



La bataille du hot-dog fait rage p. 35 à 39

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE



TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Semaine du 6 au 12 juin 1998

Vol. LXX No 23

104 pages

1,95 \$

Aérospatiale

Guerre des airs entre Embraer et Bombardier

Mauricio Botelho, président d'Embraer, est clair : la suprématie des airs sera chaudement disputée **p. 10-11**



Cinéma

Trois superproductions de Universal à Montréal

Un budget total de 150 M\$ **p. 5**



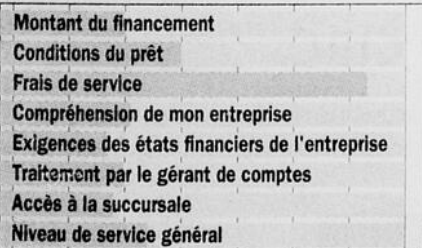
Commerce de détail

Pizzédélec en difficulté financière

Le franchiseur de pizzerias fera une proposition à ses créanciers d'ici la fin de juin **p. 4**

Coup d'oeil

Pourcentage des PME affirmant que les conditions bancaires se sont détériorées au cours des trois dernières années



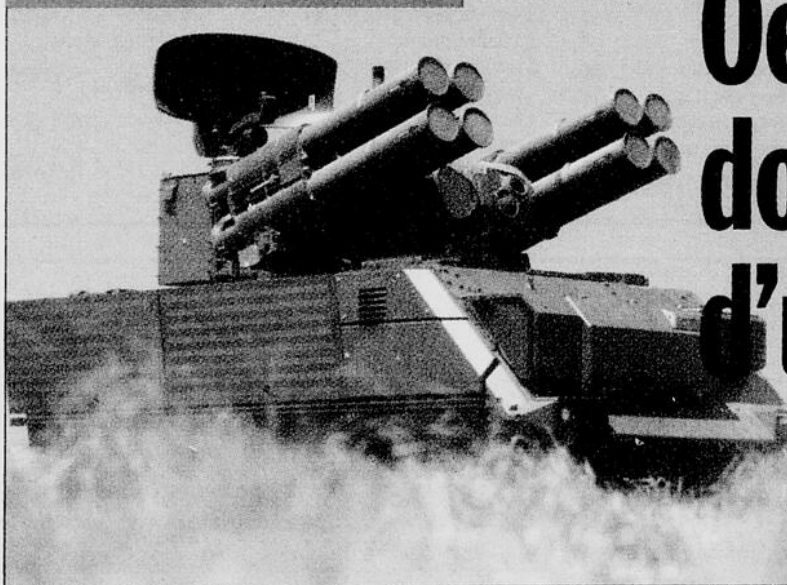
Source : FCEI, résultat du sondage sur les banques, septembre 97.

Planification financière *Dossier spécial*

Où se tourner

● Les *baby-boomers* font appel aux professionnels pour gérer les milliards de dollars dont il vont hériter **p. 3, 53 à 62**

Industrie de la défense



Oerlikon à deux doigts d'un contrat d'un milliard

● La vente de son système ADATS (Air Defence & Antitanks System) à la Grèce créerait 250 emplois en Montérégie **p. 3**



Les Services Affaires PME

Nous avons des solutions intéressantes pour la PME

Pour plus d'information, composez le 1 800 462-4463



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

CETTE SEMAINE



Sommaire

3 L'actualité

Éditorial

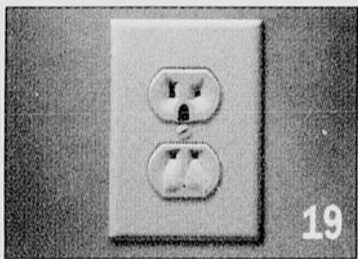
L'établissement du péage sur les artères les plus achalandées aurait plusieurs avantages p. 6

Relations de travail : 450 syndiqués débrayent, 6 800 attendent des offres et 1 150 signent p. 8

13 Entreprendre



Abipa, propriété de Guy Bibeau et Jean Paquette, a peine à répondre à la demande p. 13



L'agence Bos a décroché le grand Coq d'or pour la publicité qu'elle a créée pour Hydro-Québec p. 19

La mondialisation des marchés ne peut que servir l'environnement, croit un expert international p. 22

Loi 444 sur le tabac : les pharmaciens pourraient recourir aux tribunaux p. 23

Québec s'appête à réformer le système professionnel québécois p. 27



Un premier magasin de vente au détail de cercueils, exploité par Giovanni Bevilacqua, a ouvert ses portes au Québec p. 32-33



Tourisme : encore deux années de croissance en vue au Québec p. 40

La forêt p. 47

Québec révisé la loi sur la forêt pour mieux atteindre les objectifs de développement durable p. 47

63 Investir

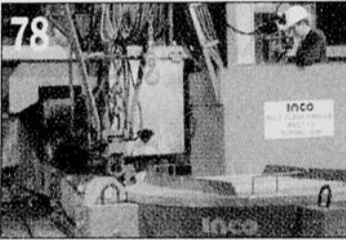
Canadien Pacifique : les analystes spéculent sur les secteurs qui seront sacrifiés p. 63



Déjà propriétaire de plusieurs centres commerciaux, Cambridge n'a pas étanché sa soif d'acquisitions p. 64

Cognicase prépare une série d'acquisitions p. 66

La chute d'Inco est surtout liée au découragement des investisseurs face au prix des métaux p. 78



97 Immobilier

La fin des coupures gouvernementales devrait profiter au marché des bureaux dans la région de Québec p. 97

Choice Hotels investit 5 M\$ dans la construction d'un Comfort Inn au mont Tremblant p. 103

Rubriques

ADRESSES INTERNET	30
À SURVEILLER	64
BÉNÉFICES DES COMPAGNIES	74-75
BOURSES	86 À 92
CARRIÈRES	80
DE BONNE SOURCE	7
DE LA COLLINE	27
FISCALITÉ	43
FONDS MUTUELS	81 À 83
GAGNANTS/PERDANTS	86
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	73
INVESTISSEMENTS	14
LE MONDE DU TRAVAIL	44
LES AFFAIRES ET LA LOI	42
MARKETING	18-19
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
PREMIÈRE ÉMISSION	68-69, 96
RÉSULTATS FINANCIERS	94-95
RESSOURCES NATURELLES	76 À 78
REVUE DES MARCHÉS	85
TAUX D'INTÉRÊT	84
TECHNOLOGIE	30
TRANSACTIONS D'INITIÉS	93
VOTRE ARGENT	72

