquis des connaissances au cours de leur vie par éducation ou par expérience : administrateurs, ingénieurs, éducateurs, spécialistes en ressources humaines, militaires à la retraite, étudiants gradués, auteurs, retraités, professionnels de la vente et du marketing, spécialistes en informatique, comptables, spécialistes de l'immobilier, avocats, notaires, bref toutes personnes intéressées à profiter de l'actuelle demande croissante de consultants.

CE QUE VOUS APPRENDREZ DURANT DES 6 HEURES : Comment établir vos honoraires - Comment vendre vos connaissances - Comment établir votre pratique de consultant - Comment établir un besoin permanent pour vos services - Comment éviter de donner vos connaissances gratuitement - Les 9 situations qui requièrent les services de consultant - Comment créer une demande pour vos services - Contrat de performance - Facturation/collection/contrats - Savoir quand refuser un contrat de consultation - Les opportunités offertes par les gouvernements - et beaucoup d'autres points. (Cassettes audio disponibles)

Samedi 10 février 2001
de 9h à 16h
Hôtel des Gouverneurs
Île Charron
Longueuil

Samedi 17 février 2001
de 9h à 16h
Hôtel Québec
3115, avenue des Hôtels
Ste-Foy

Samedi 24 février 2001
de 9h à 16h
Hôtel Sheraton Four Points
35, rue Laurier
Hull

Prix : 250 \$ + taxes
(matériel de cours inclus)
Réservez dès maintenant au :
(450) 679-0261
Conférenciers : Jacques Lépine M.B.A.
et M^{re} Ginette Meroz, Avocate

Groupe Forsythe International Inc.

www.forsythegroup.com



LE SOLDE SUR MESURE DE FÉVRIER HARRY ROSEN. OFFRANT MAINTENANT COMPLETS ET VESTONS SPORT.

COMPLETS SUR MESURE COPPLEY

GILET ET PANTALON ADDITIONNEL
ÉGALEMENT OFFERTS MOYENNANT SUPPLÉMENT

À partir de
750\$

VESTONS SPORT SUR MESURE COPPLEY

PANTALON ÉGALEMENT
OFFERT MOYENNANT SUPPLÉMENT

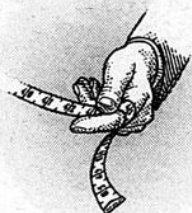
À partir de
650\$

CHEMISES HABILLÉES SUR MESURE

(À L'ACHAT DE TROIS OU PLUS)

À partir de
99⁵⁰\$

LIVRAISON GARANTIE EN MOINS DE QUATRE SEMAINES
DES FRAIS PEUVENT S'AJOUTER POUR LES
COMPLETS ET LES VESTONS SPORT DE TAILLE 51 ET PLUS



Tout homme sachant apprécier les vêtements de coupe impeccable ne voudra pas manquer le solde Sur mesure Harry Rosen. En effet, cet événement annuel s'avère une magnifique occasion de bénéficier de la qualité Coppley à prix remarquablement avantageux.

Les complets et vestons sur mesure Coppley vous permettent de choisir selon votre préférence un tissu léger ou toute saison, uni ou à motif provenant des fabriques les plus réputées du monde. Vous êtes aussi assuré de profiter du service attentif et du souci du détail qui font la renommée d'Harry Rosen.

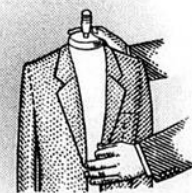
Nous prendrons méticuleusement vos mesures et nous discuterons brièvement de

vos attentes à l'égard de votre vêtement afin de déterminer le tissu, la teinte et la coupe qui vous avantageront le mieux.

Ensuite, il vous suffira d'attendre au plus quatre semaines avant de prendre possession d'un vêtement taillé expressément pour vous.

Habituellement, un vêtement d'une telle qualité coûte beaucoup plus cher. Mais si vous vous rendez chez Harry Rosen d'ici le 28 février, vous pourrez vous procurer un complet à compter de seulement 750 \$ et un veston sport pour aussi peu que 650 \$.

Le solde Sur mesure Coppley Harry Rosen ne dure que jusqu'au 28 février. Faites vite si vous souhaitez profiter du meilleur choix.



Coppley

LE SOLDE ANNUEL SUR MESURE HARRY ROSEN.
JUSQU'AU 28 FÉVRIER.

HARRY ROSEN

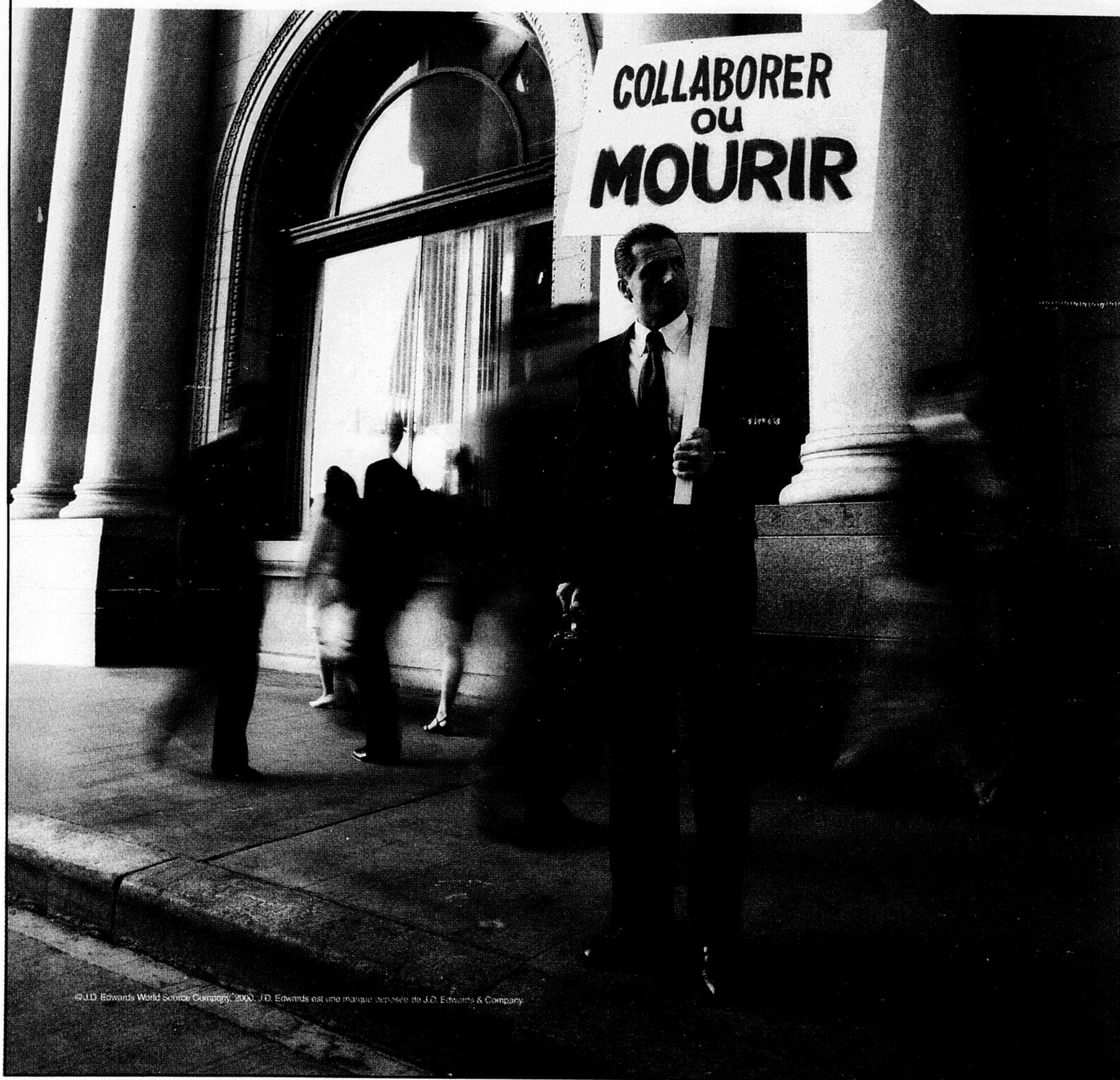
NOMMEZ-VOUS V.-P., LIBERTÉ

Parlons de la liberté de collaborer. Pour nous, chez J.D. Edwards, c'est fondamental. Voici comment nous pouvons vous aider. Nous offrons des logiciels permettant d'automatiser vos processus internes et de les étendre au-delà de votre entreprise. Nous y parvenons en intégrant des applications choisies parmi notre vaste gamme de solutions éprouvées, auxquelles nous ajoutons les nouvelles applications de commerce électronique proposées par nos partenaires fournisseurs de logiciels, dont le nombre s'accroît sans cesse. Désormais, vous pouvez construire un réseau de collaborateurs rassemblant clients, fournisseurs et partenaires, peu importe les logiciels qu'ils utilisent. Vous obtenez une solution ouverte sur l'avenir, aux partenaires et à l'ingéniosité de nombreux fournisseurs de logiciels. C'est ça que nous appelons la liberté de choisir, le pouvoir de partager. Et c'est ce qui fait de nous le chef de file des solutions souples, axées sur la collaboration, pour l'économie Internet. Cela vous intéresse? Appelez-nous au 1 800 727-5333 ou visitez-nous au www.jdedwards.com/freedom.

LA LIBERTÉ DE CHOISIR, LE POUVOIR DE PARTAGER.



J D E D W A R D S



Les Québécois, des fanatiques de la rénovation ?

Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Même si le Québec ne représente que le tiers du marché de la rénovation au Canada, la moitié des gens qui se disent rénovateurs sont des Québécois.

C'est du moins ce que révèle un sondage de Léger Marketing effectué auprès de 1 500 Canadiens pour le compte de Réno-Dépôt. Le sondage dé-



Ce sont surtout les femmes qui prennent les décisions d'achat.

voile aussi que 60 % des achats de rénovation sont influencés, voire décidés, par des femmes.

Ce rôle accru des femmes dans un secteur traditionnellement masculin n'étonne pas les dirigeants de Réno-Dépôt. « Lorsque nous avons lancé notre chaîne en 1993, nous comptions 60 % d'hommes et 40 % de femmes. Puis ces dernières années, nous calculions que notre clientèle était 50-50 », dit David Giguère.

« Les femmes entreprennent plus de projets lourds. Selon le sondage, 27 % des rénovateurs sont des femmes. »

L'arrivée des femmes pousse Réno-Dépôt à revoir son offre. On agrandit la section cuisine et on augmente la variété de produits, en misant davantage sur le design.

D'autre part, les femmes auraient tendance à poser plus de questions que les hommes et à demander plus d'information avant de choisir l'article à acheter. Pour mieux servir cette clientèle, « nous allons accorder plus d'importance à l'innovation et fournir plus d'information sur nos produits », souligne M. Giguère. L'emplacement du centre de rénovation et le prix ne seront plus les seuls facteurs à considérer.

Ce n'est pas sans sourire que ce dernier mentionne que les femmes prennent plus de temps que les hommes à choisir un produit (42 minutes contre 38). « Je ne dirais pas qu'elles sont plus lentes. Je dirais qu'elles prennent plus la peine de bien choisir leur produit. » Nuance...

« Les femmes créent les nouvelles tendances, dit Jean-Marc Léger, pdg de la firme qui a produit le sondage. L'expérience du magasinage est au coeur de tout cela. Elles res-

tent plus longtemps au centre de rénovation et sont plus exigeantes pour le service. »

Au sujet du service, le sondage note une forte différence entre les Québécois et les autres Canadiens. Alors que seulement 35 % des Albertains et

44 % des Ontariens ont tendance à demander à un commis le produit recherché au lieu de consulter un plan ou de parcourir les allées, au Québec ce pourcentage grimpe à 56 %.

Réno-Dépôt va-t-elle augmenter le personnel à la disposition

du consommateur au Québec par rapport au reste du pays, où il commence à s'implanter ? « C'est une question à étudier », répond M. Giguère, non sans insinuer qu'on pourrait simplement diminuer le ratio personnel-client dans le reste du pays.

Réno-Dépôt compte ouvrir six magasins The Building Box en Ontario d'ici la fin 2001. Elle lorgne aussi vers l'Ouest canadien, notamment vers l'Alberta. Le marché de la quincaillerie représente 15 milliards (G\$) au Canada

dont environ 5 G\$ au Québec.

Le sondage a été effectué en octobre dernier auprès de 1 500 Canadiens. Un autre sondage pour renforcer les données québécoises a été effectué à la même période auprès de 1 000 Québécois. ■

FAITES VOIR ENCORE PLUS DE PAYS À VOTRE REER.

Si vous désirez augmenter les possibilités de placement à l'échelle mondiale dans votre REER, nous avons une proposition à vous faire: les fonds RER mondiaux BMO. Entièrement admissibles au REER, ces fonds vous permettront d'accroître le contenu étranger de votre REER au-delà du plafond autorisé de 30 %, en investissant dans des indices boursiers, sur les marchés mondiaux et régionaux et dans différents secteurs et marchés obligataires à l'échelle mondiale. Au bout du compte, vous pourriez profiter d'un potentiel de rendement accru. Les fonds RER mondiaux BMO sont gérés par certains des gestionnaires de portefeuilles les plus réputés au monde. Pour en savoir plus, faites le 1 888 636-6376 ou visitez le www.bmo.com/fonds.



Nouveau BMO Fonds mondial d'obligations
Nouveau BMO Fonds RER mondial équilibré
BMO Fonds RER américain indice-actions
BMO Fonds RER indice international
Nouveau BMO Fonds RER mondial d'occasions
BMO Fonds RER européen
BMO Fonds RER japonais
Nouveau BMO Fonds RER mondial services financiers
Nouveau BMO Fonds RER indice NASDAQ®
BMO Fonds RER mondial science et technologie
Nouveau BMO Fonds RER mondial sciences de la santé
Nouveau BMO Fonds RER mondial technologies

BMO  Fonds d'investissement™

LA SOLUTION POUR TOUS NOS PLACEMENTS™

* « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » et l'expression « La solution pour tous nos placements » sont des marques de commerce de la Banque de Montréal, utilisées sous licence. Les fonds d'investissement BMO sont offerts par BMO Investissements Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Les fonds RER mondiaux BMO suivent le rendement d'un fonds ou d'un indice sous-jacent principalement par l'utilisation de produits dérivés, et leurs rendements seront donc inférieurs à ceux de ce fonds ou de cet indice sous-jacent en raison des coûts qui y sont associés. Les fonds d'investissement peuvent comporter des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres dépenses. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les parts de fonds d'investissement ne sont pas garanties, leur valeur fluctue fréquemment, et le rendement passé n'est pas garant du rendement futur. Nasdaq® est une marque de commerce ou de service de The Nasdaq Stock Market, Inc. (qui constitue, avec ses sociétés affiliées, « Nasdaq Inc. ») que BMO Investissements Inc. est autorisée à utiliser. Nasdaq Inc. ne s'est pas prononcée sur la légalité ou la pertinence du Fonds RER indice NASDAQ BMO de BMO Investissements Inc., qui n'est pas émis, parrainé, approuvé ou vendu par elle et dont Nasdaq Inc. ne fait pas non plus la promotion. NASDAQ INC. NE DONNE AUCUNE GARANTIE ET N'ASSUME AUCUNE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DU PRODUIT.

OFFRE SPÉCIALE

LES AFFAIRES

Abonnez-vous
pour un anSeulement
59,95 \$
plus taxes

et recevez

52 + 6 + 12
numéros du journal LES AFFAIRES
numéros hors série dont LES AFFAIRES 500
numéros du magazine Affaires

ÉCONOMISEZ PLUS DE

60%

Abonnez-vous maintenant et profitez
des avantages de cette offre spéciale :

- une économie de 92 \$ sur le prix en kiosque;
- en plus, recevez 12 fois par année le magazine **Affaires**;
- recevez aussi nos 6 cahiers hors série annuels dont **LES AFFAIRES 500**;
- profitez de la livraison à domicile;
- la liberté d'interrompre votre abonnement en tout temps;
- le service vacances: nous pouvons faire suivre vos numéros à votre lieu de vacances, et ce sans frais (au Canada).

Abonnez-vous dès maintenant !

☐ OUI, je profite de l'offre spéciale d'abonnement.Je recevrai pendant un an au prix de 59,95 \$
(+ taxes = 68,96 \$) :

52 numéros du journal **LES AFFAIRES**,
+ 12 numéros du magazine **Affaires**,
+ 6 cahiers hors série, dont **LES AFFAIRES 500**.

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

● Télécopieur : (514) 392-4724

● Courriel : abonnement@transcontinental.ca

● Poste : Service des abonnements, 1100, boul. René-Lévesque Ouest,
24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Nom : _____ Prénom : _____

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Province : _____

Code postal : _____ Téléphone : _____

Télécopieur : _____ Courriel : _____

Mode de paiement

- ☐ Chèque ou mandat à l'ordre du journal LES AFFAIRES
☐ Envoyez-moi la facture ☐ Paiement par carte de crédit
☐ VISA ☐ MASTERCARD ☐ AMERICAN EXPRESS

N° de carte : _____

Expiration : _____ mois _____ année

Signature : _____

Liste d'abonnés : si vous désirez que votre nom soit rayé des listes de sollicitation,
veuillez cocher ici ☐

Québec veut mousser l'innovation des entreprises

Le ministre Rochon dévoile sa nouvelle politique

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec veut aider les petites et moyennes entreprises à accroître leur capacité d'innovation.

Avec la nouvelle *Politique québécoise de la science et de l'innovation*, le gouvernement entend favoriser la recherche et le développement au sein des entreprises ainsi que l'embauche de personnel stratégique.

Le gouvernement augmentera donc le financement des centres de recherche du Québec pour leur permettre de mieux soutenir les entreprises, a annoncé Jean Rochon,

ministre de la Recherche, de la Science et de la Technologie et auteur de la nouvelle politique.

M. Rochon indique que les entreprises québécoises font face à un marché exigeant et doivent constamment augmenter leur degré d'innovation, tant au niveau de la conception de produits que du processus de production.

« C'est essentiel et urgent qu'on le fasse, lance-t-il. Les entreprises du pays sont relativement confortables parce que le dollar canadien aide à exporter et demeurer compétitif. Mais si l'écart se resserre, on a un problème. »

C'est par le volet *Innovation Inc* de sa politique que M.

Rochon espère créer des liens plus solides entre les entreprises et organismes de recherche du Québec.

Le gouvernement continuera de financer la recherche des entreprises avec ses crédits d'impôt, et ces dernières auront accès à un réseau de connaissances plus vastes pour élaborer ces stratégies.

Les centres de liaison et de transfert (CLT) ainsi que les centres collégiaux de transfert de technologie (CCLT) recevront donc une augmentation de leur financement. Les activités du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) ont également été recentrées pour favoriser l'aide aux entreprises.

Le ministre n'a pas dévoilé le pourcentage d'augmentation alloué aux centres de recherche, expliquant que seules les grandes lignes de la politique ont été élaborées. Cette politique entend créer un environnement propice à la recherche à tous les paliers du système de l'éducation.

Le Québec consacre présentement 2,4 % de son Produit intérieur brut, ou environ 4 milliards de dollars, à la recherche. Le ministre veut augmenter ce montant de 0,5 % d'ici cinq à dix ans pour atteindre la moyenne des investissements des pays du G7 pour la recherche et le développement. ■

Le CRIQ et le Fonds FTQ créent
une coentreprise de commercialisation

La grogne chez certains manufacturiers sera-t-elle calmée à la suite de la création d'une entreprise distincte visant à commercialiser les innovations du Centre de recherches industrielles du Québec ? Il est permis d'en douter. À la suite de cette annonce, l'Association des Manufacturiers et exportateurs du Québec réservait ses commentaires. « Nous repro-

chons au CRIQ d'avoir des conditions que le secteur privé n'a pas, a déclaré Manuel Dussault, directeur de la recherche et de l'analyse à l'association. Son loyer est payé par le gouvernement, il reçoit des contrats attribués sans appel d'offres. Son déficit est assumé par le gouvernement... Est-ce que le problème est réglé par la création d'une coentreprise ? Cela reste à voir. »

Cette semaine, le CRIQ a annoncé la création, avec le Fonds FTQ, d'une société de commercialisation appelée *Intellium technologies*. Cette société s'occupera de toutes les activités de commercialisation des technologies développées par le CRIQ, permettant à ce dernier de se recentrer sur la recherche et le développement. En vertu de l'entente, le CRIQ verse tous ses actifs liés à la

commercialisation, évalués à 10 M\$ (technologies et brevets), en échange de 5M\$ en actions privilégiées d'Intellium, rachetables à un certain rythme de profits. De son côté, le Fonds injecte 5M\$ d'argent frais dans l'entreprise.

Selon le président du Fonds, Raymond Bachand, la création de cette société devrait faire taire les critiques. Selon Serge Guérin, président du CRIQ, le geste n'a rien à voir avec les critiques, il était prévu depuis le début des activités de commercialisation en 1997. « Nous attendions d'avoir une masse critique suffisante de partenaires. C'est maintenant le cas » dit-il. M. Guérin se réjouit par ailleurs du fait que la création de cette société, loin d'enlever du capital au CRIQ, ne fera qu'augmenter les mandats du centre. (SD) ■

Du capital-risque
pour les
autochtones

Les entrepreneurs autochtones ont maintenant accès à un nouveau fonds de capital-risque d'une valeur de 7,5 M\$. Le fonds a été créé par Corporation Waskahagen, en collaboration avec Fondation de la CSN et la compagnie Polystar.

Le fonds s'adresse aux entrepreneurs qui sont au stade du démarrage d'entreprise ou à ceux qui ont besoin de capital supplémentaire pour faire progresser leur compagnie.

Le fonds ne limitera pas ses investissements aux activités traditionnelles des autochtones, mais veut également servir de catalyseur pour les autochtones vivant en dehors des réserves. Les gouvernements du Québec et du Canada verseront respectivement 700 000 \$ sur cinq ans et 550 000 \$ sur trois ans. (PM) ■

Précision
sur Office Team

Veuillez noter qu'Office Team est une division de la firme Robert Half International. Dans la publication du 27 janvier, en page 30, nous avions écrit à tort qu'elle était une division de la firme Robert Hals. Toutes nos excuses. ■

Le plus important agent immobilier en Outaouais !

*Notre compilation de SIA 01/01/00 au 13/01/01 - basé sur le nombre d'inscriptions vendues

Vendez votre propriété avec

Stéphane Bisson
AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ

✓ A partir de 3%
 ✓ Inscription sur la SIA/MLS*
 *SIA/MLS l'ensemble des propriétés à vendre en Outaouais
 ✓ Publicité de votre propriété
 • Publ. Immob. Outaouais
 • Mon Toit Outaouais
 • Real Estate Bank of Ottawa
 ✓ Visite virtuelle sur Internet
 www.cyberohvex.com

En achetant directement
par l'entremise de Stéphane Bisson,
vous obtenez un bon d'achat de 500\$
et cela peu importe l'enseigne
devant la propriété!

776-6000

www.Cyberohvex.com
OLIVIER COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

Ugo Dionne veut rapprocher les entrepreneurs de la Jeune chambre

Les préjugés sont tenaces envers cette organisation qui célèbre ses 70 ans et regroupe 1 200 membres

Kathy Noël

noelk@transcontinental.ca

Entamant la deuxième moitié de son mandat, le président de la **Jeune chambre de commerce de Montréal**, Ugo Dionne, est bien décidé à faire tomber les préjugés concernant l'organisme.

« Les gens pensent que la Jeune chambre ne rassemble que des gens qui débutent dans leur carrière ou qui ont de très petites entreprises. Àuprès des entrepreneurs, elle a l'image d'un club social de professionnels où il n'y a pas de vrai business à faire, alors que ce n'est pas le cas », dit-il.

La Jeune chambre de commerce de Montréal, qui regroupe des jeunes gens d'affaires de 18 à 40 ans, célèbre cette année ses 70 ans. Elle compte maintenant 1 200 membres dont la moyenne d'âge est de 32 ans. Elle compte aussi sur l'appui de 100 gouverneurs, c'est-à-dire des gens de plus de 40 ans et reconnus dans le milieu des affaires.

Cette année, la Jeune Chambre a voulu prendre un virage.

Elle a placé à sa tête un jeune entrepreneur, ce qui ne s'était pas vu depuis au moins 10 ans. Président de **Synesis**, une société-conseil en informatique, graphisme et bureautique, Ugo Dionne contribue à donner un nouveau souffle à l'organisme. Depuis son arrivée, son équipe a mis sur pied des activités spécifiques destinées aux entrepreneurs, qui représentent 15 % des membres.

« C'est une clientèle un peu à part. Ils veulent du concret. Il faut que ça livre. Quand tu es en affaires, tu exploites ton réseau au quotidien. Tu es sur le qui-vive tout le temps et tu ne peux pas faire du réseautage de cartes d'affaires à long terme », dit le jeune entrepreneur.

Parmi les activités offertes aux jeunes entrepreneurs, il y a notamment les cellules d'entraide. La Jeune chambre rassemble des groupes d'une dizaine d'entrepreneurs qui ne sont pas en concurrence pour leur permettre d'échanger des trucs de gestion. Ils se rencontrent au moment de leur choix et à une fréquence minimum d'une fois par mois.

« On se parle des vraies choses, que c'est difficile de

gérer ses liquidités, de négocier avec le banquier, de faire des entrevues de recrutement intelligentes. Dans les affaires, tu vis de grandes joies, mais aussi la dure réalité. Nous plaçons ensemble des gens qui vivent des situations similaires », dit M. Dionne.

Trois groupes sont déjà sur pied. Il y a des travailleurs autonomes, des entreprises en démarrage et des entreprises bien établies, tant dans la nouvelle économie que dans l'économie traditionnelle. Et les résultats sont concluants, selon le président, qui a lui-même pris part aux activités.

« Il y a un développement d'affaires que j'ai voulu faire. Je l'ai testé avec ma cellule, qui m'a fortement conseillé de laisser tomber, ce que j'ai fait et heureusement que je l'ai fait », dit-il.

Et ceux qui se plaignent des cocktails trop long et de ne pas pouvoir sortir avec des contrats en poche seront servis avec le **Club Affaires**, un nouveau service dont le but avoué est de brasser des affaires, d'échanger cartes et contacts. Il s'agit d'un groupe de 30 personnes qui se ren-

contre une fois par mois et qui réunit autant des entrepreneurs que des professionnels.

Pénurie de mentors

Chaque année, la Jeune chambre offre également un programme de parrainage. Un membre est jumelé avec un gouverneur de plus de 40 ans, qui devient son mentor le temps de quatre rencontres étalées sur un an.

« Ça permet de discuter de son plan de carrière, de son plan d'affaires et de tester ses idées », explique le président.

Or cette année, il manque 26 mentors. Le bassin de gouverneurs n'a pas suffi à alimenter les 45 membres de la Jeune chambre qui ont voulu se prévaloir du service.

Si elle prend un virage plus entrepreneurial, la Jeune chambre ne délaisse pas pour autant ses préoccupations sociales. D'ailleurs, elle ajoutera ce printemps à son site Web un service de maillage



Ugo Dionne : « Dans les affaires, tu vis de grandes joies, mais aussi la dure réalité. »

entre des organismes à but non lucratif et des gens d'affaires qui voudraient s'engager pour une cause.

« Les jeunes gens d'affaires veulent s'engager dans la communauté, conscients qu'il y a un profond désengagement et que les gens ne s'indignent plus », dit M. Dionne.

Au total, la Jeune chambre tiendra 50 activités cette année, dont, en mars, la soirée des anges financiers, avec la *Fondation du maire de Montréal*, et le *Gala Arista-Sun Life*. Elle veut également continuer de prendre position sur des questions d'actualité. Elle a notamment des réserves sur la question des fusions des municipalités, qui, avec le maintien de l'article 45 du *Code du travail*, n'arriveront pas aux économies escomptées, estime le président. La Jeune chambre compte aussi proposer des mesures concrètes pour contrer l'exode des cerveaux et elle veut militer pour élargir la politique des congés parentaux aux travailleurs autonomes.

« Nous allons vivre demain avec les décisions qui se prennent maintenant. Tout organisme a un rôle à jouer et il faut qu'on se fasse entendre en tant que jeunes gens d'affaires. »

Biographies

LES GRANDES RÉU\$\$\$ITES

Tout un mois de biographies au contenu enrichi.

Cette semaine :

lundi 5 février **Ted Turner**
mardi 6 février **Bernard Lamarre**
mercredi 7 février **Estée Lauder**
jeudi 8 février **Malcolm Forbes**



Lundi au jeudi 21 h

Astral Media

0242



clc-camint inc.

Les professionnels
pour tous vos dossiers forestiers

- coupes illégales de bois -
- évaluation de la valeur marchande des bois -
- dossier d'arbitrage forestier -
- inventaire forestier et cartographie numérique -
- analyse d'approvisionnement d'usine -
- certification environnementale -
- géomatique forestière et organisationnelle -

Faites confiance
à notre équipe de professionnels* pour vous appuyer !

* Membres de l'Ordre des ingénieurs forestiers du Québec

CLC-CAMINT Inc.
227, boul. Saint-Joseph, 2e étage, Hull (Québec)
J8Y 3X5
TÉL. : 819.778.7735 Fax : 819.770.9600
efg.infos@clc-camint.com

Avis de nomination



Monsieur Michel Lachapelle
Président et chef de la direction,

TouchLink

Solutions de paiement électronique

Les solutions *TouchLink* optimisent le traitement de paiement électronique par cartes dans tous les types d'environnements: internet, points de vente, bornes interactives, systèmes de réponse vocale interactif et système sans-fil.

TouchLink est reconnu comme chef de file canadien par son approche clé en main offrant le plus haut niveau de sécurité pour le bénéfice des consommateurs, marchands et institutions financières.

S'inscrivant dans la croissance marquée de *TouchLink*, le conseil d'administration, sous la présidence de Bruno Voyer fondateur (1995), vient de nommer Michel Lachapelle président et chef de la direction.

Michel Lachapelle est reconnu pour son leadership, ses approches de gestion méthodiques et structurées ainsi que son habileté au travail en équipe. Il possède une vaste expérience étant passé de consultant à la vice-présidence finance et direction générale pour des entreprises de la nouvelle économie.

Québec veut sa Cité des aliments nutraceutiques

L'Institut vient d'investir 2,5 M\$ dans de nouvelles technologies

Baptiste Ricard-Châtelain
redaction@lesaffaires.com

La capitale québécoise deviendra l'un des centres nerveux de l'industrie des nutraceutiques au pays, si l'on en croit ses acteurs.

À tout le moins, un pas a récemment été franchi dans cette voie. L'Institut des nutraceutiques et des aliments fonctionnels (INAF) de l'Université Laval a dévoilé de toutes nouvelles technologies dont elle a doté son laboratoire pilote. Un investissement de 2,5 M\$ en équipements devrait favoriser l'émergence de partenariats tant avec les secteurs de l'alimentation et de la pharmacie qu'avec les chercheurs d'autres institutions d'enseignement.

« Il n'y a aucun équivalent ni au Québec, ni au Canada, a lancé le recteur, François Tavenas, faisant référence au caractère pluridisciplinaire de l'INAF. L'institut sera sans aucun doute un maillon important dans la création d'une cité des nutraceutiques à Québec. »

Une cité ? De quoi est-il question exactement ? Cela

imiterait ce qui se fait dans l'industrie de la fibre optique ou du multimédia, explique le directeur de l'INAF, le docteur Paul Paquin. Les entreprises des régions de Québec et de Chaudière-Appalaches oeuvrant dans le domaine pourraient bénéficier, par exemple, d'avantages fiscaux pour la création d'emplois. Une étude commandée à la firme KPMG, qui sera rendue publique prochainement, devrait prêter en ce sens, a-t-on appris.

Mais qu'est-ce que les nutraceutiques ? Ce sont les molécules présentes dans les aliments et qui ont des effets bénéfiques sur la santé, voire curatifs, explique M. Paquin.

30 projets de recherche

Une trentaine de projets de recherche sont présentement en cours à l'INAF. On tente, entre autres, de maximiser les propriétés antioxydantes des canneberges. On a également découvert qu'en modifiant la diète des vaches, on peut produire un lait avec un taux supérieur d'acides gras bien-

faisants, qui serait capable d'abaisser les taux de cholestérol et de lipides dans le sang. D'ailleurs, l'équipe de l'INAF en a tiré des beurres qui sont testés sur les humains.

C'est à ce moment qu'entrent en scène les aliments fonctionnels. Ils contiennent les éléments nutraceutiques, poursuit M. Paquin. Et qu'est-ce qu'ils ont de particulier ces aliments ? Ils seraient susceptibles de diminuer les risques de développer des cancers, de souffrir du diabète ou de maladies cardiovasculaires, et ils pourraient renforcer le système immunitaire ainsi que diminuer les effets malencontreux de la ménopause. Du moins, ce sont certaines des « cibles » de l'équipe de M. Paquin. « [Il s'agit] d'améliorer la santé des populations. (...) L'alimentation peut avoir jusqu'à 50 % d'effet sur ça. »

Marché en expansion

Les perspectives de commercialisation de ces produits semblent alléchantes.

Pour l'instant, le marché planétaire serait de 71 milliards de dollars US (G\$). En 2010, il atteindra 500 G\$ US selon les prévisions.

La croissance annuelle de ce secteur d'activité est de 14 %, renchérit M. Paquin. Rien à voir avec les 2 ou 3 % du marché alimentaire classique. Une manne dont compte bien profiter l'INAF, un des rares centres de recherche qui est à même d'effectuer toutes les tâches depuis l'identification des molécules jusqu'aux études cliniques. Des entreprises seront créées en parallèle afin de commercialiser les trouvailles.

Il y a toutefois une pierre dans l'engrenage. La législation canadienne ne permet pas d'apposer d'appellations *aliment santé* sur les pro-

duits, déplore, évidemment, le directeur de l'Institut. Mais le gouvernement serait sur le point d'en approuver quelques-unes. « Ça va permettre aux consommateurs de les connaître. »

L'acquisition des nouvelles technologies par le laboratoire pilote « n'est que le début », prévient M. Paquin. L'INAF avait reçu une subvention de 17,5 M\$ lors de sa création en 1999.

Jusqu'à maintenant, environ 5 M\$ ont été investis. Il en reste donc pour de nouveaux projets. Aussi, dès le début février, un pavillon de services sera rénové.

On y aménagera une animalerie, une clinique de nutrition et quelques laboratoires, histoire d'accroître les capacités de l'Institut. Les travaux devraient être terminés aux alentours du printemps 2002. ■

Ces aliments
seraient moins
cancérigènes
et moins
susceptibles
de développer
des maladies
cardiovasculaires.

Bâtisseurs

Le **Groupe Alexis Nihon** est l'un des plus importants gestionnaires

et propriétaires immobiliers au Canada. En créant Le **Centre-Ville de Gatineau**

et La **Place Centre-Ville Laval**, nous construisons l'avenir à partir de vos rêves.

Ces deux projets d'envergure vont en effet révolutionner votre façon de voir

d'avenir !

l'urbanisme moderne. Le **Groupe Alexis Nihon** innove en créant deux complexes

polyvalents de plusieurs millions de pieds carrés voués en même temps

aux commerces, aux édifices à bureaux, aux activités culturelles et sportives,

ainsi qu'aux développements résidentiels. **À la pointe de l'innovation,**

le **Groupe Alexis Nihon** est fier de bâtir les villes de l'avenir.

Groupe
Alexis Nihon
Group

Pour informations : 1-888-722-2591

IMMOBILIER

Les entreprises du multimédia recherchent la flexibilité

L'industrie remplira l'équivalent de la Place Ville Marie en 2002



André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Les entreprises de la nouvelle économie préfèrent investir dans les cerveaux plutôt que dans la brique, indique une étude portant sur les besoins immobiliers des entreprises du multimédia de la région de Montréal.

L'auteur, **Aubray Roy**, a sondé 55 entreprises du secteur du multimédia à l'été 1999 dans le cadre de son mémoire de maîtrise au *MBA, Recherche en immobilier à l'Université du Québec à Montréal*.

Il en ressort que ces entreprises ont des besoins immobiliers spécifiques dont les propriétaires et gestionnaires d'immeubles doivent tenir compte, car l'industrie a le vent en poupe.

Selon les calculs de l'auteur, la demande de locaux en provenance des quelque 220 entreprises de multimédia recensées en 1999 oscille entre 1 147 300 pi² et 2 658 450 pi² pour les années 2000-2001-2002, soit plus que la *Place Ville Marie* (qui totalise environ 2 M de pi²).

La plupart d'entre elles prévoyaient même agrandir au cours des prochains mois. « La moyenne des expansions prévues des entreprises de multimédia se situe entre 6,5 et 11,3 mois, 19 fois 20 », écrit celui qui est devenu agent de location pour **Travaux publics et Services gouvernementaux Canada**.

Loyer brut : moins de 15 \$ du pi²

Que rechercheront-elles quand viendra le temps de se reloger ? « Les cinq critères identifiés comme les plus importants sont le câblage (Internet et fibre optique), le coût du loyer, la sécurité des locaux, l'accessibilité des locaux 24 heures et l'accessibilité du site par transport en commun », affirme M. Roy.

Ses observations confirment ce que d'aucuns avançaient déjà : les entreprises de la nouvelle économie ne veulent pas payer une fortune pour se loger. Parmi les 55 entreprises sondées par le chercheur, les trois quarts payaient un loyer brut de moins de 15 \$ le pi² en 1999. Dans les boîtes de moins de 10 employés, 6 entreprises sur 10 payaient moins de 10 \$ le pi² (brut).

Les loyers demandés dans les projets immobiliers subventionnés par le gouvernement du Québec excèdent largement ces niveaux. Par exemple, les loyers bruts s'élèvent entre

Dix besoins immobiliers des entreprises du multimédia

- 1) Emplacement central et accessible (secteur Vieux Montréal et centre de la ville)
- 2) Petits locaux (moins de 5 000 pi²)
- 3) Loyers abordables (loyer brut de moins de 15 \$ / pi²)
- 4) Baux de courte durée (trois ans et moins)
- 5) Locaux de type mixte (entrepôt et bureaux)
- 6) Câblage (Internet et fibre optique)
- 7) Sécurité et accessibilité 24 heures
- 8) Qualité de l'air et lumière naturelle
- 9) Aménagements à aire ouverte
- 10) Plafonds hauts

27,25 \$ et 28,25 \$ du pi² pour la phase VIII de la *Cité Multimédia*. C'est encore plus cher à la *Cité du commerce électronique*, où l'on demande des baux d'au moins 10 ans.

L'aide de Québec prend la forme d'un crédit d'impôt remboursable d'un maximum de 10 000 à 15 000 \$ par emploi admissible (40 % du salaire) par année pendant 10 ans.

Sans subventions, les locataires optent plutôt pour les immeubles de catégorie B et C, situés dans les secteurs accessibles en transport en commun, a constaté M. Roy. Les secteurs de prédilection de la nouvelle économie sont le Vieux-Montréal, le secteur Papineau et le boulevard René-Lévesque, et dans l'axe du boulevard

Saint-Laurent, au nord de la rue Sherbrooke.

Selon un recensement effectué par le **Centre d'intervention pour la revitalisation des quartiers (CIRQ)** en mars 2000, on dénombre pas moins de 180 entreprises du multimédia aux alentours du boulevard Saint-Laurent.

« On vient de louer 3 500 pi² à **Inzigo**, une entreprise oeuvrant dans la reconnaissance de la parole », dit **Guy Genois**, gestionnaire du **Groupe Jesmark**, qui s'occupe du 4276, boulevard Saint-Laurent pour la **Standard Life**.

Pour profiter de la manne qui passe, le propriétaire est d'ailleurs sur le point de faire entrer le filage informatique dans le bâtiment. Là comme ailleurs sur la *Main*, le loyer brut (incluant l'électricité, le chauffage et les taxes foncières) se situe aux alentours de 12-14 \$.

L'entreprise de multimédia typique occupe généralement moins de 5 000 pi², a aussi constaté M. Roy. C'était le cas de 7 entreprises sur 10 à l'été 1999. Une entreprise sur 10 louait plus de 10 000 pi². Un employé occupe en moyenne entre 165 et 330 pi² de superficie brute (incluant les aires communes).



Le 4276, boulevard Saint-Laurent

Toujours selon M. Roy, ces sociétés recherchent la flexibilité quant il est question de locaux à louer en raison de leur fort potentiel de croissance. Certaines signent même au mois. Près de 70 % des 55 entreprises à l'étude ont signé des baux de trois ans ou moins.

À l'intérieur de l'immeuble du **Téléport**, au 1205, rue Papineau, au coin du boulevard René-Lévesque, où l'on trouve une vingtaine d'entreprises technos et plus de 800 personnes, le **Centre multiexpertises (CME)** permet aux entreprises naissantes de louer un bureau de 100 à 225 pi² sans aucune garantie, affirme le président du **Téléport**, **Jacques Bernier**.

Loft industriel

« Il est important de noter que les locaux à aire ouverte, favorisant la disposition des postes de travail en réseau, sont fortement répandus. La qualité de l'air, les plafonds hauts et l'abondance de lumière naturelle comptent aussi », poursuit M. Roy.

Sentant le vent tourner, le propriétaire de la compagnie

La Cité du commerce électronique

Cuirs Brimaco, **M. Schreiber**, a converti les étages supérieurs de sa manufacture, au 4152, boulevard Saint-Laurent, en loft industriel avec planchers de bois franc et grandes fenêtres.

Dans son mémoire de maîtrise, M. Roy s'est aussi penché sur les différences de comportement entre les entreprises de moins de 30 employés et les grandes entreprises du secteur.

Les TTPE (très très petites entreprises) sont mobiles. Elles s'engagent à court terme et veulent payer le moins cher possible. Elles n'ont, en général, pas cinq ans d'existence.

Le propriétaire immobilier aurait cependant tort de lever le nez sur elles : d'abord, les TTPE forment près de 80 % de l'industrie du multimédia, puis, bon nombre d'entre elles sont appelées à croître.

La chance au coureur

« Il faut donner la chance à ces locataires, reconnaît M. Genois. Dans notre cas, nous signons des baux entre trois et cinq ans avec un dépôt de loyer en guise de garantie. »

Quant à la grande entreprise multimédia, plus âgée et plus stable financièrement, elle consent à signer un bail à long terme. « On note que l'accessibilité des lieux par transport en commun est plus important pour les grosses entreprises (dans une proportion de 83 %) que pour les petites (60,5 %) », constate M. Roy. ■

AVIS AUX ENTREPRENEURS DU FINANCEMENT... ÇA PEUT TOMBER DU CIEL !

Une élite d'anges financiers recherche de jeunes entrepreneurs ambitieux et porteurs de projets rentables, innovateurs, créateurs d'emplois, ouverts à l'exportation ou tout autre projet intéressant.

Soumettez-nous votre dossier avant le 23 février 2001.
Vous pourriez entre autres :

- gagner l'une des bourses de 7 500 \$, 5 000 \$ ou 2 500 \$ (attribuées aux meilleurs dossiers);
- trouver votre ange pour l'envolée de votre entreprise!

Partenaire principal :



Partenaire média :



Présenté par :



Inscriptions

Trousse d'inscription et règlements du concours disponibles à la Jeune Chambre de Commerce de Montréal au (514) 845-4951, poste 22 ou info@jccm.org

Soirée des Anges financiers de Montréal, le 28 mars 2001, sous la présidence d'honneur de M. Normand Legault, président de Grand Prix FI du Canada Inc.



Pour être libre à la retraite.

ça prend un REER qui sort de l'ordinaire.

Avec les crédits d'impôt supplémentaires de 30 % que vous procure une contribution au Fonds de solidarité FTQ, vous économisez beaucoup plus d'impôt qu'avec un REER conventionnel. Vous pouvez même maximiser votre rendement en réinvestissant ces économies! C'est un excellent véhicule de placement pour votre retraite.

Partout au Québec (sans frais):

1 800 567-FONDS
3 6 6 3

www.fondsftq.com

La valeur de l'action fluctue. Pour des renseignements détaillés sur les actions du Fonds, consultez le prospectus offert à nos bureaux.



FONDS
de solidarité FTQ
La force du travail

Le géant BCE termine l'acquisition de l'immeuble Téléport

André Dubuc
dubuca@transcontinental.ca

Par l'entremise de la société CTV Television qu'il a récemment acquise, le géant BCE est devenu propriétaire de la totalité de l'immeuble *Téléport*, situé au 1205, rue Papineau, à l'est du centre-ville de Montréal.

CTV a payé 4 700 000 \$ à SIAP *Téléport* en vue d'acquiescer un tiers du complexe de haute technologie construit en 1987-1988, selon les informations colligées par la firme JLR Recherche immobilière. L'autre propriétaire demeure *Télesat*, qui appartient à BCE.

Le complexe du *Téléport* compte deux adresses (1205, rue Papineau et 1755, boul. René-Lévesque Est) totalisant 160 000 pi², où convergent à la fois des réseaux de fibre optique, des réseaux satellites

et du câble. L'édifice, rempli à pleine capacité, loge 20 entreprises et 800 personnes, selon le président de *Téléport*, Jacques Bernier.

Télé et techno

Parmi les locataires, on trouve des sociétés appartenant à BCE, tels le *Réseau des sports* (RDS) et *Canal Évasion*. On y trouve aussi bon nombre d'entreprises de la nouvelle économie : CAM, SAGY et Media Fusion.

La Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) était devenue copropriétaire du *Téléport* après la faillite de la compagnie d'assurances Les Coopérants.

La valeur foncière de l'immeuble a été fixée à 14,23 M\$ par le service d'évaluation de la Communauté urbaine de Montréal, dans le rôle en vigueur en 2001. ■

Un nouveau centre commercial dans l'Ouest de l'île

Cominar construira à Beauport

Trinity et RioCan (Tor., REI u. 9,60 \$), la fiducie de placement immobilière canadienne ayant la plus forte capitalisation boursière, construiront le Centre *RioCan*, dans l'ouest de l'île de Montréal, en bordure de l'autoroute 40.

Dans un premier temps, le centre aura une superficie de 180 000 pi² et nécessitera des travaux de 18 M\$. À la fin de 2001, le promoteur ajoutera 58 000 pi² additionnels.

La première phase est entièrement louée. Les locataires sont *Winners*, *Business Depot*, *Pier One*, *Danier Leather*, *Jacob*, *Roots*, *Bowring*, *Aldo*, *Guess?*, *Bombay Company*, *Mexx*, *Smart Set* et les restaurants *Kelsey's* et *Montana's*. Ces commerçants accueilleront leurs premiers clients à la fin du printemps, assure le promoteur.

Sur le terrain en question, on trouve le complexe cinématographique de *Famous Players* (87 400 pi²). Il domine le marché de l'ouest de l'île grâce à son emplacement exceptionnel, à côté de l'autoroute, affirme le président et chef de l'exploitation de Rio-

Can, Edward Sonshine, dans un communiqué.

Les Promenades Beauport agrandissent

Les pelles excavatrices et la machinerie lourde bougeront aussi du côté de Québec où *Cominar* (Tor., CUF u. 10,50 \$) agrandira le centre commercial *Les Promenades Beauport* (nouvelle appellation en remplacement du *Carrefour Beauport*) au coût de 14 M\$ dès la fin janvier. Environ 160 000 pi² de locaux commerciaux et 62 000 pi² de bureaux seront ajoutés au centre commercial dont la superficie locative est de 280 000 pi² pour le moment. « Nous sommes déjà en négociation avec plusieurs sociétés en vue de louer ces nouveaux espaces », indique le président de *Cominar*, Jules Dallaire.