La semaine prochaine : Les champions de la croissance au Québec

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abipa Canada	13	Bowater	50	Delma Properties	103	Loblaws	102	Quino (Corporation)	50
Abitibi-Consolidated	8, 50	Cabano Kingsway	86	Dominion Bridge	9	M&M (Les Aliments)	35	Repola	50
Agro Capital	7	Caisse de dépôt et placement	7	Donohue	50	Marketel	19	Ressources Oréans	76
Air Saguenay (Groupe)	23	Camco	8	Embraer	10	Meridian Technologies	86	RTP Pharma	59
Airmec climatisation	23	Canadien Pacifique	63	Entourage Solutions techn.	23	MicroSlate	30	S.E.B.	36
Alfred Dallaire	33	Cartons Saint-Laurent (Les)	50	Freightliner MB	23	Mini-Entrepôts La Plaine	23	SACO Smart Vision	80
Alliance (Produits forestiers)	50	Cascades	50	Gestion Herman Savard	23	MPACT Immedia Corp.	86	SMED International	68
American Commercial Finance	34	Casket Royale	32, 33	Horwath Consultants	40	Norampac	50	Société immobilière du Québec	97
Ass. vie Desjardins-Laurentienne	61	CEDO	23	Hôtel Delta	40	Oerlikon Aérospatiale	3	Sodexpan	52
Avenor	50	Century 21	103	Hydro-Québec	19	Office Specialty	68	SOQUIA	7
BancTec	30	Chase Manhattan Bank	9	ICI Explosifs	8	PageNet	30	Stone Container	50
Banque de Hong Kong	95	Choice Hotels Canada	103	Industries Davie	9	ParmaTec	30	Stone-Consolidated	50
Banque de Montréal	95	Clément	23	Innovatech du Grand Montréal	30	Pec Nord	23	Sucre Lantic	8
Banque Laurentienne	95	Club Soda	102	Intel Corp.	86	Périgée	68	SystemCorp	30
Banque Nationale	95	Coca-Cola	8	ITI Education	86	Perlite Canada	23	Tecsys	96
Banque Royale	95, 103	Cognicase	66	Jefferson Smurfit	50	Petrobras	9	Teklogix	30
Banque Scotia	95	Colorix	37	Jesta Capital	103	Petrodrill	9	Teknor Corporation	68
Banque Toronto-Dominion	95	Cominar	97	La Belle Province	39	Plastiques Terpac	8	Teknor Ordinateurs Industriels	80
Barry Callebaut	8	Communication Iridium	30	Labocore International	23	PNMD communication	19	Thermo-Composite Océania	23
Bessette & Fils	23	Congress Financial	34	Laperrière & Verreault	70	Price Waterhouse	50	Uniboard Canada	52
Bissett & Associates	68	Cossette Comm.-Marketing	19	Lateral Logic	23	ProMetic sciences de la vie	69	UPM-Kymmene	50
Bombardier	10, 11	Daniel Arbour et Associés	102	Lauralco (Aluminerie)	23	Proprius	36	Urgel Bourgie	32, 33
Bos	19	Dell Computer Corp.	86	Lazar & Richer	103	Public Techn. Multimédia	30	Valentine (Groupe)	38
				LBP Restaurant	39	Publicis-BCP	19	ZAQ Technologies	23

LES AFFAIRES

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

Publicité
 Téléphone : (514) 392-9000
 1-800-361-5479
 Télécopieur (514) 392-4723
 Carrefour (petites annonces) (514) 392-7782
 Courrier électronique pub@lesaffaires.com

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

LES AFFAIRES-500
 gellnas@mail.transcontinental.ca
 Courrier de la deuxième classe.
 Enregistrement no 0923

La première hypothèque qui vous fera faire la fiesta aux Bahamas.

Voici l'AéroHypothèque^{MC} CIBC.

L'AéroHypothèque CIBC est le seul prêt hypothécaire qui vous rapporte des milles Aéroplan^{MD} d'Air Canada chaque fois que vous faites un versement.

Boni de souscription de 5 000 milles Aéroplan
 1 888 381-6111 www.cibc.com/francais/

AIR CANADA CIBC CIBC AéroHypothèque^{MC}

VOIR LOIN... UNE TRADITIONSM

^{MC}AéroHypothèque est une marque de commerce d'Air Canada. ^{MD}Aéroplan est une marque déposée d'Air Canada. Banque CIBC et Services Hypothécaires CIBC Inc. : titulaires de licence de ces marques. SMMarque de commerce de la Banque CIBC.



Les planificateurs financiers reluquent pas moins d'un billion de dollars

De 2008 à 2018, les *baby-boomers* profiteront d'un transfert de patrimoine d'une valeur astronomique

Gilles Gagnon

Dans une dizaine d'années, des milliards de dollars commenceront à inonder littéralement les marchés financiers. Le montant se veut tout simplement astronomique ! Et les planificateurs financiers en sont bien conscients.

La rémunération des planificateurs financiers

En supposant un taux de gestion de 1 % seulement sur des actifs totalisant un billion de dollars, on en arrive à la rondelette somme de 10 milliards de dollars.

C'est la rémunération que se partageront les planificateurs financiers. Pas étonnant que leur nombre ait crû à un rythme effréné ces dernières années !

Ainsi, l'Institut québécois de planification financière (IQPF) compte aujourd'hui 2 781 membres.

C'est presque deux fois plus qu'en avril 1996, alors que l'Institut regroupait 1 550 membres. Il est à souligner que seules les personnes à qui l'IQPF a délivré un diplôme

Dossier spécial La planification financière, un dossier de 10 pages inclus dans cette édition

✓ La Bourse, au bord de l'abîme en 2008	Page 53
✓ La Régie des rentes : la base de la planification	Pages 54-55
✓ Comment choisir LE bon planificateur	Pages 56-58
✓ La formation	Page 59
✓ La planification successorale	Page 60
✓ Les assureurs vie : 675 heures de formation	Page 61
✓ Le transfert d'une entreprise familiale	Page 62

peuvent accoler le titre de planificateur financier à leur nom.

LE bon planificateur

Selon une étude du **Trust Royal**, les *baby-boomers* profiteront donc d'un transfert de patrimoine évalué à un billion de dollars entre 2008 et 2018. Or, face à la multiplicité des produits financiers et à la complexité de la fiscalité, le planificateur financier apparaît comme un incontournable.

Mais comment choisir LE bon planificateur financier ? Si on ne veut pas se fier aux recommandations des parents

et amis, il faut se tourner vers les corporations professionnelles et les organismes publics et parapublics. Parmi ceux-ci, le **Barreau du Québec** compte 66 planificateurs financiers diplômés; la **Chambre des notaires**, 85; la **Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ)**, 470; le **Conseil des assurances de dommages** et le **Conseil des assurances de**

personnes, 697; la **Corporation professionnelle des administrateurs agréés**, 482; l'**Ordre des comptables généraux licenciés (CGA)**, 81; l'**Ordre des comptables agréés (CA)**, 232; l'**Ordre des comptables en management accrédités (CMA)**, 24; et l'**Inspecteur général des institutions financières**, 644.

Pour obtenir le titre de pla-

nificateur financier, les candidats doivent suivre avec succès une dizaine de cours de trois crédits qu'offrent l'Université Laval, l'Université du Québec et l'Institut des banquiers canadiens. Puis, ils doivent réussir l'examen unique de l'IQPF.

La Bourse, au bord de l'abîme

Selon une théorie fondée sur les tendances démographiques, ce sont les *baby-boomers* qui ont contribué en grande partie à la hausse de la Bourse au cours des dernières années.

Et ce sont encore eux qui en

provoqueront l'effondrement à partir de 2008.

Pourquoi ? Parce que les *baby-boomers* commenceront à encaisser leurs régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER).

Or, ces encaissements obligeront les *baby-boomers* à vendre une grande partie de leur avoir en Bourse, d'où l'effondrement des cours.

Les partisans de cette théorie feraient bien de planifier, et ce, dès maintenant. ■

Oerlikon sur le point d'obtenir un contrat d'un milliard de dollars

La vente de son système ADATS à la Grèce créerait 250 emplois en Montérégie

Dominique Froment

Oerlikon Aérospatiale, de Saint-Jean-sur-Richelieu, a franchi un pas de plus vers l'obtention d'un contrat d'un milliard de dollars, a appris le journal LES AFFAIRES.

Selon nos informations, la société suisse **Oerlikon-Bührle** s'est entendue sur certains aspects avec le gouvernement de la Grèce pour lui vendre un système de défense antiaérien ADATS. La presque totalité du contrat profiterait à sa filiale de Saint-Jean, qui créerait ainsi 250 emplois de haut niveau et bien rémunérés.

Les parties négocient depuis plusieurs mois « un contrat qui pourrait atteindre un milliard », indiquent de bonnes sources de l'intérieur

et de l'extérieur de l'entreprise. Si tout se déroule comme prévu, une entente sera ficelée d'ici quelques mois.

Oerlikon est établie à Saint-Jean depuis 1986; la construction de l'usine avait constitué une condition à l'octroi par le gouvernement canadien d'un contrat de 1,2 milliard pour un système de défense qui n'a jamais servi. Ottawa escomptait d'importantes retombées de cette usine, mais ses espoirs ne sont jamais matérialisés. Oerlikon Aérospatiale n'a réussi à vendre que quelques unités.

Abattre chars et avions

Cette fois, Oerlikon bénéficiera de diverses subventions

de la part du gouvernement fédéral si le contrat lui est octroyé.

Trois sources identifient la Grèce comme client de ce contrat milliardaire, qui porte sur la fourniture du système ADATS (*Air Defence & Antitanks System*), le cheval de Troie d'Oerlikon.

Ce système a été conçu pour abattre des avions volant à basse altitude et des chars d'assaut.

Ce dossier est très délicat, car les pays de la Communauté européenne voient d'un mauvais oeil cette initiative de la Grèce, en mauvais termes avec la Macédoine, la Turquie et l'Albanie, ses voisins.

La Grèce subirait de fortes pressions de la Communauté européenne dont elle fait partie pour acheter plutôt le

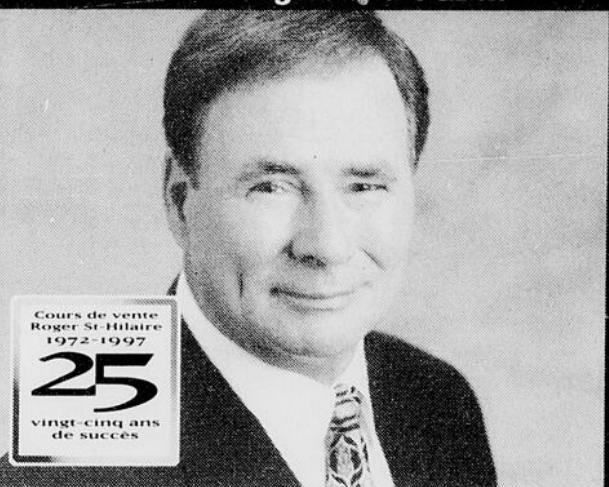
système des trois autres groupes en lice pour ce contrat, tous européens : **British Aerospace**, **Euro-Missile** et **Thomson-CSF**.

La technologie d'Oerlikon a déjà été éprouvée et la société pourrait donc effectuer ses premières livraisons à la Grèce dans un délai relativement court de deux ans.

L'usine d'Oerlikon à Saint-Jean emploie actuellement 275 personnes. Elle en a déjà compté 850 dans ses meilleures années. Ce contrat ne nécessiterait pas d'agrandir l'usine, une bonne partie de sa superficie de 350 000 pi² étant inoccupée actuellement.

John Lemieux, président d'Oerlikon Aérospatiale, et **Norbert Cyr**, porte-parole, n'ont jamais répondu à nos nombreux appels. ■

25^e ÉDITION 1997-1998 formateur agréé à la SQDM



AUGMENTEZ VOS VENTES

Faites comme 66 000 personnes depuis 25 ans

Inscrivez-vous maintenant

Séminaires

VENTE STRATÉGIQUE^{MD}

Vous apprendrez comment :

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

Montréal : 15 et 16 juin
Québec : 11 et 12 juin

Mastercard et Visa acceptées

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés

Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498
Fax : (418) 626-6264

Cours de vente
Roger St-Hilaire

Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à 10 heures à T.Q.S.

Pizzédélec en difficulté financière

Le franchiseur s'est mis à l'abri de ses créanciers

Sophie
Cousineau

À court de liquidités, **Gestion Pizzédélec**, qui administre la populaire chaîne de pizzerias du même nom, vient de se mettre à l'abri de ses créanciers.

Le franchiseur de Montréal compte plus de 75 créanciers non garantis, dont la plupart sont des fournisseurs de produits de bureau et de services professionnels. Leurs comptes à recevoir totalisent pour l'instant 232 000 \$, indique la syndic **Solange de Billy-**

Tremblay. Pizzédélec a également endossé les prêts de certains de ses franchisés, des « dettes éventuelles » additionnelles de 335 000 \$. Fondée en 1990 par **Jean-François Naud** et **Francis Dumais**, deux jeunes entrepreneurs, la chaîne Pizzédélec

a connu une croissance rapide.

Elle compte aujourd'hui 18 restaurants, dans la grande région de Montréal, surtout, mais aussi à Saint-Sauveur, à Québec, à Vancouver et en Thaïlande. Ils restent tous ouverts à l'exception de la piz-

Les principaux créanciers non garantis de Gestion Pizzédélec

	Adresse	Montant de la réclamation
Martineau Walker	Montréal	26 886 \$
Diners Club en Route	Montréal	21 087 \$
Diesel	Montréal	17 711 \$
Rocheleau, Laranche et ass.	Boucherville	17 154 \$
Revenu Canada	Montréal	13 618 \$
345-1208 Canada	Rosemère	8 355 \$
Lâpointe Rosenstein	Montréal	5 286 \$
70 autres créanciers ordinaires	s.o.	121 923 \$
Total des créances non garanties	s.o.	232 000 \$

Tableau : LES AFFAIRES

Société conseil SNL



James L. Robinson

La Société conseil SNL a le plaisir d'annoncer la nomination de James L. Robinson au poste de directeur général à son bureau de Montréal.

M. Robinson possède plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des avantages sociaux, dont 20 années consacrées à la consultation et 10 années consacrées à la gestion des ventes d'assurances collectives.

M. Robinson est titulaire d'un B.A. en économie du Collège Loyola (aujourd'hui Université Concordia) de Montréal et est membre du L'Institut canadien de la retraite et des avantages sociaux ainsi que de l'International Foundation of Employee Benefits.

La Société conseil SNL, qui possède des bureaux à Montréal, à Toronto et à Vancouver, offre des services-conseils en matière d'assurance collective, de placements, d'actuariat. Elle peut également fournir des services de planification de la retraite et des stratégies relatives aux ressources humaines. La Société conseil SNL est l'une des divisions canadiennes de Sedgwick Limitée.



Société conseil SNL

Nomination



Robert Langlade FRI

Les membres du conseil d'administration de la Fédération des Chambres immobilières du Québec, réunis en assemblée le 24 avril 1998, ont élu Robert Langlade FRI, à la présidence de cet organisme.

Courtier immobilier agréé pour les Immeubles Trans-Immo à Laval, Robert Langlade est impliqué dans l'immobilier organisé depuis plus de treize ans. Diplômé en affaires immobilières de l'Université du Québec, il reçoit en 1991 la désignation de FRI de l'Institut canadien de l'immeuble. M. Langlade siège également au conseil d'administration de l'Association canadienne de l'immeuble à titre d'administrateur régional pour le Québec.