Parmi les 70 commerces du mail, les locataires principaux sont *Zellers* et *Super C*.

Cominar s'est portée acqureur du centre le 22 décembre au coût de 15 M\$. Elle a aussi acheté un immeuble de 23 000 pi² à Vanier, qui loge *Provigo*. Le prix d'achat est de 500 000 \$. (AD) ■

CARREFOUR LES AFFAIRES

(514) 392-7782

Jour de tombée: Lundi avant 17h00

Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

Visitez aussi

notre site Internet

www.lesaffaires.com

FRANCHISES

page 45

OCCASIONS D'AFFAIRES

pages 45 et 46

Antiquités - œuvres d'art
Appels d'offres
Associés demandés
Bateaux et voiliers
Billets hockey - spectacles
Commerces
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Divers à vendre
Échanges immobiliers
Entreprises à vendre

Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informaticiens
Investisseurs demandés
Manufacturiers
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL

pages 46 et 47

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre - à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien - réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux
à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière

Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux
à louer
Immeubles commerciaux
à vendre
Immeubles industriels
à louer
Immeubles industriels
à vendre
Investissements
On demande à louer
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières
diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

page 47

Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction - rénovation
Déménagement - entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre - à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides

Maisons de campagne
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

LES ALIMENTS



Les surgelés
qu'on aime
et qu'on aime.

www.lesalimentsmm.com

Un concept d'alimentation d'avant-garde

- Devenez un franchisé de la plus grande chaîne d'aliments surgelés.
- Développement remarquable déjà 303 franchises au Canada, dont 38 au Québec.
- Un investissement initial requis de 100 000 \$.
- Formule clé en main et formation complète.
- Plusieurs nouveaux territoires disponibles incluant Drummondville, Trois-Rivières, Valleyfield, Sept-Îles et St-Hyacinthe, Drummondville.

Pour plus d'informations, contactez :

Annie LaChance

(514) 626-0111 ou 1-888-387-6328 (poste 231)

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE

RESTAURANT DUNKIN DONUTS

Région Cantons de l'Est, en opération depuis 10 ans, prix très intéressants. Laissez message au (450) 534-0082

AUBERGE GENRE MOTEL

Const. 96, 10 ch., restaurant, marina avec essence, log. moderne. Au bord du lac du 31 Mille. Rég. Maniwaki, vacant cause décès. 325 000 \$ (450) 649-2813 soir de semaine.

POURVOIRIE 4 HEURES DE MONTRÉAL

Occasion exceptionnelle d'achat 21 chalets 4 étoiles dans une réserve. Capacité 175 personnes, route pavée. 4 mois par année. (450) 491-4889

À VENDRE

Restaurant de prestige, 800 places, salles de réunion, services banquet. Excellent potentiel. M. Thellend (514) 990-0045 Optimum crtr.

À VENDRE

Boutique de lingerie et vêtements pour dame. Région du Saguenay. En opération depuis 15 ans. Bon chiffre d'affaires en progression. Cause: retraite. (418) 547-9710 soir

CONCESSION DE MOTOS VTT

Avec les 3 meilleures marques, aussi outils de location avec accessoires pièces, au coûtant - 35 %, très peu servi. Cause: retraite. (418) 228-5215

RÉSIDENTS PERSONNES ÂGÉES

Achat-vente, nombreuses rés., excellents dossiers, MTL, Laval, Montérégie, Québec, Mauricie, etc. Louis Doucet, Les Imm. Optimum (514) 891-3131

RESTO-PUB

À Laval, dans parc industriel, avec terrains et bâtisse, CA 800 K, comptant requis 350 K. Rendement + 20 %. Matin (450) 681-7493 Soir (450) 689-4296

B & B

EXCELLENTE RÉPUTATION, a gagné de nombreux prix. 4 soleils, en Montérégie, au bord de la riv. Richelieu. Maison victorienne (1914), 5 ch. à c., s. de b. privée, climatisée. Clientèle établie. FAX: (450) 658-2830

RESTAURANT PIZZÉDELIC À VENDRE

En opération depuis 8 ans à Montréal, prix raisonnable. Laissez message au (514) 273-3714

CHAMBRE À PEINTURE DOWNDRAFT

550 volts, 15x25x9 pi, cuisson infrarouge certifiée CSA, air make-up 1 800 000 BTU propane. 32 500 \$. Pierre (514) 594-3057 (450) 439-2002

À VENDRE

ST-ESPRI, érablière 2 500 entailles sur tubulure, salle de réception pour mariage, fête et autres. Fonctionne à l'année, coin magnifique. Marie-Anne Boily / Monique Bergeron Sutton Synergie 1-800-783-8933 ou (450) 755-5544

CAMPING/ CENTRE-DU-QUÉBEC

180 sites (100 saisonniers), lac artificiel, plage, salle avec cantine et terrasse. Face à la piste cyclable «Parc linéaire des Bois-Francs». (819) 364-5769

SALON DE COIFFURE ET D'ESTHÉTIQUE À VENDRE

Secteur Ile Perrot. Demandez Chantal au (514) 244-7312

PME RENTABLE

Compagnie d'investigation et de sécurité, située en Montérégie, bonne clientèle et établie depuis 1988, CA plus de 1 M \$. (450) 370-6797 ou (450) 567-8791



LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHES ET SALADES AU MONDE

NOUVELLES FRANCHISES ET FRANCHISES DÉJÀ EN EXPLOITATION DISPONIBLES

- 14 616 restaurants dans 76 pays dont 1420 au Canada
- Un investissement initial de 50 000 \$
- Un programme complet de formation
- Un soutien permanent
- Un concept simple

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez: (800) 888-4848 - USA ou (514) 939-1171 ext. 22 à Montréal

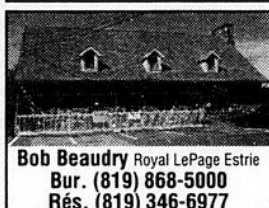
www.subway.com

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE

OCCASIONS D'AFFAIRES

PUB RESTO pleine expansion, sortie aut., très achalandé. MOTEL 52 ch., resto meeting, sortie aut. 20, à mi-chemin de Mtl et Québec. Station service, auberge, pisciculture, blocs de logements... beaucoup d'autre commerces. Tél.: (450) 777-4030 ou cell: (450) 531-3553 Top-Action courtier.



Bob Beaudry Royal LePage Estrie Bur. (819) 868-5000 Rés. (819) 346-6977

MAGOG

Bâtisse 40x60 pi (90 places), multifonctionnelle, servant de restaurant présentement, avec équipement complet, sur artère principale, secteur achalandé. Prix 265 000 \$.

TERRAINS

Longueuil 357 000 pi ca., Rés. 6 et 8 étages, 3,60 \$/pi ca. Pincoart 1 000 000 pi ca., unifamiliale, 1,00 \$/pi ca. Ile Perrot, 2 000 000 pi ca. comm./indust., 1,00 \$/pi ca.

COMMERCE

Vieux-Montréal immeuble et restaurant-auberge Cantons de l'Est, auberge 28 chambres, restaurant Hôtel 240 chambres, restaurant, spa, salles de banquets Hôtel 121 chambres, 2 locataires commerciaux.

MICHEL BENSIMHEN

(514) 841-3800

mbensimhen@royallepage.com

Royal LePage commercial inc.

courtier immobilier agréé

AGENCE DE VOYAGE (QUÉBEC)

Chiffre d'affaires 2 000 000 \$ * IATA/ACTA * Informatisée * Site exceptionnel * Pas de franchise, avec toutes les accréditations, clés en main * Cause: retraite * Acheteur sérieux seulement * Prix: 165 000 \$ (418) 652-8568

BILLETS HOCKEY - SPECTACLES

BILLETS DES CANADIENS

Section Rouge 2 ou 4 sièges consécutifs PRIX COÛTANT (819) 564-0030

CENTRE MOLSON LOGE DISPONIBLE SPECTACLE HARLEM GLOBETROTTERS

24 février 2001 Info: Lorraine (514) 875-4270

ACHETEURS SÉRIEUX SEULEMENT

À VENDRE gros inventaire d'outils divers pour atelier d'usinage, tels mèches, pastilles, plusieurs couteaux... etc. Peut vendre en tout ou en partie. Cause: retraite.

Contactez André (450) 492-0002

CENTRE DE RECYCLAGE PIÈCES D'AUTOS

situé au 1150 Route 104 à Ste-Brigide Cté d'Iberville, 35 acres de terrain + entrepôt 240x50, 2 planchers, en opération depuis 1968, clientèle établie et fidèle, inventaire de véhicules environ 3 000.

Sans frais: 1-800-363-1928

MOTEL 52 ch., vaste terrain aux abords de l'aut. 20 avec station service, restaurant, salle à manger, 2 grandes salles de réception et maison près d'un lac.

AUBERGE 10 ch., terrasse, bar et salle de réception, entièrement rénovée, (reprise de finance).

CENTRE DE LIQUIDATION DE FAILLITE terrain vaste, près de l'aut. 55, entrepôt de 45X60 pi et maison. (819) 475-2883

EN OUTAOUAIS

Immeuble résidentiel et commercial. Revenus de 95 000 \$ par année. Possibilité de convertir en résidence pour personnes âgées ou motel-appartement. Secteur central sur route principale à proximité du futur parc floral. (819) 643-4247

ÉCHANGES IMMOBILIERS

POUR RÉUSSIR À VENDRE ou ÉCHANGER Résidentiel & Commercial Appelez: iMax immobilier inc. COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ Luc Vaillancourt (514) 947-4747

SERVICES FINANCIERS 3 parutions dans le journal LES AFFAIRES ont suffi à générer 10 fois plus d'appels que prévu.

M. Hardy

VOUS ÊTES INVITÉS À UN CONGRÈS !!!



vous invite à un événement spécial à Montréal le 9-10 Février 2001 pour les franchisés actuels et futurs.

Pour réservations :

Téléphone 1-888-ChemDry

Courriel: chemdry@chemdry.ca

Internet www.chemdry.ca

HOLIDAY INN AÉROPORT DORVAL GRATUIT !!!

PARC DE MAISONS MOBILES

Alcove, Qué.

5,2 acres, eau potable, 2 puits, nouveau système d'égout, normes environnementales approuvées, permis pour 25 maisons mobiles. Prix raisonnable.

Gerald Davidson (819) 459-2480

INSTITUT DE BEAUTÉ

Région ouest de l'île, équipement moderne, épilation au laser, et autres... Très rentable avec excellente clientèle.

Info (450) 264-9137

Fax (450) 264-4802

SALON DE COIFFURE

Région Rive-Nord, secteur de choix. Très rentable avec excellente clientèle. (450) 491-1311

Strip commercial Reprise ancien garage Restaurants toutes gammes

Contactez André Gareau AC/PRO COMMERCIAL (450) 628-2335 ou 1-877-477-1313 acprocommercial@videotron.net

BOUTIQUE CADEAUX

Rive sud de Montréal, établie depuis 13 ans, cause: déménagement. (514) 592-4186

COMPLEXE MULTIMÉDIA

Salles de conférence et de formation, tout équipées. Restaurant cuisine fine, Café bistro, 2 terrasses extérieures, proximité Cité commerce électronique centre-ville. (514) 499-9678

ENTREPRISES DEMANDÉES

Robert Landry Courtier en entreprise Entreprises recherchées Avec volume de 1 million et plus J'ai plusieurs investisseurs disponibles \$\$\$\$ Satisfaction et confidentialité assurées Voyez nos entreprises disponibles sur notre site Internet www.lci-landry.com Tél.: (450) 446-0222, Montréal: (514) 990-5805

DCA Recherchons PME rentables

Région de Montréal, ventes 1 M \$ + Fabrication - Distribution - Services Avons clients très sérieux \$\$\$ pour: Achat - Fusion - Partenariat Confidentialité assurée Daniel Chartrand Adm. A. Tél.: (514) 990-0192 Téléc.: 450-641-8372 danchart@videotron.ca

Pour annoncer: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

OCCASIONS D'AFFAIRES

■ ENTREPRISES À VENDRE

Robert Landry Courtier en entreprise

RIA

1- Distribution alimentaire, emballage, vol. 5 M
Rive nord, profit 900 K, excellente rentabilité.
2- Usinage et métal en feuille stainless steel
Vol. 2.2 M. Rive-Sud.

Voyez nos entreprises disponibles sur notre site Internet
www.ria-landry.com

Tél.: (450) 446-1222, Montréal: (514) 990-5805

GROUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises

Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de service, etc. ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.

Tél: (514) 876-1355 Fax: (514) 871-0874
E-mail: oligny@generation.net

SAGUENAY/LAC-ST-JEAN

AUBERGE 14 ch., condo pour proprios. Site magnifique. Restaurant fine cuisine 50 pl., CA 250 000 \$ peut-être développé à 400 000 \$. Rén. en oct. Ter. 19 000 m ca. Achetés sérieux seulement 575 000 \$ nég. Val. 625 000 \$.

(418) 673-3515

AC PRO
Commercial Inc.
Courtier immobilier agréé

Pour vendre ou acquérir une entreprise
Pour savoir combien paierait un acheteur pour votre entreprise ?
Pour obtenir la liste de nos entreprises à vendre

Contactez Denis Duval Bur.: (514) 571-0757
Ligne watt: 1-877-477-1313 fax (450) 628-0142
denisduval@hotmail.com

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires
ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires

CONCESSION AUTOMOBILE MAJEURE
DISPONIBLEGRANDE RÉGION DE HULL - OTTAWA, Québec
Le marché à plus forte croissance au Canada

- VENTES ANNUELLES : 22 000 000 \$
 - PROFIT BRUT ANNUEL GÉNÉRÉ: 3 100 000 \$
 - STRATÉGIQUEMENT SITUÉ SUR LA RUE DES CONCESSIONS
 - UNE FRANCHISE D'UN DES TROIS GRANDS MANUFACTURIERS AMÉRICAINS, GM OU FORD OU CHRYSLER
 - PEUT ACQUÉRIR LES TERRAINS ET BÂTIMENTS OU LES LOUER AVEC BAIL À LONG TERME
 - L'ÂGE DE LA TRAITE À SONNÉ POUR LE PROPRIÉTAIRE QUI NE JOUIT D'AUCUNE RELÈVE
 - PRIX DEMANDÉ POUR UNE VENTE RAPIDE
- POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS,
CONTACTEZ: CLAUDE NANTÉL DE NANCAP:
TÉL. (514) 994-0440, FAX: (514) 994-0441,
e-mail: nancap@nancap.com

HAUT DE GAMME

Importation
Clientèle établie
Excellente rentabilité
Comptant min.
50 000 \$

Tél. (514) 489-4927

AU CENTRE DE
L'ESTRIE ET DE
LA RIVE-SUD

Fabrication d'armoires de cuisine et ameublement commercial. Très bonne clientèle depuis 11 ans. Incluant bâtisse de 4 000 pi ca., équipement...etc. Peut vendre séparément.

(450) 830-0346

ATELIER
D'USINAGE,
RIVE-SUD

Construction neuve, clientèle, machinerie et inventaire, retraite.

(450) 587-2978 jour
(450) 787-2171 week-end

PROJET D'EAU
DE SOURCE
À
ST-ÉLIE-DE-CAXTON

Pour info,
Me Robert Blais
(450) 430-6610

ROLL-OFF

Cie située dans la région de Montréal, possédant 7 camions et 77 conteneurs, chiffre d'affaires 770 000 \$

Clément Olivier
(418) 651-3134
Courtier imm. agréé

CLINIQUE
MÉDICALE
À VENDRE

Avec design intérieur exceptionnel, très fonctionnelle et tout équipée, quartier Ahuntsic. 4 bur. de médecins, et 3 bur. paramédicaux.

Info: Mme Samson
Jour (514) 285-1010
Soir (450) 622-5478

FRUITERIE

Volume 1 400 000 \$
Loyer 2 850 \$
Prix 185 000 \$ + inventaire
Plateau Mont-Royal
(514) 941-6040

■ PLACEMENTS

Investir en immobilier sans les problèmes de gestion. Rendement de 63.7% pour 5 ans après impôts. Solide et facile. Faites vite, nombre de parts restreint.

Pour information
(514) 953-0781

■ PARTENAIRES

LES MEILLEURS ENTREPRISES POSSÈDENT
UN SITE WEB. POURQUOI PAS LA VÔTRE ?

- Affichez vos produits/services partout au Québec, au Canada ainsi qu'au monde entier.
 - Votre site Web vous représente 24h/24
 - Il guide vos visiteurs, répond aux clients, prend les messages, donne des conseils et plus...
 - C'est le choix incontestable des gens d'affaires.
- Promotion: Site Web complet pour 999 \$
Inscrivez-vous: www.montrealdesign.com.

ENTREPRENEURS SÉRIEUX

Intéressés à percevoir des revenus au-dessus de la moyenne ! Minimum 10 000 \$ par mois. Personne de qualité. (PAS DE MLM). Formation, séminaire, voyage : investissement minime avec retour rapide.

BOITE VOCALE 1-800-320-9106
OU (613) 248-9780

■ OFFRES DE SERVICES

APPRENEZ À DEVENIR UN «DAY TRADER»
Nos instructeurs professionnels sont des négociateurs en valeurs mobilières des plus qualifiés qui connaissent le succès et veulent partager leur précieuse expérience avec vous.

Appelez Trade Freedom dès maintenant et apprenez comment prendre part vous aussi à cette activité profitable.

(514) 344-5103
www.tradefreedom.com

■ SERVICES FINANCIERS

FINANCEMENT
IMMOBILIER

1,0 M \$ ET +. Bureaux, centre d'achat, Hôtel, Appartements, etc. Refinancement ou restructuration. Prêts sans conventionnels. Prêts sans garanties personnelles jusqu'à 85 %. Montréal et régions du Québec. 1re et 2e.

Prêts Québec Inc.
(514) 933-0320

FINANCEMENT

Commercial, Industriel
Crédit Bail pour équipement et machinerie. Montage pour subventions et plans d'affaires.

(418) 627-0009
1-866-533-0009

■ DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Pour un logiciel révolutionnaire de mise à jour de sites web d'entreprises. Grâce au logiciel RTA™ les mises à jour se font instantanément et facilement sans l'aide des spécialistes. Marché immense et généreuses commissions.

www.stratagworld.com
(514) 844-6569

ENTREPRENEURS/LEADERS DEMANDÉS

- Produits de santé/soins de la peau (anti-âge/vieillesse)
- Entreprises solides
- Expansion internationale
- Pas d'inventaire
- Commissions lucratives dans les six chiffres
- Bonus de Leadership
- Temps partiel / temps plein
- Formation disponible

Appelez 800-675-7237; site web: www.serida.com
e-mail: wealthbuilder@imailbox.com

■ ASSOCIÉS
DEMANDÉS

ASSOCIÉ DEMANDÉ
Commerce en
Mauricie

Vente de vêtements de cuir, clientèle établie, beaucoup de potentiel, très rentable \$\$\$.

Laissez message
(819) 375-6099

■ DIVERS À VENDRE

**PART DE GOLF
À VENDRE**

Au club de golf Le Blainvillier.
On demande 3 500 \$.

Linda ou André
(450) 433-0363

EN 2001,
OUBLIEZ LE 9 À 5

Travaillez à votre compte, partagez la santé, soins de peau, cosmétiques. Cie établie 20 ans, 50 pays, investissement 89 \$ à 186 \$. 2 000 \$ à 10 000 \$ / mois.

1-800-336-5960

■ INFORMATIQUE

ACTEL

Votre réseau informatique est-il trop étendu ? Avez-vous déjà pensé à la fibre optique ? Évaluation gratuite à la grandeur de la province.

1-800-657-1316

IMMOBILIER COMMERCIAL

■ IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

RIVE-NORD / ROSEMÈRE

Terrain très bien situé, boul. Labelle, Route 117 coin 344. Face à McDo et compagnie. À vendre ou à louer. 120 000 pi ca. Idéal pour promoteur.

Joindre propriétaire au
(514) 994-7804

**PRIX
NÉGOCIABLE**

Édifice gouv. sur un des plus beaux sites du centre-ville de St-Hyacinthe. Poss. d'un revenu annuel de 434 000 \$. Superficie 2 632 m ca. dont 1 156 m ca. loués à Postes Canada.

Sylvie Jacques (450) 773-8424 Trans-Action M.-S. inc. Crtr.

KNOWLTON

Bâtisse rénoverée située au centre du village. Idéal pour resto-boutique ou autre. Étage loué en bureau. Sous-sol aménagé en stockage mais peut être converti en commerce avec entrée séparée. Prix agéable !

Pierrette Pellerin Royal LePage courtier
(514) 735-2281
Cantons (450) 242-2003

HAWKESBURY, À vendre ou à louer

Imm. en acier, 35 500 pi ca., terrain 150 728 pi ca., 30 min de MTL. 1 350 000 \$.

1-888-340-2115

CHAMBLY

À vendre, bâtisse commerciale, bien située, 2 550 pi ca., terrain 16 500 pi ca.

Info (450) 671-2554

**AUBAINE
commercial ou
industrie légère**

R.-Sud - 36 000 pi ca. Terrain 89 000 pi ca. clôturé. Bas prix.

Lise Latour
Groupe Sutton
(450) 446-8600

■ IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

À QUÉBEC Dans parc industriel, 3 imm. industriels, const. sup., acier/béton 12 ans, total 45 000 pi ca., impeccables, toujours loués, locataires stables, vendus ens. ou séparés, cause de retraite. Excellent rendement !!! (Faut voir!!!)

Michel Paradis Groupe Sutton-Futur 1-877-917-8099

**VENTE EN JUSTICE
ST-HYACINTHE**

3025, Cartier (boul. Casavant) ex-imprimerie La Providence, bureaux : 10 690 pi ca., industriel : 48 969 pi ca., terrain : 30 069 pi ca., prix : 1 299 000 \$.

**LA RÉSERVE, ST-DONAT
HOTEL SKI**

553 acres, auberge 41 chambres, 16 motels sur lac Ouareau. **VENU** terrain skiable, 4 remonte-pentes, etc. 2 900 000 \$

BESTRUST courtiers protégés
(514) 990-6000
courtier imm. agréé

**BOUCHERVILLE
à vendre / à louer**

Parc industriel, entrepôt 9 840 pi ca./18 pi haut., bureaux 1 600 pi ca., terrain 48 000 pi ca., 1 quai de chargement, 400 amp./550 V. Libre immédiatement

(514) 502-0975

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

**ANJOU/
ST-LÉONARD**

5 000 à 15 000 pi ca. Local industriel à louer avec quai de chargement et grande cour.

Contactez
Gilles Turbide
(A.D.M.A.)
(514) 494-7336

ENTREPRISES À VENDRE

"M'a permis de rejoindre des investisseurs européens."

M. Normand Choinière, Royal LePage

■ BUREAUX À LOUER

**RUE
SHERBROOKE**

P.A.T. commercial, 7 500 pi ca., coin 36e, rez-de-ch., stationnement de surface et intérieur. 1er mars.

Prêts Québec Inc.
(514) 933-0320

**POINTE-AUX-
TREMBLES**

6 000 pi ca. Rue Sherbrooke 2e étage, escalier exclusif et ascenseur, toilettes privées, pour commerce ou bureaux.

Prêts Québec Inc.
(514) 933-0320

**ESPACE
À BUREAUX**

BOUCHERVILLE, 5 000 pi ca. d'espace à bureaux, accès facile, face à l'autoroute 20, stationnement et cafétéria.

Contactez
Gilles Turbide
(A.D.M.A.)
(514) 494-7336

**4480 CÔTE-DE-
LIESSE**

Centre d'affaires prestigieux. Croisement Aut. 40 et 15. Bureaux meublés, service téléphonique, tout compris. Taux à partir de 275 \$/m. DÉPLIANTS SUR DEMANDE.

Denyse (514) 341-6095
Cell. (514) 502-7505

ANJOU

Étage 180 à 1 250 pi ca. Rez-de-chaussée 2 200 à 15 000 pi ca. (Climatisation, aménagés, stat. disponible).

Libre immédiatement.
(450) 667-4050

COMMERCE À VENDRE

"Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES."

Mme Josée Anne Desroches

■ ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Bureaux et Ateliers, VILLE ST-LAURENT

Sous-location jusqu'à 23 236 pi ca.

- Bureaux : 11 127 pi ca.
- Ateliers : 12 109 pi ca.
- Secteur Stinson / Métropolitain.
- Stationnement extérieur.

Services immobiliers Terramont Inc.
(514) 861-2020

Rodney B. Birrell, VP
courtier immobilier agréé

SOUS-LOCATION

Centre-ville, métro McGill, 2 000 ou 2 431 pi ca. Très bien aménagé avec ou sans mobilier, tél., 75 % fenêtres, stat. int. 1er mars ou 1er avril.

(514) 849-2125

**VIEUX-MONTRÉAL
19, Cours Le Royer**

Près du palais de justice, bureaux avec cachet, rénovés, bien éclairés, chauffés, 980 pi ca. Nouvelle fenestration.

(514) 733-1444

V. ST-LAURENT

1 500 OU 3 000 p.c. libre 1er janvier, et 14 000 p.c. libre 1er juin 2001. Grandes fenêtres, A/C, stationnement.

Immeubles soger Inc.
Sonia Assioun
(514) 893-0737

ANJOU

Étage 180 à 1 250 pi ca. Rez-de-chaussée 2 200 à 15 000 pi ca. (Climatisation, aménagés, stat. disponible).

Libre immédiatement.
(450) 667-4050

ENTREPÔTS À LOUER

AUBAINE

13 000 pi ca., 2 quais, 18 pi libre.

**Société Immobilière
Jacques Tanguay Inc.**
(450) 447-1613

■ ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Bureaux et Ateliers, VILLE ST-LAURENT

Sous-location jusqu'à 23 236 pi ca.

- Bureaux : 11 127 pi ca.
- Ateliers : 12 109 pi ca.
- Secteur Stinson / Métropolitain.
- Stationnement extérieur.

Services immobiliers Terramont Inc.
(514) 861-2020

Rodney B. Birrell, VP
courtier immobilier agréé

7100 boul. JEAN-TALON E.

Bureau de 9 823 pi ca.

- SOUS-LOCATION à taux de location escompté.
- Locaux haut de gamme.
- 30 bureaux fermés, cuisine, salle de conférence, aires ouvertes.
- Stationnement pour environ 50 autos.

Services immobiliers Terramont Inc.
(514) 861-2020

Rodney B. Birrell, VP
courtier immobilier agréé

**DRUMMONDVILLE
CARREFOUR THERRIEN
À LOUER**

Local commercial de 3 300 pi ca. Voûte, air climatisé Site très achalandé à l'intersection de deux artères principales, près du parc industriel

Informations : **Liette Bouchard**
au (819) 474-2626 ext. 242 ou (819) 475-9149

ESPACE À LOUER

Terbonne, chemin Gascon Centre commercial ouvert (STRIP) 1 500 à 10 000 pi ca.

Pour vente au détail ou centre médical.

Pour renseignements:
Claude Latour
(450) 477-6181

ENTREPÔTS À LOUER

BROSSARD

13 000 pi ca., 2 quais, 18 pi libre.

**Société Immobilière
Jacques Tanguay Inc.**
(450) 447-1613

ENTREPÔTS À LOUER

AUBAINE

13 000 pi ca., 2 quais, 18 pi libre.

**Société Immobilière
Jacques Tanguay Inc.**
(450) 447-1613

À LAVAL, À VENDRE
ET À LOUER

AVIS AUX GENS PRÉVOYANTS, ON ANNONCE LA VENUE DU MÉTRO JUSTE EN FACE. ESPACE À LOUER, 12 000 pi ca.

J.-G. Ayotte agent imm. agréé
(450) 430-5555
Royal LePage des Mille-Îles
Courtier imm. agréé

**Gestion
RSGA Inc.**

À LOUER, Rue Laurier, près de St-Denis, espace de 745 à 2 900 pi ca. Face au métro Laurier.

Courtier immobilier agréé
(514) 987-2998
J.-P. Gervais

**ENTREPÔTS/
BUREAUX/
CONFÉRENCES**

Longueuil-Transcanadienne St-Hubert - Technobase Cadres agréables et bons prix. 1 300 - 10 000 pi ca. Immédiatement.

(514) 995-8340

Vous voulez
vendre
votre résidence
de luxe
à des individus qui
possèdent les
ressources
financières
nécessaires pour
l'acheter?
Annoncez sous la
rubrique
immobilière
du Carrefour
Les Affaires.

Pour annoncer : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Le Carrefour Laval deviendra le plus grand centre commercial du Québec

Le centre Fairview Pointe-Claire annoncera bientôt de nouveaux locataires

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

La société immobilière Cadillac Fairview ajoutera 60 magasins au Carrefour Laval au coût de 83 M\$. La construction débutera en mars.

Le propriétaire se donne ainsi des munitions pour lutter contre ses éventuels concurrents, que ce soit Ivanhoé avec son projet de 200 M\$ (Centropolis Laval), dont le mégacinéma Colossus, situé à quelques pas du Carrefour Laval, est déjà en exploitation, ou le centre de divertissement Mills, du promoteur Cambridge, filiale d'Ivanhoé, à Boisbriand.

« Avec nos 300 magasins et six locataires principaux (La Baie, Sears, Les Ailes, Rona, L'Entrepôt, Bureau en Gros, Simons), ce sera très difficile pour la compétition », a dit Normand Blouin, vice-président principal, portefeuille de l'Est, de Cadillac Fairview, au cours d'un entretien télé-

phonique. Ce dernier avait d'ailleurs évoqué l'agrandissement du Carrefour Laval dans nos pages le 24 juin dernier. Au terme des travaux à l'automne 2002, le Carrefour Laval aura une superficie locative brute de 1 315 000 pi², ce qui en fera le plus grand centre commercial du Québec, devant

Place Laurier, à Sainte-Foy. L'ajout de 132 000 pi² permettra l'aménagement de 60 nouvelles boutiques et la venue de locataires de prestige tels Simons (76 000 pi²), Sports Experts (20 000 pi²) et le détaillant espagnol Zara (20 000 pi²), dont ce sera le deuxième magasin dans

le grand Montréal.

Cadillac Fairview appartient en totalité au Conseil du Régime de retraite des enseignants et des enseignants de l'Ontario (TEACHERS). Au Québec, l'entreprise possède les quatre centres à la mode. Outre le Carrefour Laval, il s'agit des centres commer-

Les nouvelles boutiques du Carrefour Laval auront des façades variant entre 20 et 35 pieds de haut « à l'image du cachet particulier des rues Laurier ou Saint-Denis, à Montréal », dit Cadillac Fairview. La norme est une hauteur de 13 pieds.

ciaux régionaux Promenades Saint-Bruno, Galeries d'Anjou et Fairview Pointe-Claire.

Ce dernier centre fera l'objet d'une annonce au cours des prochaines semaines, a dit aux AFFAIRES M. Blouin. « Il sera question d'ajouts de nouveaux anchors et de travaux de rénovation. » ■

IMMOBILIER COMMERCIAL

TERRAINS

À GRANBY

À VENDRE OU À LOUER

au 1252, rue Principale (à l'ouest de la ville)
Terrain commercial clôturé + bâtisse
TERRAIN 320 000 pi ca. (approx.)
BÂTISSE 14 000 pi ca.
Disponible en tout ou en partie.
Idéal pour concessionnaire de camions, Hôtel ou autre.
Pour information contacter le
(450) 577-0078

MONT ST-BRUNO

TERRAIN BOISÉ,
VERSANT SUD.
286 419 PI CA. À
0,50 \$ LE PIED CARRÉ.
(450) 653-2273

SHERBROOKE

Superbe site avec vue imprenable sur la ville et environs. Idéal pour projet domiciliaire et/ou commercial. Superficie: 189 acres zoné blanc à 100 % (65 % boisé). À seulement 2 km du centre-ville.
Faut absolument voir !
Jean-Louis Lafaille
Soir (819) 835-9385
Jour (819) 849-3606

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

CANTONS DE L'EST

La tradition d'une maison de pierre, 100 pi au lac Memphrémagog, 3 ch. à c., 2 s. de b., sous-sol hors terre, foyer 2 faces au salon et s. à manger, rue sans issue.
Christian et Jacques Longpré
1-800-382-1802
Re/Max d'Abord JCL

Préparez votre printemps ! 102 pi au bord du lac Magog, bois franc, aires ouvertes, armoires de chêne blanchi, s/bains luxueux, sous-sol hors terre, terrain plat.
Christian et Jacques Longpré 1-800-382-1802
Re/Max d'Abord JCL

Bromont : Domaine 13 acres + de 5 000 pi ca. d'aires habitables, tennis, lac, garage 30x40. Accès à de nombreux sentiers équestres. VUE IMPRENABLE !
Luce Deslauriers,
La Capitale Performance
(450) 534-3370

DOMAINE
Résidence sise sur 6,7 acres, Accès lac Massawippi, 5 min autoroute, 4 ch. à c., 3 s. de b., 2 foyers, garage pour 4 autos, loin du chemin et des voisins, beaucoup d'intimité.
Richard Bourgon 1-800-405-2774
www.bourgon.com Béliveau Bourgon Courtier immobilier agréé

BROMONT
Les Verrières sur le parc
Projet résidentiel, 40 % de vendu, terrain, à partir de 17 500 \$, piscine chauffée, tennis double, 3 min de IBM.
(450) 534-3726
www.bromont.lesverrieres.com

PROPRIÉTÉS À REVENUS

STE-GENEVIÈVE-DE-PIERREFONDS
Complexe de 6 logements, const. 1990/ Tout loué.
1-800-377-6005
(819) 372-7581

Condo, colline parlementaire à Québec.
Voir site
directduproprio.com
code 2595
ou Tél. (819) 348-0309

TERRAINS RÉSIDENTIELS

TERRAINS À R.D.P.

Occasion unique, beau concept, 6 terrains prêts à construire.
On demande 120 000 \$.
(514) 924-3370

TERRAIN À VENDRE

ZONAGE POUR CONDO 15 ÉTAGES
À HAMPSTEAD/
COTE ST-LUC
(514) 340-1020

ESTRIE

Sommet du mont Shefford 33,8 acres. Terrain zoné blanc. Vue panoramique sur mont Bromont, mont Orford et Jay Peak. Prix: 165 000 \$
(450) 372-9311

DOMAINES

RIVE-SUD DE QUÉBEC/ST-NICOLAS

Domaine de 3,5 millions de pi ca. avec maison 2 étages, grange et garages. Lac à truites, terre en culture et partie boisée. À quelques minutes du centre-ville.
Excellent investissement.
André Allard (418) 831-0301
Courtier Inc.

PETIT DOMAINE

18 arpents, érablière, maison avec grandes pièces, deux garages doubles, piscine intérieure. Idéal pour professionnel ou grande famille.
Jean-Pierre Masson
Re/Max V.R.P.
(450) 472-7220

RÉSIDENCES

ÉRABLIÈRE COMMERCIALE sur 23 arpents (847 224 pi ca.). Cabane 400 places, salle de danse, cuisine rénovée. Équipée de A-Z. Au pied du mont St-Gregoire. 395 000 \$ seulement.
BORD DU RICHELIEU majestueuse demeure 3 000 pi ca., 3 garages. Un bel achat à 345 000 \$.
EN PLEINE CAMPAGNE région de Bedford, canadienne avec dépendances sur 36 864 pi ca. Aucun voisin 169 000 \$.
Karl Gola a.i.a. sans frais 1-877-342-2662
Trans-Action Immeuble Inc. c.i.a.

MAISONS DE CAMPAGNE

ROUVILLE (Monterégie)
Chaleureuse centenaire (1840), 4 arpents gazonnés entourés de centaines d'arbres. Garage, 2 ch., 2 s. de b., foyer, thermopompe, syst. alarme, libre immédiatement. UN BIJOU ! Prix 199 000 \$
Pag. (514) 997-5864

HORS FRONTIÈRES

PALM BEACH, FLORIDE
Waterside Village, choix de condos meublés de 58 000 \$ US à 100 000 \$ US dans un site à 75 % francophone, près de la mer, golf, centres d'achat et restaurants.
Jacques Drouin,
Realty executives of the Palm Beaches,
1-561-310-2137

CONDOS À VENDRE

Meublé ou non, 2 000 pi ca., dans le Vieux-Montréal, piscine, gym, satellite, 4 400 \$ ou 2 800 \$ par mois.
Gestion Georges Coulombe
(514) 845-5261

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

BELOEIL

Vous rêvez d'espace ? Cott. 5 c. à c., 2 s. de b., grand garage dét. pour 12 voitures, terrain 217 495 pi ca., près des services et écoles. Venez visiter, vous serez conquis !
Sylvain Lévêque
Groupe Sutton Actif
(450) 446-8600

LAVALTRIE
Bord de l'eau, site panoramique, const. 99 par proprio, iso. mur air-40, 5 c. à c., 4 s. de b., idéal pour B&B, chauff. cent. air+ foyer gaz prop. Terrain 12 000 pi ca., garage double.
(450) 586-4219
Cell. (450) 756-9600

ST-LAMBERT

(Près du golf)
Cottage 4 c. à c., 2 foyers dont 1 à 3 faces, garage double, piscine cr., terr. clôturé, de 7 500 pi ca. À 15 min du centre-ville. Occupation flexible.
D. Choquette Optimum ctr. affilié.
(450) 646-5364

LAVAL-SUR-LE-LAC
Du feu dans la cheminée... un tapis persan dans le salon... et que d'autres belles choses je pourrais vous dire... Golf et plein air, marina, curling, train pour centre-ville...
Dora Brunet (450) 687-1840 Royal LePage ctr.

SITE PRESTIGIEUX
Domaine privé, terrain 200 000 p.c., rés. 3 c. à c., piscine, etc., Espace pour spa, condos de luxe.
Paul Mihalcean (514) 877-5508
La Capitale Laurentides

Mont St-Hilaire
Ancien monastère dont le terrain est traversé par un ruisseau, très privé, clôture de pierres et fer forgé, 3 foyers, gar. triple, court de tennis, pisc. en béton int. Et plus.
Robert Somma, agent immobilier affilié, Sutton Actif (450) 446-8600

REPERTIGNY, BORD DE L'EAU NAVIGABLE
Cott. dét., const. 1875, verrière, foyer, superbe terrain de 32 591 p.c. avec pisc. cr., site idéal pour prop. de bateau.
Michel Bélair, Re/Max 2000 inc.
(514) 336-4611

RÉSIDENCE À OUTREMONT
Propriétaire vend maison. Élégance, confort, 4 ch. à c., 2 1/2 s. de b., A/C central, jardin. 645 000 \$. Agents s'abstenir.
(514) 737-7119

COTTAGE DE PRESTIGE
15 pces, 4 ch. + 2 s. de b. + s. d'eau ++ 100 % rénové, lauréat Patrimoine 95. Bois fr., marbre, céramique, chêne. 5 000 pi ca., près Stade Olymp. Balcon + patio, vue sur parc. Allée, garage, idéal bur. professionnels. 275 000 \$.
Jeff (514) 899-5058

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du CARREFOUR LES AFFAIRES ou visitent notre site Internet
www.lesaffaires.com

Pour annoncer : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

PRIX PLATINE



PRIX PLATINE EMPLOI-QUÉBEC : M. Pierre Cassivi, Journal Économique et M. Jean-Guy Paquet, président d'honneur du Gala des 500 et président de l'Institut National d'Optique remettent le prix à M. Ronald Brisebois, Cognicase inc.

INDUSTRIELLE



OR : M. Michel Bédard, Métallurgie Magnola inc. reçoit son prix de M. Rémi Marcoux, Groupe Transcontinental
ARGENT : M. Julien Métivier, IPL inc.
BRONZE : M. Yann Sinclair, Mobilier de bureau Logiflex

HAUTE TECHNOLOGIE



OR : L'Honorable Stéphane Dion, Président du Conseil privé de la Reine pour le Canada/Ministre des affaires intergouvernementales remet le prix à M. Ronald Brisebois, Cognicase inc.
ARGENT : M. Lionel Hurtubise, Ericsson Canada inc.
BRONZE : M. Daniel Mercier, Compaq Canada inc.

EXPORTATION



OR : M. Guy Julien, Ministère de l'Industrie et du Commerce remet le prix à M. Jean-Marc Blake, ITF Technologies Optiques
ARGENT : M. Germain Lamonde, Exfo Ingénierie électro optique inc.
BRONZE : M. Michel Labbé, Roche Itée, Groupe-conseil

BIOTECHNOLOGIE



OR : L'Honorable Stéphane Dion, Président du Conseil privé de la Reine pour le Canada/Ministre des affaires intergouvernementales remet le prix à M. Marc Lebel, ANAPHARM INC.
ARGENT : Dr. Jeffrey D. Turner, Nexia Biotechnologies inc.
BRONZE : M. François Arcand et M. Louis-Philippe Vézina, Médicago inc.

COMMERCE



OR : M. Pierre Shedeur, Bell Canada remet le prix à M. Claude Sénéchal, SEARS
ARGENT : M. Pierre Renaud, Groupe Renaud-Bray
BRONZE : M. Khosrowshahi, Future Shop

SERVICES



OR : M. Carl Couture, Couture Rochette & associés remet le prix à Mme Guylaine Lavoie, Air Canada
ARGENT : M. Maxime Lavolette, Groupe Admari, division de Garda du Canada
BRONZE : M. Adrien Pouliot, Entourage Solutions technologiques inc.

TOURISME



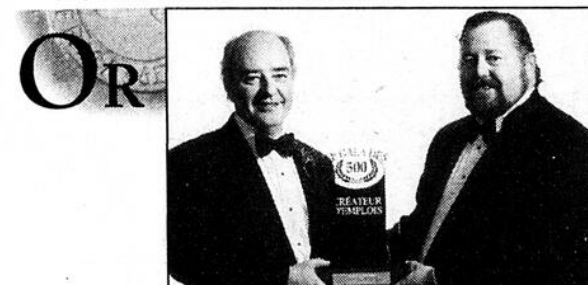
OR : M. René Bastarache, FTQ Chaudière-Appalaches remet le prix à Mme Christiane Germain, Développement Germain-des-Prés inc.
ARGENT : M. Michel Rousseau, Les Productions Cirque ÉROS
BRONZE : M. Alain April, Château Bonne Entente

FEMME ENTREPRENEURE



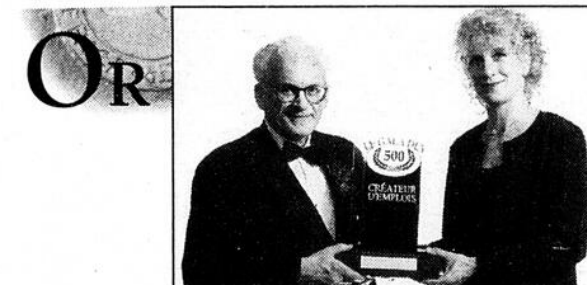
OR : M. Yvon Boudreault, Emploi-Québec remet le prix à Mme Suzanne Leclair, Les Fourgons Transit inc.
ARGENT : Mme Nicole Paradis, Abeilles Busy Bees Packaging
BRONZE : Mme Magalie Houle et Mme Chantal Houle, Bois-Franc St-Charles inc.

NOUVELLE ENTREPRISE



OR : M. Paul Juneau, CDP Accès Capital remet le prix à M. Michel de Montigny, GSI Technologies inc.
ARGENT : M. Bruno Henry et M. Jean-Paul Cyr, Industries CH inc.
BRONZE : M. Roger Gauthier, Centre d'Interaction Proximédia inc.
BRONZE : M. Claude Lessard, Delastek Composites inc.

COOPÉRATIVE



OR : M. Jean-Paul Gagné, Journal Les Affaires remet le prix à Mme Céline Ouellette, Coopérative de services à domicile de l'Estrie
ARGENT : M. Jocelyn Tremblay, Coopérative de services à domicile L'Islet Nord-Sud
BRONZE : Mme Lynda Bélanger, Coopérative de sol. et maintien à domicile J.A.K.

À METTRE À VOTRE AGENDA

Le prochain Gala des 500,
le 18 janvier 2002, au
Centre des congrès de Québec.

Président d'honneur M. Alban D'Amours,
président du Mouvement Desjardins
et chef de la direction de la
Confédération des Caisses populaires
et d'économie Desjardins du Québec.

1-888-297-0999

Les partenaires

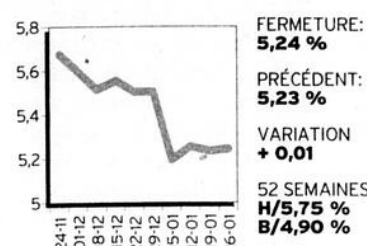
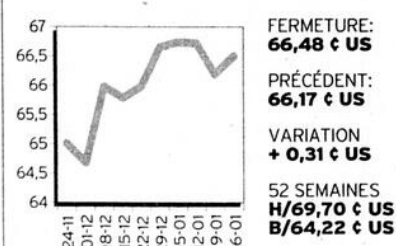
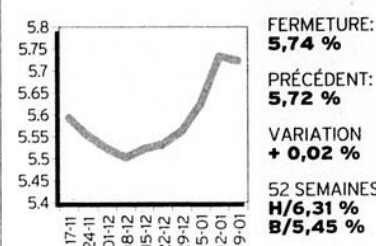
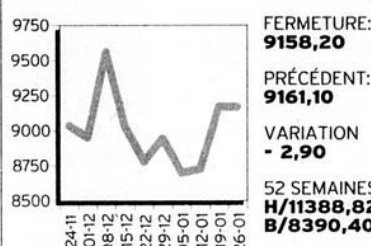
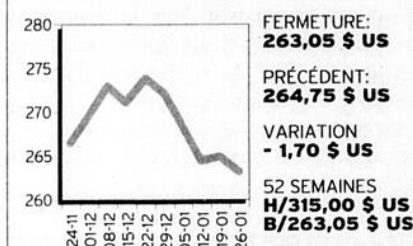


INVESTIR

Démarquez-vous !

 Devenez **administrateur agréé**
ADMA 1-800-465-0880
poste 233
www.adma.qc.ca

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

Bons du Trésor (3 mois) %

Le dollar (\$ canadien en \$ US)

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)

La Bourse (TSE 300)

L'or à New York (\$ US l'once)


SOURCE : ADDENDA CAPITAL

Domtar doublera sa taille d'ici peu

La cible serait une papetière oeuvrant aux États-Unis dans la fabrication de papiers fins et de papiers couchés.



François Riverin
riverinf@transcontinental.ca

Tous les éléments sont en place pour que **Domtar** (Tor., DTC, 11,85 \$) double sa taille d'ici six mois. C'est ce qu'a déclaré **Raymond Royer**, président et chef de la direction de Domtar, aux AFFAIRES, en réponse aux rumeurs d'une acquisition importante et imminente.

« Il ne manque plus que l'acquiescement de l'entreprise convoitée. Nous avons établi une fourchette de prix d'achat pour l'acquisition et nous allons nous y conformer. C'est à l'entreprise visée de décider », a dit M. Royer.

Selon nos informations, la cible est une papetière oeuvrant aux États-Unis dans la fabrication de papiers fins, le principal produit de Domtar, et de papiers couchés, un secteur dans lequel la société veut accroître sa présence pour profiter de la complémentarité de son système de mise en marché.

La cible serait de taille semblable à celle de Domtar, dont la valeur boursière de 2,2 G\$. Les entreprises américaines ouvertes de taille comparable sont **Mead Corporation** (New York, MEA, 28,56 \$ US), avec 4,3 G\$ de valeur boursière, **Boise Cascade** (New York, BCC, 31,38 \$ US), à 2,9 G\$, **Westvaco** (Tor., W, 25,75 \$ US), à 3,9 G\$. Des papeteries européennes possèdent également des filiales de papier fin à capital fermé aux États-Unis.

Selon M. Royer, toute acquisition doit permettre de hausser le bénéfice par action dès la clôture de la transac-

Coup d'oeil sur la société

Activités : production et distribution de papiers fins, de pâte de bois, de bois d'oeuvre

Prix de l'action : 11,85 \$ Haut (52 sem.) : 19,25 \$

Valeur comptable par action : 10 \$ Bas (52 sem.) : 9,90 \$

Dividende par action : 0,14 \$

Nombre d'actions émises : 181,7 M

Rachat d'actions en 2000 : 6 M

Remboursement de dettes : 170 M\$

Dettes à long terme : 973 M\$

Avoir des actionnaires : 1,8 G\$

	2000	1999
Ventes nettes	3,58 G\$	3,06 G\$
Bénéfice net	275 M\$	163 M\$
Flux de trésorerie disponible	345 M\$	125 M\$
Bénéfice par action	1,49 \$	0,87 \$

Points à surveiller au cours des prochains mois :

- Qualité et discipline quant au prix des acquisitions
- Impact du ralentissement économique sur les prix des produits
- Valeur du dollar canadien (une hausse est défavorable)

SOURCE : DOMTAR

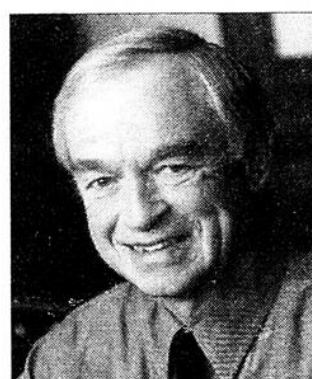
TABLEAU : LES AFFAIRES

tion. De plus, Domtar veut limiter son endettement, présentement à 35 % du capital (dette/avoir + dette), à un maximum de 45 %. Si la limite est dépassée, elle ne doit pas l'être pendant une période de plus de 18 mois.

« Le bilan actuel de Domtar permet de payer une acquisition qui double sa taille sans émettre d'actions », a ajouté M. Royer.

Selon un rapport de recherche de **Morgan Stanley Dean Weater** daté du 18 décembre, Domtar pourrait aller chercher entre 450 et 500 M\$ en vendant sa part de 50 % dans **Norampac**. **Cascades** (Tor., CAS, 6,50 \$), l'exploitant et le propriétaire de l'autre 50 % de Norampac, et Domtar peuvent exercer un droit de rachat de leur participation respective à la fin de 2001.

De plus, selon M. Royer, Domtar est prête pour partir à la chasse. L'entreprise vient de conclure l'une des meilleures années de la décennie en 2000, ayant inscrit 275 M\$ de bénéfice net (1,49 \$ par ac-



Raymond Royer, président et chef de la direction de Domtar : « On peut s'offrir une autre Domtar sans émettre d'actions. »

tion), sur des ventes de 3,6 G\$, soit respectivement 11 fois et 1,9 fois les chiffres correspondants de 1997. L'année financière correspond à l'année civile.

De plus, les fonds autogénérés discrétionnaires, c'est-à-dire les fonds qui peuvent être alloués au remboursement de la dette ou à la réalisation de nouveaux projets, ont atteint 345 M\$ en 2000.

Morgan Stanley prévoit que Domtar sera en mesure de dégager 613 M\$ de fonds autogénérés discrétionnaires de plus au cours des 24 prochains mois.

Rendement sur l'avoir de 16 %

« Nous sommes maintenant la papetière la plus rentable d'Amérique du Nord et nous y sommes parvenus en minimisant les mises à pied », a fait valoir M. Royer.

Le rendement de l'avoir des actionnaires de Domtar a en effet atteint 16 % en 2000, dépassant de 1 % celui de **Willamette** et de 2 % celui de **Georgia Pacific**, ses deux plus proches concurrentes. Dès son arrivée à la tête de Domtar, en 1996, M. Royer s'est fixé comme objectif d'obtenir un rendement moyen de l'avoir des actionnaires d'au moins 15 % au cours d'un cycle complet.

Certes, la baisse du taux d'imposition de l'Ontario, les profits provenant des cinq mois d'activités de la plus récente entreprise acquise, **Ris Paper**, et quelques pirouettes comptables ont contribué aux résultats.

Cependant, Domtar a réussi d'importants gains de productivité, elle qui a presque défailli au début des années 90.

Depuis 1997, Domtar a inscrit des gains de productivité de 200 M\$, nets des effets de l'inflation, dont 35 M\$ en 2000. M. Royer prévoit réaliser 100 M\$ de plus au cours des trois prochaines années.

Domtar investira 130 M\$ en trois ans dans les scieries, autrefois l'un de ses points faibles, ce qui lui permettra de se hisser parmi les plus performantes de l'industrie, selon M. Royer.

Seule l'usine de Saint-Catherines, en Ontario, ne satisfait pas encore aux critères de rentabilité voulus.

Tendance négative

En dépit de cette bonne performance, le titre de Domtar n'a pu résister à la tendance négative du secteur papetier, qui reflète un plafonnement des prix de plusieurs produits forestiers et une régression dans d'autres. D'ailleurs, le bénéfice d'exploitation de Domtar diminue depuis le premier trimestre de 2000, même si le bénéfice net par action a progressé.

Le prix du bois d'oeuvre s'est effondré, tandis que celui du papier fin montre un certain plafonnement. Toutefois, M. Royer n'entrevoit pas de recul du prix du papier fin dans un avenir prévisible ou peut-être même une légère

augmentation, notamment en raison des nombreuses fermetures de machines annoncées dans l'industrie en 2000.

Reid Carter, analyste des produits forestiers à la **Financière Banque Nationale**, recommande l'achat du titre en se fixant une cible prudente de 14 \$ d'ici un an. Selon lui, le titre de Domtar constitue une bonne valeur fondamentale, se négociant à fort escompte par rapport aux titres américains comparables, mais il trouve difficile de percevoir, un élan favorable dans le secteur pour le moment.

Morgan Stanley est beaucoup plus optimiste et recommande l'achat du titre en fonction d'un prix de 19 \$ d'ici un an et d'une valeur nette des éléments d'actif de 21 \$.

La firme croit que les prix seront plus favorables dans la deuxième moitié de 2001, ce qui haussera les bénéfices. Morgan Stanley croit que Domtar bénéficiera grandement de la rationalisation qui a eu lieu dans les papiers fins. Par contre, Domtar pourrait souffrir de la faiblesse du dollar américain et des importations d'Asie. ■

SITES UTILES www.lesaffaires.com
Tapez le mot suivant:
Domtar

L'industrie des technos n'a pas fini de faire maison nette

Le secteur est en constante redéfinition, comme en témoigne le cas d'Ericsson

Pierre Marcoux
marcouxp@transcontinental.ca

Lorsqu'on investit dans le secteur des nouvelles technologies, la vigilance s'impose d'avantage que dans n'importe quelle autre industrie, disent les gestionnaires de portefeuille.

Un investisseur qui achète des actions d'une entreprise technologique doit demeurer alerte aux changements, même si cette firme est un leader dans son secteur, disent-ils.

L'industrie des nouvelles technologies se transforme à un rythme fou, comme les entreprises qui la composent

d'ailleurs, fait remarquer **Mike Mahoney**, gestionnaire chez **Synergy Mutual Funds**.

Il explique, par exemple, que **Lucent** a donné des signes de ralentissement lorsque l'entreprise a commencé à perdre du terrain par rapport à sa rivale **Nortel**. Un investisseur attentif au marché de l'optique et d'In-

ternet aurait dû retirer ses billes.

« Le changement est un facteur très important en technologie, dit-il. Aussitôt qu'une compagnie montre des signes de faiblesse, il vaut mieux se préparer à vendre. Les gens achètent toujours en croyant que la croissance sera forte. »

Selon le gestionnaire **André Marcotte**, d'**Élantis**, de tels changements seront encore fréquents parce que les compagnies cherchent à demeurer des leaders. « La nouvelle économie est encore relativement jeune. Le nettoyage va se poursuivre », explique-t-il.

L'exemple d'Ericsson

Cette épuration s'explique par le fait que les entreprises veulent se concentrer sur les activités qu'elles dominent et délaisser celles qu'elles considèrent secondaires.

En outre, l'apparition de nou-

velles technologies les oblige à faire des choix et à se redéfinir.

Le 26 janvier, par exemple, **Ericsson** a annoncé qu'elle cessait de fabriquer des appareils de communication sans fil, cédant cette activité au sous-traitant **Flextronics International**, de Singapour. Ce faisant, elle laisse en quelque sorte la place à sa rivale **Nokia**.

Cette annonce d'Ericsson a suivi le dévoilement de piètres résultats financiers. Au quatrième trimestre de 2000, le bénéfice net de l'entreprise suédoise a chuté par rapport au trimestre correspondant de 1999. Le bénéfice net est passé de 6,3 milliards de couronnes (655 M\$ US) à 2,3 milliards de couronnes (239 M\$ US).

L'entreprise a réalisé des ventes de 82,1 milliards de couronnes (29 milliards de dollars US) au quatrième trimestre de 2000, en hausse de 11 %

comparativement au trimestre correspondant de 1999. L'année financière de l'entreprise correspond à l'année civile.

M. Marcotte ne croit quand même pas que cette situation incitera les investisseurs à éviter les technologies parce que les possibilités de croissance demeurent intéressantes.

À court terme, les investisseurs devraient toutefois se concentrer sur des leaders, décider d'un prix raisonnable à payer et attendre le marché.

« Il risque d'y avoir beaucoup de volatilité dans les mois à venir, dit-il. On peut donc être patient et attendre les baisses du marché pour acheter. Il est clair que des occasions, il va y en avoir. »

SITES UTILES www.lesaffaires.com
Tapez le mot suivant:
Technos

Courtage Direct



PROFITEZ D'UN BON APPUI

BÉNÉFICIEZ DE L'ASSISTANCE D'UNE ÉQUIPE HORS PAIR POUR EFFECTUER VOS TRANSACTIONS.

En optant pour le mode de courtage Direct de Courtage à escompte Banque Nationale, vous placez vos ordres avec l'assistance d'un spécialiste en placement chevronné. Celui-ci vérifie la convenance de vos transactions avec vos objectifs de placement et votre tolérance au risque.

Profitez d'un bon appui dans la gestion de votre portefeuille; vous serez plus à l'aise.

Pour en savoir plus sur le mode de courtage Direct, composez le (514) 866-6755 ou le 1 800 363-3511.

Ou consultez notre site au www.invesnet.com.

INVESTISSEZ DANS VOS REER



COURTAGE À ESCOMPTE
BANQUE NATIONALE

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE



RÉSEAU-BUREAUTIQUE

Recycler
c'est économiser



Poste
de travail
réusiné

Détail suggéré

~~3855 \$~~ * **1249 \$**

* Tel quel, prix par poste en groupe de 6 postes

**Teknion • Steelcase • Artopex
Boulevard • Precision**

4700 Saint-Ambroise, Montréal

514

937-1117

email : reseau-bureautique@sympatico.ca

Les leaders des secteurs prometteurs font l'unanimité

Des conseils de gestionnaires de portefeuille pour réinvestir dans les nouvelles technologies

Pierre Marcoux
marcouxp@transcontinental.ca

Le secteur des technologies recommence à bien faire en Bourse. Pour en tirer profit sans y laisser sa chemise, il faut découvrir les secteurs prometteurs, cibler leurs leaders et acheter... lorsque le prix est raisonnable.

C'est du moins ce que conseillent les gestionnaires de portefeuille joints par le journal LES AFFAIRES.

L'indice du **Nasdaq** s'est relevé de 13 % cette année, quelques mois seulement après la chute que plusieurs considéraient quasi mortelle.

À Toronto, le sous-indice des fournisseurs de composantes électroniques de la Bourse a grimpé de 15 % alors que celui des logiciels a bondi de 26 % depuis le début de l'année. Certains gestionnaires de portefeuille voient là l'occasion de retourner faire des transactions sur le marché des technos.

Les leaders

Jean Mathieu, chef des placements de la gestion privée de **Montrusco-Bolton**, est convaincu qu'en technologie, il faut choisir les leaders. « En technologie, vous souhaitez qu'il y ait des gagnants, lance-t-il. Il vaut mieux aller chercher les gros noms parce que les petits et moyens acteurs risquent encore de disparaître. »

Plusieurs compagnies n'ont plus l'occasion de financer leur expansion avec des échanges d'actions, puisque le marché a changé. Les entreprises qui n'ont pas les reins solides vont donc diffi-

Les incontournables de la techno à surveiller

SECTEUR	LEADERS
Optique	Nortel et JDS Uniphase
Réseautage Internet	Cisco Systems
Communications sans fil	Nokia
B2B	Ariba

SOURCE : DIVERS GESTIONNAIRES DE PORTEFEUILLE

TABLEAU : LES AFFAIRES

cilement survivre, dit-il.

Le problème, plus souvent qu'autre-ment, c'est que les actions de ces leaders s'échangent encore à des prix élevés, parfois à une valeur équivalant à 100 fois les bénéfices ! Comment déceler les titres raisonnables ?

Pour **John Kinsey**, gestionnaire de portefeuille chez **Caldwell Securities**, à Toronto, la réponse est simple. Si la compagnie croît à un rythme de 10 % par année, son titre devrait s'échanger à 10 fois le bénéfice par action.

Nortel, par exemple, prévoit un bénéfice par action de 1,50 \$ cette année, soit une augmentation d'environ 40 % par rapport à l'an passé.

Lorsque Nortel s'échange autour de 55 \$, c'est justement à 40 fois le bénéfice par action. « Je dirais que le prix à payer pour Nortel est assez raisonnable », dit M. Kinsey.

Il avertit toutefois que les titres de certains leaders s'échangent toujours à des multiples très élevés.

Le gestionnaire cite l'exemple d'**EMC**, un leader dans le domaine de l'entreposage de données informatiques.

Le secteur est en pleine ébullition et le titre s'échange autour de 79 \$, soit 100 fois le bénéfice par action. Les

prévisions de croissance, quant à elles, se chiffrent à environ 65 % pour l'année. M. Kinsey indique qu'il paie parfois une prime pour des entreprises de secteurs prometteurs, mais il estime qu'une telle prime est tout simplement trop élevée.

À surveiller

L'industrie de la technologie est en pleine croissance. Mais contrairement à ce que l'on a cru, elle est cyclique, indique **André Marcotte**, gestionnaire de portefeuille chez **Elantis**.

M. Marcotte est d'avis que les secteurs de l'ordinateur personnel et du semi-conducteur sont en période de ralentissement d'ordre cyclique. Il conseille de les éviter. Le gestionnaire croit toutefois que l'optique est un secteur avec de bonnes perspectives et mise sur Nortel et **JDS Uniphase**.

Le gestionnaire de portefeuille **Mike Mahoney**, de **Synergy Mutual Funds**, à Toronto, pense aussi que l'optique est un bon secteur, mais il attendrait pour acheter JDS Uniphase, qu'il croit trop cher.

M. Mahoney mise sur le leader américain **Flextronics International**, une entreprise spécialisée dans la production d'appareils de technologie

pour des compagnies comme **Nokia** et **Ericsson**.

Comme plusieurs autres, M. Mathieu, de Montrusco-Bolton, mise sur l'accès à Internet sans fil. Nokia travaille d'ailleurs à créer des appareils qui faciliteront cette forme de navigation. L'entreprise est un leader et s'échange à un multiple d'environ 40 fois son bénéfice par action.

M. Kinsey croit que le secteur des technologies sera volatil pour encore quelque temps. Il pense toutefois que les investisseurs devraient profiter des baisses, puisque les leaders profiteront les premiers d'une hausse soutenue du marché.

« La patience est difficile à acquérir, mais elle est très importante dans cette *business* », dit-il. ■

**CHOISIR
DÉCIDER
INVESTIR**

RÉGION DE RIVIÈRE-DU-LOUP



CARREFOUR D'UN VASTE RÉSEAU DE MARCHÉS

Une région
...accessible ...à vocation industrielle
...à fort potentiel d'accueil ...aux multiples ressources

UN CHOIX LOGIQUE ET JUDICIEUX



Rivière-du-Loup représente la base idéale de notre développement international et technologique. La diversité des moyens de communication et de transport, ainsi que la qualité de l'environnement et des services, ont un impact direct sur notre actif le plus stratégique : notre personnel.

Jean Bélanger
Président et chef de l'exploitation
Premier Tech

TROIS PARCS INDUSTRIELS, 2,3M DE m2 DISPONIBLES



Centre local de développement
DE LA RÉGION DE RIVIÈRE-DU-LOUP

Centre local de développement de la
région de Rivière-du-Loup
299, rue Lafontaine
Rivière-du-Loup (Québec) G5R 3A9
Téléphone : 418.862.1823 Télécopieur : 418.862.3726
Courriel : cldrdl@globetrotter.net
WEB : www.mrc-rdl.qc.ca/cld.htm

Décembre 2000

TECHMIRE

(TSE: TCM)

un manufacturier
de machines de moulage sous pression

a été acquise par

Exco Technologies Limited

(TSE: XTC)

une fabricant de moules et de machinerie
destinés au marché industriel

Financement corporatif KPMG inc. a agi en qualité de
conseiller financier auprès de Techmire Ltée

KPMG

La baisse des taux ne suffira pas à propulser les marchés

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

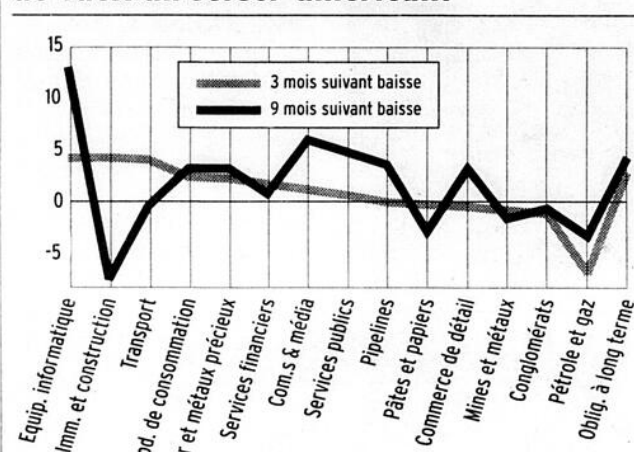
Avec la conjoncture économique actuelle, les investisseurs canadiens peuvent s'attendre à ce que le marché boursier évolue en dents de scie pour encore quelques mois.

La raison est simple : l'économie nord-américaine n'a pas encore atteint son creux, contrairement à ce qu'une baisse des taux pourrait laisser présager. Les investisseurs qui reprennent confiance dans le marché boursier à la suite de ces baisses seront donc surpris par des entreprises annonçant encore des bénéfices inférieurs aux attentes.

Historiquement, la **Banque centrale américaine** (Fed) abaissait son taux directeur uniquement lorsqu'elle était convaincue que les bénéfices des entreprises ne pouvaient reculer davantage, dit **Martin Roberge**, stratège pour la **Financière Banque Nationale**.

Les investisseurs sur les marchés boursiers tant américains

Le TSE après la 1^{ère} baisse du taux directeur américain¹



1 : Les données sont compilées sur 56 ans, et comprennent la première baisse du taux directeur suivant des atterrissages en douceur et des récessions.

SOURCE : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

que canadiens étaient donc rapidement convaincus qu'une baisse des taux d'intérêt ne pouvait qu'améliorer la situation.

Cette fois, la Fed a réagi beaucoup plus rapidement que prévu aux signes avant-coureurs du

ralentissement de la croissance du Produit intérieur brut. Elle a abaissé son taux directeur une première fois le 3 janvier et au moment d'écrire ces lignes, les experts s'entendaient pour dire qu'une nouvelle baisse allait

survenir le 31 janvier.

M. Roberge est donc convaincu qu'il faudra encore quelque mois avant que les bénéfices des entreprises ne recommencent à monter; leurs titres suivront alors la même courbe de façon soutenue.

Titres défensifs et obligations

Il recommande les obligations et les titres défensifs pour ce trimestre. Il conseille ensuite aux investisseurs de regarder du côté des ressources naturelles et de se choisir quelques titres du secteur des technologies.

Les investisseurs désirant investir à long terme ne perdent rien à choisir les ressources naturelles, puisque, selon lui, les titres de ce secteur sont largement sous-évalués.

Le ralentissement obligera les entreprises du secteur à diminuer leurs inventaires, ce qui fera augmenter les prix une fois la reprise venue. Les titres cycliques, comme ceux des ressources, sont généralement les premiers à profiter d'une reprise.

Selon une étude réalisée par

M. Roberge, où il analyse l'impact d'une baisse des taux d'intérêt américains sur le marché canadien, c'est le secteur de la technologie qui devrait revenir le plus en force. Toutefois, le stratège croit qu'il est trop tôt pour investir massivement dans ce secteur.

M. Roberge croit d'une part que le ralentissement économique affectera encore ces titres. Il estime que bon nombre d'entre eux se transigent toujours à des multiples élevés.

Il recommande ainsi aux investisseurs de se choisir quelques titres technologiques solides pour profiter des hausses du marché. Ces derniers ne devraient tout de même pas investir au-delà de leur niveau de confort, au cas où les nouvelles seraient mauvaises.

Selon l'étude de M. Roberge, qui analyse le marché canadien sur plus de 50 ans, le secteur de l'énergie au Canada n'a jamais bien répondu à la baisse des taux d'intérêt américains. Il conseille d'éviter ce secteur qu'il trouve surévalué. M. Roberge croit que la majo-

rité des titres du secteur financier se transigent aussi à des multiples trop élevés.

Il rappelle que les gens investissant dans les ressources naturelles et les technologies devraient tout de même garder un portefeuille diversifié comprenant des titres défensifs comme les pipelines.

Un autre point de vue

Subodh Kumar, stratège en chef des **Marchés mondiaux CIBC**, à Toronto, pense que le mouvement vers les titres cycliques ne s'amorcera qu'en deuxième moitié d'année.

Il croit que les titres de consommation profiteront d'abord de la reprise économique. Selon M. Kumar, les titres de ressources naturelles suivront plus tard parce qu'ils demandent une croissance économique soutenue de plusieurs régions du monde.

M. Roberge pense toutefois que le Japon et l'Europe abaisseront leur taux d'intérêt assez tôt, ce qui devrait provoquer une reprise plus rapide de l'économie mondiale. ■

Axé sur les résultats

23 transactions conclues en 24 mois !
Pour Richter, la réussite se mesure aux résultats obtenus.
Parmi les plus récentes transactions, nous comptons...

Cette annonce apparaît à titre d'information seulement

Mai 2000

DANONE
Groupe Danone
un important producteur et vendeur de produits laitiers, de biscuits et d'eau embouteillée à l'échelle internationale

a fait l'acquisition d'importants actifs d'exploitation de

NAYA
Naya Inc.
un manufacturier nord-américain d'eau de source naturelle de marque.

Richter & Associés Inc. a agi à titre de séquestre intérimaire et Richter Financement corporatif a agi à titre de conseiller financier de Naya Inc. à l'égard de la vente.

R RICHTER
FINANCEMENT CORPORATIF
MONTRÉAL • TORONTO

Cette annonce apparaît à titre d'information seulement

Avril 2000

Davie International Inc.
une société fermée sous le contrôle de Transnational Capital Ventures, Inc. et Syntek Inc.

a fait l'acquisition de toutes les actions en circulation de

DAVIE
Industries Davie Inc.
un important constructeur de navires et de plates-formes de forage.

Richter Financement corporatif a coordonné le processus menant à la transaction et agi à titre de conseiller financier auprès de Davie International Inc.

R RICHTER
FINANCEMENT CORPORATIF
MONTRÉAL • TORONTO

Cette annonce apparaît à titre d'information seulement

Mai 2000

cenit
CENIT Aktiengesellschaft Systemhaus
un fournisseur international de services liés aux technologies de l'information situé en Allemagne

a fait l'acquisition de toutes les actions en circulation de

L&H CONSULTANTS INC.
Lemire & Habrich Consultants Inc.
un fournisseur nord-américain de services de consultation et revendeur d'équipements informatiques.

Richter Financement corporatif a coordonné le processus menant à la transaction et agi à titre de conseiller financier auprès de Lemire & Habrich Consultants Inc.

R RICHTER
FINANCEMENT CORPORATIF
MONTRÉAL • TORONTO

Cette annonce apparaît à titre d'information seulement

Mai 2000

cenit
CENIT Aktiengesellschaft Systemhaus
un fournisseur international de services liés aux technologies de l'information situé en Allemagne

a fait l'acquisition de toutes les actions en circulation de

Solid Xperts Inc.
un fournisseur nord-américain de conception assistée par ordinateur, de services manufacturiers assistés par ordinateur et d'un logiciel conçu par SolidWorks.

Richter Financement corporatif a coordonné le processus menant à la transaction et agi à titre de conseiller financier auprès de Solid Xperts Inc.

R RICHTER
FINANCEMENT CORPORATIF
MONTRÉAL • TORONTO

R RICHTER
FINANCEMENT CORPORATIF

Innovateur. Expérimenté. Branché.

désinvestissements.fusions.acquisitions.financements.refonte de capital.rachats d'entreprises.vérifications diligentes.évaluations d'entreprises

MONTRÉAL • (514) 934-3497 • www.richter.ca



Comment j'ai échappé à la moumoute avec l'aide de ma banque.

« La période des REER me stressait tellement que j'en perdais mes cheveux. Mais depuis que mon conseiller m'a proposé des produits répondant à mes besoins, je ne m'arrache plus les cheveux de la tête! »

La période des REER : pas besoin d'en faire une maladie !

À la Banque Laurentienne, nous savons que la période des REER peut causer bien des frustrations. Voilà pourquoi nos représentants en épargne collective prennent le temps de bien vous écouter et vous offrent, par l'entremise de BLC Services Financiers, **pas moins de 85 fonds communs de placement**, de même qu'un excellent programme de prêts REER*. De plus, notre famille de fonds IRIS vient d'accueillir **deux nouveaux fonds indiciaires**, sans frais d'acquisition ni de rachat, qui sont admissibles à 100 % à votre REER :

1. Le Fonds indiciaire d'actions canadiennes Plus IRIS

Le Fonds indiciaire d'actions canadiennes Plus IRIS est un fonds de croissance construit de façon à reproduire la performance de l'indice S&P/TSE 60, qui réunit les 60 compagnies les plus importantes de la vieille et de la nouvelle économie.

2. Le Fonds Nasdaq-100® IRIS (RÉR)

Le Fonds indiciaire Nasdaq-100® IRIS (RÉR) est un fonds dont l'objectif est de reproduire l'indice américain Nasdaq-100® tout en demeurant admissible à 100 % au REER. L'indice est composé de 100 entreprises

technologiques œuvrant dans les domaines de l'informatique, des télécommunications, des biotechnologies et autres. Si vous voulez miser sur la nouvelle économie, il est tout indiqué !

1 800 BLC-1846
www.banquelaurentienne.com



**BANQUE
LAURENTIENNE**

Un placement dans un fonds commun de placement peut donner lieu à des commissions de vente et de maintien, des frais de gestion et autres frais. Veuillez lire le ou les prospectus simplifiés avant d'investir. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et le rendement passé n'est pas indicatif du rendement futur. • Les Fonds sont offerts par BLC Services Financiers, filiale de la Banque Laurentienne. Les Fonds paient des frais de gestion et des frais d'exploitation. Le gérant paie une commission de service aux placeurs de Fonds. • « Standard & Poor's® » et « S&P® » sont des marques de commerce de The McGraw-Hill Companies Inc. « TSE » est une marque de commerce de la Bourse de Toronto. La Banque Laurentienne a obtenu une licence pour l'emploi de ces marques. Le produit n'est pas parrainé, avalisé, vendu ou promu par Standard & Poor's ou la Bourse de Toronto. Aucune de ces deux parties ne fait une représentation, garantie ou stipulation relativement à l'opportunité d'investir dans le produit. • Le Nasdaq-100®, Nasdaq-100® Index et Nasdaq® sont des marques de commerce ou de service de Nasdaq Stock Market Inc. [incluant les membres de son groupe (collectivement, « Sociétés »)] et la Banque Laurentienne a obtenu une licence pour l'emploi de ces marques. Les Sociétés ne se sont pas prononcées sur la légalité ou la pertinence du produit. Le produit n'est pas émis, endossé, vendu ou promu par les Sociétés. LES SOCIÉTÉS NE DONNENT AUCUNE GARANTIE ET N'ONT AUCUNE RESPONSABILITÉ À L'ÉGARD DU PRODUIT.

*Sujet à l'approbation de crédit.

Bourstad : plus qu'un concours boursier, une activité de formation

La simulation d'investissements financiers *Bourstad*, qui se déroulera du 14 février au 18 avril 2001 et au terme de laquelle des prix totalisant près de 20 000 \$ seront décernés, est d'abord et avant tout une activité de formation pour les investisseurs, qu'ils soit novices ou aguerris.

Organisée par le Centre collégial de formation à distance du Collège de Rosemont en collaboration avec Disnat, Bell Canada, LES AFFAIRES et la Commission des valeurs mobilières du Québec, cette activité a été reconnue pour sa valeur pédagogique par la Fédération des cé-

geps qui lui a décerné son *Prix d'excellence pour l'innovation pédagogique*. Des institutions d'enseignement secondaire, collégial et universitaire y participent. Cette activité est aussi offerte au grand public.

Les participants peuvent ainsi se familiariser avec les

marchés financiers qui assurent les échanges entre les épargnants et les demandeurs de fonds et avec les institutions et les entreprises qui participent à ces marchés. L'activité implique un suivi du marché réel pendant neuf semaines. Les modalités du concours étant calquées sur

la possession d'un compte chez un courtier à escompte, le participant y acquiert ou approfondit des connaissances en gestion de portefeuille.

Qualité de la gestion

Les prix du concours *Bourstad* sont décernés non seulement pour la performance fi-

nancière, mais aussi pour la qualité de la gestion de portefeuille.

Les participants effectuent leur gestion en utilisant Internet. Ils reçoivent un guide détaillé qui décrit les 112 valeurs négociées et présente des notions de base en gestion de portefeuille.

On y présente d'abord les principales méthodes de diversification du portefeuille par le type d'actifs financiers et la diversification du portefeuille d'actions selon les industries et le risque.

On fournit aussi au participant différentes méthodes pour choisir les titres de son portefeuille. On distingue la gestion active et la gestion passive. La gestion passive, qui utilise des indices plutôt que des titres, permet d'espérer un rendement avantageux en limitant le risque. La gestion active nécessite des méthodes d'analyse plus sophistiquées pour réaliser un rendement plus élevé que la croissance des indices boursiers. On explique les principales caractéristiques de l'analyse fondamentale, de l'analyse technique, de l'approche descendante, du calcul de la valeur fondamentale et de la gestion des risques avec l'indice bêta, etc.

L'analyse fondamentale consiste à anticiper la performance des titres boursiers en se basant sur la situation financière des entreprises, la compétence des équipes de direction et les projets qu'elles mettent de l'avant, la situation concurrentielle dans l'industrie, etc. Le guide du participant présente des ratios financiers à cette fin.

L'analyse technique consiste à analyser les fluctuations passées des cours boursiers et des volumes de transaction dans un but similaire, soit prévoir la tendance pour les périodes à venir. Le guide présente certaines techniques, dont celle des moyennes mobiles.

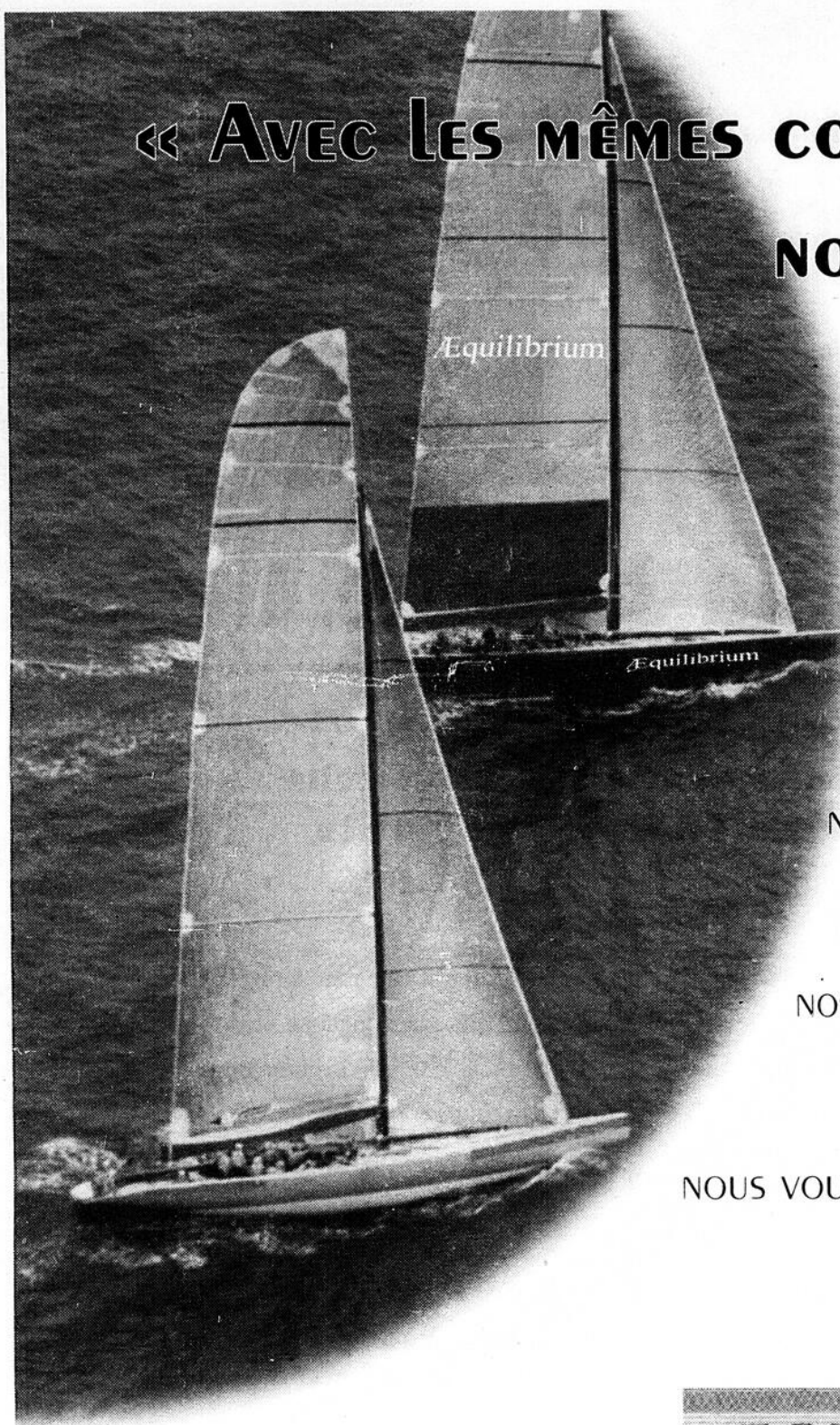
Le participant doit indiquer au terme de ses deux premières semaines quelles méthodes il entend utiliser de façon particulière. Il doit justifier ses décisions en moins de 48 heures.

Chaque participant recevra à la fin de la simulation un rapport détaillé sur sa gestion.

On peut s'inscrire sur le site bourstad@crosemont.qc.ca, où on a le choix entre l'inscription sécuritaire en ligne ou le téléchargement du formulaire d'inscription qu'on pourra poster ou télécopier à Bourstad Grand public, Centre collégial de formation à distance, 7100, Jean-Talon Est, 7^e étage, Anjou (Qc), H1M 3S3, télécopieur (514) 864-6400. Les frais sont de 15 \$. La période d'inscription prend fin le 12 février. ■

Paul Bourget

Professeur de techniques administratives
au Collège de Rosemont



« AVEC LES MÊMES CONDITIONS...
NOUS RÉUSSISSONS
À FAIRE MIEUX. »

SERVICE PERSONNALISÉ:
UN GESTIONNAIRE POUR 40 CLIENTS

PERFORMANCE SUPÉRIEURE:
NOS RÉSULTATS ONT SURPASSÉ LES INDICES

COMMUNICATION EFFICACE:
NOS RAPPORTS VOUS RENDENT LA VIE FACILE

Disponibilité:
NOUS VOUS RENCONTRONS PARTOUT AU QUÉBEC



G E S T I O N D E F O R T U N E S P R I V É E S

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ

JEAN-FRANÇOIS MILETE,

DIRECTEUR AU DÉVELOPPEMENT

TÉL.: 1. 877. 774. 8130

COURRIEL: aequilibrium@hy.cqocable.ca

VOIRE PATRIMOINE* MÉRITE D'ÊTRE INVESTI SELON VOS OBJECTIFS ET VOIRE TOLÉRANCE AU RISQUE. Gestion Aequilibrium ose faire les choses de façon différente afin de répondre à vos besoins. À l'aide de notre « Système Aequilibrium », nous offrons une gestion dynamique à partir de l'analyse entre les différents secteurs des marchés, permettant à nos clients d'obtenir des rendements supérieurs sur mesure et une tranquillité d'esprit.

*PATRIMOINE DE 500 000 \$ ET PLUS

Explication des cotes

Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique.

Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(l) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; **(g)** des frais à la sortie; **(r)** fonds admissible au REER; **(d)** fonds distribué par sa propre équipe de vente; **(i)** fonds distribué par courtiers et agents indépendants; **(chg %)** variation en % depuis la dernière évaluation; **(y)** valeur de l'actif net par action est du jeudi; **(x)** ex-dividende.

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1^{re} colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou **VANPA** du fonds du vendredi,

10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisée par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2^e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$.

C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé.

La 2^e méthode tend à gonfler le rendement. Les fonds autonomes sont des fonds vendus par les compagnies d'assurances.

SOURCE : FIINDATA CANADA

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	
Equilibre(r)	15.80	+1.24	Sect avenir mnd(y)	12.72	-0.91	Crois N.A. US(y)	11.39	+4.69	Dividendes(r)	12.62	+1.84	U G sel E-O RER(r)	10.36	-0.67	Plomts Inst US	6.00	-0.95	Oblig
COTE 100(n)	15.80	+1.24	EXCEL FUNDS MANAGEMENT			Internat'l(y)	15.93	+0.21	REER Int Amér(r)	10.11	+0.04	U G sel E-U RER(r)	10.23	-1.25	REER Int Amér(r)	12.17	+1.26	Oblig
EXPL(r)	16.16	+1.17	Equilibre can(r)	5.26	+3.38	Oblig Can(r)	11.32	-0.09	GRUPE INV/100% RER	10.92	-0.64	U Gest sel Can(r)	10.21	-0.90	Sélect Ten	8.85	+1.22	Pacifi
EXCEL(r)	11.37	+0.69	Fonds RER G3(r)	4.37	+0.23	GEORGIAN CAPITAL PARTNERS			RER Cr Europe(r)	7.07	-2.35	U Gest sel Amér	10.62	-0.36	Sélect Ten US	5.88	+1.65	Rev
PREMIER(r)	21.44	+0.35	Inde	8.49	-0.93	Georgian G24F	9.53	-1.09	RER Cr Japon(r)	7.07	-2.35	U Gest sélects	8.33	-0.79	Sel Equil Can(r)	18.24	+1.54	Reven
REA	11.70	-1.51	Innovation	3.48	-6.45	Georgian N24(r)	10.80	+1.52	RER Croiss Am	9.89	-	U Int actions	13.34	-1.63	Val base can(r)	20.15	+1.27	Sc Cr
VTA Act Amér(y)	10.27	+2.46	FED MEDECINS OMNI(n)	16.34	+1.98	Georgian oblig(r)	10.19	+0.03	RER GI Sc & Tec(r)	10.00	-	U Int d'act RER(r)	4.48	-1.64	Val mon sel RER(r)	8.75	-1.81	Sc Cr
VTA Act Can(r)	10.90	+0.70	Act Can(r)	9.93	+1.52	Global Inv Ser	10.74	+1.93	RER Global(r)	10.13	-0.88	U Japon	4.41	-2.77	Valeur Amér	11.15	+1.83	Soc Cr
VTA Revenu(r)	10.51	-0.38	MM(r)	10.01	-	GLOBEINVEST FUNDS GROUP(n)			RER Val G3 E-U(r)	9.85	+2.0	U Mid Sc&Tch RER(r)	3.11	-3.49	Equil can val(r)	7.40	+1.27	E-U
VTA Répartition(r)	10.66	+0.03	Obligations(y)	9.23	+1.04	GFM US(y)	7.51	+4.08	GI/ROTHSCHILD SELECT			U Mid immob	6.11	-0.52	Equil can val(r)	11.27	+0.89	E-U
COUNSEL WEALTH MANAGEMENT			Omnibus(r)	19.91	+1.40	GOODWOOD FUNDS(n)			Act Amér	18.51	-0.48	U Mid rend élevé	3.42	-0.79	MOF GROUP	1.44	+1.92	Ethiq
Actions Mon RER	9.83	-0.20	Placement(r)	20.64	+1.97	Capital(r)	11.85	+1.25	Act Int'l	14.48	-0.96	U Mid valeur	4.91	-1.24	Special Opp(y)	10.75	-	GRUPE
Actions Mond	9.23	-0.75	Equilibre(r)	11.45	+1.72	GGOF ALEXANDRIA - CLASSIC			Actions Can(r)	12.89	+1.98	U Mid éthique	9.85	-0.61	MONTRUSCO BOLTON FUNDS	1.44	+1.16	Amér
Dirigé(r)	11.05	+0.91	FICADRE (FONDS)			Alx Mond Techno	15.38	-1.22	Can Equil(r)	15.65	+1.23	U Met préc(r)	4.05	-0.04	Crois Plus(r)	10.00	-	Amér
Dirigé RER Intl(r)	10.10	-0.49	Actions(r)	12.15	+0.67	Alx RER croi mo(r)	18.21	+0.74	Can Equil(r)	9.63	-0.82	U Met préc(r)	9.56	+1.65	Crois Québec(r)	26.54	+0.09	Asie
Focus	9.65	+1.15	Démographique(r)	11.90	+0.35	Alx RER équ int(r)	5.36	-0.56	Actions Can(r)	14.96	+1.13	U Met préc(r)	13.58	-3.48	RER Crois Intl(r)	7.39	-1.29	Can
Focus RSP(r)	9.45	+1.07	Dividendes(r)	10.52	+0.78	Alx croiss mond	10.61	+0.86	Can Equil(r)	12.59	-0.08	U Serv Fin	11.22	+0.70	Revenu Mondial(r)	9.44	-1.88	Cdn
Sel Secteur RSP(r)	9.09	-0.76	Equilibre(r)	13.58	+2.22	Alx mon pte cap	11.66	+0.87	Oblig Can(r)	10.82	+0.05	U Strat oblig	5.37	-1.35	Val Plus(r)	9.31	+1.31	Entr
Sel Secteur US(r)	8.84	-0.67	Obligations(r)	10.14	-0.07	GGOF ALEXANDRIA - MUTUAL			Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Tech Int	8.68	-2.06	Equil Plus(r)	10.48	+0.73	Entr
US Focus US(r)	9.41	+1.75	Front Défens(r)	10.42	+0.19	Alex Crois amér	8.87	+1.60	GRUPE INV/SCUDDER	10.99	+1.01	U am val sûr(r)	8.65	-0.23	MONTRUSCO FONDS SÉLECT CS(n)			Euro
CREDENTIAL FUNDS			FIDELITY INVEST CS SÉR A			Alx RER croi mo(r)	8.33	+9.46	Can Toutes Cap(r)	11.21	-0.71	U am val sûr(r)	4.70	-0.24	Act Canadiennes(r)	11.30	+1.20	Euro
Pt Actions(r)	6.47	+1.11	Act Disciplin(r)	19.34	+1.58	Alx RER croi mo(r)	8.33	+9.46	Croiss Euro(r)	11.21	-0.71	U sel Jap RER(r)	10.78	-0.89	Act Croissance(r)	25.94	-0.01	Euro
Pt Crois Rev(r)	10.13	+0.20	Amér Latine	9.70	+1.15	Alx Tech Md RER(r)	7.34	-1.21	Marchés Émerg	8.54	-0.47	U sel Jap RER(r)	11.97	+5.30	Act Europe Cont(r)	12.64	-1.13	Euro
Pt Croissanc(r)	9.75	+0.23	Crois Amér RER(r)	9.50	+0.85	Alx RER équ int(r)	13.10	+0.92	Répart Amér	13.90	+0.36	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Actions Japon	7.39	-0.30	Smk
Pt Equilibre(r)	10.02	+0.24	Crois Amér	29.01	+0.94	Alx croiss euro	10.68	-1.57	INV GROUP/TEMPLETON			U Avenir(r)	18.83	-0.36	Mond Equil +r	9.67	-0.40	Smk
Select Bal Pt(r)	10.13	+0.24	Crois Euro	24.78	-0.40	Alx croiss mond	10.19	+0.69	Act Int'l	10.44	-	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Obli Indice +r	10.31	+0.11	Tech
Select Gr Pt(r)	10.22	+0.26	Crois Japon	13.49	-2.95	Alx mon pte cap	11.34	+0.80	Oblig Mondiales(n)	8.69	-1.57	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Revenu(r)	10.21	+0.03	Tech
Select Hi Gr Pt(r)	10.21	+0.37	Crois Japon RER(r)	6.86	-2.97	Alx Mond Techno	11.34	+0.80	Crois Can	11.25	-0.44	Can Equil	4.36	+1.00	T Max(r)	10.00	-	Vie &
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)			Dynamise Cda(r)	9.82	+0.92	Alx équil can(r)	12.04	+0.58	IRIS GROUPE DE FONDS			U Avenir(r)	18.83	-0.36	Equilibre +r	10.76	+0.56	REA
Goldfund	3.87	-0.51	Expansion Cda(r)	23.75	+1.02	GGOF CENTURION - MUTUAL			Act. Mondiales	16.50	-0.32	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Montrusco Select Funds US(n)	12.46	-0.20	IDEM
Goldtrust(r)	3.61	-0.55	Ext-Orient	36.31	-0.06	Cent Amér gr cap	10.84	+1.21	Actions Amér	48.41	+1.0	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Act Amér Imp	11.53	+1.63	REMEC
CTI FONDS MUTUELS INC(n)			Ext-Orient RER(r)	9.39	-1.11	Cent RER val am(r)	10.29	+2.39	Actions Cdn(r)	14.14	+2.37	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Act Amér N Imp	10.95	+0.94	EQUIL
Actions can(r)	11.61	+0.75	Ext-Orient RER(r)	9.39	-1.11	Cent RER val am(r)	10.29	+2.39	Cdn Equil dx Plus(r)	9.89	+0.99	U Avenir(r)	18.83	-0.36	E.A.E.O.	10.34	-0.48	RECHER
Croissanc(r)	4.67	+1.63	Ext-Orient RER(r)	9.39	-1.11	Cent RER val am(r)	10.29	+2.39	Dividendes(r)	14.20	-0.86	U Avenir(r)	18.83	-0.36	ROYAL			Euro
Obligations can(r)	9.76	-0.33	Ext-Orient RER(r)	9.39	-1.11	Cent RER val am(r)	10.29	+2.39	Mnd Rend Elevé	4.06	-0.27	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Amér	9.27	-0.29	Amér
DESJARDINS (FONDS)			Ext-Orient RER(r)	9.39	-1.11	Cent RER val am(r)	10.29	+2.39	Nasdaq 100 RSP(r)	12.01	-1.69	U Avenir(r)	18.83	-0.36	International	16.61	+0.91	Can
Actions(r)	30.37	+0.25	Haut Rend amér	9.43	-0.74	Cent valeur amér	14.61	+2.45	ObliNA Haut Rend	9.59	+0.31	U Avenir(r)	18.83	-0.36	RER Intl(r)	4.92	+0.87	Can
Americain(r)	12.49	+0.23	Obl CT Can(r)	10.22	-0.10	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Obligations(r)	11.52	-0.03	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Asie/Pacifique	9.75	-1.61	Obl CT Can(r)	10.22	-0.10	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Croissanc(r)	17.71	-1.19	Outre-mer	11.51	-1.71	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Divers Mond	11.86	+0.09	Outre-mer RER(r)	9.92	-1.76	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Divers Sec(r)	11.07	+0.08	Pet Cap Amér	20.16	+1.87	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Divers amb(r)	12.04	+0.53	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Divers aud(r)	13.03	+0.25	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Dividendes(r)	16.64	+1.78	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Environnement(r)	19.38	+0.27	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Eth Nord Amér	9.33	-0.14	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Europe	10.17	-0.90	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Hypothèques(r)	4.54	+0.09	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
International	34.56	-0.27	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Mond Equil(r)	10.22	-0.46	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Obligations(r)	5.26	+1.0	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Prometteurs(r)	12.94	+0.09	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Québec(r)	13.16	+0.39	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
RER Intl(r)	9.97	-	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Sci et Tech	10.00	-	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Sel Cartier(r)	11.79	+0.52	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Sel américaine	9.83	+0.25	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Sel canadienne(r)	11.60	+0.97	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Sel mondiale	10.10	+0.36	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Sel Equilibre(r)	10.98	-0.30	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Equilibre(r)	16.81	+0.35	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Eth Equilibre(r)	9.94	-0.13	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Ethique Revenu(r)	9.86	-0.25	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
DYNAMIQUE			Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Dyn Amér CS	12.76	+0.79	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Dyn D'achats pe(x)	9.43	-1.33	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Dyn Europe	19.25	-4.23	Portf Intl	33.27	-0.09	Cent valeur can(r)	12.08	+0.17	Equil Plus(r)	10.82	+0.05	U Avenir(r)	18.83	-0.36	Sp Aggress Gro(r)	8.65	-5.04	Idx R
Dyn Ext-Orient	12.91	-0.30	Portf Intl															