Le conseil d'administration de la FCIQ pour l'année 1998-1999 est également composé de Richard Dion, vice-président et de Daniel Pelchat, secrétaire-trésorier. Font également partie du conseil à titre d'administrateurs: Samir Bachir, MBA, CCIM, Serge Brousseau, Danielle Grossenbacher, Yolène Beaudoin, André Lavoie et Gérard Siegmann; à titre d'observateurs: Richard Chaput, Normand Gagnon, Jacques Noël, Claude Parenteau, Diane Richard, Michel Richard et François Robert.

La Fédération, dont la mission principale consiste à promouvoir et à défendre les intérêts socio-économiques de ses membres, regroupe les treize Chambres immobilières réparties sur tout le territoire du Québec.



Fédération des Chambres immobilières du Québec

zeria de l'avenue Laurier, à Outremont, qui n'a jamais pu se remettre de la perte de ses stocks durant la crise du verglas. Mais question d'image, Gestion Pizzédélec entend trouver un nouveau franchisé et la rouvrir au plus vite, indique **Marty Martindale**, son vice-président.

Jean-François Naud se retire

Joint à la pizzeria du boulevard Saint-Laurent, la première de la chaîne, Jean-François Naud a refusé de commenter les difficultés de la chaîne, expliquant qu'il n'était plus actionnaire. « J'ai tout vendu il y a trois mois », dit-il.

Cependant, selon M. Martindale, M. Naud est encore actionnaire de Gestion Pizzédélec puisque M. Dumais n'a pas encore déniché le financement pour racheter son associé. Francis Dumais n'a pas rappelé.

Cette transaction se conclura après qu'une entente interviendra entre Gestion Pizzédélec et ses créanciers; aux yeux de M. Martindale, ce problème est autrement plus urgent. Après, il sera toujours temps de trouver du financement ou un nouvel actionnaire pour injecter du capital frais dans le franchiseur.

C'est donc ce vice-président

qui a accordé une entrevue au journal. Les problèmes de Pizzédélec remontent à 1996, analyse-t-il. Le franchiseur a racheté à gros prix les équipements de la franchise du boulevard Taschereau, une pizzeria de la Rive-Sud, mise en faillite, et a investi beaucoup d'argent dans la rénovation et la décoration des pizzerias du boulevard Saint-Laurent et de la rue Sainte-Catherine Est, à Montréal.

Trois pizzerias liquidées

Pour relancer le franchiseur, M. Martindale explique que Gestion Pizzédélec se départira de ses trois pizzerias *corporatives* et accélérera l'expansion de la chaîne au Québec et ailleurs au Canada. « Il faudra trouver de nouveaux franchisés et de meilleurs emplacements pour injecter du sang neuf dans la chaîne », dit-il.

Au moment de mettre sous presse, Gestion Pizzédélec devait déposer, ce mercredi 3 juin, une proposition concordataire au syndic **De Billy-Tremblay & Associés**, qui l'acheminera ensuite au **Bureau du Surintendant des faillites**. C'est ce dernier qui fixera la date de l'assemblée des créanciers, qui devrait normalement avoir lieu d'ici la fin de juin. ■

Chez PRIMONICS, nous sommes fiers d'être mandatés par SAP au titre de fournisseur exclusif des systèmes de gestion intégrée SAP R/3 auprès des firmes québécoises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250M\$.

Le système de gestion client-serveur R/3 de SAP englobe tous les processus d'affaires de l'entreprise dans un même logiciel centralisé : • comptabilités financière et analytique • gestions de projet et du personnel • planification de la production • approvisionnements • gestion des magasins • ventes et plusieurs autres fonctions spécifiques à votre industrie.

Avec cet outil de gestion, les PME du Québec pourront désormais être aussi concurrentielles que les grandes entreprises. Vous souhaitez mettre en place une gestion dynamique et rationnelle des informations cruciales pour le développement de vos affaires, communiquez avec nous dès maintenant au (514) 684-9250.

SAP

Certified Business Solutions

PRIMONICS inc.

1375, Route Transcanadienne, bureau 500, Dorval (Québec) H9P 2W8

Téléphone : (514) 684-9250 Télécopieur : (514) 684-7969

Courrier électronique : info.cbs@primonics.ca

Rendez-nous visite à : <http://www.primonics.ca/>



PRIMONICS
INC.

Universal tourne trois superproductions de 150 M\$ au total à Montréal

La métropole rejoint Toronto et Vancouver, le Hollywood du Nord

Sophie
Cousineau

Les studios **Universal** tourneront non pas une mais bien trois superproductions cette année à Montréal.

Universal réalise déjà dans les rues de la métropole *Isn't She Great*, un film de 54 M\$ qui met en vedette l'actrice **Bette Midler**. Or, cette mégaproduction sera suivie de deux autres, a appris le journal LES AFFAIRES.

Louis Stroller, le coproducteur exécutif du film que **Brian DePalma** a tourné dans le vieux Forum l'été dernier, revient à Montréal à la mi-septembre pour y produire un film d'action de 65 M\$. C'est l'acteur **Denzel Washington** qui tient le rôle titre de *The Bone Collector*, révèle **André Lafond**, le commissaire du **Bureau du cinéma et de la télévision de la Ville de Montréal**.

La productrice et réalisatrice **Penny Marshall** disposera, pour sa part, d'un budget de plus de 25 M\$ pour réaliser au Québec un film dont le titre n'est pas connu pour l'instant.

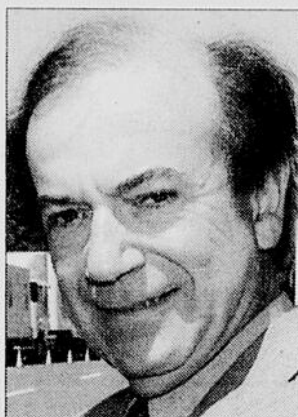
L'effet DePalma

C'est ça, l'effet *Snake Eyes*. Ce film de DePalma n'est même pas encore sorti en salle. Mais cette production de 125 M\$, la plus grosse jamais réalisée au Canada, a situé Montréal sur la mappemonde des grands studios d'Hollywood.

Même si la saison 1998 des tournages est encore jeune, cette nouvelle vague se fait déjà sentir. Les producteurs télé et cinéma de tous les horizons ont déjà dépensé 206 M\$ pour réaliser leurs films dans la métropole, où se déroulent la très grande majorité des tournages au Québec. Ces dépenses sont de 11 % supérieures à celles de 186 M\$ comptabilisées à pareille date l'an dernier.

Cette nouvelle peut sembler banale; voilà quatre ans que Montréal fracasse chaque année son record de dépenses de tournages (voir graphique). Et 1998 suivra la tendance amorcée en 1994. Le Bureau du cinéma de la Ville de Montréal estime que les producteurs dépenseront ici cette année entre 600 et 625 M\$, dont 200 M\$ d'origine américaine, un autre sommet.

Mais il y a une différence, notable, aux yeux de M. Lafond. C'est qu'au lieu de

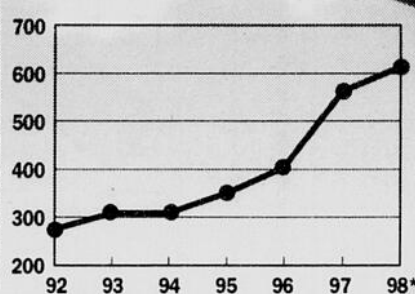


■ André Lafond.

multiplier les petits films indépendants ou les films à budgets moyens, Montréal décroche enfin des superproductions.