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Obliq Can (LI)(r)	10.06	+50	Greater Europe	10.98	-81	Can Valeur(r)	6.06	+83	RER crois éq(r)	10.43	+58	Act Mond (TE)(y)	11.51	-46	Supérieur Cr A(r)	9.99	+55
Obliq Action (G)(r)	10.06	+50	Pacific	8.39	-2.21	Crt Trm mon(r)	4.99	-40	RER crois a(r)	10.81	+84	Act Mond RER(T)(r)	11.17	+54	Supérieur Int A	12.31	-81
Pacific (LI)(r)	8.06	-2.26	ShTerm Bond(r)	10.18	-10	Euro Momentum(r)	5.48	-1.44	Revenu(r)	10.27	-10	Can Harbour(CI)(r)	13.79	+1.90	Supérieur crois(r)	10.01	+55
Ress Nat (MX)(r)	7.85	+2.75	SCUDDER FUNDS - CLASSIC			Mnd Croissance	4.93	-20	TD MAP FUNDSMART PTF-INV			Can Conserv NE(y)	10.27	-52	Supérieur div A(r)	11.39	-35
Rev Plus (LI)(r)	10.99	+2.27	Cdn Bond(r)	10.30		Mnd Momentum	4.93	-20	Croiss a(r)	10.59	+1.19	Can Cro Max NE(y)	10.95	-09	Supérieur div(r)	11.39	-35
Revenu (MX)(r)	5.99	-30	Cdn Equity(r)	27.60	+1.02	Mnd Momentum US	3.27	+31	Croiss éq(y)	10.52	-19	Can Cro Max NE(y)	10.95	-09	Supérieur hyp A(r)	11.30	+10
Sc Cr Amér (L)	9.94	-60	Cdn Small Co(r)	9.61	+63	Mnd Style	5.72	+53	Croiss BourMax(y)	11.24	+36	Can Croiss NE(y)	10.80	+32	Supérieur hyp(r)	11.28	+09
Sc Cr Can (LI)(r)	9.83	-1.70	Emerg Mkts	17.80	-50	Mnd Style US	3.80	+1.06	RER Crois a(r)	10.04	+60	Can Modéré NE(y)	10.54	+13	Supérieur inter	12.28	-81
Soc Can MC (G)(r)	9.95	-50	Greater Europe	22.11	-77	RER GestStyleM(r)	4.96	+61	RER Crois éq(r)	10.53	+29	Can Modéré NE(y)	10.54	+13	Supérieur obl A(r)	11.07	+05
E-U (SC)	9.61		Pacific	13.79	-2.20	RER Momentum Md(r)	4.62	-22	RER Crois BourMax(r)	10.77	+94	Dividendes AGF(r)	12.20	+3.19	Supérieur obl(r)	11.00	+05
E-U (MX)(r)	10.73	+1.12	ShTerm Bond(r)	11.93		RER crois m(r)	4.60	+66	RER Rev Cr Mod(r)	10.31	+39	Front Nord (F)(r)	15.88	+2.30	Equilibre Tri A(g)	12.58	+07
Ethique (G)(r)	10.00		US Growth & Inc	16.23		Revenu can(r)	10.05	+20	RER Revenu(r)	10.02	+20	Gest Place (LI)(r)	11.83	+57	Equilibre Tri A(g)	12.58	+07
GRUPE DE FONDS R			SEI INVESTMENTS(n)			mnd Croissan US	3.05	+1.33	Rev cr mo(y)	10.42	+19	Growth (E)(r)	10.62	+2.48	CONCORDIA VIE(n)		
Amér RER(r)	8.87	-12	Act Fbl Cap Am	6.41	+2.34	TALVEST (FONDS)			Revenu(r)	10.04	+10	Harbour C&R(CI)(r)	11.86	+1.74	Actions(r)	25.49	+1.00
Américain	8.99	-10	Act Frl Cap Am	9.03	+77	Act Can Crois(r)	7.05	+28	TD FONDS E			Haut Rev Div(L)(r)	12.69	+3.30	Croiss spéc(r)	25.81	+1.50
Asie RER(r)	7.48	-3.07	Act M&M	15.75	+24	Act Can Faib(r)	16.45	+49	Amé Indexé e C\$	36.70	+55	Income (E)(r)	10.71	-46	Equil strat(r)	17.70	+76
Cdn Leaders(r)	10.40	-3.08	Act M&M	15.75	+24	Asiatique	16.43	-1.26	Amé Indexé e US	24.40	+91	Ind Ac Am(TDCO)(y)	10.63	+33	FM(r)	14.36	+14
Entr Dominant	9.97	-1.77	Actions EAEO	6.69	-1.30	Can Multiges(r)	5.00	+20	Canadien ldx éq(r)	14.80	-35	Ind Ac Md(TDCO)(y)	10.42	-1.30	Obligations(r)	17.62	+20
Euro Tec-MédRSP(r)	9.97	-1.77	Can Rev Fix Ges(r)	11.07	+02	Can Répar Act(r)	7.93	-50	Cdn Bond Ind(r)	11.14	-35	Ind Ac TDCO(TC)(r)	14.15	+3.16	COOPÉRATORS LIFE(n)		
Euro Teco-Méd	10.36	-1.26	Obl Mond Rend(r)	4.53	-92	Chine Plus	11.51	+70	DJIA-e US	11.81	+34	Ind QbCan(TDCO)(r)	10.64	-29	Act E-U VALLI(y)	70.49	+1.01
Europe RER(r)	8.49	-1.26	Syn Intl(r)	10.54	+41	Dividendes(r)	15.76	+51	DJIA-e US	7.85	+64	Ind Equil(TDCO)(r)	11.70	+94	Act Can VALLI(r)	149.00	+2.81
Europe RER(r)	8.96	-1.28	Syn S&P 500(r)	11.62	+1.21	European RER(r)	18.17	-1.30	Idex Europe-e	11.05	-72	Intl Pt RSP (F)(r)	9.41	-53	Actions E-U(y)	188.57	+1.02
Europe RER(r)	10.30	-1.28	SEI SELECT CAPITAL CRP			FFX Croiss C(r)	10.16	-10	Idex RER Amér(r)	11.50	+1.23	MM SC (LI)(r)	10.90	+08	Actions can(r)	296.58	+2.82
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Biotech 1999	13.26	+5.46	FFX Revenu C(r)	10.65	+09	Idex RER Intl(r)	12.35	+24	Mod Conserv Con(r)	10.83	+14	Diver E-U VALLI(y)	86.27	+6.2
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Biotech 2001	9.96	+5.91	FFX Equil C(r)	10.34	+11	IndObliGovCan-e(r)	11.73	-1.02	Mod Act Dyn Con(r)	10.83	+14	Divers E-U(y)	85.60	+6.2
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Intl Equ Ind	10.89	-1.71	Mod Cr Max Con(r)	11.83	+1.26	Equilibré(r)	235.33	+1.44
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	RER Nasdaq(r)	7.40	-1.46	Mod Cris Con(r)	10.94	+45	FM(r)	111.63	+0.7
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	TD MAP IND EPORTFOLIOS			Mod Modéré Con(r)	11.41	+04	FM(r)	106.03	+0.7
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Mod Modéré Con(r)	11.41	+04	Rev fixe VALLI(r)	104.73	+0.1
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	Revenu fixe(r)	201.78	+0.1
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)	10.42	-1.28	Cdn Ene Gro(r)	12.04	+2.62	Gbl Multiges	9.52	-10	Croiss a(r)	11.34	+35	Ob Can CT (SI)(r)	10.70	-11	US Growth(y)	89.72	+4.23
Europe RER(r)																	

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Gr Entrep (M)(r)	264.10	+1.16	Actions Perigee(r)	8.49	-.52	LONDON LIFE FREEDOM FUNDS(n)	11.71	+.49	FPGR RA Equ Mv(r)	11.47	+.35	FPGR CA RER AGF(r)	10.03	-.40	Perform Synchron(r)	10.99	-.27
Hypothécaire (G)(r)	235.49	+.02	Actions RT(r)	10.04	-.12	Advanced Pr(r)	12.05	+.67	FPGR RAC FdMv(r)	11.92	+.68	FPGR CC FdMv(r)	10.01	+.83	RER GI Ob Tal(r)	9.27	-.140
Immob Can 1(G)(r)	120.41	+.06	Actions S-2(r)	12.18	+1.17	Aggressive Pr(r)	12.05	+.67	FPGR RC HCl Mv(r)	11.57	+.87	FPGR CCC AIM Mv	10.68	-.28	Rev Div(r)	11.29	+1.96
Indice Act (G)(r)	258.67	+6.10	Américain	21.70	-.43	Amér Equ (MX)(r)	18.52	-1.07	FPGR Rev Tal Mv(r)	15.59	-.77	FPGR CCS Tr Mv(r)	10.24	+.69	Rev&croiss syn(r)	9.60	-.81
M (G)(r)	183.46	+.09	Avantage Cdn N(r)	11.43	+.87	Amér Gr (AGF)(r)	11.63	-.43	FPGR Rev Tal Mv(r)	10.76	+.09	FPGR CM Mv Mv	10.02	+1.52	S&P 500(r)	10.14	+1.17
Mar Nouv (SC)(y)	217.42	+4.51	BBS Oblig Bisset(r)	13.89	+.74	Asian Gr (AGF)(r)	15.05	-.16	FPGR S&P O'D Mv(r)	13.43	+2.60	FPGR CP AIM Mv	10.14	+1.20	SG Act Mond RER(r)	9.52	-.81
Mondial (SC)(y)	196.08	+1.32	BBS Oblig Bisset(r)	10.43	+.20	Bal Growth (L)(r)	11.17	+.37	FPGR TRE AGF Mv(r)	10.47	-.19	FPGR CPC Mv(r)	10.57	+.67	SG Can Croiss(r)	9.90	+1.45
Oblig Can (G)(r)	237.23	+.01	BNL Obl(r)	11.01	+.03	Balanced (B)(r)	11.17	+.37	FPGR VAB Mv Mv	11.79	+.77	FPGR CRA Tal Mv(r)	10.12	-.49	SG Multireven(r)	10.97	+1.17
Oblig Gouv (G)(r)	257.84	+.03	DFI Actifs Can(r)	10.04	+.64	Balanced (S)(r)	11.01	+.07	FPGR cra AIM Mv	12.84	+3.38	FPGR CSI Tr Mv	10.21	+1.79	SG Persp Can(r)	10.84	-.61
Oblig Intl (P)(y)	224.37	+.61	DM Div M-G(r)	9.98	-.07	Balanced Pr(r)	11.72	+.15	FPGR E&S Tr Mv(r)	12.00	+.59	FPGR EC Mv Mv	10.12	-.20	Tal Act Can FC(r)	10.97	+.48
ObligAction (G)(r)	319.17	+1.73	DMA Div M-G Aud(r)	9.76	-.16	Bond (L)(r)	204.34	+.04	FPGR Equ E&P Mv(r)	10.19	+.49	FPGR EC Merf. Mv(r)	9.97	+.50	Tal Act Can Croi(r)	10.90	+.23
Obligations (B)(r)	236.44	-.01	DMA Div M-G Opp(r)	9.74	-.16	Bond (MX)(r)	12.90	+.46	ML AGF caequiFP(r)	12.24	+.41	FPGR EC Mv	10.11	-.10	Tal Can Rep Act(r)	9.92	-.51
Obligations (S)(r)	239.56	-.03	DNL Divers(r)	9.65	-.39	Cdn Bal (MX)(r)	10.90	+.01	MLI AGF cadipr(r)	12.09	+1.34	FPGR EE Mv	10.10	+.30	Tal RER Globale(r)	8.56	-1.11
Ocas Int (P)(y)	352.40	+3.32	DNL Divers(r)	13.23	+.48	Cdn Eq Gro (MX)(r)	10.76	+.95	MANULIFE FINANCIAL GIF	12.13	+.33	FPGR EI C.I. Mv	10.00	+.30	NATIONAL-VE(n)	8.59	+.08
P. act can (G)(r)	210.66	+2.32	DS Divers Sec(r)	11.76	+.27	Cdn Equity (G)(r)	13.50	+.74	FPGR CD Dnmv Mv(r)	9.49	-.42	FPGR FM FdMv Mv	10.37	+1.08	Act amér RER(r)	9.12	+1.02
P. act mond (G)(y)	196.03	+2.02	Diversifié(r)	33.01	+.38	Cdn Op (MF)(r)	15.63	-.41	FPGR FdMv Mv	9.49	-.42	FPGR Har CI Mv(r)	10.27	+1.08	Actions(r)	9.12	+1.02
Pacific (SC)(y)	192.44	+3.53	Diversifié KBSh(r)	9.43	+.00	Conserv Pr(r)	11.09	+.25	FPGR Ind RER Mv(r)	9.49	-.42	FPGR Ind RER Mv(r)	10.62	+.76	Actions Glogi	9.79	-.15
Persp Can (M)(r)	323.19	+4.44	Diversifié MB(r)	9.80	+.03	Diversifié (L)(r)	197.12	+2.22	FPGR mndi CI Mv	10.00	+.91	FPGR Ind RER Mv(r)	10.36	-.10	Croiss europ	9.22	-1.32
Pet Entre (M)(r)	230.78	+2.01	Diversifié RTR(r)	9.38	-.33	Dividend (L)(r)	13.97	+1.71	FPGR AA Ind Mv	14.57	+.28	FPGR MM E&P Mv	10.36	-.10	Dividend Income(r)	11.93	+.77
Port Accél (G)(r)	281.66	+1.32	Diversifié RT(r)	9.56	+.10	Dividend (MX)(r)	13.86	+2.03	FPGR AC AGF Mv(r)	13.61	+.89	FPGR Mon E&P Mv(r)	10.04	+.10	Equilibré(r)	10.54	+.38
Port Modéré (G)(r)	258.60	+.85	Diversifié S-2(r)	11.07	+.38	Equity (MF)(r)	11.49	+.12	FPGR AC AGF Mv(r)	12.33	+1.15	FPGR Mon E&P Mv(r)	10.04	+.10	Eur Asia Index(r)	9.42	-.76
Port Prodigé(r)	242.28	+.42	Dividende (V)(r)	13.20	+2.45	Equity (S)(r)	12.36	+.50	FPGR AQ E&P Mv(r)	12.33	+1.15	FPGR OC AGF Mv(r)	9.94	+.77	Gest mond marq	9.43	+.77
Port Énerg (G)(r)	299.59	+2.43	FMM(r)	14.23	+.07	Euro/Bond (G)(r)	12.36	+.50	FPGR AUS Tal Mv	14.13	+2.02	FPGR OM Mv	9.83	-.10	Ind Act Can(r)	9.68	+.17
Port Équ (G)(r)	279.20	+1.19	Hypothécaire(r)	68.53	+.07	Euro Equ (S)(r)	10.09	-1.68	FPGR PI FdMv Mv	12.17	-.10	FPGR PI FdMv Mv	10.19	+.10	Intl Equity (T)(g)	14.38	-.01
Pr. Rev Fixe (G)(r)	201.40	+.02	ISS Avant Intl(r)	9.54	-.76	Global Equ (L)(r)	11.26	-.52	FPGR Ass Dnmv Mv(r)	11.50	+.17	FPGR RA Ad Mv(r)	10.45	+.67	MM(r)	14.92	+.03
Res Can (M)(r)	142.66	-.78	ISS Avant Intl(r)	16.90	-.00	Global Equ (MX)(r)	13.35	-1.52	FPGR RS E&P Mv	13.81	+.36	FPGR RA Ad Mv(r)	10.35	+.67	Revenu Fixe(r)	10.23	+.08
Rev Mondial (A)(r)	206.94	+1.11	KAA Act Euro(r)	9.23	-.13	Global Equ (L)(r)	11.26	-.52	FPGR RA Sec Mv(r)	15.56	+.91	FPGR RA Ad Mv(r)	10.21	+.29	Répart act can(r)	9.86	-.63
Revenu (G)(r)	305.14	+.45	KFI Europe Fd	10.24	-.40	Gro & Inc (AGF)(r)	11.59	+.37	FPGR RA Sec Mv(r)	15.56	+.91	FPGR RA Ad Mv(r)	10.21	+.29	Stratégie cr car	9.23	+1.60
Revenu (M)(r)	253.26	+.31	LFS Act Mond(r)	7.35	-.82	Gro & Inc (AGF)(r)	11.59	+.37	FPGR RA Sec Mv(r)	15.56	+.91	FPGR RA Ad Mv(r)	10.21	+.29	US Equ Index(r)	11.02	+.72
U.S. Moy Cap (G)(y)	193.10	+.93	Marches Emer	8.44	-.37	Gro Equ (AGF)(r)	10.91	+1.32	FPGR CCC AIM Mv(r)	15.48	-.26	FPGR RAC FdMv(r)	10.14	+.70	US/DAQ Index(r)	10.25	-1.85
Equilibré (B)(r)	257.98	+1.01	Mondial MB(r)	9.84	-.81	Gro Equ (L)(r)	12.51	+.34	FPGR CCS Tr Mv(r)	12.62	+.72	FPGR RC HCl Mv(r)	10.21	+.89	Equil GI RSP(r)	10.27	-.01
Equilibré (M)(r)	271.32	+.75	Mondial AA(r)	9.08	-.14	Income (L)(r)	11.74	+.56	FPGR CSI Tr Mv	14.75	+.57	FPGR RM E&P Mv	10.15	+1.50	PRIMERICA COMMON SENSE(n)	18.08	+.67
Equilibré (MX)(r)	204.02	+.23	NFI Cr Cdn Fd	10.26	+1.02	Income (MF)(r)	11.68	+.64	FPGR CSI Tr Mv	14.75	+.57	FPGR RS E&P Mv	10.93	+.09	Accum Act 3(r)	15.31	+.46
Equilibré (S)(r)	271.86	+1.71	Oblig KBSh(r)	10.35	+.04	Intl Equity (L)(g)	15.40	-1.50	FPGR Rev Tal Mv(r)	13.17	+2.57	FPGR RT AGF Mv(r)	10.19	+.49	Accum Act 1(r)	15.31	+.46
Ethique (G)(r)	202.80	+3.23	Oblig MB(r)	10.35	+.04	Intl Equity (JF)(g)	15.40	-1.50	FPGR Rev Tal Mv(r)	13.17	+2.57	FPGR Rev Tal Mv(r)	10.19	+.49	Accum Act 2(r)	15.31	+.46
HARTFORD VIE			Oblig Mondiales	8.68	-1.41	Larger Co (MF)(r)	11.49	+1.17	FPGR US Tal Mv	10.96	+2.05	FPGR US Tal Mv	10.96	+2.05	Accum Act 4(r)	18.10	+.72
Action Can(r)	12.97	+2.61	Oblig Perigee(r)	10.27	+.04	MMF (L)(r)	20.89	+.08	FPGR VC Talv Mv	9.97	+.20	FPGR VC Talv Mv	9.97	+.20	Accum Act 5(r)	17.95	+.79
Can Haute Tech(r)	11.82	+7.75	Oblig RT(r)	10.28	+.01	MIP Cap Cda (G)(r)	14.71	-.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	ROYAL & SUNALLIANCE		
Crois Dynamique(r)	10.00	+8.83	Obligations(r)	77.10	-.03	Moderate Pr(r)	11.53	+.40	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	Actions euro	8.72	-1.36
Revenu Can(r)	9.98	+1.0	PFS Asia Pac(r)	11.26	-.11	Montage (L)(r)	150.25	-.00	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Act BassPac	7.72	+.78
Revenu Immo(r)	8.80	+1.62	Revenu R(r)	11.26	-.11	NA Bal (L)(r)	11.15	+.14	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Actions(r)	21.39	+.56
Rép d'Actifs(r)	10.55	+.38	USS Av Am DAQ(r)	9.86	-1.82	NA Equity (BG)(r)	11.86	+2.07	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Croissanc(r)	13.06	+.54
S&P écon Mond(r)	8.85	+2.19	INDUSTRIELLE ALL ECOLEX(n)			Nat Res (MX)(r)	11.33	+2.27	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
IMPERIALE: CROISSANCE(n)			AM Multi Stock(r)	9.59	-.21	Prec Metal (MX)(r)	8.35	-.45	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act N.A.	25.00	+.68	DFI Actifs Can(r)	10.03	+.62	Real Estate (G)(r)	11.56	+.24	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Actions Can(r)	31.55	+1.06	DMA Div M-G Aud(r)	9.74	-.16	US Equity (L)(g)	37.10	-.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Diversifié(r)	27.01	+.56	DMA Div M-G Opp(r)	9.74	-.16	MACKENZIE QUIND DIST (G-W)			FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
FMM(r)	18.37	+.11	Echf A Act(r)	23.22	+1.63	Cdl Dt can équ(r)	5.82	+.74	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
IMPERIALE: MILLÉNAIE(n)			Echf ANL Act(r)	8.26	+1.01	Cdl Dt val	6.37	-.88	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Amér 1(g)	8.30	-.36	Echf B Obl(r)	16.15	-.03	CdlDtCan Séc(r)	5.63	+.46	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Amér 2	8.21	-.36	Echf BBS Obl(r)	10.42	+.20	MACKENZIE DIST IND (G-W)			FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Amér 3	8.28	-.36	Echf BNL Obl(r)	10.92	+.03	Ind Dist Horiz(r)	5.70	+1.04	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Amér 4	8.29	-.36	Echf D Div(r)	20.82	+.36	Ind Dist Obl(r)	5.30	-.05	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Can 1(r)	7.90	+1.02	Echf DNL Div(r)	9.43	+.37	Ind Dt Div(r)	6.26	+.31	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Can 2(r)	7.82	+.90	Echf DO Div Op(r)	13.02	+.46	Ind Dt crois(r)	4.22	+.27	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Can 3(r)	7.97	+1.01	Echf DS DivSec(r)	11.56	+.26	Ind Dt retraite(r)	5.82	+.56	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Can 4(r)	7.92	-.17	Echf E Emerg(r)	8.22	-.38	Ind Dt de rev(r)	5.76	+.58	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Euro Ser 3(r)	5.76	-.17	Echf G Ob Glig(r)	8.66	-1.41	Ind dist équ(r)	5.76	+2.05	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Euro Ser 4(r)	5.74	-.35	Echf H Hypot(r)	14.95	+.06	DIST IYV MACKENZIE (GW)			FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Intl 1(g)	6.71	-1.32	Echf I Act Intl(r)	16.37	-.02	Ivy Dt Canadien(r)	5.98	+.57	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Intl 2(g)	6.64	-1.34	Echf M FMM(r)	14.43	+.08	Ivy Dt Entrep(r)	5.69	-.82	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Intl 3(g)	6.73	-1.32	Echf N Adv(r)	11.18	+.86	Ivy Dt Entrep(r)	5.69	-.82	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
Act Intl 4	6.67	-1.33	Echf R Revenu(r)	11.19	+.11	Ivy Dt Act étra	5.50	-.47	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
B Act can 3(r)	5.50	+1.66	Echf S Act US(r)	21.13	-.44	Ivy Dtr Revenu(r)	5.83	+.30	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
B Act can 4(r)	5.49	+1.65	Echf T Sél Cdn(r)	14.72	+1.04	MACKENZIE STAR DIST (G-W)			FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
B Oblig 4(r)	5.26	-.19	Echf US Avm(r)	13.58	+.71	Dt NE cr M. Act	5.41	-.57	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	RSA Dividende(r)	10.67	+2.11
B Rev Div 3(r)	5.77	+1.05	Echf V Div(r)	13.12	+2.45	Dt NE rev cr pr	5.47	-.31	FPGR VS E&P Mv	10.48	+.19	FPGR VS E&P					

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Sp Act Intl(r)	-10.30	-16	CSTGFI(r)	13.82	-36	Pet entrep(r)	52.83	+43	Pr bons Tré 1MM(r)	5.30	5.44
Sp Dividende(r)	10.10	+30	TRIAX CAPITAL MANAGEMENT(n)	13.29	+2.35	GEORGIAN CAPITAL PARTNERS	13.47	-1.03	Pr bons Tré 500(r)	5.19	5.32
Sp MM(r)	10.84	+06	Triax Growth(r)			Global 24 B	13.72	-1.00	Pr bons Trés(n)	5.03	5.15
Sp Ob Moyen trm(r)	10.57	-25	AUTRES FONDS			Global SF A	12.33	+2.41	CLARICA MUTUAL FUNDS		
Sp Part Can(r)	14.31	+75	ADA INVESTMENTS INC(n)	18.83	+27	Global SF B	12.51	+2.46	MM(r)	3.96	4.04
Sp Plac Can(r)	12.43	+1.31	Diversifié(r)			Nord 24 A(r)	12.98	+1.08	CLARINGTON GROUP CDNS		
Sp PoCanCrMax(r)	12.99	+62	AGF (GLOBAL STRATEGY)	11.75		Nord 24 B(r)	13.98	+1.08	FMM(r)	4.34	4.43
Sp PoCanCrMin(r)	12.78	+37	Fiducie Mond(r)			Obligations A(r)	9.47	-05	CO-OPERATORS HERITAGE		
Sp Port RevCan(r)	10.61	-05	AIC (CLOSED END)	37.88	+72	Obligations B(r)	10.56		MMF(r)	3.84	3.91
Sp Port mond cr(r)	12.14	-30	AIC Div Can Fra			HSBC FONDS EN GESTION COM			COUNSEL WEALTH MANAGEMENT		
Sp Pt Can Equil(r)	11.88	+22	ALL POINTS (OFFSHORE) US(n)			Act Américain(r)	22.28	-23	DESJARDINS (FONDS)		
SpPortPIP(r)	11.07	+04	Europe Index	11.01	-1.78	Gc actions can(r)	27.78	+69	FMM(r)	4.60	4.71
Tr Can Cr Sel(r)	12.58	+180	Hong Kong Index	16.12	+67	Gc actions int(r)	14.60	-1.49	DYNAMIQUE		
Tr Cr Sel(r)	10.68	-06	Japan Index	5.26	-2.10	Gc croi lg tme(r)	22.87	-6.02	Bons du Trésor(r)	4.30	4.39
SUN LIFE DU CANADA 75%(n)			Tactical Growth	11.04	-1.04	Gc croiss can(r)	15.29	-2.69	Dyn FMM(r)	4.47	4.57
AGF Cat Cr Am(r)	11.68	-40	UK Index Fund	19.65	+04	Gc obli étrang(r)	10.17	-1.1	ELLIOTT & PAGE - ADVISOR		
AGF Titre Can(r)	16.57	+96	US Bear Fund	4.53	-59	Gc obli can cr(r)	10.84	+02	Bons Trésor(r)	3.91	3.99
AGFCroissRevCan(r)	12.93	+36	US Geared	47.95	+99	Gc obli int(r)	9.98	-1.30	Monétaire(r)	4.80	4.91
FdsObliCanTr(r)	10.68	-06	US Index	27.90	+54	Gc rev div can(r)	14.79	+1.81	ETHICAL FUNDS		
Fid Croiss Amér(r)	10.82	+93	ALTAMIRA (CLOSED END)			L'IMPERIALE VIE SERV FIN			FMM(r)	4.47	4.57
Fid Front Nord(r)	15.50	+1.08	Plus-Value(r)	11.66	+1.22	Act Can 1 (S)(r)	12.40	+3.13	ÉVOLUTION AVIX		
Fid Port Intl(r)	11.19	-10	ARROW HEDGE ASSOCIÉS(n)	9.41	+86	Act Can 2 (S)(r)	12.19	+3.09	Marché monét(r)	3.49	3.55
FidRepActCan(r)	12.32	+72	Capital Progress(r)			Act Mond 1 (r)	15.88	+62	FICADRE (FONDS)		
Port mond cr Sp(r)	12.84	-29	CDN GENERAL (CLOSED END)(n)	14.07	+1.08	Act Mond 2 (r)	15.88	+62	FIDELITY INVEST C\$ SER A		
See Act Amér(r)	9.44	-20	Invest Gén Can(r)			Actions (T) 1(r)	13.57	+1.28	FMM Can(r)	4.77	4.88
See Act Can(r)	12.76	-02	CDN WORLD (CLOSED END)(n)	6.18	-16	Actions (T) 2(r)	12.55	+1.24	FIDELITY INVEST US SER A		
See Obligations(r)	10.12	-09	Can Fonds Mond			Actions 1(r)	438.86	+3.53	US FMM	5.56	5.71
See Equil Croiss(r)	11.22	-25	CI FUNDS (CLOSED END)	22.05	+14	Actions 2(r)	19.65	+3.48	FRNKLTMTPLTN-FRANKLIN US		
Sp Act Amér(r)	11.76	+46	CI FUNDS INC. C\$			Am Index Pl 1(r)	19.22	+68	Frkl Mar Mon	5.93	6.11
Sp Act Can(r)	14.62	+53	BPI Am Opp	131.98	+99	Am Index Pl 2(r)	17.82	+64	FRNKLTMTPLTN-TEMPLETONCS		
Sp Act Intl(r)	10.50	-15	BPI GI Op III	107.33	+1.13	Can Ind Pl 1(r)	10.02	+3.60	FRNKLTMTPLTN-BISSETT-A C\$		
Sp Dividende(r)	10.19	+32	BPI Md Oc	22.66	+1.16	Crois Can 1(r)	16.88	+2.66	FMM(r)	4.75	4.86
Sp MM(r)	10.88	+06	BPI Md Oc II(r)	10.34	+1.17	Crois Mondial 1(r)	16.64	+2.61	FRNKLTMTPLTN-BISSETT-F		
Sp Ob Moy Trm(r)	10.67	-24	CI Trndent C\$ (y)	179.02		Crois Mondial 2(r)	18.86	-61	GBC FONDS(n)	5.28	5.42
Sp Part Can(r)	14.62	+77	CI FUNDS INC. US	87.68	+1.49	Croissance 1(r)	13.21	+3.07	MM(r)	4.73	4.84
Sp Plac Can(r)	12.38	+1.33	BPI Am Opp US	71.30	+62	Croissance 2(r)	17.30	+3.03	GGOF GUARDIAN - CLASSIC		
Sp Port Rev Can	11.98	-04	BPI GI Op IIUS	15.05	+1.62	Divers Cons 1(r)	17.85	+1.20	Gdn M moné can(r)	4.95	5.07
Sp Pt Can Equil(r)	12.81	+38	BPI Md Oc US	116.56		Divers Cons 2(r)	20.59	+1.17	Gdn RER M mo am(r)	5.18	5.31
SpPoCanCrMax(r)	13.30	+63	CI Trndent US(y)			FMM 1(r)	46.05	+1.1	GGOF GUARDIAN - MUTUAL		
SpPortPIP(r)	10.95	+05	FIRST HORIZON CAPITAL(n)			FMM 2(r)	12.68	-07	Gdn M moné can(r)	4.30	4.39
Tr Can Cr Sel(r)	13.18	+72	Aggressif DPP	2.78	+25	Horizons Intl 1(y)	14.38	-1.55	Gdn RER M mo am(r)	4.90	5.02
Tr Cr Sel(r)	12.78	+1.80	Aggressif II	10.62	+64	Horizons Intl 2(y)	13.15	-1.59	HSBC FONDS		
TALVEST SYNCHRONIE SEG			Européen DPP	2.84	+15	Hypoth Plus 1(r)	203.45	+2.1	MM \$ Amér(r)	5.35	5.49
Conserv Syn(r)	9.79	+20	Stratégique DPP	9.76	+06	Hypoth Plus 2(r)	14.10	+1.7	MM Can(r)	4.73	4.84
Conserv Syn RER(r)	10.47	+58	Stratégique II	11.46	-1.40	Oblig Can 1(r)	12.22	-26	ING FONDS - CONSEILS		
Perf Syn RER(r)	11.45	+88	10 Uncomm VI 00	12.37	-2.00	Oblig Can 2(r)	12.22	-26	MMF(r)	4.20	4.29
Perform Syn(yg)	11.03	+27	Biotech 2000	14.65	+7.24	Pet Ent N.A. 1(r)	12.21	+55	INTEGRA MUTUAL FUNDS(n)		
RER GI Obli dis(r)	9.27	-1.59	Cib Mond 15 97	16.15	-10	Pet Ent N.A. 2(r)	11.83	+52	ICM Court Terme(n)	4.72	4.83
Rev&Croiss Syn(r)	9.62	+63	Commun 2000	15.17	-2.63	Petite Cap 1(r)	11.91	-23	INVESTORS INC.		
Tal Cdn AA BR(r)	9.94	-2.15	Comp Can 1999(r)	20.79	-1.9	Petite Cap 2(r)	11.52	-30	Cdn HY MMF(r)	4.63	4.74
Tal Cdn AA BR(r)	9.94	-2.15	Comp Can 2000(r)	14.93	-96	Strat Oblig 1(r)	294.15	-24	MM Can(r)	4.98	5.10
TD GREEN LINE GIF I			Finan mond 2000	16.41	+2.87	Strat Oblig 2(r)	15.97	-27	MM E.U.(r)		
Gar Act P O Am	11.12	+52	Gestion Avoirs(r)	18.75	+22	Equil Crois 1(r)	26.75	+59	IRIS GROUPE DE FONDS		
Gar Actions Can(r)	14.16	+44	Grandes Marq 98	15.36	-81	Equil Mondial 1(r)	10.24	-16	Marché Monétaire(r)	4.72	4.83
Gar Cr Ag Gr NR(r)	11.09	+42	Instit Finan(r)	23.10	+1.46	Equil Mondial 2(r)	9.96	-20	JH MM(r)	5.14	5.27
Gar Cr&Rv G Reg(r)	11.07	+42	Instit Finan 98(r)	20.00	+1.77	Equilibre (T) 1(r)	13.20	+51	MACKENZIE C\$		
Gar Cr&RvGr NR	10.74	+33	Intermet DJ 99	8.89	+4.27	Equilibre (T) 2(r)	11.96	+46	Gest l'enc In(r)	5.31	5.45
Gar Crois Equil(r)	12.34	+14	Nouv Econ 2000	15.74	+86	INTEGRA CAPITAL MGMT(n)			Marché Monétaire(r)	4.34	4.43
Gar Ind Gr Reg(r)	10.89	+10	Obejectif 10 98	14.06	+93	Act Pt Cap Amér	14.46	+12	MACKENZIE US		
Gar Ind Gré NR	10.93	-01	Obejectif 10 99	17.10	+93	Actions(r)	18.84	+33	M am marché mon(x)	4.94	5.06
Gar Lvt SelGib	11.39	-98	Object 10 97	15.33	+4.43	Actions Glob	13.49	+52	MAESTRAL		
Gar Marché Monét(r)	10.88	+09	Pharma 00	15.68	+3.75	Actions Intl	22.89	-1.54	Marché mon(r)	4.25	4.34
Gar Oblig Can(r)	11.00	+07	Pharma RER 00(r)	32.94	+5.38	Analytic US LC	6.21	-14	MANUVIE-CABOT CLASS A		
Gar Sci Santé	14.31	+6.38	Pharmaceut 97	25.02	+0.61	Conserv Alloc(r)	11.98	+05	FMM(r)	1.69	1.70
Gar Valeur(r)	11.98	+1.52	Pharmaceut 98	20.34	+5.55	Crois Val Can(r)	13.73	+2.66	MAVER MUTUAL FUNDS		
GarCr&RvGr Reg(r)	10.72	+14	Tech 1998 C\$	27.94	-3.07	Crois Valeur Am	13.73	+2.66	Cdn MMF(r)	4.57	4.67
GarCr&RvGr NR	11.37	+61	Tech 1999 C\$	24.52	-2.30	Diversifié(r)	23.33	+08	MAXXUM		
TD GIF II (TA)			Tech 2000	11.77	-1.97	Growth Alloc(r)	12.55	+11	MAXXUM MMF(r)	4.80	4.91
Act Val S Amér	10.79	+51	Tech 97 C\$	37.86	-2.73	Obligations(r)	22.90	-02	MCLEAN BUDDEN		
Actions Can(r)	10.65	+44	Tech NA RER 00(r)	10.41	-2.59	Strategic Alloc(r)	12.20	+08	Monétaire(r)	5.06	5.19
Actions Intl	8.01	-1.84	FIRST TRUST PORTFOLIOS US			LAKETOWN INVESTMENT MGMT.(n)			MD (GESTION)	5.04	5.17
Comm & Div	9.54	-4.08	10 UncommVIOU\$	8.22	-1.56	Bond(r)	162.61	-02	Monétaire MD(n)		
Cr Max Act Gér(r)	10.08	+33	Biotech 2000 US	9.73	+7.72	Cdn Equity(r)	12.46	+1.26	MERRILL LYNCH INVESTMENT		
Crois Gér aud(r)	10.63	+32	Commun 2000 US	10.07	-2.20	Glo Equity(r)	199.68	-1.22	B-Trés can(r)	4.20	4.28
Gld Sel Global	9.67	-94	Fin mon 2000 US	10.90	+3.33	Int'l Equity(r)	170.88	-1.96	Cdn MMF(r)	4.57	4.68
LV Crois Equil(r)	11.32	+14	GI 15 Cb 97 US	10.72	+34	Pr Gro Amér Equ(r)	185.02	-50	Mar mon amér(x)	5.10	5.23
Marché Monétaire(r)	10.44	+09	Grandes Marq US	10.20	-37	Pr Gro Can Equ(r)	8.96	+1.28	FMM(r)	4.88	5.00
Optim(r)	11.05	+07	Intermet DJ 99	5.90	+4.37	MB POOLED FUNDS(n)			OPUS 2 DIRECT COM INC.(n)		
Rev Gér Cr Mod(r)	10.65	+28	Nouv Econ 2000	15.74	+86	Am Equity	142.43	-14	Cdn MMF(r)	2.48	2.51
Sci & Tech	7.67	-4.79	Object 10 US 97	11.35	+1.37	Bal Growth Pens	12.34	+08	PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Sci Santé	12.47	+6.23	Objectif 10 98US	10.45	+1.31	Bal Growth	11.14	-04	US MMF(r)	5.16	5.29
TEMPLETON FPG - (ALLIANZ)			Pharma 00	10.18	+4.90	Cdn Equ Growth(r)	73.32	+74	US MMF(r)	5.64	5.80
B-Trés FPG(r)	11.04	+09	Pharmaceut97 US	21.87	+5.85	Cdn Equ Value(r)	10.96	+46	QUADRIX INVESTMENT SERV		
Balaise FPG	6.58	+1.08	Pharmaceut98 US	16.61	+7.02	Cdn Equity(r)	10.37	+52	MMF (MX)(n)	4.81	4.93
Can Act FPG(r)	6.46	+78	Pharmaceut99 US	13.51	+6.02	Cdn Equity Plus	11.83	+19	GROUPE DE FONDS R		
Can Equil FPG(r)	6.43	+47	Tech 1997 US	25.13	-2.30	Fixed Income(r)	54.60	-07	MMF(r)	4.85	4.97
Croissance FPG	6.39	-16	Tech 1998 US	18.55	-2.64	Global Equity	7.78	-7	ROYAL MUTUAL		
Intl Act FPG	6.39	-16	Tech 1999 US	16.28	-1.86	Intl Equ Growth	10.80	-1.75	B-TCan(r)	4.68	4.79
TRANSAMERICA LIFE CANADA(n)			Tech 2000	7.82	-1.53	Intl Fixed Inc	10.12	-57	MM SUS(r)	5.28	5.42
Amér Rep Actif(r)	9.89	-05	FRIEDBERG (LP)(n)			Long Trm Fix In	9.80	+01	MM Plus(r)	5.42	5.57
Can Comm(r)	12.51	-3.37	Act Arbitrage	12.46	+5.33	Offshore Equity	23.28	-1.23	MMCan(r)	4.76	4.87
Can Petite Cap(r)	9.38	-11	Contr à Terme	8.23	-1.44	Private Bal	11.04	-1.1	SAGIT GROUP		
Can Ress Nat(r)	10.51	+3.28	Devis	18.13	-1.92	MMA INVESTMENT PORTFOLIOS			TC MMF(r)	4.49	4.59
Can Serv Fin(r)	11.19	+1.92	Diversifié	6.84	-1.44	MONTRUSCO BT-B	10.37	-10	SCPTRE FUNDS		
Can-Am(r)	9.68	+1.19	Prem Dev Marché	16.58	-2.64	Act Amér(r)	18.19	+1.55	MMF(r)	5.05	5.18
Can-Asian(r)	6.52	-44	Titres Intl	9.43	-74	Act Can(r)	18.38	+1.27	FONDS SCOTIA		
Can-Dag 100(r)	9.72	-78	GOODWOOD FUNDS(n)			Act E.A.E.O.(r)	12.95	-1.30	Bons du Trésor(r)	4.48	4.58
Can-Euro(r)	12.15	+1.17	Goodwood Fund	18.01	+67	Act Mond(r)	17.57	-30	FMM(r)	4.66	4.77
Can-Global Bond(r)	10.49	-19	HILLSDALE HEDGED FUNDS(n)			Can Pet Cap(r)	15.54	+10	FMM CanAm US(r)	5.20	5.34
Can-Emerg(r)	4.68	+1.59	Agg Can Arbitr	12.61	+43	Equilibré(r)	11.37	+01	PBT100(r)	5.00	5.12
Cdn Indice 35(r)	25.9	+1.3	US Mkt Neutral	12.12	+2.19	Equilibre (T) 1(r)	12.54	+53	PBT1MM(r)	5.37	5.52
Croiss canadien(r)	5.07	-04	IPERFORM HEDGE FUNDS			FONDS MONÉTAIRES			PBT250(r)	5.21	5.35
Dividendes(r)	12.91	+65	Cdn Opport	104.72	+1.15	ACADIE (FONDS)	4.38	4.48	SCUDDER FUNDS - CLASSIC		
Glo Mkt Neutral(r)	13.37	+53	Gabelli Global	100.39	-45	MM(r)	5.13	5.26	Cdn MMF(r)	5.03	5.16
Ind Act Amér(r)	10.20	+53	Select Leaders	103.82	-05	MMF(r)	3.37	3.43	SEI INVESTMENTS(n)		
Ind Act Euro(r)	9.04	+1.21	Silicon Valley	106.35	-82	AGF (GLOBAL STRATEGY)	4.14	4.23	MM(r)	5.63	5.79
Ind Oblig Intl(r)	7.61	-2.02	MCELVAINE INVESTMENT	12.31		AGF GESSON	5.18	5.31	SPECTRUM INVESTMENTS		
Ind Oblig US(r)	10.71	+08	MIDDLEFIELD GROUP(n)			Act étrangère(r)	950.71	-44	Epargnes	4.41	4.51
Marg Not Intl(r)	9.54	-08	MINT(n)	6.51	+5.38	Actions(r)	413.41	-2.75	FMM SUS	5.07	5.20
Obligations(r)	13.38	-32	MRF 1998 III LP								

**C'EST COMME SI VOUS
INVITIEZ UNE ARMÉE
D'ANALYSTES, DE
GESTIONNAIRES DE
FONDS ET DE COURTIER
PROFESSIONNELS
DANS VOTRE SALON.**

**SANS AVOIR À SORTIR
LES CANAPÉS.**

Bienvenue à *Courtage Réduit Scotia*.[†] Voici ce à quoi vous aurez droit : des transactions rapides et précises – plus de 1 200 fonds communs émis par plus de 60 sociétés indépendantes; de l'information – le meilleur des cogitations de centaines d'analystes et un réseau impressionnant d'oracles, de pronostiqueurs et de gourous. Plus, les nouvelles financières, les études sur les entreprises et les recommandations de placement; quantité de caractéristiques ingénieuses – par exemple, si vous vous intéressez à

[Courtage Réduit **Scotia**®]

un titre particulier, sélectionnez-le pour recevoir automatiquement des alertes par courriel; accès en ligne à vos relevés et suivi du portefeuille; souplesse et commodité – intégration de vos comptes Scotia, avec un seul mot de passe. C'est déjà impressionnant sur le papier, mais ça l'est plus encore lorsqu'on l'utilise. Visitez courtagescotia.com. Essayez notre démo. Vous pouvez ouvrir un compte en direct. Ou encore, appelez-nous au 1 800 361-6601. Votre compte sera opérationnel dans les 24 heures.*

 **Banque Scotia**™

www.courtagescotia.com

[†] Les services de courtage sont offerts par Courtage Réduit Scotia Inc. Aucun conseil ou recommandation n'est donné pour les comptes de Courtage Réduit Scotia. Membre FCPE.

™ Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse. ® Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse. Marques utilisées avec l'autorisation et sous le contrôle de La Banque de Nouvelle-Écosse.

* Pour les comptes d'opérations au comptant et les comptes RER personnels ouverts en direct.

Canada 3000 propose 84 M\$ pour Royal Aviation

L'acquéreur offrira une de ses actions pour 2,5 actions du transporteur québécois

Daniel Renaud

renaud@transcontinental.ca

Les dirigeants de **Canada 3000** (Tor., CCC, 9,65 \$) ont surpris les marchés en annonçant leur intention de se porter acquéreurs de **Royal Aviation** (Tor., ROY, 3,43 \$) pour la somme de 84 M\$. La nouvelle entreprise occupera le second rang de l'industrie aérienne du Canada.

Selon les termes de l'entente, Canada 3000 offrira une action ordinaire pour 2,5 actions ordinaires de Royal. L'offre sera soumise à certaines conditions, notamment le dépôt d'au moins 66,7 % des actions en circulation. À cet effet, le plus important actionnaire de Royal (**Groupe Royal Aviation** détenu à 70 % par **Michel Leblanc**) s'est engagé à déposer sa participation d'environ 45 %.

Canada 3000 prévoit expédier son offre aux actionnaires de Royal dans les 30 prochains jours.

Elle demeurera en vigueur durant les 21 jours qui suivront sa mise à la poste. D'ailleurs, Canada 3000 sera

tenue de verser 2 M\$ si elle ne dépose pas son offre d'ici le 28 février.

La transaction permettra la création d'une société aérienne dont le chiffre d'affaires dépassera 1 milliard de dollars (G\$). Elle accueillera plus de 5 M de passagers par an et

emploiera 4 000 personnes au Canada et dans le monde. De plus, les 30 liaisons assurées actuellement devraient passer à plus de 40 d'ici cet été.

Fondée en 1992, Royal Aviation est l'un des plus importants fournisseurs canadiens de vols réguliers et de

vacances. Elle offre des liaisons internes et internationales aux voyageurs d'affaires et aux touristes. Le 29 janvier, jour de l'annonce de la transaction, le titre de Royal a touché son sommet des 52 dernières semaines, à 3,72 \$. De son côté, Canada 3000,

qui a amorcé ses activités en 1988, assure 25 liaisons intérieures, en plus de destinations internationales. Le 29

janvier, son titre a clôturé à 9,90 \$. Au cours de la dernière année, il s'est négocié entre 8,55 et 17,10 \$.

Quincaillerie Richelieu livre des résultats records

Quincaillerie Richelieu (Tor., RCH, 14,50 \$) a dégagé un résultat record au cours de son quatrième trimestre. L'analyste **Martin Goulet**, de la **Financière Banque Nationale**, renouvelle sa recommandation d'achat et révisé à la hausse ses prévisions.

Au cours de la période de trois mois terminée en novembre, la société a réalisé des ventes de 54 M\$. Il s'agit d'une augmentation de 19,4 % en regard du trimestre correspondant de 1999. Fait à noter, l'acquisition de quelques entreprises a engendré une croissance interne de 13 %.

La marge bénéficiaire trimestrielle a poursuivi sa progression. Elle est passée

de 12,5 à 13,4 %. Quant au bénéfice net, il s'élève à 0,32 \$. C'est un résultat qui surpasse de 0,04 \$ les prévisions de l'analyste.

La situation financière de Richelieu demeure saine, selon M. Goulet. Au 30 novembre, le ratio d'endettement s'élevait à 0,07. Le fonds de roulement totalisait 32,8 M\$, comparativement à 30,9 M\$ en 1999.

À l'instar des dirigeants, M. Goulet affirme que le ralentissement économique ne devrait pas avoir d'effet au cours du premier semestre de 2001. Toutefois, tout en estimant que la société sera inactive dans le domaine des acquisitions, elle pourrait demeurer à l'affût de bonnes

occasions d'affaires.

L'analyste pense que Richelieu dégagera un bénéfice par action de 1,19 \$ et un chiffre d'affaires de 226 M\$. Le taux de croissance interne devrait atteindre 7 %. Les trois acquisitions faites en 2000 feront croître les ventes annuelles de 15 M\$. Simultanément, M. Goulet présente ses prévisions initiales pour 2002. La société devrait réaliser des ventes de 238 M\$. Elle inscrist un bénéfice par action de 1,29 \$. En tenant compte d'un multiple de 13 fois les profits, l'analyste de la Financière Banque Nationale pense que le titre touchera 16,75 \$ au cours de la prochaine année. (DR) ■

DÉJEUNER-CONFÉRENCE



Monsieur Jean A. Guérin
Président
RÉGIE DE L'ÉNERGIE

Thème

DÉFIS ET PERSPECTIVES DE LA RÉGLEMENTATION DE L'ÉNERGIE AU QUÉBEC EN 2001-2002

Date

Mercredi le 14 février 2001
de 12h00 à 14h00

Endroit

Hilton Montréal Bonaventure - Salle de Bal
1, Place Bonaventure, Montréal

Coût

Membre : 55 \$
Non-membre : 75 \$

Réservations

Madame Francine Émard
Téléphone : (514) 281-0615
Télécopieur : (514) 281-7965



Association
de l'industrie électrique
du Québec



Commanditaire
principal :

BRAVOLVO!



VOLVO S40
Meilleure voiture à vocation
familiale 2001*

Louer pour
399 \$
/mo. (48 mois)
avec acompte de 3 995 \$

VOLVO V40
Meilleure familiale 2001

Louer pour
419 \$
/mo. (48 mois)
avec acompte de 3 995 \$



VOLVO
pour la vie

Un prix bien mérité. Un prix bien pensé.

Les experts du journalisme automobile ont accordé des prix convoités aux Volvo S40 et V40. Les concessionnaires Volvo vous l'offrent à un prix des plus avantageux. Vous avez tout à gagner avec la S40 et la V40.

- MOTEUR TURBOCOMPRESSÉ À 160HP
- SACS GONFLABLES FRONTAUX À DÉPLOIEMENT ADAPTÉ
- SIÈGES À PROTECTION ANTICONTRECOUP
- RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX
- SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE COLLISIONS LATÉRALES
- CAGE DE SÉCURITÉ EN ACIER HAUTE RÉSISTANCE
- FREINS ABS RÉPARTITION ÉLECTRONIQUE DU FREINAGE
- FIXATION DE SIÈGE POUR ENFANT OU BÉBÉ ISO-FIX.



ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA
AUTOMOBILE JOURNALISTS ASSOCIATION OF CANADA

le groupe
VOLVO

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

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

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

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

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

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

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

* PDSF pour un Volvo S40/V40 2001 : 31 400 \$/32 400 \$. Taux de bail de 7,5% offert sur les berlines S40 et V40 de modèles 2001. Cette offre temporaire est disponible par l'entremise des détaillants Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation du crédit aux clients au détail admissibles seulement. Exemple de location à long terme d'une Volvo S40/V40 2001 : avec acompte ou échange équivalent de 3 995 \$/3 945 \$: 399,49 \$/418,75 \$ par mois, basé sur 48 mensualités totalisant 19 175,52 \$/20 100 \$. Achat à la fin du bail pour 14 422,50 \$/14 870,25 \$. Fret et préparation de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurances en plus. Première mensualité et dépôt de sécurité de 500 \$ requis. Le bail prévoit une allocation de 20 000 kilomètres par année (0,08 \$ par kilomètre excédentaire). Le détaillant peut louer ou vendre moins cher. Pour plus de détails ou d'autres options de location, voyez votre détaillant Volvo. ©2001 Automobiles Volvo du Canada Ltée. -Volvo pour la vie- est une marque de commerce d'Automobiles Volvo du Canada Ltée. N'oubliez pas de boucler votre ceinture. Visitez www.volvocanada.com. AJAC 'Meilleure voiture à vocation familiale' 2001 (plus de 25 000 \$) - S40, et 'Meilleure familiale' 2001 - V40.

LA FIN DE LA DOULEUR

L'impôt, ça fait mal. Cette douleur, on la connaît ou on en a vu les ravages. Elle est atroce, il n'y a aucun analgésique.

Le patient est blême, ses nuits sont des cauchemars faits de chiffres, de feuillets T3 et de relevés 16. Les démons du gain en capital... Heureusement il existe un traitement préventif. Il est offert par les

forment l'élite de secteurs en pleine expansion, et nous les conservons à long terme.

GARDER LE CAP

En gardant le cap avec d'excellentes entreprises, nous allons chercher une croissance composée du capital investi qui peut s'avérer étonnante (parce que votre argent travaille plus).

Nous faisons peu de transactions, donc vous avez moins de distributions et vous payez moins d'impôts. Ainsi, le processus de croissance composée du capital devient assez spectaculaire. Bref, chez AIC, notre priorité consiste à vous aider à vous enrichir et à payer moins d'impôts. Nous savons investir en gérant l'impôt. Alors, informez vous, voyez comment nous pouvons vous aider à

PAYEZ MOINS D'IMPÔTS

fonds communs de placement AIC. Ils minimisent les distributions et l'impôt que vous auriez dû payer.

RIEN QUE L'EXCELLENCE

L'excellence, c'est notre philosophie. On la résume en trois mots : Acheter. Conserver. S'enrichir. Nous achetons des actions d'excellentes entreprises, qui

LE SUCCÈS, ON CONNAÎT

Nous investissons dans des entreprises, pas juste dans des actions. Quand on se concentre sur les fluctuations boursières quotidiennes, on perd de vue ce qui fait la véritable valeur des entreprises, leur gestion, leur potentiel à long terme... La stratégie éprouvée « acheter et conserver » est fiscalement avantageuse.

investir intelligemment dans des fonds communs de placement.

FAUT PAS S'EN LAISSER IMPOSER

Libérez-vous. Appelez votre conseiller financier pour discuter des 35 fonds communs de placement AIC. Ou parlez-nous au 1 800 263-2144, et visitez notre site Web à www.aicfunds.com/fr/

Depuis des années, la stratégie éprouvée des fonds communs de placement AIC, consistant à « acheter et conserver », a profité à un grand nombre d'investisseurs. En un peu plus de dix ans, notre actif sous gestion est passé d'un million \$ à plus de 14 milliards \$. Avec plus de 35 fonds communs de placement répartis dans les séries Avantage, diversifiée, ciblée, sectorielle et à revenu, jamais nous n'avons eu tant de possibilités d'aider nos clients à s'enrichir. Les fonds communs de placement peuvent être sujets à des commissions, des commissions reportées, des frais de gestion et d'autres charges. Avant d'investir, veuillez lire le prospectus simplifié. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, la valeur de leurs parts change fréquemment et la performance passée peut ne pas se reproduire.

**ACHETER. CONSERVER.
S'ENRICHIR.**



Investors/MacKenzie, deux fois plus gros que le N°2

Guy Paquin

paquin@transcontinental.ca

Le Groupe Investors (Tor, IGI, 22,50 \$) propose d'acheter la **Financière MacKenzie** (Tor, MKF, 29,10 \$), transaction qui créerait le plus important gestionnaire de fonds au Canada.

L'entreprise résultante gèrerait 85 milliards de dollars (G\$) d'actifs, loin devant le numéro deux, **Aim**, qui disposait de 34,8 G\$ d'actifs au 31 décembre 2000.

Cette offre vient juste après qu'une tentative de prise de contrôle hostile de MacKenzie de la part de **Gestions de fonds CI** eut échoué, rejetée par les autorités réglementaires. Le président d'Investors, **Sanford Riley**, a reconnu que l'acquisition de MacKenzie lui ouvrirait le marché américain et lui donnait accès aux planificateurs financiers et conseillers en placements de MacKenzie.

Il s'agit de l'une des trois transactions majeures dans le

monde des fonds d'investissements canadiens ces deux dernières années. En mai 2000, **Aim** et **Trimark** avaient fusionné, créant une entité gérant 34,9 G\$ d'actifs. En février 2000, **Gestion d'actifs TD** avait avalé **Investissements CT**, gonflant la valeur de ses actifs à 28,9 G\$. En août 1999, les **Fonds mutuels CI** fusionnaient avec **Gestion des capitaux BPI** et régnaient sur 23,8 G\$.

Investors offre 30 \$ l'action de MacKenzie et prévoit en payer 77 % en espèces, pour éviter l'effet dilutif d'un paiement en actions pour les actionnaires d'Investors. Cela veut donc dire que 3,18 G\$ des 4,15 G\$ sera versé en liquide.

La nouvelle entité résultant de la fusion recevra aussi une injection de capitaux frais. La **Financière Power**, qui détient 67,9 % d'Investors, versera 138 M\$ additionnels et recevra en échange 5,5 M d'actions du trésor d'Investors. Un autre membre du groupe **Power**, **Great-West**,

investit 230 M\$ dans la nouvelle entité en échange de 9,2 M d'actions.

La compagnie d'assurances et MacKenzie entretiennent une longue relation, MacKenzie est conseiller pour des fonds **Great-West**, tandis que l'assureur commercialise le régime d'épargne-études de MacKenzie.

Le jour même de l'annonce de la transaction, le 29 janvier, MacKenzie rendait publics ses

résultats du troisième trimestre terminé le 31 décembre 2000. Les revenus s'établissent à 201 M\$ par rapport à 185 M\$ pour le trimestre correspondant de 1999. Le bénéfice net est de 29,3 M\$, en hausse de 30 % par rapport à l'an passé.

La seule ombre au tableau sont les frais administratifs supplémentaires de 4 M\$ que le gestionnaire a engagés pour se défendre de la prise de contrôle

hostile lancée contre lui.

L'action de MacKenzie avait déjà réagi à la fin d'octobre quand les premiers bruits d'acquisition par Investors ont couru. L'action végétait alors à 17 \$. Dès le début novembre, la confirmation par Investors de ses intentions envers MacKenzie propulsait le titre à 30 \$, où il s'est maintenu depuis.

Quant au titre d'Investors, il se trouvait à 19 \$ en novem-

bre et après avoir atteint un sommet à 28 \$ en décembre, il s'est stabilisé à 23 \$.

Maria Rabiasz, analyste chez **Standard & Poor's**, estime que la transaction est excellente pour les deux parties. « MacKenzie apporte un accès au marché américain, un réseau de distribution unique par des planificateurs financiers et des détaillants de l'investissement auxquels Investors n'était pas liée. » ■

Les 15 plus importants fonds d'investissements canadiens

	Actifs	Var. 2000/98	Rang 98
1. Groupe Investors	44,5 G\$	+ 20,8 %	1
2. Gestion de fonds Aim	34,8 G\$	+ 88,8 %	21
3. Fonds mutuels Royal	33,4 G\$	+ 4,8 %	2
4. Inves. Fidelity Canada	33,1 G\$	+ 14,2 %	5
5. Corp. fin. MacKenzie	31,7 G\$	+ 2,8 %	3
6. Gestion AGF	29,3 G\$	+ 31,4 %	8
7. Gestion d'actifs TD	28,9 G\$	+ 47,4 %	9
8. Fonds mutuels CI	23,8 G\$	+ 65,9 %	15
9. Valeurs mobilières CIBC	23,2 G\$	+ 25,0 %	7
10. Inves. Franklin Templeton	21,9 G\$	+ 16,0 %	6
11. AIC	14,4 G\$	+ 15,3 %	10
12. Investissements BMO	12,6 G\$	+ 18,3 %	12
13. Gestion MD	10,1 G\$	+ 18,8 %	14
14. Valeurs mobilières Scotia	9,9 G\$	+ 13,1 %	13
15. Phillips Heger & North	9,7 G\$	+ 19,6 %	16

G\$: Milliard de dollars

SOURCE : INSTITUT DES FOND D'INVESTISSEMENT DU CANADA TABLEAU : LES AFFAIRES

Ouvrez les portes du Négoce International!

Cours de Commerce International

"La pratique du Commerce International"

Un cours pratique complet de 63 heures donné par des professionnels actifs dans tous les domaines du Commerce International : marketing international, logistique-transport, modes de paiement, gestion des risques, calcul de prix, négociation, contrats, financement, Internet, Plan d'affaires, montage d'entreprise, etc.

Manuel de 400 pages et documentation inclus.

Cours éligible au crédit d'impôt remboursable (Loi du 1%). (dépense de formation déductible de l'impôt des particuliers)

Certificat émit par : Québec Industrie et Commerce

- Du 12 février au 25 avril 2001 (français)
- Du 13 février au 19 avril 2001 (anglais)

Attention! Nombre de places limitées par session
Frais : 995 \$ (+TPS et TVQ)

ASSOCIATION DES MAISONS DE COMMERCE EXTÉRIEUR DU QUÉBEC

Vous pouvez réserver par téléphone, par fax ou sur notre site web

Tel : (514) 286-1042 - Fax : (514) 848-9986

Internet : <http://www.amceq.org> Courriel : info@amceq.org

Vous savez que
Dow Jones
n'est pas le frère
de **Tom.**

Mais saviez-vous que TD Waterhouse offre
tout un éventail de services de fonds communs ?

TD Waterhouse® met à la disposition des investisseurs autonomes un service révolutionnaire d'information financière en ligne, les recherches sur les fonds Analysts' Choice*, ainsi qu'un accès à nos spécialistes FondsExpert®. Faire un choix éclairé parmi nos 1600 fonds communs devient ainsi facile... et agréable. Appelez dès aujourd'hui pour obtenir votre exemplaire gratuit du bulletin trimestriel FondsExpert. Branchez-vous, appelez-nous ou rendez-vous à l'une des succursales de TD Waterhouse, de la Banque TD ou de Canada Trust : vous découvrirez pourquoi plus d'un million d'investisseurs autonomes au Canada choisissent TD Waterhouse.



TD WATERHOUSE

Investissez seul, mais pas tout seul.®

1 800 363-8009 www.tdwaterhouse.ca/fr
Montréal • Laval • Québec • Pointe-Claire

* Les recherches sur les fonds Analysts' Choice sont offertes par Gestion de Placements TD Inc., une filiale à propriété exclusive de la Banque TD. Des commissions, commissions de suivi, frais de gestion ou dépenses peuvent s'appliquer à l'achat de fonds communs de placement. VEUILLEZ LIRE attentivement le prospectus simplifié du fonds avant d'investir. Le rendement des fonds communs varie; par conséquent, il est impossible de garantir une valeur liquidative fixe pour l'actif de ces fonds. * Marque de commerce de la Banque TD. † Selon des études publiées par le magazine Canadian Business, le 24 septembre 1999 et le 16 octobre 2000. Services d'investissement TD Waterhouse (Canada) Inc. (« TD Waterhouse ») est une filiale de TD Waterhouse Group, Inc., lui-même filiale de la Banque TD. TD Waterhouse - Membre FCPE. TD Waterhouse est un usager inscrit.

L'épargnant sera fortement sollicité par la pub dans les médias

Les institutions vont miser sur le rôle des conseillers financiers dans leurs communications publicitaires

Danielle Turgeon

dossiers@transcontinental.ca

Parce qu'ils n'ont pas le choix de se lancer dans une guerre publicitaire en janvier et février, les caisses, les banques et les fonds d'investissements qui vendent des REER doivent tout faire pour attirer l'attention.

Les investisseurs attendent encore à la dernière minute ! Selon les institutions, entre 40 % et 75 % des achats

REER se font en janvier et février. Pour elles, ce sont des périodes très fébriles.

« Nous nous préparons depuis septembre pour notre campagne REER à laquelle on alloue 25 % de nos ressources publicitaires annuelles », dit Jean Mongeau, directeur principal, marketing corporatif de la Banque Nationale.

La Banque a d'ailleurs été la première en ondes à la télévision, profitant ainsi de tarifs abordables en devançant les

concurrents. À la mi-décembre, les diffuseurs ont moins de demandes pour du temps d'antenne car les détaillants ralentissent leurs investissements. À cette date, une grande partie des dépenses du temps des Fêtes sont faites. Les tarifs publicitaires sont moins élevés.

L'agence LG2 a donc conçu une campagne déclinée à la télévision, dans les imprimés et en affichage dans les 4 000 succursales bancaires. Le



Jean Mongeau, de la Banque Nationale.

thème choisi : *Accumulez de l'argent, pas du stress*. La cible : les adultes de 35-54 ans, avec un revenu familial de plus de 50 000 \$.

« À la télévision, nous positionnons le rôle-conseil de la Banque en montrant un couple qui ne sait pas quel produit choisir, dit Martine Grégoire, vice-présidente de LG2. Le message indique qu'un conseiller peut toujours les aider en leur suggérant une option qui correspond à leur besoin. En imprimé, nous décrivons davantage deux des produits vedettes de la Banque : le *Fonds BN/Fidelity* et le *GPC à gestion active*. »

Sous la signature *Dédiés à votre enrichissement*, Altamira jouera subtilement la carte REER. On ne retrouve pas l'acronyme en gros titre dans les messages. L'agence Wolf Group, de Toronto, préfère miser sur l'importance de la diversification du portefeuille en soulignant simplement que des conseillers sont en place pour aider les consommateurs dans le choix de leur REER.

REER

Vos décisions *s'activent*
avec le **REER autogéré**

Disnat

Courtage à escompte

OPTEZ POUR www.disnat.com

Optez pour le REER autogéré Disnat et choisissez d'investir dans une vaste gamme de produits :

- Actions et options d'achat
- Fonds communs de placement
- Obligations
- Coupons détachés
- Bons du trésor
- Titres étrangers jusqu'à concurrence des limites permises par la Loi de l'impôt sur le revenu

Avec Disnat, bénéficiez de nombreux avantages :

- L'exécution rapide et efficace de vos transactions par Internet ou par téléphone
- Un accès à vos comptes en tout temps
- Des cotes boursières en temps réel
- Des informations financières pertinentes
- Des outils performants pour créer et suivre l'évolution de votre portefeuille personnalisé
- Des taux de commission concurrentiels

Desjardins

Disnat
Une division de
Valeurs mobilières Desjardins inc.

Membre FCPE

MONTRÉAL (514) 842-2685 1 800 268-8471
QUÉBEC (418) 650-5898 1 800 463-1887

AUSSI ACCESSIBLE PAR
www.desjardins.com

Donner plus d'informations

Il semble que les produits prennent maintenant le pas sur les explications de routine du genre *investissez dès le jeune âge* ou *cotisez chaque mois*.

« Cette année, les institutions vont vendre le rôle des conseillers, l'importance de miser sur le long terme ou de ne pas mettre tout ses oeufs dans le même panier, croit Serge Bujold. Il serait étonnant que l'on parle de rendement après l'année financière difficile que l'on a eue. Il y a beaucoup de produits sur le marché et le choix d'un REER est devenu complexe. En fin de compte, c'est la confiance en son conseiller qui fait la différence. »

M. Bujold donne depuis 20 ans des conférences sur la préparation à la retraite dans les entreprises et pour l'Association coopérative d'économie familiale de l'Est de Montréal (ACEF). Il estime que les consommateurs qu'il rencontre sont plus informés et ont des questions qui dépassent les interrogations générales. Les messages publicitaires peuvent les aider à pousser plus loin leur réflexion.

Mettre les produits de l'avant

C'est du moins ce que croient les Services financiers Altamira qui seront très présents en janvier et février avec des messages dans les médias écrits.

« Pour nous démarquer, nous devons cesser de répéter les mêmes histoires, dit Gilbert Vézina, vice-président pour le Québec des Services financiers Altamira. Le volet éducation se fait maintenant dans les brochures promotionnelles. »

Du côté francophone, Altamira sera très présente dans le journal LES AFFAIRES et le quotidien La Presse avec quatre messages qui décrivent des types de fonds : canadien, technologique, mondiaux et démographique (investissement dans les domaines de la santé et des biotechnologies).

Pour M. Bujold, cette façon de faire est compréhensible. Les consommateurs sentent moins l'urgence d'agir et les messages peuvent donc être moins directs. « Avant 1990, si l'on ne cotisait pas à son REER dans l'année, c'était un droit perdu. Les consommateurs ne pouvaient, l'année suivante, cotiser pour les deux ans. Maintenant, grâce aux droits inutilisés, il est possible de le faire. »

Une manne pour les médias

Les périodes de REER sont donc avantageuses pour la plupart des médias. « Cela ne nous touche pas beaucoup, affirme pour sa part Jean Durocher, vice-président ventes et marketing de TQS. Les banques ne sont pas de grands annonceurs à la télévision. Nous avons peut-être un peu plus d'investissements de la part des fonds mais l'impact est minime. Ce qui n'est pas le cas en quotidiens et en imprimés spécialisés. »

François Fouquet, directeur de la publicité du quotidien La Tribune de Sherbrooke confirme. La période des REER amène de l'eau au moulin. « Les banques annoncent peu l'année durant, sauf à cette période. Avec toute la publicité entourant les finances personnelles, nous aurons une trentaine de pages de plus au total en janvier et février. »

M. Fouquet parle également d'un phénomène particulier aux régions. Les représentants des fonds d'investissements tels que Investors ou Clarica font leur campagne personnelle dans le temps des REER. « Ce sont presque des campagnes électorales, dit-il à la blague. Les conseillers financiers sont connus dans la région et en profitent pour se faire voir pendant cette période intense pour eux. »

De plus, les quotidiens et les publications d'affaires en profitent pour publier des cahiers spéciaux REER qui récoltent une bonne part des budgets publicitaires. ■

Trois nouveaux titres biotech qui progressent bien

Guy Paquin

paquin@transcontinental.ca

Arrivées en Bourse dans la seconde moitié de 2000, trois entreprises de haute technologie montréalaises annonceront en 2001 des nouvelles cruciales.

Les trois ont touché un creux en janvier, mais se rétablissent. Il s'agit de **ART Recherches et technologies avancées** (Tor, ARA, 6,00 \$), **BioEnvelop Technologies** (Van, BIEa, 2,25 \$) et de **CryoCath Technologies** (Tor, CYT, 4,75 \$).

Dans le cas de CryoCath, la nouvelle concerne le lancement, dès la première moitié de 2001, du premier produit de l'entreprise. Il s'agit d'un cathéter fonctionnant à froid et servant à guérir toutes les formes de tachycardie. En décembre 2000, l'entreprise publiait dans la revue scientifique *Circulation* qu'elle avait traité avec succès les battements anormalement rapides de patients en gelant les tissus responsables du mauvais fonctionnement du cœur.

Ezra Lwowski, analyste chez **Yorkton**, voit la publication des résultats comme une nouvelle majeure. « Les diverses applications de la découverte de CryoCath représentent un marché annuel de 600 MS US. »

D'autres applications du cathéter nouveau genre serviront à traiter le blocage des artères et à prévenir leur reblocage. Ces nouvelles indications devraient recevoir l'approbation de autorités réglementaires et faire leur entrée sur le marché en 2002 et 2003, selon **Steve Arliss**, président de **CryoCath**. M. Arliss évalue le marché total pour les cathéters à froid à 2 GS US annuellement. Son entreprise dispose de 60 MS en liquidités, de quoi vivre pendant 30 mois sans revenus.

ART en phase III

Quant à ART, son dispositif de détection visuelle du cancer du sein entreprendra les ultimes tests chez les humains ce printemps. Les tests seront complétés à la fin de l'année et **Paul Bisson**, président de l'entreprise, croit que *Soft-Scan* sera en marché dès la première moitié de 2002.

ART a une entente stratégique avec **GE Medical Systems** et deux autres géants technologiques examinent l'opportunité d'en faire autant pour l'autre système d'imagerie de ART, *ISIS*. *ISIS* sert à détecter les micro-anomalies dans l'assemblage des composantes électroniques. D'après **Frost & Sullivan**, le marché pour ce type d'instruments de précision sera de 350 MS US en 2001 et de plus de 800 MSUS en 2005.

Brian Piccioni, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**, ne s'effraie pas de ce que le titre se vende 31,6 fois le bénéfice de l'an prochain. Il s'appuie sur la croissance du bénéfice net de l'entreprise, qu'il estime à 289 % entre 2002 et 2003 puis à 38 %

l'année suivante. Il est persuadé que la remontée récente du titre (50 % entre le 10 et le 29 janvier) n'exprime pas toute la valeur d'ART. Son cours cible : 11,75 \$.

Nouvelle décisive également attendue dans le cas de **BioEnvelop** : le démarrage de

la production dans les usines de France et du Québec. **BioEnvelop** produira des emballages alimentaires d'origine biologique, entièrement recyclables. Pour faire face aux coûts de production et s'assurer de satisfaire la clientèle au plus vite, **BioEnvelop**

procédera à sa première véritable émission.

C'est que, jusque-là, l'entreprise avait réalisé son inscription en **Bourse de Vancouver** par la prise de contrôle inversée de **Rafale Capital**, une coquille vide. Au début mars, **BioEnvelop** émettra

4 M d'actions au cours en vigueur le jour de l'émission. Selon **André Houle**, directeur général de l'entreprise, **BioEnvelop** atteindra le seuil de rentabilité cette année et affichera un bénéfice net en 2002. La compagnie n'a aucune dette. ■

PRÉPARATIFS D'UN INVESTISSEUR BISSETT:

,000

Les investisseurs avisés optent pour les Fonds Bissett depuis 1982. Ces fonds vous sont maintenant offerts par l'entremise de votre conseiller en placements. Pour en savoir plus, visitez www.franklintempleton.ca ou appelez votre conseiller.



Fonds Bissett
PLACEMENTS FRANKLIN TEMPLETON

POUR ENRICHIR PLUS QUE VOTRE PORTEFEUILLE.

Les plafonds des rentes restreignent la capacité d'épargner

Pierre Thérout

theroutp@transcontinental.ca

Les salariés à rémunération moyenne et élevée sont de plus en plus confrontés à une diminution de leurs rentes et de leur capacité à épargner

en vue de leur retraite. La raison : les plafonds imposés par le gouvernement sur les prestations payables des régimes enregistrés de retraite.

Telles sont les principales constatations de sondages publiés coup sur coup à la fin de

l'an 2000 par les firmes d'experts-conseils **Watson Wyatt** et **Towers Perrin**.

« À l'heure actuelle, de nombreux employés qui prennent leur retraite reçoivent une plus petite partie de leur salaire total sous forme de rente de re-

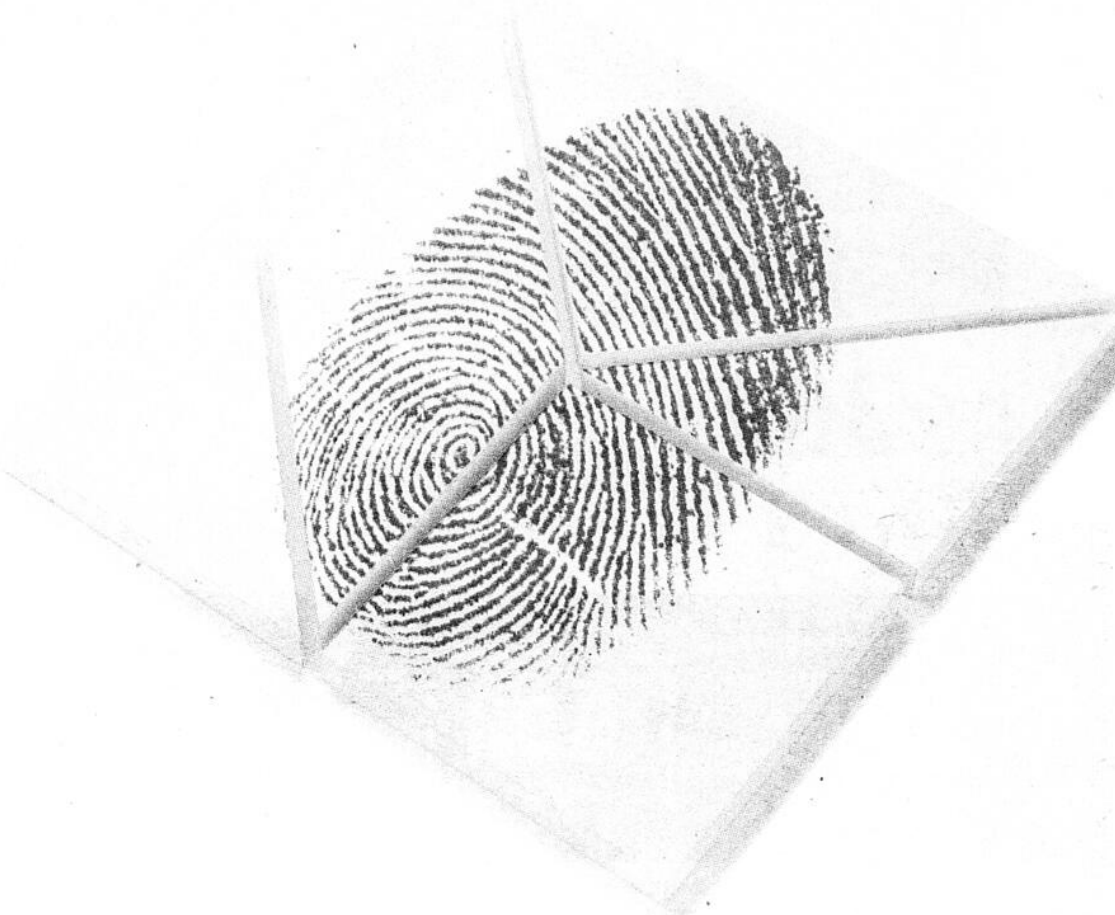
traite que ceux qui ont pris leur retraite il y a 25 ans », indique l'enquête de Watson Wyatt qui met en cause les plafonds imposés en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

« Bon nombre de personnes croient être suffisamment cou-

vertes par leur régime de retraite. Mais quand elles vont en arriver là, elles réaliseront peut-être que leurs prestations n'atteignent pas le niveau de remplacement du revenu attendu », précise **Danielle Éthier**, actuaire chez Watson Wyatt.

En 1976, note l'étude, un cadre supérieur qui gagnait 50 000 \$ aurait eu droit, après 35 années de service, à une rente de retraite remplaçant 70 % de son revenu, soit 35 000 \$ ($50\,000 \$ \times 2\% \times 35$). Aujourd'hui, à cause du gel des plafonds à 86 111 \$, un cadre du même niveau qui gagne 200 000 \$ recevra une rente de 60 277,70 \$ ($86\,111 \$ \times 2\% \times 35$), qui ne remplacera donc que 30 % de son revenu au titre d'un régime similaire à prestations déterminées.

BMO « FONDS SUR MESURE » :
LAISSEZ-NOUS ASSEMBLER POUR VOUS
LA BONNE COMBINAISON DE PLACEMENTS.



Vous connaissez les avantages de faire des placements judicieux. Mais comment vous y retrouver ? Quel expert consulter ? Nous avons une solution pour vous : le service BMO « Fonds sur mesure » de BMO Fonds d'investissement. Nos spécialistes en investissement en succursale vous aideront à répondre au questionnaire unique BMO « Fonds sur mesure », permettant d'assembler



la bonne combinaison de fonds d'investissement BMO selon votre profil d'investisseur. Gérés par certains des gestionnaires de portefeuilles les plus réputés au monde, nos fonds d'investissement offrent un potentiel de rendement élevé. En outre, le service BMO « Fonds sur mesure » tient compte du plafond de 30 % de contenu étranger et rééquilibre automatiquement votre portefeuille deux fois par année pour qu'il demeure fidèle à vos objectifs de placement. Pour en savoir plus, faites le 1 888 636-6376 ou visitez le www.bmo.com/fonds.

BMO  **Fonds d'investissement**

LA SOLUTION POUR TOUS NOS PLACEMENTS™

* « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » et l'expression « La solution pour tous nos placements » sont des marques de commerce de la Banque de Montréal, utilisées sous licence. * BMO « Fonds sur mesure » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. Les fonds d'investissement BMO et les portefeuilles stratégiques BMO « Fonds sur mesure » sont offerts par BMO Investissements Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal. Les fonds d'investissement et le service d'allocation de l'actif peuvent comporter des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres dépenses. Veuillez lire le prospectus portant sur les fonds dans lesquels des placements peuvent être effectués dans le cadre du service d'allocation de l'actif avant d'investir. Les parts de fonds d'investissement ne sont pas garanties, leur valeur fluctue fréquemment, et le rendement passé n'est pas garant du rendement futur.

REER

À titre de comparaison, un cadre américain qui participerait au même régime et gagnerait un salaire équivalant à 200 000 \$ CA se situerait nettement en dessous des plafonds imposés aux États-Unis et pourrait recevoir une rente remplaçant 70 % de son revenu.

De fait, « les plafonds gouvernementaux s'appliquant aux régimes de retraite agréés restreignent la capacité des salariés d'épargner adéquatement en prévision de la retraite », constate **Guy Delisle**, sociétaire de la firme Towers Perrin.

Un salarié sur quatre

Les plafonds de rente n'ont été rajustés qu'une fois depuis 1976, de 85 570 \$ à 86 111 \$, pendant que les salaires augmentaient considérablement. Or, si ces plafonds ne touchaient au début que peu de cadres supérieurs, aujourd'hui, ceux-ci ne sont plus seuls : les cadres de niveau intermédiaire et de premier niveau subissent de plus en plus les conséquences de ce gel.

En 1998, constate ainsi la firme Watson Wyatt, un salarié sur huit était touché et cette proportion est maintenant passée à un sur six. Or, en 2005, un salarié sur quatre serait touché par ces plafonds fiscaux.

D'ailleurs, « le Canada est l'un des seuls pays industrialisés dont un nombre si élevé de salariés se trouvent régis par ces plafonds arbitraires sans facteurs d'indexation intégrés », commente l'étude.

Mais le gouvernement fédéral, qui s'est maintes fois engagé à mettre fin à ce gel, ne prévoit pas le faire avant 2005.

Par conséquent, « le besoin d'instaurer des régimes excédentaires se fait davantage sentir que par les années passées », souligne M^{me} Éthier.

M. Delisle abonde dans le même sens. « Le gel des plafonds a favorisé le développement des régimes *surcomplémentaires* de retraite et cette croissance devrait toujours se poursuivre au cours des prochaines années. » ■

Les régimes de retraite excédentaires gagnent en popularité

Les régimes excédentaires, qui permettent d'accorder une rente au-delà des plafonds imposés par l'État, gagnent en popularité.

« Tandis qu'un nombre croissant de salariés atteignent les plafonds fiscaux s'appliquant aux prestations de retraite agréées, les employeurs prennent conscience du fait qu'ils doivent faire appel aux régimes surcomplémentaires pour satisfaire à leurs engagements en matière de retraite », con-

REER

clut une récente étude de la firme **Towers Perrin**.

Même son de cloche chez **Watson Wyatt**. « Notre enquête démontre que les régimes excédentaires sont de plus en plus répandus et ne sont plus offerts uniquement aux cadres supérieurs. »

Les régimes de retraite excédentaires constituent un moyen de pouvoir accumuler des prestations de retraite en sus des plafonds imposés à l'épargne-retraite en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Or, puisque les régimes agréés ne peuvent généralement pas assurer le pourcentage visé de remplacement du revenu pour les salariés à rémunération moyenne et élevée, de plus en plus de prestations de retraite sont donc versées par l'entremise de régimes excédentaires.

Usage plus répandu

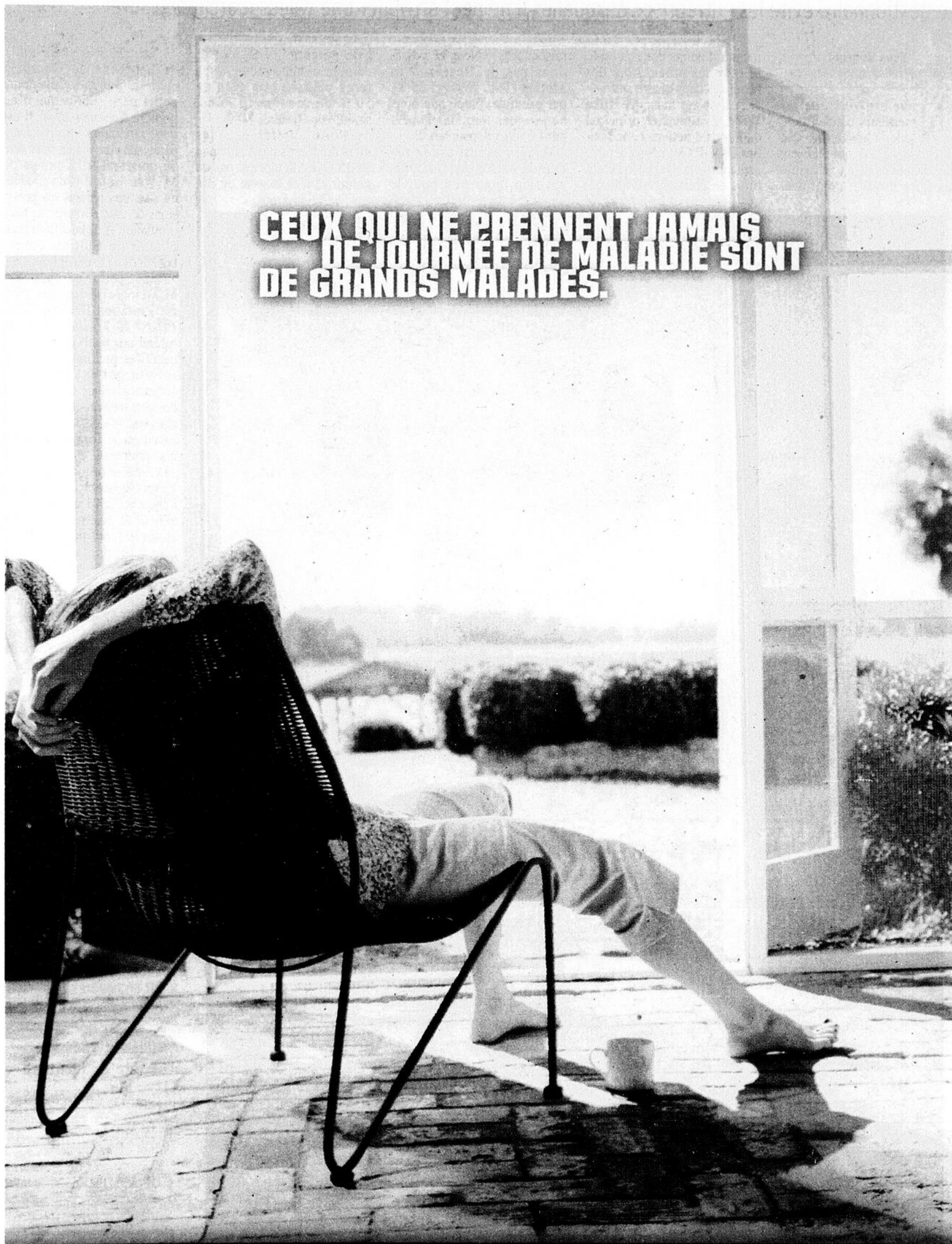
D'après l'enquête de **Watson Wyatt**, plus de la moitié (52 %) des entreprises offrent maintenant un régime excédentaire, par rapport à 46 % en 1998. De ce nombre, plus du tiers (37 %) l'offrent à tous les employés touchés par les plafonds fixés par l'État.

La firme **Towers Perrin** note aussi que le nombre de régimes surcomplémentaires a considérablement augmenté depuis le sondage de 1995. Aujourd'hui, 74 % des 260 sociétés interrogées ont un régime de ce genre. Or, près de la moitié de ces régimes ont été établis au cours des cinq dernières années.

Les deux enquêtes démontrent que les sociétés qui n'offrent pas de régimes excédentaires invoquent le facteur des coûts ou le nombre insuffisant de participants touchés par les plafonds.

Si l'implantation des régimes excédentaires vise à compenser l'insuffisance des prestations résultant des plafonds, bon nombre d'entreprises affirment avoir établi un tel régime principalement pour attirer du personnel d'envergure. (PT) ■

CEUX QUI NE PRENNENT JAMAIS
DE JOURNÉE DE MALADIE SONT
DE GRANDS MALADES.



**SOURIEZ
VOUS FAITES DE L'ARGENT !**



Templeton

PLACEMENTS FRANKLIN TEMPLETON

Pour de plus amples renseignements, visitez-nous à www.franklintempleton.ca ou communiquez avec votre conseiller en placement.

Mike Weir recherche les titres de croissance à bon prix

Le gestionnaire évite les entreprises auxquelles il ne peut attribuer une valeur marchande sûre

Yves Bourget
bourgety@transcontinental.ca

« Nous croyons que les meilleurs titres à posséder à long terme sont ceux des sociétés qui réalisent des bénéfices et réussissent à les faire croître, contraire-

ment à d'autres dont on espère qu'elles procureront des bénéfices dans quatre ans. »

C'est en ces mots que **Mike Weir**, gestionnaire principal du **Fonds d'actions canadiennes GGOF Guardian**, résume son approche. Il recherche des titres de croissance à un coût

raisonnable. « Nous ne possédons pas de **Research in Motion** (TSE, *RIM*, 11,35 \$), par exemple, parce que nous ne pouvons tout simplement pas l'évaluer », poursuit-il.

M. Weir estime que le risque de baisse de son cours est trop important pour le

gain potentiel. « Si tout se déroule comme prévu, vous ferez peut-être un gain de 50 % de rendement mais, sinon, vous perdrez 80 %.

« Nous préférons des titres dont le risque à la baisse de 15 % est compensé par un potentiel à la hausse de 30,

40, voire 50 % », plaide-t-il.

L'approche de Guardian consiste à prendre plusieurs petits paris plutôt que d'en prendre quelques gros. Il est donc rare qu'un titre représente plus de cinq ou six pour cent du portefeuille. L'équipe de M. Weir se sert d'un modèle où sont considérées les prévisions de taux d'intérêt, de taux d'inflation et de bénéfices pour obtenir un multiple cours-bénéfices « raisonnable ».

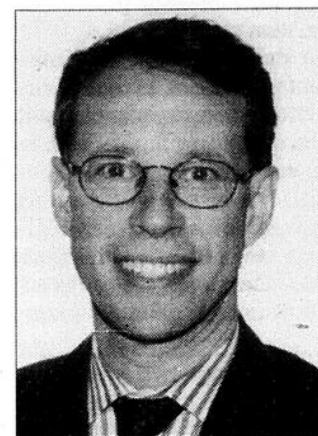
Dans cette perspective, M. Weir choisit des titres comme **Precision Drilling** (TSE, *PD*, 55,10 \$), une société de forage qui peut accroître ses bénéfices peu importe ce qui arrive au prix de l'énergie. Les sociétés gazières et pétrolières doivent trouver de nouvelles réserves; la demande pour les services de forage ne cesse d'augmenter.

Le titre se négocie à environ 15 fois le bénéfice prévu pour l'exercice 2001 alors que les bénéfices croîtront de 50 % annuellement au cours des deux prochaines années. Dans ce contexte, le cours de l'action pourrait s'apprécier encore de 30 % d'ici 12 à 18 mois.

Mike Weir mentionne aussi **Norske Skog Canada** (ex-**Fletcher Challenge Canada**) (TSE, *NSA*, 17,95 \$), un producteur de papier journal situé dans l'ouest canadien. Le gestionnaire admet qu'il ne s'agit pas d'un titre de croissance à un coût raisonnable classique, car il est de nature cyclique. Mais il croit que le titre pourrait s'apprécier de 50 % au cours des 12 prochains mois, alors qu'il évalue son risque de baisse à 2 ou 3 \$ maximum. « C'est probablement la façon la plus prudente de participer au secteur car la société a une encaisse très considérable de 900 M\$ par rapport à un actif total de 2,6 milliards de dollars (G\$). De plus, la société a fait un bon travail de rationalisation dans ses usines. »

Bombardier, Gildan et Thomson

Le titre de **Bombardier** (TSE, *BBD.B*, 24,50 \$) est plus attrayant à son cours actuel qu'à son récent sommet de 26,30 \$. M. Weir le choisit surtout en raison de ses sources diversifiées de croissance et en particulier de la fiabilité de cette croissance.