Autres exemples. Les 14 premiers épisodes de la télé-série *Soldier of Fortune*, actuellement en tournage, coûteront 20 M\$. (La deuxième saison de cette série distribuée sous licence (*syndicated*) sera également filmée à Montréal, indique son publicitaire, **Pryor & Associates**, de Los Angeles.) Les 22 épisodes de *The Secret Adventure of Jules Verne* coûteront, pour leur part, plus de

Sommes dépensées à Montréal, par les tournages (M\$)



* Somme projetée

Source : Bureau du cinéma et de la télévision de la Ville de Montréal
Graphique : LES AFFAIRES

40 M\$ à produire.

« Notre industrie est passée de l'ère artisanale à l'ère industrielle », dit M. Lafond.

Les ligues majeures

Ces *studio films* font vivre toute une industrie, des maisons de montage aux spécialistes des effets spéciaux, qui ont maintenant les moyens de s'équiper avec les meilleures technologies et une armée de travailleurs derrière les projecteurs. La masse salariale des techniciens québécois s'est multipliée par trois en

cinq ans. Elle est passée de 13 M\$ en 1992 à plus de 50 M\$ en 1997, indique **Catherine Loumède**, directrice du **Syndicat des techniciens du cinéma et de la vidéo du Québec**, qui compte 1 500 membres.

Pourquoi Montréal a-t-elle la cote ? Elle profite d'une main-d'œuvre qualifiée, voire passionnée, et d'un dollar qui languit sous la barre des 70 cents américains. Mais ce n'est pas tout. Pour détrôner Vancouver et Toronto, André Lafond se targue d'offrir un bon « service après vente »,

ces petites attentions qui simplifient la vie des producteurs.

L'été dernier, par exemple, l'équipe de *Snake Eyes* avait pris - chose rarissime - 10 jours d'avance sur son calendrier de tournage. Il fallait donc devancer l'arrivée au Canada de sa tête d'affiche, **Nicolas Cage**. L'ennui, c'est que son visa de travail de l'**Immigration** portait les mauvaises dates. « Il faut savoir tirer les bonnes ficelles à quelques minutes d'avis », dit M. Lafond, qui a négocié l'entrée au pays de la star,

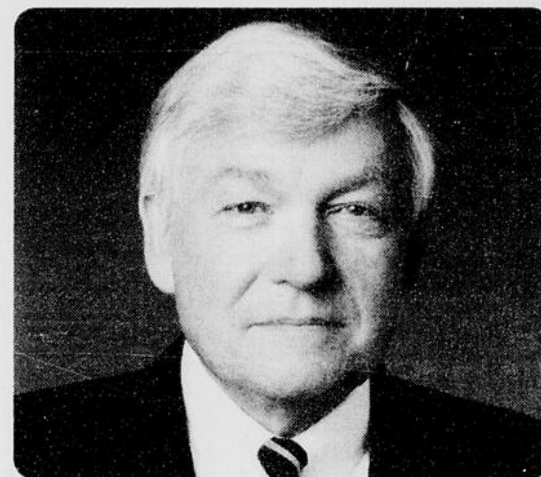
pour le lundi suivant, à 16 h 45 le vendredi...

Un danger guette toutefois la métropole : celui de succomber à la paresse après ces quelques succès. « Cela reste fragile », dit M. Lafond. Les producteurs qui dépensent 1 M\$ par jour sont très nerveux : tout doit marcher sur des roulettes. » ■

La croissance mise à profit

Relations avec les investisseurs
(514) 282-2681

Site internet
www.cascades.com



L. R. Wilson, Président national
Campagne 1998 d'Épargne-Salaire Canada

Jacqueline C. Orange, présidente-directrice générale de Placements Épargne Canada (PEC), est heureuse d'annoncer la nomination de L. R. Wilson à titre de premier président national de la campagne de 1998 d'Épargne-Salaire Canada.

M. Wilson travaillera de concert avec PEC afin de sensibiliser les dirigeants d'entreprise aux bienfaits de l'épargne régulière et systématique pour leurs employés, pour leur propre entreprise et pour la croissance économique du Canada.

Fondé en 1946, le mode d'épargne-salaire du Canada est un des régimes d'épargne systématique les plus importants au Canada, avec 15 000 employeurs qui y adhèrent et environ un million de Canadiens qui achètent des Obligations d'épargne du Canada (OEC) au moyen de retenues salariales à chaque année.

PEC est l'organisme fédéral responsable du programme de placement de titres sur le marché de détail, dont les OEC et Épargne-Salaire Canada. Cette année, PEC a amélioré son système de retenues salariales ce qui permettra aux Canadiens de souscrire plus facilement aux OEC en milieu de travail. Les employeurs qui offrent ce mode de retenues salariales profiteront également d'un fardeau administratif sensiblement réduit.

Placements Épargne Canada



Canada Investment and Savings

Canada



Un système efficace pour vos RÉUNIONS À DISTANCE



3M Innovation

VENTE • LOCATION • CRÉDIT-BAIL • SERVICE 24 HRES • FORMATION • EEE • ESSAI

Venez expérimenter ces produits dans
notre nouvelle salle de montre.

CONCEPT AUDIO-VISUEL

10, rue King, Montréal (Québec)
Téléphone : 514-954-0000 (Mtl.)
Ligne directe 1-800-567-7076 (Ext.)
Télécopieur : 514-954-1425
Site Internet : www.conceptav.ca
Courriel : info@conceptav.ca

Appelez-nous
pour planifier
une démonstration!

CONCEPT
AUDIO-VISUEL
Pour des présentations brillantes

* Advanced Meeting Solutions

Montréal Ottawa Québec Toronto

Opinions

EDITORIAL

Des péages pour éliminer les embouteillages ?

« Combien coûte le temps perdu à attendre dans le trafic ? Vous devriez étudier cela », suggérait récemment un lecteur des AFFAIRES. Cela coûte une fortune, c'est certain, mais vaut-il la peine de chiffrer ce coût ? La réponse est non, car les gouvernements sont loin d'être prêts à appliquer la solution qui permettrait de réaliser les économies désirées.

Gary S. Becker, prix Nobel d'économie, professeur à l'Université de Chicago et Fellow du Hoover Institution, relatait récemment dans le *Business Week* que le Texas Transportation Institute avait estimé, en 1994, à plus de 75 milliards de dollars US, soit 11 \$ US l'heure par personne, le temps perdu et le carburant gaspillé à cause des embouteillages dans les villes américaines.

Los Angeles arrivait en tête avec un coût annuel de neuf milliards, suivie de New York avec huit milliards. L'étude ne prenait pas en compte le coût de la pollution. Pour l'Europe, le coût excède les 100 milliards US.

Que faire ? Becker suggère de faire payer les utilisateurs des zones congestionnées. Puisque la demande est influencée par le prix, la mise en place de tarifs diminuerait l'utilisation des artères engorgées.

Grâce aux technologies modernes, on pourrait munir chaque véhicule d'un émetteur qui enverrait un signal chaque fois qu'il franchirait un poste de péage électronique (celui-ci pourrait aussi lire la plaque du véhicule), comme cela se fait sur la nouvelle autoroute au nord de Toronto et en Europe.

Pour éviter ces taxes, plusieurs utilisateurs des routes choisiraient de voyager autrement (transport en commun, covoiturage), d'emprunter d'autres voies ou encore d'éviter les heures de grand trafic.