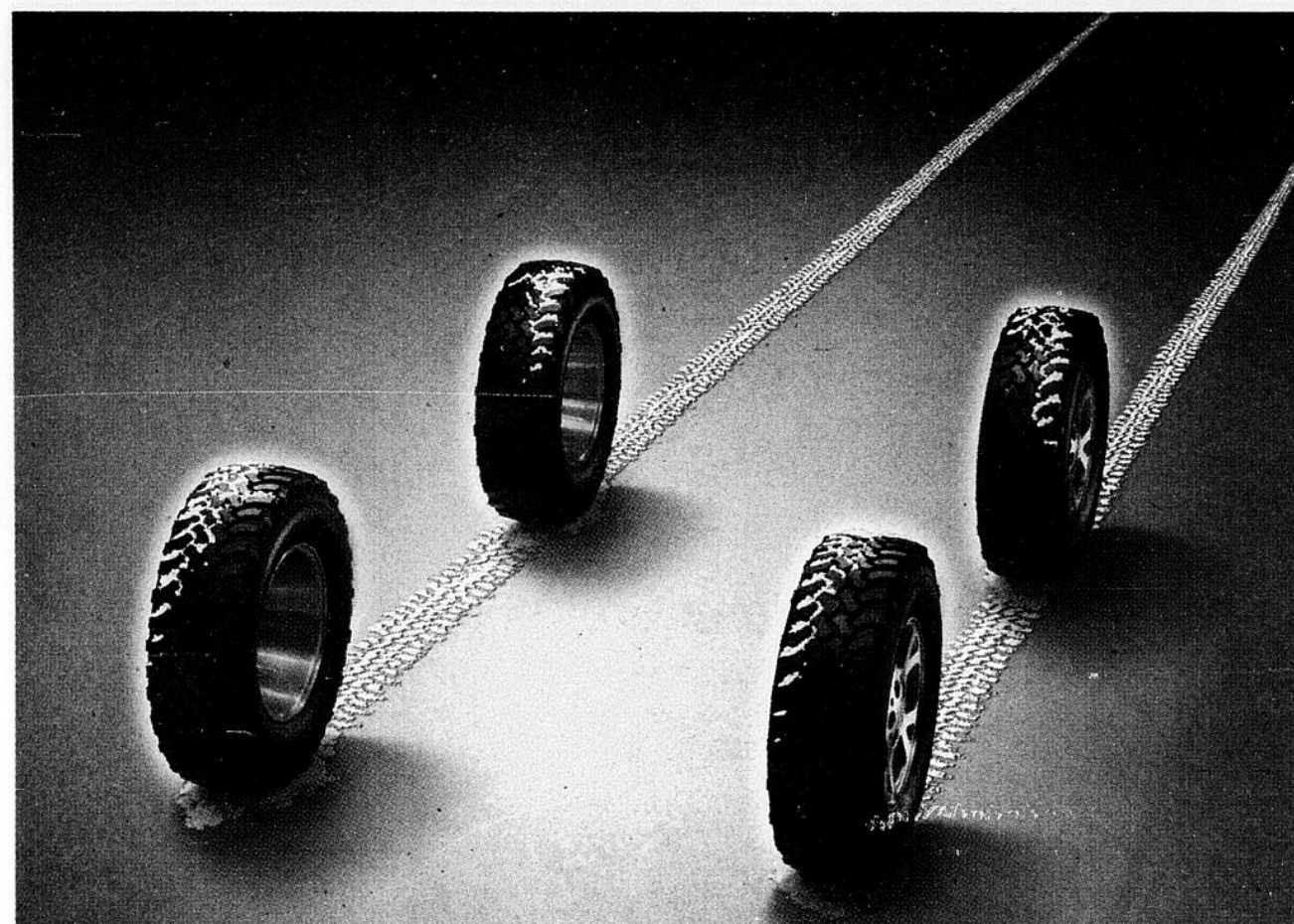
Mike Weir, gestionnaire principal du Fonds d'actions canadiennes GGOF Guardian.

La société a clairement établi un rythme de croissance des bénéfices remarquable et il devrait se maintenir à près de 25 % annuellement pour les trois prochaines années. M. Weir croit que la société battra sa rivale **Embraer Empresa Brasileira** (NY, *ERJ*, 37 \$ US) dans le marché des jets régionaux. Par ailleurs, l'achat d'**Adtranz** leur permettra de rationaliser le secteur du matériel ferroviaire et d'obtenir de meilleures marges que celles obtenues par cette société dans le passé.

Une façon relativement prudente de participer à l'âge de l'information, selon M. Weir, est le titre de **Thomson Corp** (TSE, *TOC*, 57,70 \$). « Le titre peut sembler cher, se négociant à 60 fois le bénéfice prévu de 0,95 \$ par action pour le prochain exercice. Mais, outre sa croissance interne rapide, le titre est bien moins cher que certains autres paris sur le même thème », précise M. Weir. Selon lui, le contenu Internet de Thomson a plus de valeur que celui des autres fournisseurs de contenu en ligne.

Parmi les titres à faible capitalisation, il choisit **Vêtements de sports Gildan** (TSE, *GIL.A*, 59,55 \$), car l'équipe de gestion possède une part importante de l'entreprise. Gildan a un impressionnant historique de croissance pour une entreprise de t-shirts et M. Weir est confiant que la société peut accroître ses bénéfices de 30 % annuellement pour les deux exercices à venir.

Outre **Research in Motion** citée plus haut, M. Weir pourrait nommer plusieurs entreprises du secteur technologique qu'il éviterait, dont **Sierra Wireless** (TSE, *SW*, 76,50 \$). La société possède certes une formidable technologie mais, à son cours actuel, les attentes des marchés sont irréalistes. Il éviterait aussi **Certicom** (TSE, *CIC*, 28,50 \$), car il ne croit pas à son plan d'affaires. ■



**LES INVESTISSEURS CANADIENS
ONT ENFIN LEUR 4X4 !**

CATÉGORIE SECTEURS D'EXCELLENCE MONDIALE AIM

4 GESTIONNAIRES EXCEPTIONNELS X 4 SECTEURS DYNAMIQUES
TECHNOLOGIE • SCIENCES DE LA SANTÉ • TÉLÉCOMMUNICATIONS • SERVICES FINANCIERS



PLACEMENTS
TRIMARK

1.800.200.5376

www.aimfunds.ca

Un placement dans un fonds mutuel peut donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des honoraires de gestion et autres frais. Les fonds mutuels ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement dans l'avenir. Veuillez lire le prospectus avant de faire un placement. Vous pouvez en obtenir des exemplaires auprès de votre conseiller financier ou de Gestion de fonds AIM Inc.



**Accenture, auparavant
Andersen Consulting,
se réinvente afin de saisir
les possibilités émergentes.**

{Nous ne suggérerions jamais à nos clients
de faire ce que nous ne ferions pas nous-mêmes.}

• Consultation • Technologie • Impartition • Alliances • Capital de risque

Accenture était auparavant connue sous le nom d'Andersen Consulting.

accent[>]ture

Fidelity a acquis 10 200 actions de Jean Coutu en janvier

Daniel Renaud
renaudd@transcontinental.ca

Le gestionnaire américain **Fidelity Management & Research (FMR)** a mis la main sur 10 200 actions subalternes de catégorie A du **Groupe Jean Coutu (PJC)** (Tor., PJC.A, 21,45 \$), à un prix moyen de 14,97 \$ US, du 4 au 10 janvier, rapporte le

Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ).

FMR a également acquis 3 500 actions à droit de vote subalterne de **Velan** (Tor., VLN, 14,05 \$), entre le 4 et le 8 janvier, à un prix moyen de 9,65 \$ US.

Dans le cadre de sa lutte pour l'obtention du contrôle de la chaîne de librairies **Chapters**

(Tor., CHP, 15,90 \$), **Trilogy Retail** a acquis 114 000 actions ordinaires, le 11 janvier, à un prix moyen de 14,49 \$.

L'administrateur **Nadim Bakach**, d'**Electromed** (Tor., MED, 0,75 \$), s'est porté acquéreur de 17 000 actions ordinaires, les 2 et 4 janvier, à un prix moyen de 0,77 \$.

Robert Boyd, administrateur des **Mines Ashton du Canada**

(Tor., ACA, 0,72 \$), a fait l'acquisition de 5 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 0,72 \$. La transaction a été effectuée le 22 décembre.

Du 15 au 29 décembre, **C.T.C. Dealer Holdings**, actionnaire majoritaire de **Canadian Tire** (Tor., CTR.A, 20,75 \$), a acquis 7 000 actions de catégorie A sans droit de vote, à un prix moyen de 18,85 \$.

Howard R. Stockford, administrateur des **Ressources Aur** (Tor., AUR, 2,05 \$), a fait l'acquisition de 1 000 actions ordinaires, le 10 janvier, à un prix moyen de 1,90 \$.

L'un des principaux actionnaires de **Tecsys** (Tor., TCS, 3,50 \$), **David Brereton**, a acheté 21 000 actions ordinaires, le 9 janvier. Le prix moyen est de 3,25 \$.

Finalement, l'administrateur **Carmand Normand**, de **Télé-système Mobiles International** (Tor., TIW, 6,75 \$), a mis la main sur 30 000 actions à droit de vote subalterne, les 20 et 21 décembre, à un prix moyen de 6,60 \$.

Allen Karp, administrateur de **Communications Atlantis Alliance** (Tor., AAC.A, 22,05 \$), s'est départi de 114 838 actions de catégorie B sans droit de vote, le 12 décembre, à un prix moyen de 21,25 \$.

De son côté, le 12 décembre, l'administrateur **Firoz A. Rasul**, de **Ballard Power Systems** (Tor., BLD, 102,50 \$), a cédé 1 575 actions ordinaires, à un prix moyen de 127 \$.

L'administrateur de **Breakwater Resources** (Tor., BWR, 1,27 \$), **Richard J. Renaud**, a cédé 100 000 actions ordina-

res, à un prix moyen de 1,42 \$, le 12 décembre.

David W. Mackenzie, administrateur et actionnaire de **Dia Met Minerals** (Tor., DMM.A, 20,10 \$), s'est départi de 14 000 actions de catégorie A, du 8 au 19 décembre, à un prix moyen de 21,60 \$.

Paul D. Sobey, administrateur d'**Empire Company** (Tor., EMP.A, 31,25 \$), a vendu 7 600 actions de catégorie A sans droit de vote, le 4 janvier. Le prix moyen s'élève à 36 \$.

L'administrateur **Michael Davies**, de **Kasten Chase Applied Research** (Tor., KCA, 4,92 \$), a cédé 248 900 actions ordinaires, les 4 et 5 janvier, à un prix moyen de 5,31 \$.

Le secrétaire corporatif de **Limtech Lithium Metal Technologies** (Mtl, LTC, 0,58 \$), **Louis Lessard**, a vendu 387 500 actions ordinaires au cours de la période du 31 octobre au 8 novembre.

Les transactions ont été effectuées à un prix moyen de 0,80 \$.

Le 22 décembre, **Placide Poulin**, président du conseil et chef de la direction de **MAAX** (Tor., MXA, 9,05 \$), s'est départi de 1 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 9,65 \$.

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE

d'une élégante suite dans votre hôtel particulier au coeur du Vieux-Montréal



CONDO - HÔTEL
LE SAINT-SULPICE
VIEUX-MONTREAL

- Meilleur concept: pied-à-terre autofinancé
- Meilleur site à Montréal: à 2 pas de la Place d'Armes
- Meilleure bannière de grand prestige: Hôtels Concorde

Le meilleur investissement immobilier. Point final !

RÉALISATION

RESORT ONE
Hôtel-résidence

EN CONSTRUCTION : RÉSERVEZ VOTRE SUITE DÈS MAINTENANT !

On trouvera dans le prospectus une information détaillée sur les titres proposés. On peut se procurer ce prospectus à nos bureaux.

CONCORDE
HOTELS

www.concorde-hotels.com

Information:
48 Le Royer ouest
Vieux-Montréal
Tél : (514) 282-9942

DATA/BLITZ CÉDÉROM MAC/PC

RÉPERTOIRE DES
MÉDIAS DU CANADA
FICHER - PDF -
OU

BASE DE DONNÉES
15 000 inscriptions
RAPIDE ET FACILE
D'UTILISATION

VISITEZ NOTRE SITE
www.datablitz.com

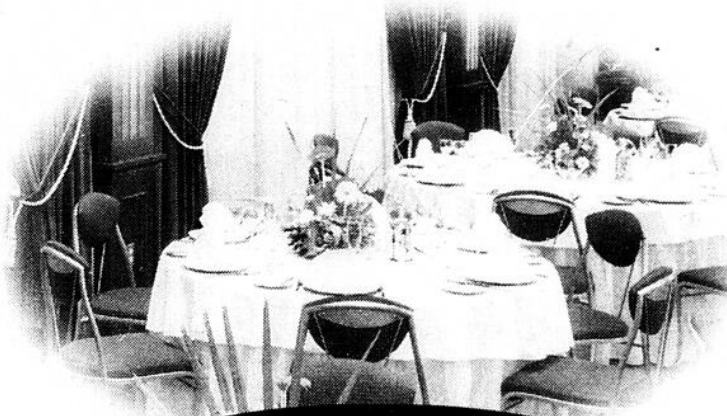
DATA/BLITZ

(514) 722-5128
1-888-819-3282

Les salons corporatifs du Casino Un atout pour vos affaires



L'exécutif



Salon Baccara

Augmentez vos chances de réussite lors de vos réunions d'affaires, cocktails ou réceptions. Offrez à vos invités l'atmosphère intime et raffinée de L'exécutif, qui peut accueillir 18 personnes, ou pour vos grandes réceptions, le décor somptueux et la vue panoramique du Salon Baccara, qui permet de recevoir 140 personnes. Découvrez aussi les meilleures cartes du Casino : ses menus gastronomiques et sa prestigieuse carte des vins.

Renseignements et réservations : (514) 392-2728 ou 1 800 665-2274, poste 2728

Baromètre des ressources

Métaux¹

	Fermeture 26-01-01	Fermeture 19-01-01	Variation (%)
Aluminium (\$ US la livre)	0,76	0,75	1,33
Argent (\$ US l'once)	4,78	4,82	-0,83
Cuivre (\$ US la livre)	0,82	0,83	-1,20
Nickel (\$ US la livre)	3,17	3,33	-4,80
Or (\$ US l'once)	263,55	264,90	-0,51
Platine (\$ US l'once)	612,10	615,80	-0,60
Zinc (\$ US la livre)	0,47	0,47	0
Indice CRB (contrats à terme)	229,14	230,73	-0,69

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	29,76	32,09	-7,26
Brent (Mer du Nord)	27,56	28,65	-3,80
Gaz naturel (\$ par gigajoule (GJ)) ³	9,99	12,29	-18,71

Bois de sciage²

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	320,00	310,00	3,23

Prix composés

Toronto \$ CA	288,88	287,07	0,63
Columbus \$ US	245,54	242,04	1,45

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent (\$ US l'once)	mars	4,82	4,78	0,84
	juillet	4,90	4,85	1,03
Cuivre (\$ US la livre)	février	0,84	0,85	- 1,18
	avril	0,84	0,84	0
Or (\$ US l'once)	février	262,90	264,90	- 0,76
	avril	265,20	267,30	- 0,79
Platine (\$ US l'once)	avril	612,10	615,80	- 0,60
Palladium (\$ US l'once)	mars	1079,00	1062,50	1,55
Café C (\$ US la livre)	mars	0,67	0,68	- 1,47
	mai	0,70	0,71	- 1,41
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,61	0,61	0
	juil.	0,65	0,63	3,17
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	10,00	10,09	- 0,89
	mai	9,05	9,74	- 7,08

1 : Marché des métaux de Londres (LME)

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

3 : Prix en Alberta. Source : Financière Banque Nationale

Source : Reuters

Baisse de la demande et de l'offre d'aluminium

La réduction de la capacité de production d'aluminium aux États-Unis a occasionné la hausse du prix du métal, bien que le sévère ralentissement économique du pays soulève des doutes quant à la durée de la hausse.

Au cours des deux dernières semaines, le prix du métal est passé de 0,70 \$ US à 0,76 \$ US la livre au **Marché des métaux de Londres (LME)**.

La hausse phénoménale du coût de l'énergie aux États-Unis a amené la fermeture de 20 % de la capacité de production d'aluminium du pays, soit 5,5 % de la capacité mondiale. Dans le nord-ouest des États-Unis, la région où la crise de l'énergie est la plus aiguë, on estime que 60 % de la capacité de production est fermée de façon temporaire ou permanente.

Un tel retranchement de l'offre aurait normalement conduit à une flambée du prix. Toutefois la crise de l'énergie s'est ajoutée au ralentissement de la croissance économique pour amener une importante réduction de la demande d'aluminium dans plusieurs secteurs, notamment dans celui de l'automobile.

M. Carmine Nappi, directeur de l'analyse industrielle chez Alcan, prévoit que la demande d'aluminium en Amérique du Nord diminuera de 4,9 % en 2001, mais que la demande mondiale restera au même niveau qu'en 2000. En gros, le spécialiste prévoit que la demande dépassera l'offre d'environ 100 000 tonnes métriques en 2001.

Ian Howat, analyste du marché des métaux à la **Financière Banque Nationale**, prévoit un prix moyen de 0,72 \$ US la livre au LME en 2001, comparativement à un prix moyen de 0,70 \$ US la livre en 2000. (FR) ■

Le cuivre et le zinc sont également touchés par la crise de l'énergie

Phelp Dodge (New York, PD, 45,75 \$ US), le plus important producteur de cuivre des États-Unis, souffre également de la crise de l'énergie. Ses exploitations minières sont d'importantes consommatrices d'électricité, de gaz naturel et de diesel.

Phelp Dodge évalue que l'augmentation du prix de l'énergie a amené une hausse de ses coûts unitaires de production de cuivre de 0,08 \$ US la livre au quatrième trimestre de 2000.

Ces facteurs, ajoutés au faible prix du molybdène obtenu en sous-produit de ses mines de cuivre, pourraient occasionner la fermeture de certaines exploitations, ce qui retrancherait environ 300 000 tonnes de production annuelle. (FR) ■

Alcan profitera de la remontée de l'euro

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

La remontée de l'euro et le volume d'affaires plus élevé en Europe devraient profiter à Alcan (Tor., AL, 53,25 \$), mais ces gains seront plus qu'annulés par la diminution des prix et des livraisons d'aluminium en 2001.

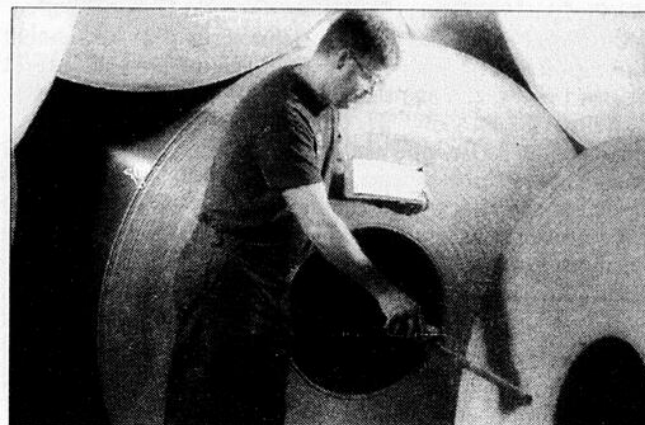
C'est ce que soutiennent les analystes Victor Lazarovici, de BMO Nesbitt Burns, et Ian Howat, de la Financière Banque Nationale.

L'acquisition du groupe suisse Algroup s'est d'ailleurs répercutée sur le bénéfice d'exploitation d'Alcan en Europe, lequel est passé de 33 M\$ US au troisième trimestre de 2000 à 54 M\$ US au quatrième trimestre, le premier trimestre complet suivant l'acquisition.

Alcan affiche ses résultats financiers en dollars américains. Les revenus européens de la société en souffraient lorsqu'il fallait 1,22 euro pour obtenir un dollar, comme c'était le cas il y a quelques mois. Maintenant il ne faut plus que 1,09 euro pour obtenir le même dollar, soit un gain de près de 11 % pour un même montant de bénéfices en euro sur la simple conversion de devises.

Selon M. Lazarovici, chaque variation de 0,05 \$ US du taux de change en faveur de l'euro se traduit par 15 M\$ US de bénéfices nets, sans tenir compte des délais de mise en place des nouveaux prix.

En 2000, Alcan a dégagé des bénéfices de 608 M\$ US



(2,45 \$ US l'action) et des fonds autogénérés de 5,31 \$ US l'action sur des revenus de 9,14 milliards de dollars (G\$), comparativement à des bénéfices de 2,06 \$ US l'action sur des revenus de 7,3 G\$ US en 1999. Alcan a obtenu un prix moyen de 0,76 \$ US la livre de la vente de ses lingots en 2000, 0,07 \$ US la livre de plus que l'année précédente. Par contre, le prix moyen de ses produits transformés est demeuré stable à environ 1,18 \$ US la livre.

Alcan s'attend à dégager 3 G\$ US de profits d'exploitation en 2002 (9,45 \$ US l'action), en tenant compte d'un prix de l'aluminium de 0,68 \$ US l'action et d'un taux de change d'un euro pour un dollar. C'est à ce moment que la société aura tiré toute la synergie espérée de la fusion d'Algroup et procédé aux programmes de réductions de coûts en cours.

Pour 2001, les indices d'un sérieux ralentissement économique ont toutefois restreint l'enthousiasme des analystes.

M. Lazarovici a ramené sa prévision de bénéfice de 3,49 \$ US l'action à 3,29 \$ US l'action, et celle de 2002 de 4,95 \$ US à 4,73 \$ US l'action. Il a fait reculer légèrement l'in-

tensité de sa recommandation, mais a maintenu une cible de 50 \$ US d'ici un an.

Par contre, Ian Howat, analyste du marché des métaux à la **Financière Banque Nationale**, a maintenu sa prévision de 3,40 \$ US l'action pour 2001, du moins jusqu'à ce que les données financières finales de l'année soient publiées. Il en recommande l'achat, avec un prix cible de 44 \$ US.

Alcan a racheté 16,6 M d'actions en 2000. À la fin de l'année, sa dette nette s'élevait à 2,5 G\$ US comparativement à un avoir des actionnaires de 8,7 G\$ US. La valeur comptable est de 27,39 \$ US. ■

Le géant Enron met le grappin sur la papetière Daishowa de Québec

La société japonaise **Daishowa Paper Manufacturing** a annoncé la vente de sa filiale **Daishowa Forest Products (DFP)** à **Enron Industrial Market**, une filiale du géant **Enron** (New York, ENE, 80 \$ US).

DFP exploite un complexe papetier d'une capacité de 515 000 tonnes métriques par année près de la ville de Québec qui emploie 1 200 personnes et constitue le principal employeur privé de la région.

Enron est l'un des plus importants commerçants et distributeurs d'électricité et de gaz naturel aux États-Unis. La société a mis au point un systè-

me pour faire le commerce électronique de différentes matières premières, dont la pâte de bois et le papier journal.

Au cours des 12 derniers mois, la société a inscrit des profits de près de 1 milliard de dollars (G\$) US, sur des revenus de 100 G\$ US.

Daishowa a acheté le complexe de Québec en 1988 de **Reed International**. Le prix de la transaction n'a pas été dévoilé.

Cependant, les plus récentes transactions similaires se sont effectuées dans une fourchette de prix allant de 900 \$ à 1 400 \$ par tonne de capacité de production. (FR) ■

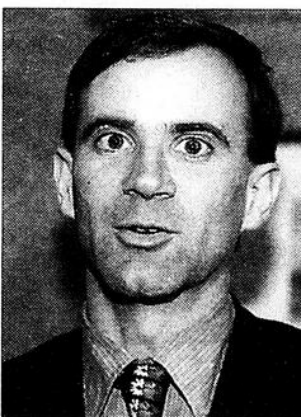
Virginia trouve de fortes teneurs en platine-palladium sur Gayot

Les Mines d'or Virginia (Tor., VIA, 0,70 \$) et son partenaire **Billiton** sont parvenus à détecter l'extension en profondeur d'indices minéralisés découverts sur la propriété **Gayot** située au nord du réservoir Caniapiscau, au Québec.

Les travaux, financés par Billiton, comprenaient 16 forages, dont 6 sur l'**Indice L**. Trois de ces forages ont détecté une minéralisation contenant des teneurs notables en platine et en palladium.

Le meilleur forage a donné 2,20 % de nickel, 1,41 % de cuivre, 0,07 % de nickel et 2,29 grammes la tonne de platine et palladium regroupés sur 11,4 mètres de longueur de carotte, incluant 1,9 mètre à 6,24 % de nickel, 0,89 % de cuivre et 6,26 grammes la tonne de métaux du groupe du platine, à 12 mètres de profondeur.

Les forages effectués dans le secteur **Nancy** ont détecté surtout du sulfure disséminé,



André Gaumond

sur des largeurs allant jusqu'à 17 mètres.

André Gaumond, président de Virginia, s'est dit très encouragé par les résultats, notamment parce que les récents forages ont permis de retracer le contact entre des formations rocheuses où est logée la minéralisation.

Des travaux de forage se poursuivent au cours des prochains mois. (FR) ■



Banque de Montréal

AVIS DE RACHAT

ACTIONS PRIVILÉGIÉES DE CATÉGORIE B, SÉRIE 1

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ que la Banque de Montréal (la "Banque") a l'intention de racheter et rachètera, le 25 février 2001 (la "date de rachat"), la totalité des actions privilégiées de catégorie B, série 1 en circulation (les "actions privilégiées de série 1") de la Banque en contrepartie d'un paiement de 25,00 \$ pour chaque action privilégiée de série 1 rachetée, augmenté de tous dividendes accumulés et impayés, moyennant la présentation et le dépôt, au bureau principal de la Société de fiducie Banque de Montréal à Montréal, à Toronto, à Calgary ou à Vancouver, du ou des certificats représentant ces actions. Le dividende trimestriel régulier étant payable le 25 février, le dividende correspondant à une journée supplémentaire sera ajouté au prix de rachat, qui s'élèvera alors à un total de 25,0063 \$ l'action (le "prix de rachat").

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES ÉGALEMENT DONNÉ qu'à compter de la date de rachat, les actions privilégiées de série 1 ne conféreront pas de droit à des dividendes et que leurs porteurs n'auront pas le droit d'exercer les droits des actionnaires s'y rapportant, sauf le droit de recevoir le prix de rachat.

Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquer avec la Société de fiducie Banque de Montréal au 1-800-332-0095.

EN DATE du 23^e jour de janvier 2001.

BANQUE DE MONTRÉAL
par Velma Jones
Vice-présidente et secrétaire

Les obligations de pacotille marient risque et rendement élevé

Pierre Marcoux

marcouxp@transcontinental.ca

En raison d'une conjoncture particulière de l'économie, certaines obligations de pacotille donnent un rendement plus élevé que leur risque.

Le rendement de ces obliga-

tions reflète la situation d'une récession, souligne **Rex Chong**, un analyste de l'équipe des titres à revenus fixes de **Trimark-Aim**.

« Toutefois, la Banque centrale américaine baisse agressivement ses taux d'intérêt. Cette nouvelle situation devrait permettre aux entreprises

de respecter leurs obligations financières plus facilement que si les taux d'intérêt étaient toujours élevés », pense M. Chong.

Il est clair que les obligations de pacotille (*junk bonds*) demeurent risquées du fait qu'elles sont émises par des entreprises dont la cote de crédit est inférieure à la moyenne. Elles risquent donc plus que d'autres de ne pas repayer le capital et les intérêts des obligations ou débetures émises.

Toutefois, selon M. Chong,

la situation actuelle justifie d'encourir ce risque.

Certains spécialistes estiment en effet que les rendements de ces obligations dépassent en moyenne de sept points de base ceux des obligations gouvernementales et ce, dans une période où le risque inhérent est à la baisse.

Le prix des obligations a en effet chuté (faisant augmenter le rendement) l'an dernier au moment où la Banque centrale américaine haussait ses taux d'intérêt.

Les investisseurs se départissaient des titres spéculatifs.

« Cependant, la situation change », ajoute M. Chong, en faisant référence à la baisse des taux d'intérêt des banques centrales.

Les entreprises ayant une cote inférieure à triple B (BBB) sont celles dont la situation financière est moins solide. Leurs obligations sont qualifiées de pacotille. « Les gens ont peur de ces obligations, mais il est clair que certaines d'entre elles sont émi-

ses par des entreprises qui sont tout de même assez prospères », fait valoir le spécialiste.

Par ailleurs, si ces entreprises font défaut, les détenteurs de leurs obligations sont les premiers à être remboursés, après les créanciers de premier rang comme les banques, ajoute-il. Certaines obligations sont également garanties par des éléments d'actif de la compagnie.

Au Canada, des entreprises comme **Tembec**, **Rogers Cable**, **Intrawest**, **Microcell** et **Scott Paper**, une filiale de **Kruger**, sont des entreprises émettrices d'obligations que certains financiers qualifient de pacotille. Leur rendement se situe entre 8 % et 13 %.

Par exemple, les obligations de Tembec qui viennent à échéance le 30 janvier 2003 donnent un rendement annuel de 8,3 %, au cours actuel de 101 \$. Celles de Microcell donnent du 11,125 %, au cours de 75 \$; celles de Rogers Cable (15 janvier 2014) donnent du 9,65 %, au cours de 105 \$. ■

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	30-01	23-01	16-01	08-01
1. Taux d'escompte (17 mai 00)		6,00	6,00	6,00	6,00
2. Taux préférentiel (17 mai 00)		7,50	7,50	7,50	7,50
3. Bons du Trésor					
(3 mois) (1)	5,22	5,26	5,25	5,21	
(6 mois) (1)	5,11	5,14	5,12	5,11	
4. Papier commercial					
(90 jours) (1)	5,88	5,88	5,88	5,88	
5. Acceptations bancaires					
(90 jours) (1)	5,35	5,39	5,47	5,46	
6. Argent à demande (1)	5,50	5,75	5,75	5,75	

États-Unis

1. Taux d'escompte (04 janvier 01)	5,50	6,00	6,00	6,00
2. Federal Funds	6,00	6,75	n.d.	8,00
3. Taux préférentiel (04 janvier 01)	9,00	9,50	9,50	9,50
4. Bons du Trésor				
(3 mois)	4,98	5,09	5,05	5,05
(6 mois)	4,84	4,92	4,825	4,825
5. Certificats de dépôt				
(90 jours)	5,48	5,52	n.d.	5,61
6. Papier commercial				
(90 jours)	5,32	5,37	n.d.	5,28
7. Eurodollars				
(90 jours)	5,56	5,63	5,69	5,63

(1) Achat minimum de 1 M\$

TABLEAU : LES AFFAIRES

Rendements⁽¹⁾ des obligations au 26 janvier 2001

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	5,06	5,03	4,96	4,98	5,14	5,37	5,61	5,77
Province de l'Ontario	5,16	5,15	5,21	5,25	5,44	5,77	6,04	6,23
Province de Québec	5,23	5,23	5,23	5,33	5,46	5,87	6,21	6,43
Municipales du Québec	5,43	5,33	5,33	5,43	5,56	5,97	6,31	6,53
Entreprises canadiennes (AA)	5,31	5,25	5,31	5,32	5,50	5,87	6,19	6,38
Obligations démunies Canada ⁽²⁾	5,06	5,03	4,96	4,98	5,15	5,44	5,69	5,86
Obligations démunies Québec ⁽²⁾	5,16	5,15	5,11	5,15	5,34	5,83	6,23	6,50
Gouvernement des États-Unis	4,90	4,78	4,88	4,88	4,86	5,22	5,40	5,59

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

SOURCE : PLACEMENT ELANTIS

TABLEAU : LES AFFAIRES

taux d'intérêt en vigueur le 30 janvier 2001

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme					Certificats garantis f								Hypothèques résidentielles												
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans				
																				1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.								
Banques																																	
Commerce CIBC	5 000	3,65	3,75	3,80	3,80	3,85	3,90	1 000	3,875	3,975	4,125	4,275	4,575	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Commerc. Ital.	5 000 >	3,65	3,75	3,80	3,80	3,85	3,90	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Laurentienne	3 000 >	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	1 000	3,75	3,85	4,00	4,15	4,45	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
HSBC Canada	5 000 >	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	1 000 ~	3,75	3,85	4,00	4,15	4,45	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Montréal	5 000 >	3,40	3,40	3,40	3,45	3,50	3,60	1 000	3,60	3,75	3,95	4,10	4,45	1 000	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	3,85	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Nationale	5 000	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	1 000	3,75	3,85	4,00	4,15	4,45	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,80	4,00	4,80	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Nationale de Grèce	5 000	3,65	3,65	3,65	3,65	3,70	3,75	1 000	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	1 000	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	3,85	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Royale	5 000 >	3,40	3,40	3,40	3,45	3,50	3,50	0 500	3,60	3,75	3,95	4,10	4,45	0 500	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	3,85	4,70	8,20	7,75	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Scotia	5 000 >	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	5 000	3,75	3,85	4,00	4,15	4,45	5 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	
Toronto-Dominion	5 000 >	3,95	4,05	4,20	3,60	3,65	3,70	1 000 ~	3,75	3,85	3,95	4,10	4,45	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	—	—	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Coopératives																																	
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,65	3,75	3,80	3,80	3,85	3,90	1 000	3,75	3,85	4,00	4,15	4,45	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Cais. pop. (Mtl) *	5 000 >	3,65	3,75	3,80	3,80	3,85	3,90	1 000	3,75	3,85	4,00	4,15	4,45	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,65	3,65	3,65	3,65	3,70	3,75	1 000	3,40	3,50	3,70	3,85	—	1 000	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	3,85	4,70	8,20	7,75	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Fiducies																																	
Canada Trust	5 000 >	3,95	4,05	4,20	3,60	3,65	3,70	—	—	—	—	—	—	1 000	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	3,85	4,70	8,30	7,85	—	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Fiducie Desjardins	5 000	3,65	3,65	3,65	3,65	3,70	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Fiducie Standard Life	5 000	3,875	3,875	3,875	3,875	4,00	4,25	—	—	—	—	—	—	5 000	4,50	4,50	4,625	4,75	4,875	—	—	—	—	—	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Montréal Trust	5 000 >	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	—	—	—	—	—	—	5 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Clarica (Fid. Mutuelle)	10 000 >	3,40	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	4,20	4,40	4,35	4,60	—	—	—	—	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75
Promutuel Capital	5 000 >	3,80	3,90	3,95	3,95	4,00	4,05	—	—	—	—	—	—	1 000	4,15	4,25	4,40	4,65	4,85	4,15	4,85	8,30	—	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Trust Général	5 000	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	—	—	—	—	—	—	1 000	4,00	4,10	4,25	4,40	4,80	4,00	4,80	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Trust La Laurentienne	3 000	3,65	3,75	4,10	3,80	3,85	3,90	—	—	—	—	—	—	0 500	4,00	4,10	4,25	4,40	4,70	4,00	4,70	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Trust National	5 000 >	3,40	3,50	3,55	3,55	3,60	3,65	—	—	—	—	—	—	1 000	4,875	4,875	4,875	4,875	5,00	4,875	5,00	8,30	7,85	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Trust Royal	5 000 >	3,65	3,65	3,65	3,65	3,70	3,75	—	—	—	—	—	—	5 000	3,85	4,00	4,20	4,35	4,70	3,85	4,70	8,20	7,75	8,20	7,40	7,45	7,55	7,65	7,75	7,75	7,75	7,75	7,75
Autres																																	
Placements Québec**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 500	4,45	4,60	4,85	5,15	5,20	4,45	5,20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
M.-Prêts Hypothéques	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6,89	6,45	6,55	6,64	6,60	6,60	6,60	6,60	

Les marchés sont convaincus de la baisse des taux d'intérêt



François Riverin
riverinf@transcontinental.ca

Les marchés boursiers nord-américains ont entrepris la semaine du 29 janvier en hausse, convaincus que les baisses de taux d'intérêt aux États-Unis et ailleurs dans le monde sont acquises.

Au moment d'écrire ces lignes, Alan Greenspan, président de la Réserve fédérale des États-Unis, et les membres du Federal Open Market Committee délibéraient. Le sujet devait porter davantage sur l'ampleur de la baisse de taux d'intérêt que sur l'opportunité d'une baisse elle-même.

Les investisseurs n'ont pas attendu la réponse. Le Dow Jones, à 10881, de même que le TSE 300, à 9348, et le Nasdaq, à 2838, ont déjà progressé de 2 % en deux jours. Le Standard & Poor's 500, à 1374, a limité son avance à 1,4 %.

En d'autres mots, les investisseurs s'attendent à ce que l'économie américaine et les profits des sociétés atteignent

leur plancher au cours des six prochains mois, puis se redressent au cours de l'autre moitié de l'année.

Quand à l'importance de la réduction de taux d'intérêt, la perception des investisseurs vacille entre 25 points et 50 point de base, selon le ton des nouvelles économiques, ou que l'on croit ou non à la récession. Le taux des Fed Funds est à 5,50 %.

Selon David Adamo, chef de la recherche sur les titres à revenus fixes de Scotia Capital, le comportement des obligations gouvernementales américaines et canadiennes de 5 ans et de 10 ans a indiqué la semaine dernière que plusieurs investisseurs ont écarté l'hypothèse d'une récession.

Le rendement des obligations de 10 ans des États-Unis est passé de 5,18 % à 5,27 %. S'il n'y a pas de récession, pensent-ils, les taux d'intérêt vont se remettre à remonter plus tôt que tard.

Il reste que l'économie américaine continue d'afficher des signes de faiblesse. Et le fait que M. Greenspan ait donné son aval à une baisse massive des impôts reflète un danger réel de dérapage.

Du côté de la technologie, les mauvaises nouvelles n'ont pas fini de sortir et les punitions continuent d'être aussi sévères.

PMC Sierra (Nasdaq, PMCS, 77 \$ US) a fondu de 34 \$ US la semaine dernière, à 74 \$ US, avant de se redresser au début de cette semaine. Le fabricant de circuits imprimés a réduit ses prévisions de ventes pour l'année 2001.

Par contre, Microsoft (Nasdaq, MSFT, 64 \$ US) et Intel (Nasdaq, INTC, 34,5 \$ US) ont progressé respectivement de 4,9 % et 6,9 % au cours de la semaine. Microsoft a augmenté sa valeur de 50 % depuis le début de l'année, un pas énorme si l'on considère l'envergure de sa valeur boursière.

Même si Microsoft fait partie du Dow Jones, son influence est moins grande que dans les autres indices puisque la moyenne est calculée de façon arithmétique plutôt que par la pondération proportionnelle à la valeur boursière. Le Dow Jones a reculé de 1,2 % depuis le début de l'année.

Au Canada, le TSE 300 n'a pratiquement pas bougé durant la semaine dernière, en dépit du recul de 8 % de Nortel Networks (Tor., NT, 59 \$). Le titre s'est redressé les lundi et mardi suivants. Le sous-indice des produits industriels a perdu 5 %, la pire performance du TSE 300.

Les titres du secteur des communications et médias ont baissé de 2,68 %, entraînés par la baisse de 6,5 % de Quebecor (Tor., QBR.B, 28,50 \$). Le titre s'est toutefois redressé de 2,35 \$ mardi. La filiale Quebecor World (Tor., IQW, 36,37 \$) annoncera ses résultats financiers le 5 février.

Bien que les rumeurs d'une vente de la filiale TVA (Tor., TVA.B, 14,20 \$), à la place de TQS, continuent de circuler, l'analyste Megan Anderson, de Yorkton valeurs mobilières,

trouve autant de pour que de contre à une telle transaction. Quebecor a évalué TVA à 1,05 G\$ dans son document de présentation aux organismes de réglementation, soit 28 \$ l'action. Cependant l'analyste juge qu'elle vaut plutôt 20 \$ l'action.

C'est que Quebecor évalue à 400 M\$ les éléments d'actif non essentiels de TVA, soit la participation dans Netgraphe (Tor., WWW, 1,88 \$), Trusstar, TVA International. Selon cette grille, la participation de TVA dans Netgraphe vaudrait à elle seule 185 M\$ (8,85 \$ l'action), ce que l'analyste juge beaucoup trop élevé pour un titre qui se vend présentement à moins de 2 \$.

D'ailleurs la filiale Quebecor Media vient d'appuyer les dires de l'analyste. La société effectue une prise de contrôle inversée de Netgraphe par la filiale Canoe. Quebecor offre de vendre Canoe à Netgraphe en échange de l'émission de 157,8 M d'actions de Netgraphe, ce qui représenterait 63,2 % des actions émises de la société après la transaction. Quebecor possède également d'autres actions de Netgraphe par l'entremise des participations de Vidéotron et TVA.

BCE (Tor., BCE, 42,44 \$) continue à bien se comporter. Le titre s'est redressé de 4,4 % la semaine dernière.

L'analyste Jonathan Robinson, de la Financière Banque Nationale, continue d'en recommander l'achat et il vise un prix de 54 \$ d'ici un an. L'analyste évalue l'actif avant impôt à 63 \$ l'action. La société présentera ses prévisions pour 2001 le 5 février. M. Robinson s'attend à ce que la performance réelle de

BCE en 2001 dépasse les indications de la direction.

Toutefois, il a ramené ses prévisions de profit d'exploitation (profits avant amortissement de

l'achalandage) de 1,70 \$ à 1,61 \$ par action, comparative-ment à 1,81 \$ en 2000, en raison du redressement plus lent que prévu de Téléglobe. ■

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	01-01-26	en 1 semaine	Cours /ben.	Haut	Bas
Bourse de Toronto					
TSE 300	9158,19	-2,88	23,71	11401,97	8075,68
TSE 200	492,74	3,68	32,73	551,66	459,14
TSE 100	567,26	-0,64	22,94	717,25	493,49
S & P /TSE 60	544,18	-1,29	n.d.	698,58	486,65
TSE 35	579,75	9,86	16,74	610,98	458,13
Mines et métaux	3753,92	39,30	16,62	4639,24	3206,56
Or et métaux précieux	4059,55	16,79	n.d.	5331,35	3469,45
Pétrole et gaz	8164,52	381,64	13,60	8679,37	5358,22
Pâtes et papiers	4422,93	-21,71	31,16	6034,90	3931,95
Produits de consommation	16263,96	405,08	57,06	18907,27	13558,08
Prod. industriels	8659,93	-455,55	n.d.	15585,33	7082,06
Immeubles et construction	2248,78	8,69	19,13	2356,98	1806,54
Transport + Envir.	5224,30	104,38	10,20	5632,67	4327,89
Pipelines	5584,97	-240,51	27,55	6182,72	3533,98
Services publics	15816,61	580,55	8,92	17956,68	12011,70
Comm. & médias	18203,45	-501,60	20,57	22862,91	17897,32
Commerce	5487,22	-6,71	21,45	5618,09	4412,58
Serv. financiers	10773,85	399,16	14,30	11062,65	6456,44
Conglomérats	10977,02	279,56	8,29	11326,17	7590,39
Biotechnologie	2738,16	113,70	73,93	3371,85	2235,04

Canadian Venture Exchange

CDNX	n.d.	n.d.	n.d.	4526,06	2651,59
------	------	------	------	---------	---------

Bourses (États-Unis)

DJ. 30 ind	10559,98	72,39	21,50	11750,28	9654,64
DJ. transport	2956,19	2,90	14,30	3113,99	2260,78
DJ. services publics	375,65	24,35	18,90	412,16	272,37
DJ. 65 actions	3227,21	60,23	n.d.	3323,19	2743,01
DJ. Internet, composé	156,04	3,62	n.d.	506,84	124,61
NYSE, composé	655,51	8,94	n.d.	681,19	575,01
Amex	921,56	28,30	n.d.	1043,46	830,05
S & P 500	1354,95	12,41	25,23	1552,87	1254,07
NASDAQ	2781,30	10,92	n.d.	5132,52	2288,16

Bourses (international)

Francfort (Dax)	6695,20	0,66	n.d.	8064,97	6200,71
Hong Kong (H.S.)	16044,21	0,69	n.d.	18301,69	13521,11
Londres (F.T.100)	6294,30	1,37	n.d.	6930,20	5994,60
Mexique (IPC)	6418,64	2,41	n.d.	8319,67	5231,85
Paris (CAC)	5925,62	1,37	n.d.	6856,76	5450,11
Tokyo (Nikkei 225)	13696,06	-2,09	n.d.	20833,21	13423,21
Eur., Australasia, Ext.-Orient	1007,80	4,10	n.d.	1136,20	982,40

Dollar canadien

	Ferm. 01-01-26	Ferm. 01-01-19	Ferm. 01-01-12	1999-2000	
New York en \$ US	66,42	66,10	66,62	69,51	63,31

TABLEAU : LES AFFAIRES

Transactions boursières de la semaine se terminant le 26 janvier 2001

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1554		3461	
Titres en hausse	761	49	2095	61
Titres en baisse	611	39	1139	33
Titres inchangés	182	12	219	06
Hauts 52 semaines	179		400	
Bas 52 semaines	61		23	

TABLEAU : LES AFFAIRES

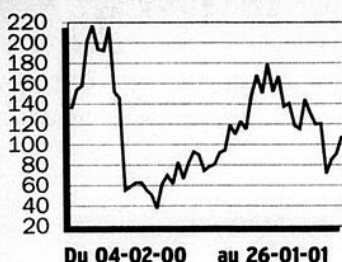
Parce que nous avons déjà devancé la compétition.

On ne devient pas le leader du segment véhicules utilitaires sport de luxe en se reposant sur ses lauriers. Il faut constamment être à l'affût, perpétuellement mettre la concurrence au défi. Et s'il s'agit du nouveau QX4 2001 d'Infiniti, il faut presque s'excuser de laisser tout le monde mordre la poussière. • Moteur V6 240 ch avec 265 pi-lb de couple, l'un des meilleurs de sa catégorie • Force de remorquage de 5 000 lb (inégalée dans sa catégorie) • Système 4 roues motrices tout-mode de qualité supérieure • Garantie exceptionnelle de 4 ans/100 000 km • Remarquablement bien équipé avec plus de 100 caractéristiques de série pour seulement 48 000 \$ ou louez pour 569 \$/mois. • www.infiniticanada.com ou composez le 1 800 361-4792

Ça ne s'explique pas. Ça se vit.

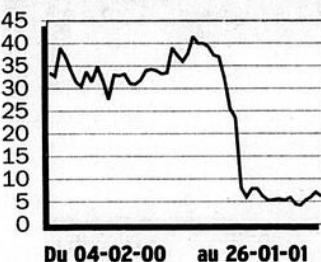
*PDSF. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. **OFFRE DE LOCATION D'UNE DURÉE LIMITÉE sur le nouveau QX4 2001 par les Services financiers Infiniti seulement. Paiement de 569 \$ par mois pour 36 mois, sur approbation du crédit. Comptant ou échange équivalent de 8 958 \$ et premier versement mensuel requis à la livraison. Aucun dépôt de sécurité. Total des frais de location : 29 792 \$, incluant les frais de transport et de préparation. Taux de location de 7,5 %. Limite de 72 000 km (0,08 \$ du km/extra).

Research in Motion, 107,95 \$, gain de 16,95 \$



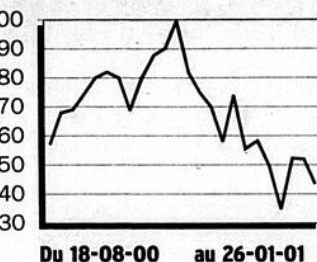
La société de paquettes bidirectionnelles **Research in Motion** (Tor., **RIM**) a fait une importante percée auprès de la multinationale **IBM** (NY, **IBM**, 113,62 \$ US). Le fabricant d'ordinateurs offrira la **BlackBerry** à sa clientèle d'affaires en l'intégrant parmi la gamme de ses produits destinés aux intranets. Le logiciel a également obtenu sa certification au sein de la suite informatique **Lotus Notes**. **JP Morgan** a entamé sa couverture en recommandant l'achat du titre et en fixant sa cible à 85 \$ US. ■

Imax Corporation, 6,15 \$, perte de 0,95 \$



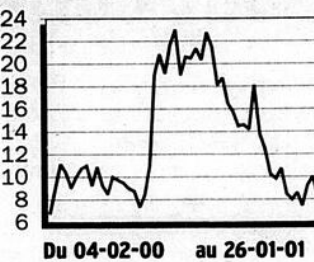
Le titre d'**Imax Corporation** (Tor., **IMX**) poursuit sa chute amorcée en août alors qu'il atteignait un sommet de 43 \$. La société s'attend à inscrire un bénéfice d'exploitation par action de 0,30 \$ au cours de l'exercice 2000. Le consensus de quatre analystes s'établissait à 0,66 \$. Les dirigeants blâment le ralentissement de la demande pour les écrans géants de cinéma en Amérique du Nord et estiment que les résultats annuels seront teintés de rouge lorsque l'on tiendra compte de pertes inhabituelles. ■

Pivotal, 43,45 \$, perte de 8,55 \$



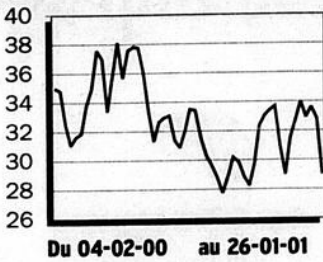
Le titre du fournisseur de logiciels de gestion de service à la clientèle **Pivotal** (Tor., **PVT**) s'est replié de 16,5 % au cours de la semaine du 22 janvier. Lors d'un appel conférence avec les analystes du secteur, les dirigeants ont révisé à la baisse leurs prévisions pour le troisième trimestre de l'exercice 2001. Ils s'attendent à atteindre le seuil de la rentabilité lorsque les ventes s'établiront entre 26 et 28 M\$ US. Les analystes prévoient un bénéfice par action de 0,07 \$. ■

Roctest, 8,25 \$, perte de 1,75 \$



Roctest (Tor., **RTT**) a cédé 17,5 % de sa valeur au cours de la semaine. Tel que prévu, la convention d'entierement des actions de **Corvis** (Nasdaq, **CORV**, 20,13 \$ US) liant Roctest a pris fin le 24 janvier. Les dirigeants entendent se départir progressivement des actions détenues afin de tenter de maximiser la valeur de cet investissement. Précédemment, le **Fonds de solidarité FTQ** avait tenté d'acquérir Roctest afin d'accroître la valeur pour les actionnaires. ■

McDonald, 29 \$ US, perte de 3,81 \$



McDonald (NY, **MCD**) a déçu les investisseurs en dévoilant un recul de 0,01 \$ US de son bénéfice trimestriel, à 0,34 \$ US. Les analystes ont abaissé leurs prévisions pour 2001 afin de tenir compte du ralentissement de la demande en Europe provoqué par la maladie de la vache folle. Ils craignent également un phénomène similaire en Amérique du Nord au cours des prochains mois. Le titre se négocie dorénavant à un multiple de 18 fois les profits prévus de 1,62 \$ US en 2001. (DR) ■

bourse de Toronto

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 JANVIER 2001

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours		Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours		Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours		Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours								
52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$	/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$	/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$	/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$		%	\$	\$	/bén.							
A/B	14,75	4,50	ACD Sys	ASA	700	5,80	6,90	+0,90	322	0,01		13,00	8,00	AKita A	AKT	10,90	10,60	10,70	+0,10	161	34	1,00	10,7	1900	18,00	BSPitlpl	18,50	18,35	18,35	367	6,0		1,30	0,80	BldRckVn	BVI	1,00	0,91	0,91	-0,01	1909	0,02	45,5	15,75	8,60	Boardwalk	BEI	10,90	10,00	10,55	-0,15	19768	0,23	45,9
n	8,90	5,70	ACS Frz	FZR	8,90	7,75	8,30	+0,25	1879	11,1		12,00	8,35	ARC Egn unAET	11,55	11,15	11,55	+0,30	27190	18,3	1,02	11,3	† 2,58	0,90	BXL Eng	BXL	2,58	2,07	2,50	+0,38	13229	0,24	104	2,15	0,35	Bocconer	GBO	0,57	0,50	0,57	-0,03	310												
† 105,90	91,00	ACS Frz	FZR	105,90	103,20	105,90	+2,80	2				26,95	23,30	AltaEnrg	AEC	64,75	61,15	64,15	+2,15	19748	0,6	3,69	1,7	3,60	0,70	BadgerDay	BAD	0,90	0,73	0,89	+0,19	4681	-0,34		4,52	0,80	Bolden	BOL	1,20	1,05	1,10	+0,02	997	u-1,69										
11,50	3,25	AD Opt	AOP	3,95	3,95	3,95	-0,25	31				59,10	41,95	Aican	AL	54,35	51,45	52,95	+0,20	40840	1,7u	245	144	210,80	73,00	BalldrPwr	BLD	114,25	99,00	106,50	250	116,32	-0,76		48,00	12,75	BoisP	BOI	16,50	14,50	15,00	nt												
12,00	705	ADFC	DRX	9,00	8,55	8,55	-0,30	206				26,00	24,25	AlcanCpl	26,00	25,60	25,70	+0,20	179	73			† 82,85	43,15	BkMtl	BMO	82,85	77,25	80,70	+3,45	3771	2,8	6,61	2,2	5,00	0,62	BolivGld	BVG	1,15	0,78	0,93	+0,12	3076	u-1,38										
2,90	0,56	ADFS	AAL	0,98	0,90	0,95	+0,10	419				22,50	17,75	AlcanCpl	22,50	21,50	22,00	-0,35	77	64			† 26,80	14,05	BombdrABD	24,00	22,85	23,80	+0,75	2885	0,6	0,64	375	26,70	13,90	BombdrB	23,90	22,65	23,75	+0,95	115889	0,6	0,64	375										
2,50	1,35	AFM Hosp	AFM	1,80	1,80	1,80	0	2				n129,50	70,00	AlcaCda	AT	96,40	84,05	87,50	-9,30	6250				† 32,00	16,00	Bonavsta	BMP	28,50	27,35	28,25	+0,30	2261	1,42	199	32,00	16,00	Bonavsta	BMP	28,50	27,35	28,25	+0,30	2261	1,42	199									
2,85	11,88	AGF Mgmt	BAGF	27,00	25,25	26,60	+1,35	6009	0,8	1,16	22,9	2,50	0,16	AldeaVis	ALD	0,41	0,33	0,33	-0,07	345	0,99	0,7		† 4,05	2,00	BonusRes	BNO	3,34	3,00	3,30	+0,15	7432	0,09	36,7	4,05	2,00	BonusRes	BNO	3,34	3,00	3,30	+0,15	7432	0,09	36,7									
8,25	5,00	AGF Master	APF	5,50	5,20	5,40	+0,20	132	4,70			32,00	20,05	AlgomCent	ALC	23,00	22,60	23,00	+0,40	4	4,3	1,36	16,9	† 6,50	3,05	Boralea	BLX	6,50	6,05	6,25		397	0,32	195	6,50	3,05	Boralea	BLX	6,50	6,05	6,25		397	0,32	195									
† 35,00	18,85	AIC Div	ADC	35,00	32,25	33,50	+1,20	28				2,90	0,30	Algo A	AO	0,50	0,30	0,50	+0,10	1159	-0,26			† 104,00	88,00	Boralea	BLX	100,05	99,10	100,10	2,90	1			104,00	88,00	Boralea	BLX	100,05	99,10	100,10	2,90	1											
2,95	2,50	AIC pf	2,50	2,25	2,35	2,35	-1,15	140	5,9			4,75	2,215	AlgomMerc	AM	4,00	3,50	3,75	+0,30	51	72	0,53	7,1	† 1,22	0,34	BowVlyEn	BVX	1,01	0,86	1,00	+0,06	1299	0,04	244	1,22	0,34	BowVlyEn	BVX	1,01	0,86	1,00	+0,06	1299	0,04	244									
2,97	0,85	AIT Advd	AIV	1,35	1,26	1,34	+0,03	1054				10,40	6,50	AlgoPwr unAPF	APF	9,85	9,65	9,80	+0,05	2721	9,9	0,55	128	† 89,25	61,75	BowVlyEn	BVX	7,60	7,20	7,45	+0,90	73	1,6	0,23	21,2	89,25	61,75	BowVlyEn	BVX	7,60	7,20	7,45	+0,90	73	1,6	0,23	21,2							
8,95	2,26	AITech	AIT	3,40	2,90	2,55	-0,20	260	-0,37			29,50	23,00	AlgomCent	ALC	29,25	29,25	29,25	+0,75	2	1,18	24,8		† 0,90	0,52	BowVlyEn	BVX	0,72	0,68	0,71	+0,04	240	0,06	12,9	0,90	0,52	BowVlyEn	BVX	0,72	0,68	0,71	+0,04	240	0,06	12,9									
2,90	1,38	AMR Tech	AMR	1,10	0,80	1,85	-0,05	371	u-0,15	8,1		28,50	17,50	AlgomCent	ALC	25,85	24,00	25,50	+1,50	844	1,18	21,6		† 3,15	1,45	BradyGrp	BRY	1,80	1,70	1,70	-0,05	187	0,16	10,5	3,15	1,45	BradyGrp	BRY	1,80	1,70	1,70	-0,05	187	0,16	10,5									
0,60	0,60	AMT Int	AAI	0,11	0,09	0,11	+0,01	11216	u-0,03			† 50,00	26,10	Albanca capABK	ABK	50,00	45,40	45,65	+2,45	911				† 1,30	0,50	BradyGrp	BRY	1,20	1,20	1,20	0	250	-0,04		1,30	0,50	BradyGrp	BRY	1,20	1,20	1,20	0	250	-0,04										
n 38,25	24,00	AMVESCAP	AVZ	32,00	32,00	32,00	0	3846	0,3			26,60	24,60	Albanca pf	ABK	26,20	25,60	26,60		127	6,6			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
† 10,70	700	APF Egn	AY	10,70	10,05	10,70	+0,65	1840	198	-0,47		27,50	14,50	AlcaCda	AAC	27,50	27,00	27,50	+0,25	5	1,09	20,2		† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
12,15	8,35	ARC Egn	unAET	11,55	11,15	11,55	+0,30	27190	18,3	1,02	11,3	† 20,60	13,25	AlcaCda	AAC	14,10	13,25	13,25	-0,25	10829	-0,52			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
12,00	700	ARC Strat	AET	11,90	11,55	11,80	+0,25	341	16,9	2,02	5,8	† 1,29	0,73	AlcaCda	AAC	1,29	0,93	1,27	+0,27	2180	0,13	9,5		† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
n 8,90	4,00	ART Advd	ARA	6,10	4,20	6,00	+1,61	1101	-0,06			† 700	4,50	AlcaCda	AAC	5,45	5,30	5,30	-0,15	779	0,6	0,39	13,6	† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
4,00	1,77	AT Plats	ATP	2,70	2,30	2,65	+0,05	4289	-0,06			† 1,04	0,14	AlcaCda	AAC	0,21	0,10	0,20	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
92,00	42,00	AT&T Cda	TEL	4,70	4,20	4,40	+1,60	2585	-0,48			† 1,04	0,14	AlcaCda	AAC	0,21	0,10	0,20	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	27,50	ATCO I	ACO	46,25	45,00	45,65	+1,35	631	2,0	3,56	12,8	† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	28,60	ATCO II	ACO	45,00	45,00	45,00	+3,00	1	2,0	3,56	12,6	† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
33,60	8,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	18,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	18,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	18,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	18,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	18,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	AlcaCda	AAC	2,90	2,80	2,90	-0,29	3745	-0,96			† 0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54	0,45	0,07	BradyGrp	BRY	0,55	0,54	0,54	0	620	1,00	54									
48,00	18,40	ATI Tech	ATY	10,15	9,25	9,90	+0,55	51718	u-0,65			† 2,90	1,14	Alca																																								

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours		
52s	52s		\$	\$	\$	%	00	%	\$	\$	52s	52s		\$	\$	\$	%	00	%	\$	\$	52s	52s		\$	\$	\$	%	00	%	\$	\$		
10,00	5,00	CDI Ed	EDU	7,30	7,30	0,00	24	0,36	20,3	0,06	8,00	1,00	ConTech	CTM	2,90	1,75	1,75	-0,05	165	0,017	6,8	10,00	0,98	0,36	Gensland	GDC	0,98	0,91	0,04	543	-0,04			
11,50	3,81	CE Frnk	FT	6,85	6,85	0,00	27	0,06	0,00	0,02	3,94	0,67	CircEntp	CTO	1,28	1,17	1,17	-0,07	920	0,20	64	12,50	1,15	1,15	Genetron	GEB	1,90	1,50	1,80	1015	0,34			
10,10	5,70	CFM Maist	CFM	8,25	7,75	-0,20	1539	0,82	9,5	0,02	4,70	1,55	CircWld	CCW	4,30	3,65	4,15	+0,20	1235	0,35	11,9	19,85	11,75	11,75	Gennum	GND	14,00	12,75	13,85	+1,00	2245	0,9		
30,20	5,65	CGI A	GIB	9,75	8,00	-0,85	30865	0,16	55,6	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,35	0,88	0,88	GenSci	GNS	0,74	0,65	0,74	1077	-0,39			
13,45	3,75	CHC A	RY	10,20	9,55	-0,05	1129	0,74	13,6	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	13,50	4,00	4,00	CHUM	CHM	65,00	14,95	14,85	+0,60	174	1,21			
13,50	4,00	CHC B	RY	10,20	10,00	0,00	1129	0,74	13,6	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	13,50	4,00	4,00	CHUM	CHM	65,00	14,95	14,85	+0,60	174	1,21			
65,00	40,00	CHUM	CHM	65,00	60,00	-5,00	1129	0,74	13,6	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	65,00	40,00	40,00	CHUM	CHM	65,00	14,95	14,85	+0,60	174	1,21			
68,00	26,00	CHUM B	CHM	52,50	52,50	0,00	1129	0,74	13,6	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	68,00	26,00	26,00	CHUM B	CHM	52,50	52,50	0,00	1129	0,74	13,6	0,01	1,10	
17,20	8,15	CI Fund	CIX	14,65	13,80	-0,25	7619	0,2	0,03	0,02	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	17,20	8,15	8,15	CI Fund	CIX	14,65	13,80	-0,25	7619	0,2	0,03	0,02	1,10	
23,50	13,00	CI Exch	COX	23,50	18,80	-2,50	477	1,8	2,20	10,2	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	23,50	13,00	13,00	CI Exch	COX	23,50	18,80	-2,50	477	1,8	2,20	10,2	1,10	
22,75	1,00	CI GP	CIT	22,75	18,35	-2,50	101	1,8	2,20	10,2	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	22,75	1,00	1,00	CI GP	CIT	22,75	18,35	-2,50	101	1,8	2,20	10,2	1,10	
2,75	1,00	CI Global	CNF	1,70	1,61	-0,10	190	0,13	12,3	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	2,75	1,00	1,00	CI Global	CNF	1,70	1,61	-0,10	190	0,13	12,3	0,01	1,10	
22,20	4,90	COM DEV	CDV	14,95	14,05	-0,30	7570	0,11	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	22,20	4,90	4,90	COM DEV	CDV	14,95	14,05	-0,30	7570	0,11	0,00	0,00	1,10	
7,00	4,25	CPI Pstcs	CPI	5,00	4,50	-0,40	123	0,46	10,0	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	7,00	4,25	4,25	CPI Pstcs	CPI	5,00	4,50	-0,40	123	0,46	10,0	0,01	1,10	
15,75	9,60	CPL U	CPL	14,50	13,20	-0,75	1507	1,15	0,64	22,0	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	15,75	9,60	9,60	CPL U	CPL	14,50	13,20	-0,75	1507	1,15	0,64	22,0	1,10	
10,095	9,95	CPL 10.5b	CPL	103,00	102,00	-1,00	6	0,00	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	10,095	9,95	9,95	CPL 10.5b	CPL	103,00	102,00	-1,00	6	0,00	0,00	0,00	1,10	
10,095	9,95	CPL 10.5b	CPL	103,00	102,00	-1,00	6	0,00	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	10,095	9,95	9,95	CPL 10.5b	CPL	103,00	102,00	-1,00	6	0,00	0,00	0,00	1,10	
23,95	21,00	CRS 2 un	CWO	23,25	23,10	-0,10	242	0,00	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	23,95	21,00	21,00	CRS 2 un	CWO	23,25	23,10	-0,10	242	0,00	0,00	0,00	1,10	
22,50	24,00	CRS 3 un	CTS	22,50	26,00	2,00	179	0,00	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	22,50	24,00	24,00	CRS 3 un	CTS	22,50	26,00	2,00	179	0,00	0,00	0,00	1,10	
5,00	2,00	CRS Robot	ROF	2,65	2,50	-0,10	301	0,00	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	5,00	2,00	2,00	CRS Robot	ROF	2,65	2,50	-0,10	301	0,00	0,00	0,00	1,10	
11,50	1,70	CSI Wrss	CSX	4,25	3,20	-0,56	4493	0,34	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	11,50	1,70	1,70	CSI Wrss	CSX	4,25	3,20	-0,56	4493	0,34	0,00	0,00	1,10	
34,95	2,02	Qberpic	QX	3,65	2,75	-0,90	4657	0,17	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	34,95	2,02	2,02	Qberpic	QX	3,65	2,75	-0,90	4657	0,17	0,00	0,00	1,10	
10,00	5,00	CSQ	CSQ	5,00	5,00	0,00	1650	0,02	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	5,00	5,00	CSQ	CSQ	5,00	5,00	0,00	1650	0,02	0,00	0,00	1,10	
14,75	2,50	Gabriel	TTV	4,00	3,35	-0,30	1126	0,10	33,5	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	14,75	2,50	2,50	Gabriel	TTV	4,00	3,35	-0,30	1126	0,10	33,5	0,01	1,10	
0,30	0,00	Calder	CTV	0,14	0,10	-0,10	1126	0,10	33,5	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30	0,00	0,00	Calder	CTV	0,14	0,10	-0,10	1126	0,10	33,5	0,01	1,10	
4,35	1,75	Caldwell	ACV	2,05	1,96	-0,20	990	12,0	0,23	8,7	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	4,35	1,75	1,75	Caldwell	ACV	2,05	1,96	-0,20	990	12,0	0,23	8,7	0,01	1,10
0,45	0,00	Caledonia	CAL	0,07	0,05	-0,02	680	0,00	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	0,00	0,00	Caledonia	CAL	0,07	0,05	-0,02	680	0,00	0,00	0,00	1,10	
9,95	2,55	Caltech	CTY	3,50	3,15	-0,30	320	1,30	2,5	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	9,95	2,55	2,55	Caltech	CTY	3,50	3,15	-0,30	320	1,30	2,5	0,01	1,10	
8,75	0,80	CallNet	CTY	1,53	1,05	-0,48	3657	0,45	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	8,75	0,80	0,80	CallNet	CTY	1,53	1,05	-0,48	3657	0,45	0,00	0,00	1,10	
8,75	0,68	CallNet	CTY	1,40	0,85	-0,55	17335	0,45	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	8,75	0,68	0,68	CallNet	CTY	1,40	0,85	-0,55	17335	0,45	0,00	0,00	1,10	
2,25	0,36	Cambior	CBJ	0,54	0,48	-0,06	6095	0,47	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	2,25	0,36	0,36	Cambior	CBJ	0,54	0,48	-0,06	6095	0,47	0,00	0,00	1,10	
5,00	2,30	Canco	COC	3,00	3,00	0,00	80	2,0	0,64	4,7	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	5,00	2,30	2,30	Canco	COC	3,00	3,00	0,00	80	2,0	0,64	4,7	0,01	1,10
28,75	14,50	Cameco	COC	26,95	24,50	-2,50	5547	1,9	1,31	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	28,75	14,50	14,50	Cameco	COC	26,95	24,50	-2,50	5547	1,9	1,31	0,01	1,10	
4,50	0,35	CampBros	CBX	0,70	0,47	-0,23	153	0,83	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	4,50	0,35	0,35	CampBros	CBX	0,70	0,47	-0,23	153	0,83	0,00	0,00	1,10	
2,46	1,25	CanVec	CV	1,50	1,40	-0,10	133	0,18	78	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	2,46	1,25	1,25	CanVec	CV	1,50	1,40	-0,10	133	0,18	78	0,01	1,10	
1,490	23,50	CanEnr	XON	49,00	44,15	-4,85	59	0,6	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	1,490	23,50	23,50	CanEnr	XON	49,00	44,15	-4,85	59	0,6	0,00	0,00	1,10	
26,25	23,00	CanEnr	CP	25,75	25,75	0,00	6	5,3	0,00	0,00	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	0,00	26,25	23,00	23,00	CanEnr	CP	25,75	25,75	0,00	6	5,3	0,00	0,00	1,10	
12,95	8,00	CanBread	CBY	12,70	11,00	-1,00	229	2,2	0,37	29,7	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	12,95	8,00	8,00	CanBread	CBY	12,70	11,00	-1,00	229	2,2	0,37	29,7	0,01	1,10
45,00	20,25	CanFin	CF	41,25	38,50	-4,00	5690	1,2	2,26	18,0	0,01	1,10	2,40	Cladell	CLD	2,70	2,70	0,00	0,00	0,00	45,00	20,25	20,25	CanFin	CF	41,25	38,50	-4,00	5690	1,2	2,26	18,0	0,01	1,10
12,50	4,90	CanShn	CSW	8,50	8,30	-0,20	4	0,22	0,00	0,00																								

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours		
52s	52s		52s	52s	\$	%	00	%	\$	/bén.	52s	52s		52s	52s	\$	%	00	%	\$	/bén.	52s	52s		52s	52s	\$	%	00	%	\$	/bén.	52s	52s		52s	52s	\$	%	00	%	\$	/bén.		
n 3,60	1,00	InBusiness	BIZ	142	1,25	1,25	-0,07	332	0,00		n 11,40	3,50	MEC Hdg	MEH	9,00	2,60	8,65	+0,95	337			8,50	0,39	MulticSo	E	0,89	0,66	0,73	+0,05	4270	-0,17					1,84	0,39	Offshore	OSI	0,46	0,42	-0,02	432	-0,01	
31,60	20,55	Inco	wt	24,00	22,00	23,01	+0,92	35670	0,18	84	14,35	9,70	MFP Finl	MFP	10,00	9,70	10,00	+0,10	2181	5,5	1,63	12,15	2,05	MyteCT	MYT	3,63	3,20	3,45	-0,04	2582	0,69	5,0				1,40	0,75	OilTech	OUT	1,40	1,35	-0,05	236	0,11	
n 8,55	6,70	Inco wt		7,65	7,05	7,10	+0,10	336			40,00	6,05	MGT Sitw	MGT	9,20	7,70	8,30	+0,50	10381	-0,66		n 9,60	6,30	NAL OBG	NAE	9,60	9,00	9,50	+0,50	8857	0,90	10,6				2,85	0,90	Olympic	OLY	2,64	2,65	+0,01	4194	0,29	
26,65	19,50	IncoFnr	INC	25,30	24,90	25,10		244	8,5		0,33	0,07	ML Cass	MLO	0,14	0,11	0,14		nt	-0,15		n 0,88	0,16	NAME	NOM	0,31	0,21	0,24	+0,03	43906	-0,07					21,50	8,00	Oncology	ONC	11,70	10,50	-1,20	10839	0,5	
n 41,50	15,60	IndAlia	IAG	32,50	34,55	37,00	+1,90	5147	0,4	2,36	15,7	0,23	0,03	MSV Res	MSV	0,09	0,08	0,08		3076	-0,29		n 1,10	0,32	Ontex	ONT	0,44	0,40	0,40	-0,04	1994	-0,04					1,10	0,32	Ontex	ONT	0,44	0,40	-0,04	1994	-0,04
14,35	4,45	InfexPhm	IEK	5,10	4,85	5,00	+0,05	1386	-0,53		0,23	0,03	MSV Res	MSV	0,09	0,08	0,08		3076	-0,29		n 1,10	0,32	Ontex	ONT	0,44	0,40	0,40	-0,04	1994	-0,04					1,10	0,32	Ontex	ONT	0,44	0,40	-0,04	1994	-0,04	
5,80	3,26	InfexPhm	IEK	3,65	3,26	3,26	-0,59	33	54,0	0,11	28,6	0,23	0,03	MSV Res	MSV	0,09	0,08	0,08		3076	-0,29		n 1,10	0,32	Ontex	ONT	0,44	0,40	0,40	-0,04	1994	-0,04					1,10	0,32	Ontex	ONT	0,44	0,40	-0,04	1994	-0,04
10,70	2,00	Infazyme	IZP	4,75	3,70	4,15	+0,54	14861	-0,21		30,20	14,40	MacKnzFm	MKF	28,25	26,60	27,50	+0,55	99633	0,4	1,57	152,00	96,00	NCE Erg	nt	152,00	136,25	145,00	+8,75	3						88,00	25,10	OpenText	OTC	50,25	42,10	-8,15	3978	0,2	
345	0,75	Infocorp	INP	1,53	1,38	1,52	-0,01	2213			16,60	10,60	MacKnzFm	MKF	11,00	10,60	10,95	+0,05	100	55,0		4,20	2,50	OptiGen	OGI	3,25	2,85	2,85		nt						4,20	2,50	OptiGen	OGI	3,25	2,85		nt		
13,60	1,60	InfIntAct	IIA	3,25	2,85	3,00	-0,10	1417	-0,19		10,00	5,45	MacKnzFm	MKF	9,00	7,80	9,00	+1,20	160	0,3	0,042	0,00	0,07	Orzone	ORZ	0,12	0,12	0,12	+0,02	40						0,00	0,07	Orzone	ORZ	0,12	0,12	+0,02	40		
69,35	4,45	Infowave	IWV	7,90	7,00	7,80	+0,25	3272	u-0,09		10,60	6,30	MacKnzFm	MKF	6,90	6,60	6,75		252	51,6		0,00	0,07	Orzone	ORZ	0,12	0,12	0,12	+0,02	40						0,00	0,07	Orzone	ORZ	0,12	0,12	+0,02	40		
3,35	1,66	Infmet	IMN	2,00	1,95	2,00	+0,04	7661	0,22	91	0,60	0,10	MacKnzFm	MKF	0,10	0,10	0,10	-0,01	655	-0,02		1,85	0,15	Opawica	OPW	0,16	0,14	0,14	-0,02	194						1,85	0,15	Opawica	OPW	0,16	0,14	-0,02	194		
1,02	0,38	Infmet	IMN	0,51	0,50	0,51	+0,01	131	-0,04		1,20	0,63	MacKnzFm	MKF	1,20	1,20	1,20	+0,10	140	0,23	5,2	18,90	11,50	Opawica	OPW	0,16	0,14	0,14	-0,02	194						18,90	11,50	Opawica	OPW	0,16	0,14	-0,02	194		
28,70	15,25	IntgrOil	IOI	26,20	25,40	26,00	+0,50	89	0,2		c 13,00	0,60	Madison	MDO	0,82	0,80	0,80	-0,05	72	1,50		99,50	85,00	Oxford	OFD	94,00	91,00	92,00		nt						99,50	85,00	Oxford	OFD	94,00	91,00		nt		
10,50	9,90	IntgrOil	IOI	10,25	10,05	10,05	-0,15	266	0,0		0,75	0,25	Madison	MDO	0,53	0,52	0,53		21464	8,0	0,05	5,50	2,50	PFB Corp	PFB	3,09	3,00	3,09	+0,34	11	3,2	0,58	5,3			5,50	2,50	PFB Corp	PFB	3,09	3,00		11	3,2	
1,19	0,39	IntgrPav	IPA	0,41	0,39	0,40	-0,01	2332	0,06	6,7	7,50	4,75	MagellAero	MAL	6,10	5,75	6,10	+0,10	12778	0,79	7,7	1,08	0,20	PLM Corp	PLG	0,35	0,30	0,33	-0,17	113	-0,01					1,08	0,20	PLM Corp	PLG	0,35	0,30		113	-0,01	
0,35	0,11	IntgrPav	IPA	0,15	0,11	0,12	-0,02	3835	-0,04		4,50	2,00	MaginEn	MGY	3,50	3,30	3,37	+0,17	14031	0,12	28,1	135,00	21,00	PRI Auto	PRI	52,00	40,00	45,70	+1,20	34	u-0,34					135,00	21,00	PRI Auto	PRI	52,00	40,00		34	u-0,34	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		n 11,65	3,50	MaginEn	MGY	9,00	7,70	8,50	+0,55	800			10,20	7,00	PRTForest	PRT	8,90	8,50	8,85		462	11,9	0,80	11,1			10,20	7,00	PRTForest	PRT	8,90	8,50		462	11,9	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		a 99,00	69,00	MaginEn	MGY	8,200	8,200	8,200	+4,00	5	24	u278	1,80	0,15	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					1,80	0,15	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		26,00	22,00	MaginEn	MGY	24,90	24,90	24,90		571	8,7		10,20	7,00	PRTForest	PRT	8,90	8,50	8,85		462	11,9	0,80	11,1			10,20	7,00	PRTForest	PRT	8,90	8,50		462	11,9	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		4,60	1,20	MaginEn	MGY	3,05	2,90	2,95	-0,05	499	0,09	32,8	1,00	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					1,00	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		1,15	0,80	MaginEn	MGY	1,05	1,05	1,05	-0,05	7	-0,13	8,1	0,00	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					0,00	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		3,75	1,01	MaginEn	MGY	1,40	1,15	1,15	-0,15	404	0,03		0,00	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					0,00	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		n 5,00	3,60	MaginEn	MGY	4,60	4,60	4,60		2	0,05	88,8	1,57	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					1,57	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		5,35	1,50	MaginEn	MGY	2,79	2,79	2,79		557	-0,06		1,57	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					1,57	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		5,95	1,50	MaginEn	MGY	1,95	1,64	1,64	-0,26	4033	u-0,42		1,57	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25	0,27	+0,02	300	nt					1,57	0,10	PacWest	PWV	0,27	0,25		300	nt	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		39,30	22,50	MaginEn	MGY	39,30	36,75	38,50	+1,65	8669	2,0	147	2,25	0,03	NatChing	NLC	0,60	0,50	0,60	+0,10	1512	-0,01					2,25	0,03	NatChing	NLC	0,60	0,50		1512	-0,01	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		48,40	15,25	MaginEn	MGY	43,15	38,25	43,10	+4,60	69796	0,9	214	0,37	0,04	Nelson	NLG	0,25	0,23	0,23	-0,03	565	u-0,01					0,37	0,04	Nelson	NLG	0,25	0,23		565	u-0,01	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		1,75	0,20	MaginEn	MGY	0,35	0,31	0,31	-0,03	886	484	-0,23	1,75	0,20	Nelson	NLG	0,25	0,23	0,23	-0,03	565	u-0,01					1,75	0,20	Nelson	NLG	0,25	0,23		565	u-0,01	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		20,70	1,00	MaginEn	MGY	2,75	1,95	2,14	-0,50	7323	-0,18		20,70	1,00	Nelson	NLG	0,25	0,23	0,23	-0,03	565	u-0,01					20,70	1,00	Nelson	NLG	0,25	0,23		565	u-0,01	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		n 10,05	8,00	MaginEn	MGY	8,90	8,50	8,50	-0,25	36			10,05	8,00	Nelson	NLG	0,25	0,23	0,23	-0,03	565	u-0,01					10,05	8,00	Nelson	NLG	0,25	0,23		565	u-0,01	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		0,91	0,01	MaginEn	MGY	0,02	0,02	0,02	-0,01	846			0,91	0,01	Nelson	NLG	0,25	0,23	0,23	-0,03	565	u-0,01					0,91	0,01	Nelson	NLG	0,25	0,23		565	u-0,01	
0,60	0,10	IntData	IDC	0,15	0,15	0,15	-0,06	1508	0,01		55,00	0,05	MaginEn	MGY	0,08	0,08	0,08																												

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Chgt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$	/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$	/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$	/bén.
5,15	1,50	RekoInt REK	249	2,25	2,25	-0,15	486	0,02			0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				26,50	24,75	Telco pf	26,00	25,50	25,75	-0,15	27	76		
2,34	1,35	Repadec RPD	2,25	2,15	2,15	-0,15	297	-0,07			0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				25,70	24,00	Telegraph TGO	25,40	25,10	25,25	+0,15	66	5,3		
4,85	2,50	ReqsSec RSH	2,81	2,69	2,71	-0,14	1984	0,54	5,0		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				4,15	0,33	Telepanel TLS	0,90	0,07	0,90	+0,00	5693			
260,00	35,00	RschMotn RIM	112,50	86,50	107,95	+16,95	38680	8,0			0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				700	0,03	Telepanel TFG	0,13	0,09	0,10	-0,02	1041			
13,00	9,50	ResidEq un REE	12,95	12,25	12,60		899	0,08	25,0		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				72,00	54,00	Telepanel TFG	2,55	2,00	2,00	-0,60	53223			
242	1,80	RevPty RPC	2,05	1,95	2,00		3192	0,08	25,0		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				123,95	57,00	Telepanel TFG	65,00	62,05	62,50	-2,75	34			
96,50	80,05	RevPty db	93,50	93,50	93,50		1				0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				18,00	10,75	Tembec TBC	12,90	11,40	11,55	-0,95	14874			
83,00	70,00	RevPtydb	80,00	77,00	80,00	+2,00	6				0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				1,58	0,50	Tembec TBC	0,70	0,63	0,69	-0,05	513			
81,00	70,00	*RevPtydb	89,00	77,00	75,00		nt				0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				5,30	1,50	Terra TRA	4,75	4,25	4,25	-0,25	11			
11,35	1,03	RevDiamond RDX	2,05	1,80	2,00	-0,08	8787	-0,15			0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				1715	7,75	Tesco TSM	15,60	14,50	15,50	+0,60	4214			
15,25	9,75	RichHard RCH	14,50	14,25	14,50	-0,50	1450	0,22	18,0		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				31,90	16,75	*Tessma A TSM	25,60	22,50	24,75	+2,00	3147			
4,75	2,30	Richmont RLP	4,05	3,80	4,05	+0,10	2676	-0,27			0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				2,00	1,09	Tethys TET	1,88	1,75	1,77	-0,02	1867			
2,50	1,20	Richmont RIC	1,41	1,30	1,35	+0,05	336				0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				13,45	30,75	Therotech TH	34,25	33,20	34,20	+0,95	880			
0,85	0,10	*Richtree MOO	0,30	0,28	0,28	-0,02	144				0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				12,50	13,00	3rdCdnGen THD	14,00	13,25	13,50	+0,25	92			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				30,30	19,95	3rdCdnGen THD	29,50	26,25	28,50	+1,10	370			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				2,00	21,25	3rdCdnGen THD	21,25	21,25	21,25	-0,02	381			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,15	0,01	Thistle WT	0,03	0,01	0,01		nt			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				64,50	38,50	Thomson TOC	55,50	53,50	54,50	-1,10	30090			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				21,75	12,00	Thomson TFC	21,70	21,40	21,50	+0,10	801			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				25,10	23,00	Thomson TFC	25,00	24,75	24,80	+0,05	1330			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				1,00	0,25	TigSoft TGF	0,39	0,35	0,37	-0,01	1201			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				1,38	0,66	Tikal TKZ	1,19	1,11	1,19	+0,04	918			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				11,55	8,50	TimberWest un TFW	10,80	10,40	10,70	-0,05	4662			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				2,40	0,42	Timminco TIM	0,50	0,50	0,50		1563			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				1,09	0,48	Tiomir TIR	0,85	0,80	0,81	+0,01	235			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich Res RRI	0,90	0,85	0,85		308	0,10	8,5		0,00	0,05	StlMining SDM	0,10	0,08	-0,08	1061	-0,77				0,31	0,11	Timminco TIM	0,15	0,14	0,15	-0,01	1059			
1,60	0,66	Rich																														

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Ciôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Ciôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Ciôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Ciôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	
52s	52s		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	52s	52s		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	52s	52s		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	52s	52s		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
0,33	0,06	AFCAN	AFK	0,11	0,10	0,10	157	-0,01			1,75	0,30	ExDiabRas	DIB	0,40	0,35	0,36	-0,05	1475	-0,10		0,30	0,05	Louven	LOV	0,12	0,10	0,10	-0,07	70	-0,01		0,24	0,04	PanAmRes	PAN	0,06	0,05	0,05	-0,01	3050	-0,06		
0,19	0,06	Abcourt	ABI	0,10	0,10	0,10	+0,03	280	0,00		1,20	0,20	Freewest	FWR	0,33	0,29	0,30	-0,02	5799	-0,05		80,00	64,50	MRRM	MRR	73,00	66,00	75,00	nt	2,7	12,84	5,8	0,80	0,12	Perfite	PCI	0,24	0,17	0,17	-0,01	135	-0,04		
0,04	0,15	AfrCan	AFK	0,29	0,21	0,21	-0,05	675	-0,01		2,70	1,50	FutrBeach	FBC	2,05	2,05	2,05	-0,05	18			0,05	0,07	MaBaie	MAB	0,23	0,16	0,12	nt	nt	0,06	0,05	0,17	0,52	0,57	+0,12	25763	-0,27						
6	0,65	HartQstB	AQ	1,05	0,65	1,05	+0,20	307	-0,20		n	0,30	0,06	FutrBdWt	WTO	0,30	...	0,12	nt			2,70	1,50	Marshall	MBW	2,50	1,80	1,80	nt	nt	0,16	11,3	0,99	0,11	Pro-Or	POI	0,26	0,20	0,21	-0,01	170	-0,03		
0,98	0,23	Allican	ALI	0,99	0,44	0,98	-0,01	763	-0,05		45,00	0,95	Genomics	GNX	2,70	2,07	2,68	+0,67	2127	-0,12		0,36	0,10	Matamec	MTX	0,20	0,18	0,18	-0,02	159	-0,13		1,50	0,70	HproLab	HP	0,80	0,75	0,75	-0,05	111	-0,03		
0,50	0,11	AngSwissASW	0,24	0,17	0,17	-0,07	480			0,65	0,12	GlobalHld	GGH	0,28	0,20	0,20	nt	nt	-0,01		0,44	0,07	Maudes Lk MAU	MAU	0,11	0,09	0,10	-0,01	300	-0,03		0,79	0,24	RobexR	RBX	0,64	0,50	0,55	+0,05	2995	-0,01			
0,21	0,04	Antoro	ORE	0,07	0,07	0,07	40	-0,02		0,65	0,16	Goldhawk	CGK	0,24	0,21	0,21	169	-0,01		0,39	0,07	RyStMnRSM	RSM	0,17	0,14	0,15	-0,06	680	-0,01		0,39	0,07	RyStMnRSM	RSM	0,26	0,23	0,26	+0,06	361	-0,04				
5	2,00	Ardent	ARDH	5,30	5,00	5,25	+0,75	10	1,07	4,9	0,54	0,05	GldnBriar	GLB	0,08	0,08	0,08	+0,02	55	-0,03		0,09	0,02	MenoraRSM	MRM	0,03	0,03	0,03	+0,01	55		8,05	1,50	SAMSys	SMY	3,60	3,36	3,34	-0,06	1597	-0,05			
3,00	0,30	ArenaGold	ARN	0,57	0,44	0,50	-0,03	3389	-0,19		0,31	0,05	GldnBriar	GLB	0,15	0,15	0,15	-0,06	595			0,50	0,10	MetacorRSG	RSG	0,18	0,18	0,18	+0,02	50	-0,02		0,00	0,09	SearchR	SG	3,30	0,25	0,30	-0,05	347	-0,02		
0,20	0,04	Ausyvar	AUV	0,12	0,05	0,06	nt	-0,01			0,17	0,03	Greenhld	GSR	0,04	0,04	0,04	19	-0,05		0,15	0,01	Mirador	MIQ	0,03	0,02	0,02	-0,01	110			0,27	0,11	SinosR	SOI	0,19	0,13	0,19	+0,01	300	-0,05			
0,21	0,05	Aurgren	AUI	0,10	0,07	0,10	545	0,00			0,85	0,25	GldnBriar	GLB	0,08	0,08	0,08	+0,23	80	0,35	24	0,83	0,90	MMSSauvAMX	AMX	0,98	0,82	0,83	nt	3,6	0,08	104	0,27	0,11	SinosR	SOI	0,19	0,13	0,19	+0,01	300	-0,05		
0,05	0,08	Autanabi	AUA	0,22	0,14	0,22	+0,02	290			0,70	0,25	GldnBriar	GLB	1,50	1,10	0,70	nt	0,35	2,0	0,25	0,07	MurgorRSM	RSM	0,16	0,10	0,13	+0,01	1280	-0,06		2,25	5,00	SPortson	SP	6,25	6,00	6,00	nt	2,5	0,74	8,1		
0,25	0,12	BrioCrd	BCO	0,35	0,21	0,25	nt	0,06	2,7		0,90	0,16	Hubbard	HUB	0,40	0,27	0,22	nt	90,9	-0,07		3,75	0,90	NAR Res	NRL	2,50	2,55	2,55	-0,35	741	-0,04		2,90	1,75	SPortson	SP	6,25	6,00	6,00	nt	2,5	0,74	8,1	
1,60	0,46	Calvally	CVI	0,93	0,80	0,93	+0,03	1130	-0,15		126,00	123,00	IFL Inv	IF	126,25	126,00	nt	nt	99,2	2,62	48,1	0,07	0,06	NamesExp	NME	0,12	0,12	0,12	+0,02	57	-0,24		0,00	0,11	Stratoco	RSC	0,15	0,14	0,15	+0,02	155	-0,56		
2,00	2,00	Cantol	CNL	0,00	0,00	0,00	nt	-0,71			1,31	0,50	IGloVik	IVK	0,92	0,76	0,92	+0,16	144	10,3	0,9	10,00	785	NiRPwApf	NFL	8,00	8,05	8,05	nt	6,9		0,30	0,11	Stratoco	RSC	0,15	0,14	0,15	+0,02	155	-0,56			
1,55	0,52	Ced-Or	COQ	0,80	0,75	0,78	-0,02	196	-0,19		3,00	0,24	Innovium	INV	0,36	0,30	0,31	-0,01	211	-0,06		10,00	785	NiRPwApf	NFL	8,00	8,05	8,05	+0,20	5	6,6		0,30	0,11	Stratoco	RSC	0,15	0,14	0,15	+0,02	155	-0,56		
12,50	1,65	Conosis	CE	3,14	2,60	2,81	+0,01	382	-0,12		0,40	0,10	InterStar	IG	0,35	0,12	0,12	nt	-0,03		0,25	0,10	Normabec	NMB	0,10	0,08	0,12	nt	-0,09		0,30	0,11	Stratoco	RSC	0,15	0,14	0,15	+0,02	155	-0,56				
0,32	0,09	Cimatec	CEG	0,16	0,15	0,15	2270	-0,02			0,60	0,17	JibeyEnt	JIB	1,15	0,99	0,60	nt	-0,10		0,24	0,03	Novered	NED	0,05	0,04	0,05	+0,01	5047	-0,03		1,75	0,10	TSI Tel	TSI	0,14	0,14	0,14	-0,02	849	-0,01			
0,19	0,04	ColerainR	CR1	0,06	0,05	0,05	-0,02	3265	0,01	3,8	11,65	0,70	JibeyEnt	JIB	1,12	0,90	1,00	-0,13	2329	28,0	-1,58	0,50	0,38	NSten	ENI	0,60	0,51	0,51	+0,01	2335		0,15	2,6	0,40	0,00	TandemRSTDM	TD	0,23	0,14	0,18	-0,02	849	-0,01	
0,17	0,01	ConOasis	CSI	0,02	0,02	0,02	+0,01	830	-0,02		0,20	0,03	Journan	JRN	0,07	0,06	0,07	+0,02	920	-0,01		0,55	0,22	OloGra	OLG	0,40	0,33	0,40	+0,10	70		0,15	2,6	0,40	0,00	TandemRSTDM	TD	0,23	0,14	0,18	-0,02	849	-0,01	
0,61	0,10	Diadem	DIR	0,14	0,10	0,12	7143	-0,21			n	1,25	0,57	LYTech	LYT	0,85	0,75	0,85	-0,05	1755	-0,25		0,30	0,01	Orbitech	ORT	0,08	0,08	0,08	400		0,00	0,24	0,04	Vitor	VIT	0,05	0,05	0,05	-0,01	100	-0,06		
0,72	0,10	DianorR	DOR	0,18	0,16	0,18	+0,02	650	-0,02		0,46	0,06	LexanExp	LEX	0,10	0,08	0,08	-0,01	480	-0,25		0,34	0,06	OreEx	ORE	0,10	0,08	0,09	225	0,00		0,00	0,24	0,04	Vitor	VIT	0,05	0,05	0,05	-0,01	100	-0,06		
0,60	0,17	Dilem Exp	DIT	0,20	0,17	0,20	+0,03	30	-0,17		2,80	0,43	Limtech	LIT	0,65	0,53	0,55	-0,11	12193	-0,02		0,18	0,01	OrléansR	OLS	0,03	0,02	0,03	-0,04	100	-0,02		0,26	0,04	X-Chex	XCR	0,04	0,04	0,04	-0,01	15	-0,04		
0,24	0,07	Dynacor	DYN	0,10	0,08	0,09	342	-0,19			700	1,80	Logibec	LGI	3,50	3,30	3,30	-0,30	171	6,1	0,28	11,8	0,46	0,05	OskosEx	OSK	0,15	0,14	0,15	100	-0,05		0,25	0,07	Xemac	XEM	0,10	0,09	0,10	nt	nt	-0,03		
0,23	0,05	ArgntECU	ECU	0,08	0,06	0,06	-0,01	583	-0,11		0,44	0,07	LoubeEx	LBX	0,19	0,16	0,17	-0,01	5472	-0,05		0,38	0,11	PacTiger	PTE	0,20	0,18	0,20	-0,02	1165		0,02	10,0	0,82	ZAQ A	ZAQ	1,15	1,00	1,02	-0,09	2472	-0,03		

bourse de New York

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC./THE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 26 JANVIER 2001

A/D											B											C											D											E											F											G											H											I											J											K											L											M											N											O											P											Q											R											S											T											U											V											W											X											Y											Z																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Sym.	Haut