En plus d'alléger la circulation en période de pointe et d'économiser la construction de nouvelles infrastructures, un tel système rapporterait des revenus pour l'entretien des routes. Bref, une situation gagnante pour tout le monde.

Bien entendu, celle-ci requiert d'abord un changement des mentalités, un important prérequis à l'action gouvernementale.

Exporter de l'eau : pourquoi pas ?

Après le Parti québécois qui a débattu, l'été dernier, la question de l'étatisation de l'eau, voilà que le Canada anglais s'interroge sur l'exportation de l'eau fraîche. Cette question sera discutée, cet été, lors d'une rencontre fédérale-provinciale.

L'affaire a échauffé certains esprits récemment, quand il fut révélé que Queens Park avait accordé à une société ontarienne un permis d'exportation de 600 M de litres d'eau du lac Supérieur et qu'une société terre-neuvienne avait demandé à son gouvernement d'exporter 52 milliards de litres d'eau provenant du lac Gisborne.

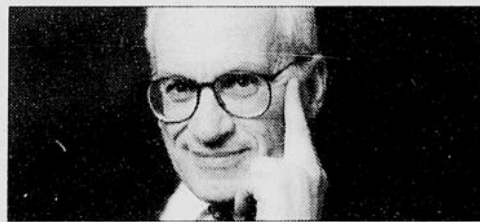
Les gouvernements ont vite réagi. L'Ontario a annoncé qu'il allait résilier le permis et Terre-Neuve a dit reconsidérer la demande d'exportation, qu'elle voyait favorablement quelques jours plus tôt.

Le Canada n'a ni politique ni loi sur cette question, mais il lui en faut une.

Dans le débat qui sera fait, il faut résister à la tentation primitive d'amener les gouvernements à empêcher l'exportation de l'eau.

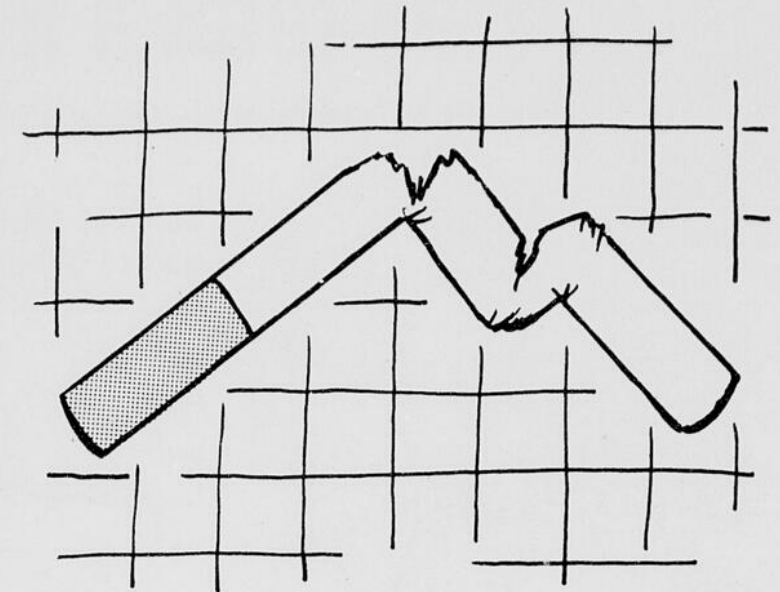
D'abord, les accords commerciaux internationaux ne permettent pas d'interdire l'exportation d'une ressource; or, l'eau est une ressource renouvelable et le Canada dispose des plus grandes réserves au monde.

Ce qu'il faut plutôt, c'est encadrer cette activité de façon à protéger les bassins naturels et à en retirer des revenus à l'exportation, comme nous le faisons déjà pour les minéraux, le gaz naturel et le pétrole, des ressources qui ne sont même pas renouvelables. ■



Jean-Paul
Gagné

L'INDUSTRIE DU TABAC!



BIBI

POINT DE VUE

La leçon de l'affaire Levine

Heureusement, les Québécois ont dénoncé à l'unanimité la réaction publique déclenchée par la nomination de David Levine au poste de directeur général d'une grande institution hospitalière d'Ottawa. Leurs réactions ont transcendé les appartenances politiques, les sphères économiques et les frontières linguistiques. Fédéralistes et souverainistes, francophones et anglophones se sont réunis devant l'outrage de cette forme malsaine de démocratie directe.

Cependant, certaines observations s'imposent.

Il faut présumer que le comité de sélection qui a fait de M. Levine son choix était informé de ses allégeances politiques. En conséquence, M. Levine s'est avéré le meilleur candidat par une marge perceptible.

Cependant, que les membres du comité aient sous-estimé la férocité de la réaction publique paraît surprenant. Le fait de ne pas avoir envisagé cette éventualité, si tel a été le cas, frise l'irresponsabilité.

Il est acceptable, dans une certaine mesure, qu'on prenne compte des appartenances politiques d'un candidat pour un tel poste. Croire le contraire est naïf. Et, conséquemment, il est parfaitement légitime de poser une opposition rationnelle à une telle nomination.

L'outrage, dans le cas de la nomination de M. Levine, se trouve dans la substance explicite ou voilée de la plupart des objections manifestées, le ton haineux de la séance publique où elles culminèrent, le quasi-chaos dans lequel cette réunion s'est déroulée, les insultes personnelles lancées envers ceux et celles qui ont défendu la décision et la piètre performance d'un grand nombre de politiciens, plus particulièrement le premier ministre ontarien Mike Harris.

Pour le moins dire, le visage présenté n'était pas celui d'un Canada doux, bienveillant et tolérant.

Mais toute cette affaire nous a permis de tirer une leçon : depuis longtemps, les souverainistes-indépendantistes propagent le mythe de la rationalité des Canadiens anglais. Selon cette version de la réalité, devant la volonté des Québécois de se séparer politiquement du Canada, le « reste du Canada » verrait presque exclusivement à ses intérêts économiques, sans excès de passion.

Poursuivant cette logique, certains indépen-

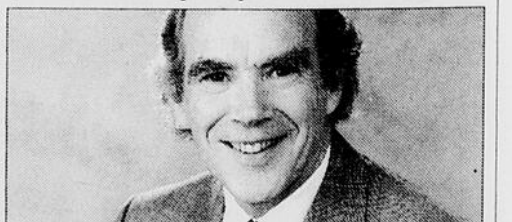
dentistes laissent croire à la population que la négociation de l'association-partenariat ne serait pas un obstacle important aux futures bonnes relations entre deux États souverains.

Or, l'affaire Levine donne un aperçu en miniature de ce que pourrait être la réaction du Canada anglais pendant d'éventuelles négociations. Continuer de prétendre aujourd'hui qu'il n'en sera rien et que l'harmonie est assurée est carrément trompeur.

Bien sûr, à Montréal, ville « bilingue », selon Lucien Bouchard quand il s'adresse aux Américains, nous vivons ensemble presque sans incidents linguistiques. Règle générale, les pires accrochages sont le fruit des efforts de politiciens ou de fonctionnaires zélés et illuminés. Mais ces derniers ne forment qu'un groupuscule au sein de nos deux grandes communautés linguistiques. La population a raison d'en être fière et heureuse.

Cependant, on doit se demander s'il n'existe pas, au moins à l'occasion, un double standard au Québec. À l'exception de certaines personnes, par exemple, l'éditorialiste Alain Dubuc de *La Presse*, combien de voix se sont élevées, en français, à l'encontre des excès de zèle commis envers les non-francophones ?