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Dén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Dén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Dén.	Cours						
52s	52s		52s	52s		\$	\$	\$	\$	52s	52s		52s	52s		\$	\$	\$	\$	52s	52s		52s	52s		\$	\$	\$							
18,69	3,38	ModisPro MPS	5,69	5,00	5,25	+0,06	8666		1,32	4,0		54,00	31,00	PhilipsE PHG	41,19	36,56	3781	-3,69	481,41	2,2															
11,44	8,25	MorSAsia AF	9,50	9,13	9,19		5481	0,6				70,00	36,00	PhilipsP PHG	58,81	55,50	5688	+1,63	511,08	24	5,39	10,6													
110,00	60,25	MorSdnWMD	89,06	80,38	82,50	-1,88	282,61	1,1	4,95	16,7		54,13	24,00	PhyBio PBI	36,13	34,06	3494	+0,88	320,34	3,3	2,52	13,9													
18,19	8,31	MSEngMkMSE	10,75	10,31	10,44	-0,19	1711					22,48	10,49	PittsBrk PZB	22,44	20,50	20,69	-0,50	67,06	0,5	0,33	62,7													
18,88	9,00	MorSIndia IIF	11,88	11,50	11,56	+0,06	2224					24,88	9,64	Playboy PLA	12,44	11,38	11,88	+0,06	948																
61,54	15,88	Motorola MOT	24,44	21,94	22,56	-2,13	350,47	0,7	0,61	37,0		28,44	5,13	Polaroid PRD	8,00	6,63	6,81	-0,75	19,254	8,8	1,62	4,2													
32,25	16,00	MyriadLab MYL	23,25	21,69	22,69	+0,63	482,34	4,0	2,20	13,0		13,94	4,56	PolyOne POL	8,25	7,38	8,19	+1,06	12,398	3,1															
30,31	16,00	Nat City NCC	28,94	26,63	28,56	+0,63	482,34	4,0	2,20	13,0		10,44	53,00	Procter&G PG	71,50	68,19	69,25	-0,69	113,522	2,0	3,12	22,2													
39,64	20,75	Nat Data NDC	38,38	36,00	37,56	-0,13	70,44	0,8	1,94	19,1		111,00	45,00	Prossys PGR	101,00	86,63	96,50	+9,88	421,73	0,3	0,12														
24,38	18,50	NatGolf TEC	24,38	23,63	24,00		857	7,7				14,88	9,06	Prossys PGR	10,69	10,19	10,56		660																
42,00	18,25	Navistar NAV	29,19	26,06	27,19	+1,06	26,490	2,62	10,4			53,04	32,81	Pulitzer PTZ	53,04	48,40	52,75	+3,73	22,30	1,1	3,41	15,5													
39,63	19,38	NeimanMar NWK	39,06	36,50	38,56	+2,31	51,41	3,07	12,6			98,94	45,81	QuakerOat QAT	95,31	92,00	94,13	+0,56	34,98	1,2	2,60	36,2													
12,84	4,50	NtkEqmNWK	6,44	5,50	5,63	-0,56	23,71	1,29				14,25	6,13	Quilmes LOU	12,00	11,00	11,25	-0,81	37,64	2,6	0,67	16,8													
16,50	8,44	NewGemF GF	9,88	9,50	9,63	+0,06	2,489	0,8				65,00	32,13	Qwest Q	47,19	41,75	41,88	-4,63	380,193	0,63	66,5														
31,88	18,25	NewRubNWL	22,31	26,00	27,06	-0,06	51,814	3,1	1,48	18,3		25,94	14,88	RHH RND	25,31	24,38	24,69	-0,38	38,75	0,6	1,91	12,9													
6,00	30,00	News CorpNWS	40,00	37,19	39,94	-2,19	26,222	0,2	0,75	50,6		10,75	44	ROC ROR	6,31	5,88	5,88	-0,31	22,48	6,3															
60,06	25,88	Nike B NKE	54,50	50,88	53,00	+0,56	490,33	0,9	2,22	23,9		11,31	7,75	RPM RPM	9,31	8,75	9,13	+0,13	230,54	5,5	0,58	15,7													
53,50	22,25	NobleDri NE	45,75	40,94	44,38	+3,38	818,08	1,05	42,3			72,94	35,06	RadioShk RSH	53,19	47,13	51,25	+4,69	481,37	0,4	1,77	29,0													
62,50	27,63	Nokia A NOK	39,61	36,06	37,25	-1,88	515,83	0,70	53,2			16,88	11,50	Ralcorp RAH	16,25	15,81	15,88	-0,25	21,86	0,4	1,26	12,6													
34,50	14,19	Northern JWN	19,69	17,23	19,06	+1,56	16,506	1,9	1,08	17,7		31,94	16,75	RalstonPu RAL	31,31	30,75	30,81	-0,04	19,942	0,9	1,51	20,4													
44,50	35,50	Northern JWN	43,13	42,00	43,13	+1,25	96,1	1,8				35,81	17,50	Raytheon RTN	35,19	34,94	34,94	-0,75	500,23	2,3	0,18														
93,88	42,33	Northern JWN	43,13	42,00	43,13	+1,25	96,1	1,8				41,88	29,69	Raytheon RTN	35,19	34,94	34,94	-0,75	500,23	2,3	0,18														
44,88	34,69	Northern JWN	43,13	42,00	43,13	+1,25	96,1	1,8				28,33	6,94	Reebok RBK	24,20	22,40	24,30	+1,40	241,49	1,06	22,9														
22,44	5,31	Oakley OOO	19,88	18,50	19,38	+1,25	11,853	0,56	34,6			52,50	10,16	RehabCare RHC	38,88	31,88	32,81	+5,44	73,37	1,33	28,4														
4,88	0,50	Oakley OOO	19,88	18,50	19,38	+1,25	11,853	0,56	34,6			49,00	19,75	RekanEn REI	38,00	34,00	37,56	+3,81	601,59	4,0	2,46	15,3													
14,81	5,94	OfficeDep ODP	9,31	8,75	9,31	+0,44	73,542	0,93	10,0			11,63	3,55	Revlon A REV	6,15	5,25	6,01	+0,43	19,31	4,83															
32,06	10,69	OldRep ORI	29,25	26,25	28,44	+2,13	20,576	2,0	1,97	14,4		33,00	15,94	RylandsRy REY	22,00	19,94	20,69	+0,75	9,882	2,1	1,11	18,6													
100,63	68,13	Omnicom OMC	91,94	85,44	89,31	-0,75	351,02	0,8	2,67	33,5		51,25	27,69	RylandsRy REY	22,00	19,94	20,69	+0,75	9,882	2,1	1,11	18,6													
18,88	3,69	OrbitSci ORB	7,50	5,63	7,00	+1,38	47,57	5,67				6,88	3,50	RylandsRy REY	22,00	19,94	20,69	+0,75	9,882	2,1	1,11	18,6													
31,75	20,25	Outback OSI	24,00	22,30	23,10	+0,38	35,387	1,81	12,9			65,69	50,94	RylandsRy REY	22,00	19,94	20,69	+0,75	9,882	2,1	1,11	18,6													
21,64	0,50	OwensCor OWC	2,19	2,00	2,19	+0,06	122,13	-5,28																											
19,63	2,50	OwensCor OWC	2,19	2,00	2,19	+0,06	122,13	-5,28																											
75,13	36,00	PNC Bk PNC	74,63	70,00	74,31	+2,81	47,122	2,6	4,12	18,0		85,94	29,13	SAP SAP	47,44	41,94	45,56	+0,81	34,992	0,2															
46,75	18,38	PP&L Res PPL	43,94	35,44	37,43	+1,06	37,921	2,3	2,35	18,4		59,00	34,81	SBC Comm SBC	49,75	45,25	46,69	-3,00	295,503	2,2	2,42	19,3													
58,81	36,00	PPG PPG	46,31	43,00	45,19	+2,19	26,037	3,7	3,81	11,9		65,13	22,56	SCI Syst SCI	33,13	31,63	32,63	-6,06	169,034	1,0	1,42	19,5													
23,19	11,06	PacCenty BOK	20,94	19,74	20,88	+2,81	16,976	3,7	1,89	14,0		68,25	27,81	SLM Hldgs SLM	63,44	52,88	63,00	+4,44	35,936	1,0	3,36	18,8													
3,44	1,94	Pakistan PKF	2,31	2,19	2,19	-0,06	838	4,2				186,00	74,00	SPW SPW	112,50	112,31	112,94	-3,00	5,442	3,2	2,82	11,2													
50,29	12,08	ParkElect PKE	37,50	34,00	35,06	-2,44	35,4	0,7	2,27	15,5		34,56	22,31	SUNOCO SUN	31,94	31,75	31,75	-0,04	19,942	0,9	1,51	20,4													
48,31	31,00	ParkerHan PHH	45,00	41,94	42,94	-2,00	20,59	1,6	3,76	11,4		62,69	32,63	Shawmut SWY	55,63	46,06	50,36	+3,69	202,957	1,48	40,1														
19,75	8,63	Pennycy JCP	13,66	11,75	12,81	+1,09	45,577	3,9	-0,65			62,50	23,63	Shawmut SWY	55,63	46,06	50,36	+3,69	202,957	1,48	40,1														
13,25	8,38	Pennycy JCP	13,66	11,75	12,81	+1,09	45,577	3,9	-0,65			25,31	13,38	Saralee SLE	24,94	21,50	21,50	-0,38	108,439	2,6	1,39	15,8													
6,25	3,75	PepsiGmX GPM	4,13	3,88	3,94	-0,19	19,56	1,3	1,43	30,8		31,13	22,13	SCANA SCA	22,00	25,81	26,25	+0,06	7,759	4,2	1,54	12,1													
49,94	29,69	PepsiCo PEP	44,88	42,06	44,06	+0,25	223,104	1,0	1,05	42,2		60,00	30,00	Schering SGP	53,04	50,36	51,50	-0,88	241,976	1,1	1,59	32,4													
49,25	30,00	Pfizer PFE	45,13	41,44	44,31	+2,94	65,657	1,0	1,05	42,2		88,88	56,94	Schlumberg SLB	79,00	72,34	77,31	+3,63	160,619	1,0	1,29	59,9													
11,44	3,63	PharmaciaPRX	11,44	9,94	10,81	+1,06	56,26	-0,08				44,75	22,66	Schwaibach SFA	29,25	27,56	27,88	-0,44	225,530	0,2	0,53	52,6													
40,63	36,63	PhelpsDor PD	49,63	44,25	45,75	-3,31	65,402	4,8	3,08			54,50	26,38	Sealed Air SEE	32,94	30,25	30,81	-1,44	470,66	2,02	15,3														
50,63	18,69	PhilpMor MO	46,23	42,88	43,81	+0,38	27,158	4,8	3,65	12,0		43,50	25,25	Sealed Air SEE	32,94	30,25	30,81	-1,44	470,66	2,02	15,3														
24,63	14,88	PhilpDor PHD	19,63	18,56	18,94	-1,06																													

Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails			Spéc.	Date inscrip.	Date verse.
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.			
ACK	Aktion Corp.		X			0,25	CA	0%		07-03-01	30-03-01
ALC	Algoma Central Corp.		X			0,25	CA	0%		15-02-01	01-03-01
AM	Algonquin Mercantile Corp.			X		0,07	CA	0%		09-03-01	23-03-01
USAUN	American Income Trust	X				0,17708	CA	0%		31-01-01	09-02-01
RSP.UN	AmeriStar RSP Income Trust	X				0,17708	CA	0%		31-01-01	09-02-01
AY.UN	APF Energy Trust	X				0,10	CA	0%		31-01-01	15-02-01
AET.UN	ARC Energy Trust	X				0,03	CA	0%		31-01-01	15-02-01
BMO	Banque de Montréal			X		0,56	CA	12%		02-02-01	27-02-01
CAR.UN	Canadian Apartment Properties REIT	X				0,0875	CA	0%		31-01-01	15-02-01
CO.UN	Canadian Oil Sands Trust			X		0,60	CA	0%		08-02-01	15-02-01
CNR	Canadian National			X		0,195	CA	11%		08-03-01	29-03-01
CUP.PR	Caribbean Utilities			X		0,145	US	0%		08-02-01	01-03-01
CTD.UN	Citadel Diversified Investment Trust								0,135	31-01-01	15-02-01
SDL.UN	Citadel S-1 Income Trust Fund								0,208	31-01-01	15-02-01
ENB	Enbridge		X			0,35	CA	0%		09-02-01	01-03-01
EIT.UN	EnerVest Diversified Income Trust	X				0,07	CA	0%		31-01-01	15-02-01
FCUN	Firm Capital Mortgage Investment Fund	X				0,075	CA	0%		31-01-01	15-02-01
FRU.UN	Freehold Royalty Trust	X				0,10	CA	0%		31-01-01	15-02-01
HON.UN	Hollinger Canadian Newspapers LP	X				0,03	CA	0%		31-01-01	28-02-01
INC.UN	Income Financial Trust	X				0,17708	CA	0%		31-01-01	09-02-01
LMI	Legg Mason Canada			X		0,09	US	0%		08-03-01	09-04-01
MHR	McGraw-Hill Ryerson			X		0,135	CA	0%		01-02-01	22-02-01
NAE.UN	NAL Oil & Gas Trust	X				0,10	CA	0%		31-01-01	15-02-01
NCD.UN	NCE Diversified Income Trust	X				0,045	CA	0%		31-01-01	07-02-01
NPL.UN	Northland Power Income Fund	X				0,075	CA	0%		31-01-01	15-02-01
PGF.UN	Pengrowth Energy Trust								0,40	01-02-01	15-02-01
POT	Potash Corp.		X			0,25	US	0%		20-04-01	15-05-01
PXF	Primex Forest Products		X			0,02	CA	0%		01-02-01	15-02-01
REE.UN	Residential Equities REIT	X				0,085	CA	0%		31-01-01	15-02-01
REL.UN	RioCan Real Estate Investment Trust	X				0,08875	CA	0%		31-01-01	07-02-01
RFP	Riverside Forest Products		X			0,03	CA	0%		06-02-01	13-02-01
RTP.UN	Royal Trust Real Estate								0,0839	29-01-01	02-02-01
SCC	Sears Canada		X			0,06	CA	0%		15-02-01	15-03-01
SHC	Shell Canada		X			0,20	CA	0%		15-02-01	15-03-01
TRH.UN	Triax Diversified High-Yield Trust	X				0,10	CA	0%		31-01-01	15-02-01
VKR.UN	Viking Energy Royalty Trust	X				0,17	CA	0%		31-01-01	15-02-01
WSF.UN	World Strategic Yield Fund	X				0,12	CA	0%		31-01-01	15-02-01

Comment lire les déclarations de dividendes

Sym. : symbole boursier
Fréquence : M mensuel, T trimestriel,
S semestriel, A annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent

Majoration ou diminution du dividende déclaré
Spéc. : Indique un dividende spécial
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date verse. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

La vigueur de la demande propulse JDS Uniphase

Daniel Renaud

renaud@transcontinental.ca

JDS Uniphase (Tor., JDU, 86,50 \$) a de nouveau surpassé le consensus des analystes grâce à la vigueur pour la demande de ses produits optiques. Toutefois, ses dirigeants ont averti que les prochains mois seront plus calmes.

Au cours de son deuxième trimestre terminé le 31 décembre 2000, JDS a haussé son chiffre d'affaires de 161 % comparativement à la même période de 1999, à 925 M\$ US, et de 18 % par rapport au premier trimestre.

JDS a dégagé un bénéfice, avant amortissement des acquisitions, de 208 M\$ US, ou 0,21 \$ US par action, comparativement au consensus des analystes de 0,20 \$ US par action. Le bénéfice est en hausse de 148 % par rapport au même trimestre de l'an dernier et de 17 % par rapport au trimestre précédent.

La société estime que ses revenus pour l'année financière afficheront une croissance de 115 à 120 %, pour atteindre les 3,8 milliards de dollars américains (G\$). Ces prévisions ne tiennent pas compte de la clôture de l'acquisition de SDL, prévue le 12 février.

Les dirigeants reconnaissent que les résultats finaux pourraient se situer à la limite inférieure de la fourchette des prévisions en raison du niveau élevé des stocks et de la diminution de la demande des entreprises de télécommunications.

La mise en garde incite certains analystes canadiens à la prudence, notamment en raison de l'incertitude que la mise en garde aura sur la tendance du titre. Benoît Chotard, de la Financière Banque Nationale, maintient tout de même sa recommandation d'achat. Dans l'attente de l'acquisition de SDL, il pense que l'action de JDS atteindra 110 \$.

Deux des plus importantes firmes de courtage américaines ont revu leurs prévisions de long terme à la baisse. Raj Srikanth, analyste chez Deutsche Banc Alex Brown, a porté sa prévision de bénéfice net pour

2002 à 1,12 \$ US par action, en baisse de 0,02 \$ US. Pour 2001, le bénéfice par action sera de 0,82 \$ US, en hausse de 0,02 \$ US. Il conserve sa recommandation d'achat.

De son côté, l'analyste Tom Astle, de Merrill Lynch, est demeuré neutre. Il prévoit un bénéfice par action de 0,21 \$ US pour le troisième trimestre sur un chiffre d'affaires

de 989,9 M\$ US, en baisse de 31 M\$ US par rapport aux prévisions précédentes.

Pour l'exercice, il hausse sa prévision de 0,01 \$ US pour la porter à 0,81 \$ US l'action. Toutefois, il abaisse les ventes prévues de 100 M\$ US, à 3,8 G\$ US. En 2002, JDS devrait inscrire un bénéfice de 1,02 \$ US par action et un chiffre d'affaires de 5,4 G\$ US. ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	0,99 \$ CA par part	23-01-01
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,11 \$ CA par part	24-01-01
BDC-Billets Internet - niveau du panier	5,38 \$ US par part	29-12-00

SOURCE : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes hebdomadaires		
	31-12-00	19-01-01	12-01-01	21-01-00	
Ass. des pompiers de Mtl					
•Fonds A.P.M. équilibré	12,07	12,238	12,107	12,233	
Barreau du Québec					
•Équilibré	4,52	12,247	12,123	14,106	
•Obligations	89,77	10,534	10,539	10,034	
•Actions	27,23	11,899	11,650	10,000	
Féd. des policiers du Québec					
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	6,30	11,715	11,547	12,561	
Maîtres-électriciens					
•Fonds CORMEL Équilibré	4,87	15,802	15,608	16,589	
•Fonds CORMEL Action	n.d.	8,011	7,634	n.d.	
Maîtres-mécaniciens					
en tuyauterie (Fonds REMEC)					
•Équilibré	606	12,531	12,348	13,365	
Médecins Omnipraticiens du Québec					
•Omnibus	4,06	19,906	19,631	21,474	
•Fonds de placement	- 0,12	20,639	20,241	23,153	
•Marché monétaire	5,37	10,014	10,014	10,014	
•Obligations	3,91	9,230	9,135	9,248	
•Actions canadiennes	9,89	46,342	16,024	16,828	
•Actions internationales	- 12,55	9,934	9,785	11,040	
•Équilibré	0,11	11,454	11,260	12,325	
Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle					
•Équilibré	6,44	52,911	52,092	57,522	
•Obligations	11,10	13,364	13,353	12,591	
•Actions	19,10	13,149	12,916	12,041	
Ingénieurs du Québec-Férique	30-06-00	29-01-01	22-01-01	15-12-01	
•Revenu à court terme	4,80	34,347	34,313	34,462	
•Obligations	2,80	36,532	36,460	37,214	
•Actions	26,50	48,199	47,221	43,730	
•Équilibré	11,90	43,460	43,155	46,301	
•International	11,40	8,874	8,907	10,236	
•Américain	6,50	13,153	13,075	14,629	
•Croissance	27,10	12,768	12,565	11,672	
Professionnels du Québec	30-11-00	29-01-01	22-01-01	30-11-99	
Fonds de retraite					
•Équilibré	8,40	12,563	12,516	12,088	
•Actions asiatiques	- 12,60	12,818	12,956	17,456	
•Actions canadiennes	25,20	22,310	21,953	19,780	
•Actions européennes	- 2,40	11,388	11,478	11,569	
•Obligations	8,60	11,183	11,154	10,722	
•Court terme	5,40	9,561	9,548	9,507	
•International- actions	- 5,30	14,299	14,310	15,282	
•Croissance et revenus	6,60	11,392	11,337	11,054	
•Mondial diversifié	n.d.	10,219	10,207	n.d.	
•Indiciel américain	n.d.	9,430	9,326	n.d.	

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

SOURCE : LES AFFAIRES

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Gaz Métropolitain	7 février	16 h 00	Hôtel Delta, Montréal
IPL Inc.	7 février	11 h 00	Omni Mont-Royal, Montréal
Vêtements sport Gildan	8 février	09 h 30	Ritz Carlton, Montréal
Les placements Arden	12 février	09 h 00	99, rue Chabanel Ouest, Montréal
Cognicase	13 février	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Ressources minière Normabec	15 février	12 h 00	Reine-Élisabeth, Montréal
Primetech	16 février	11 h 00	Omni-Montréal, Montréal
Ressources MSV	16 février	10 h 00	1155, rue University, Montréal
*Sintra	19 février	15 h 00	Ruby Foo's, Montréal
Axcan Pharma	22 février	11 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Benvest Capital	27 février	11 h 00	Ritz-Carlton, Montréal
Ressources Autanabi	28 février	10 h 30	417, rue Saint-Nicolas, Montréal
Exploration Azimut	28 février	10 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
Banque Nationale	7 mars	08 h 30	Reine-Élisabeth, Montréal
Afri-Can, Sté de minéraux marins	8 mars	10 h 00	Château Champlain, Montréal

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir les renseignements par télécopieur un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

COLLOQUE

SAN-TECH

2001

EXPOSITION

Un événement santé à ne pas manquer

14 et 15 mars 2001

Gestion des immobilisations : à l'ère des solutions

▼ Des conférences

- Gestion immobilière « en santé »
- Grands projets immobiliers d'ici et d'ailleurs
- Financement, acquisitions et maintien des immobilisations
- Nouvelles tendances du marché de l'énergie
- L'antibiorésistance et l'adaptation de l'environnement physique
- Contraintes physiques et fonctionnelles de l'informatisation
- Innovation du processus de production en diététique

Consultez le programme sur notre site Web – <http://www.ahq.org>

▼ Des exposants à rencontrer

A. Girardin inc.	Interface Système de recouvrement Canada
Agence de l'efficacité énergétique du Québec	Le Transporteur Médical J.M.J. Inc.
Ameublements Pierre Pelletier Inc.	Les Eaux Minérales Saint-Justin (OGEM)
ARAMARK Québec inc.	Les Industries Thermalite Inc.
Arjo Canada Inc.	Les Lampes Luxo Ltée
Burlodge Canada Ltée	Les produits de réhabilitation
Cat Sécurité inc.	MEDI-MAN inc.
Centura Québec Ltée	Logic Contrôle inc.
CHUM INFORMATIQUE	Manco Québec inc.
CIO inc.	Manrex Limited
CIR (ISO 9002)	Marka Inc.
Crescendo Systèmes Corporation	Maxivox inc.
Delta Marketing Inc.	Mondo America Inc.
Dessau-Soprin inc.	NutrAmerica
DTI Télécom Inc.	Pro-Kontrol Inc.
EDS Canada Inc.	Purkinje inc.
Emballages Jones inc.	Réno-Dépôt inc.
Formedica Ltée	Société Parc-Auto du Québec
Gestiparc	Solflex Canada Ltée
Gouvernement du Québec – Conseil du trésor	Stryker Bertec Médical
Groupe Constructo	Traf-Park Inc.
Hydro-Québec	Tyco-Grinnell Protection
IBM – Usine de Bromont	Incendie (Notifier)
Ilco Unican Inc.	X-Tra Médical et
Induscom Inc.	Rousseau Médic
Ingétec Experts Conseils	

Information :
Service de l'organisation des événements
(514) 282-4223

Sheraton Laval
Centre des Congrès de Laval

AHQ Association des hôpitaux du Québec

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 62 Améliorations : 38 Détériorations : 23								
Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
01 Communique Laboratory	(1 001)	333	(0,04)	0,02	3 521	1 941	3 m.	31-Oct-00
724 Solutions ¹	(1 247)	1 340	(0,05)	0,07	12 055	7 032	12 m.	31-Oct-00
	(22 147)	s.o.	(0,57)	s.o.	8 053	s.o.	3 m.	31-Déc-00
Afcan	(63 264)	(13 831)	(1,71)	(0,82)	21 246	1 222	12 m.	31-Déc-00
Alcan Aluminium ¹	(6)	(25)	0,00	0,00	10	n.d.	3 m.	30-Nov-00
	107 000	191 000	0,34	0,87	3 198 000	1 943 000	3 m.	31-Déc-00
	608 000	451 000	2,45	2,06	9 244 000	7 503 000	12 m.	31-Déc-00
Alant	59 199	47 800	0,45	0,38	612 434	521 251	3 m.	31-Déc-00
	217 121	140 070	1,65	1,11	2 274 180	2 030 705	12 m.	31-Déc-00
American Leduc Petroleum	1 400	500	0,06	0,03	4 000	2 800	12 m.	31-Août-00
AQM Automotive	(64)	(132)	(0,01)	(0,01)	4 335	3 464	3 m.	30-Nov-00
	308	118	0,02	0,01	16 753	13 719	12 m.	30-Nov-00
Astral Média	4 172	1 866	0,19	0,10	83 121	39 504	3 m.	30-Nov-00
BCE	299 000	263 000	0,40	0,41	5 185 000	4 230 000	3 m.	31-Déc-00
	1 209 000	1 093 000	1,81	1,70	18 094 000	16 002 000	12 m.	31-Déc-00
BCE Emergis	(72 800)	(26 300)	(0,78)	(0,31)	141 000	60 600	3 m.	31-Déc-00
	(279 300)	(66 000)	(3,04)	(0,82)	468 000	186 700	12 m.	31-Déc-00
Bell Canada International	(131 886)	(169 001)	(1,67)	(2,14)	177 922	214 510	3 m.	31-Déc-00
	250 408	(480 669)	3,17	(6,10)	864 970	806 931	12 m.	31-Déc-00
BioChem Pharma	44 997	68 145	0,44	0,64	94 396	88 511	3 m.	31-Déc-00
	299 451	167 199	2,87	1,57	325 124	290 275	12 m.	31-Déc-00
Bocenor (Groupe)	(2 976)	1 942	(0,15)	0,10	34 114	28 966	3 m.	30-Nov-00
	(7 790)	4 712	(0,39)	0,23	99 317	78 877	9 m.	30-Nov-00
Bowater ¹	58 500	20 400	1,12	0,38	657 900	562 900	3 m.	31-Déc-00
	159 400	78 700	3,02	1,41	2 500 300	2 311 700	12 m.	31-Déc-00
Canadien National	237 000	213 000	1,20	1,03	1 393 000	1 387 000	3 m.	31-Déc-00
	937 000	751 000	4,67	3,74	5 428 000	5 236 000	12 m.	31-Déc-00
Canadien Pacifique	606 800	306 700	1,92	0,93	4 818 700	3 271 200	3 m.	31-Déc-00
	1 754 700	583 500	5,52	1,76	16 101 900	11 367 100	12 m.	31-Déc-00
Cancom	(31 668)	(22 204)	(0,61)	(1,25)	112 505	93 175	3 m.	30-Nov-00
CanWest Global Communications	41 016	48 985	0,26	0,32	404 290	268 323	3 m.	30-Nov-00
CFM Majestic	11 944	11 256	0,31	0,27	110 287	107 363	3 m.	30-Déc-00
CGI (Groupe)	10 422	22 959	0,04	0,08	334 179	404 673	3 m.	31-Déc-00
Corby (Distilleries)	8 771	7 583	1,25	1,08	23 000	20 894	3 m.	30-Nov-00
Corus Entertainment	13 822	10 026	0,36	0,33	117 477	51 408	3 m.	30-Nov-00
DC DiagnostiCare	(28 357)	1 040	(1,09)	0,04	96 526	78 510	12 m.	30-Sep-00
Dimethaid Research	(4 098)	(8 141)	(0,10)	(0,21)	513	661	6 m.	30-Nov-00
Domtar	81 000	65 000	0,44	0,34	945 000	814 000	3 m.	31-Déc-00
	272 000	160 000	1,47	0,86	3 598 000	3 067 000	12 m.	31-Déc-00
DuPont Canada	74 927	42 720	0,79	0,45	540 690	492 911	3 m.	31-Déc-00
	269 455	252 745	2,85	2,67	2 288 913	2 211 441	12 m.	31-Déc-00
Enbridge	75 800	8 300	0,44	0,02	500 500	497 200	3 m.	31-Déc-00
	414 500	299 800	2,54	1,91	2 945 000	2 694 000	12 m.	31-Déc-00
Exco Technologies	1 538	2 706	0,08	0,13	39 511	28 517	3 m.	31-Déc-00
Fahnestock Viner Holdings ¹	7 654	8 185	0,63	0,66	74 218	77 264	3 m.	31-Déc-00
	40 901	27 390	3,38	2,19	316 499	279 111	12 m.	31-Déc-00
FirstService Corp.	1 055	551	0,08	0,04	96 957	79 793	3 m.	31-Déc-00
	12 663	10 321	0,97	0,80	320 514	261 247	9 m.	31-Déc-00
Footmaxx Holdings	(2 256)	(5 917)	(0,06)	(0,16)	14 134	14 127	12 m.	31-Déc-00
Grilli (Groupe immobilier)	1 960	(23)	0,15	0,00	6 200	994	3 m.	30-Nov-00
International Forest Products	7 575	6 413	0,23	0,18	176 924	183 374	3 m.	31-Déc-00
	27 612	(31 335)	0,81	(0,89)	745 617	661 060	12 m.	31-Déc-00
Jannock Properties	(33 267)	(39 201)	n.d.	n.d.	937	3 619	12 m.	31-Déc-00
JDS Uniphase ¹	(895 400)	(131 200)	(0,93)	(0,19)	925 100	281 700	3 m.	31-Déc-00
	(1 912 000)	(245 200)	(2,00)	(0,36)	1 711 600	511 800	6 m.	31-Déc-00
Labopharm	(698)	(825)	(0,03)	(0,04)	745	888	3 m.	30-Nov-00
	(2 810)	(2 898)	(0,14)	(0,15)	1 651	1 319	9 m.	30-Nov-00
Laidlaw	(15 700)	52 900	(0,05)	0,16	818 000	767 800	3 m.	30-Nov-00
Loews Cineplex	(185 895)	(23 838)	(3,17)	(0,41)	192 137	209 250	3 m.	30-Nov-00
	(272 904)	(29 854)	(4,66)	(0,51)	662 425	714 326	9 m.	30-Nov-00
Lorus Therapeutics	(3 806)	(1 018)	(0,03)	(0,01)	s.o.	s.o.	3 m.	30-Nov-00
	(6 342)	(1 693)	(0,05)	(0,03)	s.o.	s.o.	6 m.	30-Nov-00
MDP Worldwide	(21 175)	(30 576)	(0,26)	(0,53)	10 202	44 048	12 m.	30-Sep-00
Methanex ¹	65 256	(77 171)	0,40	(0,45)	329 680	185 411	3 m.	31-Déc-00
	144 861	(149 949)	0,85	(0,87)	1 061 271	694 942	12 m.	31-Déc-00
MFP Financial Services	4 376	4 219	0,43	0,38	86 181	97 886	3 m.	31-Déc-00
	12 335	14 718	1,18	1,33	261 114	343 966	9 m.	31-Déc-00
Microforum	(57 379)	(249)	(1,42)	(0,01)	24 259	9 961	9 m.	30-Nov-00
Netgraphie	(5 750)	(810)	(0,07)	s.o.	4 330	263	3 m.	30-Nov-00
	(10 020)	s.o.	(0,12)	s.o.	6 428	s.o.	6 m.	30-Nov-00

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 62 Améliorations : 38 Détériorations : 23								
Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Northside Group	(323)	809	(0,04)	0,11	20 002	26 909	3 m.	31-Déc-00
Nova Chemicals ¹	(12 000)	135 000	(0,14)	1,33	1 020 000	784 000	3 m.	31-Déc-00
	266 000	217 000	2,71	2,19	3 916 000	2 808 000	12 m.	31-Déc-00
Petro-Canada	386 000	66 000	1,39	0,24	2 901 000	1 965 000	3 m.	31-Déc-00
	893 000	233 000	3,22	0,86	9 521 000	6 147 000	12 m.	31-Déc-00
Pivotal Corporation	(4 681)	(164)	(0,20)	(0,01)	25 731	11 542	3 m.	31-Déc-00
	(10 135)	(850)	(0,45)	(0,05)	46 789	20 217	6 m.	31-Déc-00
Polyair Inter Pack	1 351	1 032	0,21	0,15	31 452	24 542	3 m.	31-Oct-00
	3 126	2 365	0,48	0,35	104 964	83 431	12 m.	31-Oct-00
Premier Tech	724	(2 463)	0,04	(0,17)	42 556	36 586	3 m.	25-Nov-00
	851	(2 348)	0,05	(0,16)	77 436	66 150	6 m.	25-Nov-00
PRI Automation	2 831	294	0,11	0,01	94 852	58 693	3 m.	31-Déc-00
Primex Forest Products	3 761	5 227	0,23	0,30	52 379	51 475	3 m.	31-Déc-00
	9 936	15 291	0,60	0,90	188 042	197 781	12 m.	31-Déc-00
Quincaillerie Richelieu	12 381	9 473	1,05	0,78	196 756	165 107	12 m.	30-Nov-00
Riverside Forest Products	(2 826)	3 195	(0,32)	0,35	109 954	121 773	3 m.	31-Déc-00
Shell Canada	296 000	358 000	1,08	1,24	2 435 000	1 649 000	3 m.	31-Déc-00
	858 000	641 000	3,04	2,22	8 189 000	5 379 000	12 m.	31-Déc-00
Sierra Wireless ¹	727	1 536	0,04	0,10	22 047	6 868	3 m.	31-Déc-00
	(3 118)	3 212	(0,20)	0,23	53 476	23 959	12 m.	31-Déc-00
Star Data Systems	1 645	1 211	0,10	0,07	21 447	19 775	3 m.	30-Nov-00
	3 192	2 202	0,19	0,13	41 817	40 482	6 m.	30-Nov-00
Stratos Global	(5 788)	677	(0,15)	0,03	52 151	35 127	3 m.	31-Déc-00
	(22 326)	(6 837)	(0,64)	(0,30)	176 335	140 122	12 m.	31-Déc-00
Tembec	50 400	27 400	0,58	0,32	665 800	524 800	3 m.	31-Déc-00
Velan	10 394	9 041	0,47	0,40	81 563	86 307	3 m.	30-Nov-00
	14 934	15 527	0,67	0,69	155 082	158 057	6 m.	30-Nov-00
Virtual Prototypes	(668)	1 421	(0,05)	0,17	18 402	16 572	12 m.	30-Sep-00
Weyerhaeuser ¹	194 000	174 000	0,88	0,79	4 042 000	3 582 000	3 m.	31-Déc-00
	840 000	527 000	3,72	2,56	15 980 000	12 780 000	12 m.	31-Déc-00

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1: en dollars US
2: inclut un gain non récurrent 3: inclut une charge non récurrente n.d.: non disponible s.o.: sans objet

TABLEAU : LES AFFAIRES

Les devises Le 26 janvier 2001, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	5,2269	Jamaïque	Dollar	29,9960
Afrique française	Franc CFA	473,9500	Japon	Yen	77,4400
Allemagne	Mark	1,4131	Liban	Livre	1001,5300
Antilles anglaises	Dollar	1,7938	Maroc	Dirham	7,0974
Argentine	Peso	0,6644	Mexique	Nuevo peso	6,4200
Australie	Dollar	1,2233	Nicaragua	Gold Cordoba	8,5700
Autriche	Schilling	9,9400	Norvège	Couronne	5,9227
Bahamas	Dollar	0,6644	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,5259
Barbade	Dollar	1,3287	Pakistan	Roupie	39,2800
Belgique	Franc	29,1500	Pays-Bas	Florin	1,5922
Bermudes	Dollar	0,6644	Pérou	Newsol	2,3386
Brésil	Real	1,3128	Philippines	Peso	32,8900
Chili	Peso	379,9800	Porto-Rico	Dollar	0,6644
Chine	Renminbi	5,5000	Portugal	Escudo	144,8400
Colombie	Peso	1496,1500	Rép. dominicaine	Peso	10,7100
Cuba	Peso	0,6644	Rép. tchèque	Koruna	24,7994
Danemark	Couronne	5,3943	Roumanie	Leu	17479,4047
Egypte	Livre	2,5644	Royaume-Uni	Sterling	0,4558
Espagne	Peseta	120,2200	Russie	Rouble	18,8583
États-Unis	Dollar	0,6644	Singapour	Dollar	1,1600
Finlande	Mark	4,2960	Slovaquie	Koruna	30,7700
France	Franc	4,7395	Sri Lanka	Roupie	56,4900
Grèce	Drachme	246,20	Suède	Couronne	6,4045
Haiti	Gourde	14,6160	Suisse	Franc	1,0999
Hong Kong	Dollar	5,1815	Tunisie	Dinar	0,9125
Inde	Roupie	30,8464	Turquie	Lire	444884,4000
Iran	Rial	1164,3000	Union européenne	Euro	0,7225
Israël	New shequel	2,7432	Venezuela	Bolivar	464,8600
Italie	Lire	1399,0100			

CES DONNÉES ONT ÉTÉ FOURNIES PAR LA BANQUE NATIONALE

Les fiducies de redevances rapportent, mais inégalement



VOTRE ARGENT

Jean Taillon
redaction@lesaffaires.com

Je dois placer ma mère dans une institution privée. Ses revenus se situent dans les 14 000 \$ et une bonne institution peut coûter dans les 20 000 \$. Elle dispose d'un montant que je peux investir. J'ai parlé à deux courtiers qui me suggèrent d'investir dans des fiducies. Les compagnies mentionnées sont McKenzie Fund, National Oil, Apollo G et Enermark.

Elles rapportent 15 % et plus, disent-ils, ce qui devrait suffire à combler la différence. Qu'en pensez-vous et où puis-je trouver de l'information sur ces compagnies ?

G.L.
Montréal

Pour avoir plus d'information sur ces titres, je vous suggère de commencer par consulter www.globeinvestor.com. Vous y trouverez de bonnes informations de base sur chacun des titres mentionnés, à l'exception du premier qui est un fonds commun.

On retrouve les fiducies de redevances surtout dans le pétrole, le gaz et l'immobilier. Ce sont des titres qui se négocient à la Bourse, comme des actions.

Elles ont normalement pour objectif de procurer un dividende élevé. En ce sens, elles répondent peut-être bien à votre objectif. Mais vous devez savoir que ce dividende n'est pas garanti. Vous devez aussi savoir que la valeur des parts peut fluctuer considérablement. Par exemple,

depuis un an, les parts de **National** se sont proméées entre 6,95 et 9,50 \$, celles d'**Apollo**, entre 1,10 et 1,90 \$ (elles valaient près de 7 \$ en juillet 2000), et celles d'**Enermark**, entre 3,40 et 4,80 \$. Les fiducies canadiennes sont souvent de petites entreprises : la capitalisation, ou la valeur totale des parts, d'**Apollo** n'est que de 7 M\$; par contre, celle d'**Enermark** est de 44 M\$ et celle de **National** est de 209 M\$.

Pour une meilleure sécurité du capital, vous pourriez regarder les obligations gouvernementales. Par exemple, vous divisez votre capital en cinq tranches et vous achetez des obligations avec des échéances de un à cinq ans. À chaque échéance, vous prenez la liquidité dont vous avez besoin et placez le solde. Vous pourriez aussi penser à des actions de grandes entreprises qui offrent un dividende élevé, comme **Trans-Canada PipeLines**, **Dofasco** et **BCE**.

Un jour ou l'autre, l'investisseur doit « passer à la caisse » et payer son dû

Depuis 35 ans, j'investis suivant la méthode « acheter-conservier ».

J'ai ainsi constitué un portefeuille composé de 35 compagnies et de 22 fonds communs. Si je liquidais mes placements, je devrais toutefois déclarer un gain de capital de 1,1 M\$. Je suis mortifié à l'idée de payer des impôts sur une telle somme. Existe-t-il un moyen de l'éviter ?

G.B.
Trois-Rivières

Votre méthode vous a permis de faire fructifier les gains sur vos placements à l'abri de l'impôt pendant 35 ans, ce qui a sans doute eu un impact très positif sur votre rendement. Cette méthode est aussi très économique en frais, en temps et en préoccupations (nul besoin de se demander constamment si on doit



vendre ou acheter). Pour la grande majorité des épargnants, je suis convaincu que c'est, et de loin, la meilleure méthode.

Malheureusement, il faut un jour ou l'autre « passer à la caisse ». Les gouvernements sont patients, mais ils nous ont bien à l'oeil ! Ils ne nous oublient jamais. Et, entre vous et moi, ils sont insatiables...

Je ne connais pas de solution simple à votre problème. Peut-être faut-il ici se dire comme le général de Gaulle qu'« aucun vrai problème n'a de solution, le mieux qu'on puisse faire pour lui étant de le faire attendre. »

Mais un fiscaliste serait sans doute de meilleur conseil que le Général; compte tenu de l'importance des sommes en jeu, je crois que vous auriez grand intérêt à en consulter un.

Il faudrait entre autres examiner attentive-

ment si vous devez continuer à reporter la liquidation de vos placements et continuer à faire profiter vos gains à l'abri du fisc, ou bien programmer une liquidation échelonnée sur plusieurs années. (JT) ■

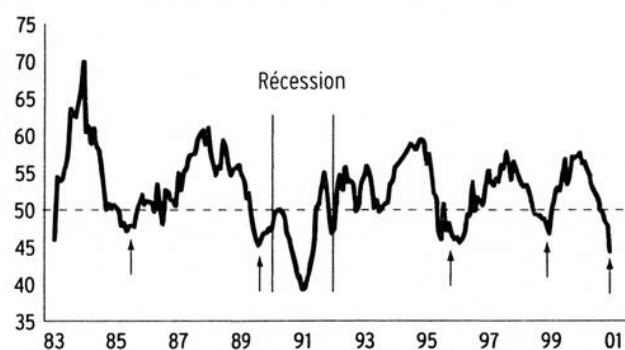
Faites-nous parvenir vos questions

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 :

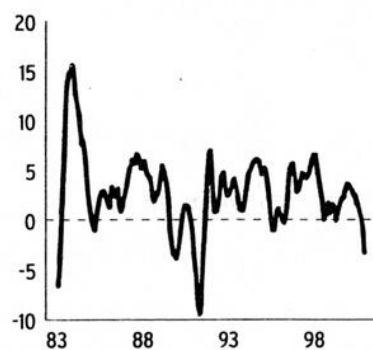
Votre argent, Journal Les Affaires
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage
Montréal, Québec H3B 4X9
Courriel : redaction@lesaffaires.com

La production industrielle flanche, mais les services tiennent bon aux États-Unis

Indice des intentions d'achat des entreprises



Baisse de la production industrielle



Proportion des entreprises de services qui embauchent



SOURCE : BMO NESBITT BURNS (26 JANVIER 2001)

TABEAU : LES AFFAIRES

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

A.M. Granit	.A5
Ad Hoc recherche	.22
Alcan	.71
Alexis-Nihon (Groupe)	.A5
Aliments Carrière	.26
Archex	.B18
BCE	.44, 73
Bell Canada	.24
Bestar	.10
BioChem Pharma	.8, 9
Boise Cascade	.49
Bombardier	.64
Brasserie RJ	.B3
Bureau en gros	.A5
C&R Développement	.A8
Cadillac Fairview	.47
Caldwell Securities	.51
Cambridge	.47
Canada 3000	.61
Canadel	.11
Canoe	.73

Cascades	.49
Casino de Hull	.A4
Centre d'informatisation des organisations	.24
Certicom	.64
Château Logue Resort	.A4
Christal film distributions	.22
Christal film productions	.22
Cirque Éloize	.B10
Concert Industries	.A5
Coopérants (Les)	.44
Corporation fin. MacKenzie	.63
Corporation Waskahagen	.24
CTV	.44
Cuir Brimaco	.43
Daishowa Forest Products	.71
Diagnos	.24
Disney	.B9
Domtar	.49
Dutailier International	.24
Élantis	.51

Embraer Empresa Brasileira	.64
EMC	.51
Enron Corp.	.71
Ericsson	.51
Fletcher Challenge Canada	.64
Flextronics International	.51
Georgia Pacific	.49
Gestion Jesmark	.43
Grand & Toy	.24
Groupe Investors	.63
Hilton	.A4
Home Depot	.A5
IAF BioChem	.8
Imax Corporation	.74
Industries A.P. (Les)	.11
Industries de la Rive-Sud	.26
Insight	.22
Intel	.73
Inzigo	.43
Ivanhoe	.47
JDS Uniphase	.51, 80
Léger Marketing	.20, 24
Lightowler/CFI	.15

Lignes aériennes Nord-Sud	.A8
Lion's Gate	.22
Loblaw	.3
Loto-Québec	.A4
Lucent	.51
McDonald's	.74
Mead Corporation	.49
Metro	.3
Meubles E.G.	.11
Meubles Laurier	.10
Microsoft	.73
Mines d'or Virginia	.71
Montrosco-Bolton	.51
Morigeau-Lépine	.11
Nasdaq	.51
Netgraphe	.73
Nokia	.51
Norampac	.49
Nortel	.51
Nortel Networks	.73
ObjetWorld	.A3, A7
Onze heures Onze	.B17
Optimum rel. publiques	.B4

Petite Bourgeoise (La)	.B6
Pharmaprix	.B4
Pivotal	.74
Planificationfocus.com	.B17
PMC Sierra	.73
Pratt & Whitney	.26
Precision Drilling	.64
Productions Geffman	.B17
Quebecor	.73
Quebecor World	.73
Quincaillerie Richelieu	.61
Ramada Plaza Hôtel	.A4
Le Manoir du Casino	.A4
Reed Paper Co.	.71
Réno-Dépôt	.20
Research in Motion	.64, 74
Ris Paper	.49
Roctest	.74
Royal Aviation	.61
Sabex	.26
Shire Pharmaceuticals	.8, 9
Sierra Wireless	.64
Simons	.47

Sports Experts	.47
Sterling Mutuals	.51
Synergy Mutual Funds	.51
Teachers	.47
Télélobe	.73
Thomson Corp.	.64
Towers Perrin	.66
TQS	.73
Transcontinental	.26
Transporteurs de rêves	.B10
Trustar	.73
TVA International	.73
Ultravia Aero International	.A5
Vêtements de sport Gildan	.64
Wal-Mart	.22
Watson Wyatt	.66
Westvaco	.49
Willamette	.49
Zara	.47
Zut Design	.B18

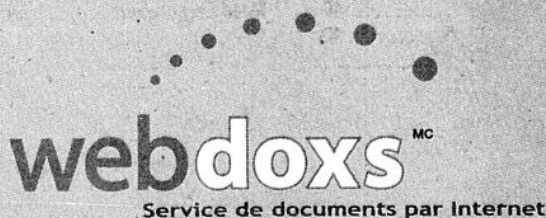
LES COMPAGNIES DE TÉLÉPHONE DOIVENT MAINTENANT COMPOSER AVEC LA FACTURATION EN LIGNE.



Près de 80% de vos plus gros clients, des internautes chevronnés qui effectuent déjà leurs opérations financières en ligne, sont impatients de régler leurs comptes par Internet. Ainsi, presque la moitié des Canadiens sont prêts à recevoir et à payer leurs factures en ligne. Et c'est sans aucun doute le service *webdoxs* d'e-route qu'ils choisiront. Les institutions financières majeures du Canada sont à l'origine de ce service qui fonctionne via leurs sites Web. Des sites sûrs et protégés, auxquels une grande partie de votre clientèle a déjà accès, en toute confiance.

Ne mettez pas vos clients en attente. Transférez-les dès maintenant au service *webdoxs*.

Appelez votre institution financière ou visitez le www.webdoxs.com



Un service d'e-route inc. Propriété de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, du Mouvement des caisses Desjardins, de la Banque Nationale du Canada, de la Banque Royale du Canada, de la Banque Scotia et du Groupe financier de la Banque TD (incluant Canada Trust).

Qu'est-ce qu'on peut faire pour vous?



Bienvenue sur **BellZinc.ca**. Un nouveau portail d'affaires spécialement conçu pour donner aux PME d'ici les outils pour réussir. Profitez, entre autres, des soumissions en ligne, du commerce électronique, d'un annuaire et de l'information spécialisée dans votre domaine. Faites partie de la communauté d'affaires virtuelle et augmentez votre productivité. Pour découvrir tout ce qu'on peut faire pour vous, faites-en l'essai dès aujourd'hui. C'est gratuit.

BellZinc.ca. Là, vous êtes en affaires.

Le nom et l'illustration BellZinc.ca sont des marques de commerce de Bell ActiMedia inc., utilisées sous licence.