À titre d'exemple récent, notons l'affaire de l'affiche de Berson et Fils, fabricant de monuments, le visage de notre quartier chinois, l'hôpital dans l'Estrie, fondée et fréquentée par bon nombre d'anglophones et, pendant l'affaire Levine, la promenade à Westmount des troupes de Raymond Villeneuve avec leurs dépliants haineux. Il y a matière à réflexion. Posez-vous la question suivante : Quelles sont les chances qu'un gouvernement du Québec, quel qu'il soit, nomme un ontarien, anglophone, bilingue, candidat défait d'un parti provincial, à un poste comparable à celui qu'occupera M. Levine à Ottawa ? La réponse est sans équivoque : zéro ! ■



Peter M.
Blaikie

Président d'Umanic

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

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

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

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

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

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

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

Transcontinental
EDITION



De bonne source

Dominique Beauchamp

Francis Vailles



Jacques Chevalier Longueuil ne brasse plus

Le célèbre humoriste des anciens *Bleu Poudre*, Jacques Chevalier-Longueuil, doit la trouver moins drôle. Sa microbrasserie *BrasseMonde*, de Saint-André-Avelin, en Outaouais, est en faillite.

Selon le syndic *Moquin, Ménard, Giroux, du Temple et associés*, de Longueuil, l'actif de l'entreprise est évalué à 330 000 \$, tandis que le passif est de 515 000 \$, un trou de 185 000 \$. Le comédien s'est engagé dans l'aventure il y a deux ans avec six autres actionnaires, dont son frère Pierre Chevalier et le président Guy Carrier.

Le groupe a investi 600 000 \$ au démarrage. La *Banque Nationale* et la *Banque de développement du Canada* ont aussi participé au montage financier (prêts garantis).

Aiguillonné par l'humour de Jacques Chevalier, *BrasseMonde* était reconnue pour ses messages drôles et mordants sur ses caisses de bière. Parmi ses perles on retrouve : *Cette bière est plus pétillante que Daniel Johnson et Bravo, Jacques Villeneuve ! Nous l'engageons comme livreur n'importe quand !*

Ses produits, *L'Infidèle*, *La Nuit Blanche* et *La Terre Promise*, « ont permis à l'entreprise de réaliser des ventes annuelles d'environ 500 000 \$ », indique M. Carrier. Selon lui, la difficulté des microbrasseries régionales de s'imposer sur le marché québécois entraînera d'autres fermetures d'ici la fin de l'année.

Les derniers mois ont donc été particulièrement éprouvants pour les artistes en affaires. En mars, Patrick Huard, François Massicotte et un autre actionnaire ont placé leur entreprise *Sortie 22* sous la protection de la loi sur la faillite.

Telescene tâte le terrain pour une 2^e émission

Le producteur montréalais *Groupe film Telescene* fait une tournée d'investisseurs institutionnels et tâte l'intérêt pour une deuxième émission d'actions de 35-40 M\$, ont appris LES AFFAIRES.

La société augmente sensiblement son calendrier de production. Il était de 53,7 M\$ cette année. Telescene a déjà annoncé la production de 39 nouveaux épisodes de la série

Student Bodies, le renouvellement de la série *The Hunger* sur *Showtime* ainsi que la production de deux nouvelles séries pour le réseau américain *FOX*.

Son projet le plus prometteur est la coproduction de 176 heures de programmation originale pour le service américain de diffusion par satellite *DirecTV*, par l'entremise de la coentreprise *Action Adventure Network*. Aucune entente formelle n'est encore intervenue.

Telescene a gagné 166 % à 24 \$ après son premier appel public à l'épargne de 25 M\$ de l'été 1997, avant de se replier à 20 \$.

BLC frappe encore

BLC Valeurs mobilières frappe encore. L'analyste Pierre-Yves Terisse, spécialisé dans les titres de haute technologie, vient de quitter le bureau montréalais de *Valeurs mobilières Sprott* pour se joindre à la nouvelle équipe du courtier de la *Banque Laurentienne*.

Il ira retrouver Stéphane Champagne, analyste dans le secteur des technologies de l'information, auparavant à *Maison Placements Canada*. Selon nos informations, les titres couverts par M. Terisse seront redistribués aux spécialistes torontois de *Sprott*, qui n'aura plus d'analystes à Montréal.

Serge Saucier nie tout

Serge Saucier, président et chef de la direction de *Raymond Chabot Grant Thornton*, de Montréal, nie avoir discuté de fusion avec *Arthur Andersen*, firme américaine associée à *Mallette Maheu*, de Montréal.

La semaine dernière, la chronique *De bonne source* faisait écho aux rumeurs selon lesquelles Arthur Andersen avait approché Raymond Chabot avant que celle-ci ne s'entende avec Grant Thornton. « Je nie tout », a-t-il affirmé sur un ton catégorique.

Selon Roger Desrosiers, associé directeur général d'Arthur Andersen, les rumeurs peuvent être attribuables au fait que les dirigeants des deux sociétés se fréquentent souvent, entre autres parce que leurs bureaux sont voisins dans une trentaine de villes au Québec. ■

Les producteurs laitiers en brouille avec la Caisse de dépôt

Denise Proulx

Une partie de bras de fer est engagée entre les producteurs de lait et la Caisse de dépôt et placement concernant l'acquisition du Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ).

La Caisse tient en main une entente de principe conclue avec la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires (SOQUIA) pour le transfert du Centre d'insémination dans *Agro-Capital*, une société dont la Caisse détient indirectement 70 % des actions.

Le contrat de vente stipule que les producteurs laitiers pourraient acquérir des actions du CIAQ. La Fédération des producteurs de lait du Québec (FPLQ), majoritaire au conseil d'administration du CIAQ, veut en garder le contrôle. La Caisse n'offre qu'une participation minoritaire.

Le CIAQ recueille et vend de la semence bovine pour la reproduction des vaches laitières. Au Québec, presque tous les veaux et génisses naissent par suite d'une insémination artificielle. L'amélioration génétique est un des éléments jugés indispensables par les producteurs pour le développement de leur industrie. Ils veulent s'assurer que la course au profit ne prédominera pas sur leurs besoins en génétique animale.

« On a fait nos preuves et démontré qu'on est capable de gérer ce genre d'entreprise, mieux qu'Agro-Capital », explique Alain Bourbeau, directeur de la recherche économique à la FPLQ.

Guy Julien, ministre res-

ponsable de la société d'État SOQUIA, appuie les producteurs. Il trouve « excellent » qu'ils puissent détenir une participation dans le CIAQ. « Je ne suis pas contre le principe qu'ils achètent 100 % des actions », dit-il. M. Julien veut prendre connaissance de la proposition finale de la FPLQ, soumise cette semaine, avant de décider s'il agira en médiateur dans le dossier.

À la fin de février, *Capital d'Amérique*, filiale de la Caisse, signait une entente pour acheter 70 % des quatre joyaux de la SOQUIA : le CIAQ, le Centre d'insémination porcine du Québec, le Centre de distribution des médicaments vétérinaires, ainsi que la participation dans *Culinar*.

Le prix d'achat a été fixé à 52,4 M\$, mais il pourrait grimper à 72,5 M\$, selon les résultats financiers des entreprises acquises.

Des rencontres ont eu lieu entre *Capital d'Amérique* et la FPLQ jusqu'à la mi-mai. La FPLQ se serait retirée des négociations parce qu'elle était incapable d'obtenir, par écrit, ce que *Capital d'Amérique* lui proposait, soutient M. Bourbeau. Les deux parties auraient convenu de prendre le temps d'analyser un nouveau montage financier.

Diane Lemieux, porte-parole de la Caisse, n'a pas voulu confirmer ces affirmations. « Pour l'instant, des discussions sont en cours avec le gouvernement du Québec », dit-elle. ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Aujourd'hui prévaut une *pax americana* à laquelle nous devons une bien rare situation d'harmonie qui favorise l'épanouissement de la vie économique. Le modèle américain du capitalisme règne en maître. Les autres modèles d'économie de marché qui ont surgi en Europe continentale, au Japon et en Asie du Sud-Est n'ont pas réussi à égaler l'innovation, la souplesse et la force institutionnelle qui caractérisent le capitalisme américain - réussite dont le Canada a su profiter à sa manière. »

L. R. Wilson, président du Conseil d'administration, BCE Inc.

MERCEDES-BENZ Classe C 1998

Possédez une toute nouvelle Mercedes-Benz C230 Classique

pour seulement

38 170 \$

ou

399 \$* par mois



Automobiles Silver Star Rive-Sud inc.

4844, boul. Taschereau, Greenfield Park

Mercedes-Benz (514) 879-9253 Mtl ou (514) 672-2720 Rive-Sud

* Le prix de vente inclut l'entree en Mtl, les taxes et la preparation. Taxes en sus. Location de 27 mois avec comptant de 7 500 \$ plus taxes ou en change equivalent. 10 000 km inclus, 15c km excédentaire. Les versements et dépôts de sécurité équivalent exigés lors de la livraison. Valeur résiduelle garantie.



Louis-Marie Garant

Un conseiller, oui mais surtout un entrepreneur à votre service
Ex-copropriétaire et président de Garant
(outils pour la ferme, le jardin et le déblaiement de la neige)



UN ENTREPRENEUR À VOTRE SERVICE

Spécialités

- Parrainage d'entreprises
- Redressement d'entreprises
- Conseils à la haute direction sur l'orientation stratégique de l'entreprise

Consultants Louis-M. Garant inc.

2, rue Boivin, St-François QC G0R 3A0

Tél. / Fax : (418) 259-2616

BIENTÔT SUR PEEL

monde
SAKS
SAKS

GASTRONOMIE &
RÉSEAUX D'AFFAIRES

L'ACTUALITÉ

450 syndiqués débrayent, 6 800 attendent des offres, 1 150 signent

Kathy Noël

L'été chaud côté relations de travail fait perler les premières gouttes de sueur sur les fronts des syndiqués. Quelque 450 sont sur les lignes de piquetage et 6 800 autres se préparent à les rejoindre. Par contre, 1 150 ont signé.

À Brownsburg, près de Lachute, les 325 travailleurs de l'usine de fabrication d'ex-



■ Les 1 800 membres du Syndicat des employés du Casino de Montréal attendent une offre de Loto-Québec.

plisifs ICI ont déclenché la grève le 21 mai. Le Syndicat des métallos, affilié à la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), veut protéger les emplois contre la sous-traitance. Les autres points en litige concernent les avantages sociaux et le régime de

retraite. Rappelons que l'usine ICI a été vendue le mois dernier à la multinationale australienne Orica.

Au nord-est de Montréal, les 52 salariés de Plastiques Terpac ont également déclenché une grève. Le Syndicat des communications, de l'énergie et du papier (SCEP-FTQ) demande une augmentation de salaire et un ajustement des horaires de travail. Terpac fabrique des cintres en plastique pour l'industrie du vêtement. Ses employés gagnent 7,13 \$ l'heure, soit 0,33 \$ de plus que le salaire minimum.

L'Association des camionneurs en vrac de la Côte-Nord a déclenché une grève générale illimitée le 28 mai. Les camionneurs dénoncent les torts causés par la déréglementation dans l'industrie du camionnage. Le mouvement de grève pourrait s'étendre à la quasi-totalité de la provin-

ce. Enfin, la FTQ signale une dizaine d'autres conflits en cours au Québec touchant au total quelque 70 travailleurs.

Des menaces de grèves...

D'autres syndiqués brandissent des menaces de grève. C'est le cas des travailleurs de 11 usines d'Abitibi-Consolidated, qui ont voté en faveur du déclenchement d'une grève le 15 juin. Les contrats de travail des grandes papeteries ont pris fin le 30 avril. La FTQ a ciblé la compagnie Abitibi-Consolidated pour négocier un contrat-type. Or, la société préfère négocier usine par usine. Plus de 5 000 salariés songent à débrayer. Ils exigent notamment des hausses salariales de 6 % par année pour trois ans.

D'autre part, les 1 800 membres du Syndicat des employés du Casino de Montréal, affilié à la Confédération des syndicats nationaux (CSN), attendent une offre de Loto-Québec. Les demandes concernent les changements technologiques, la sous-traitance et les périodes de pause. Les travailleurs demandent également une augmentation de salaire de 2 \$ l'heure sur trois ans. Le salaire moyen actuel est de 15 \$ l'heure. Au moment de mettre sous presse, le syndicat attendait une offre finale avant de déclencher une grève rotative.

...et des règlements

Pause fraîcheur du côté des employeurs et employés qui sont parvenus à une entente. Les 800 syndiqués FTQ de Camco ont signé récemment un convention collective de trois ans. L'entreprise de l'est de Montréal fabrique des appareils électroménagers.

Les 550 salariés du Syndicat des Teamsters (FTQ) de Coca-Cola, à Montréal et à Lachine, ont également signé un contrat de travail de trois ans. L'entente prévoit, entre autres, une hausse salariale de 2,5 % par année aux employés, qui gagnent en moyenne 23 \$ l'heure.

Les conventions de longue durée semblent aussi devenir chose commune. Les 300 syndiqués CSN de la chocolaterie Barry Callebaut, à Saint-Hyacinthe, ont signé un contrat de sept ans. L'entente prévoit un rapatriement de tâches confiées en sous-traitance. Enfin, les 300 salariés de Sucre Lantic, à Montréal, ont pour leur part signé un contrat de 10 ans. Les dirigeants et le Syndicat des travailleurs et travailleuses de la boulangerie, de la confiserie et du tabac (SITBCT-FTQ) ont négocié des réaménagements majeurs dans l'organisation du travail. ■

Commandez dès maintenant en composant le 1 800 SLATES 1

Vous ferez si bonne impression qu'on ne vous oubliera pas de sitôt.

Voici les nouveaux pantalons Slates^{MC}.



C'est la toute première fois que la gamme de pantalons Slates^{MC} est offerte au Canada. Qu'on les porte au travail ou durant les heures de loisir, ces pantalons de coupe classique font bonne impression la journée durant. On peut se procurer les pantalons Slates^{MC} uniquement par l'entremise de Levi Strauss & Co. Pour passer une commande ou pour en savoir plus, visitez notre site Web au www.levistraussdirect.ca ou composez le 1 800 SLATES 1 dès aujourd'hui. Bien s'habiller n'a jamais été aussi facile.

SLATES
LEVI STRAUSS & CO.

De 69,95 \$ à 85,95 \$

Il faut bien s'habiller.

NOMINATION



Mario Blanchet

Monsieur Serge Dubreuil, président de Logistec Arrimage Inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Mario Blanchet, Ing, au poste de Vice-président, région du St-Laurent. À ce titre Monsieur Blanchet assumera la responsabilité de la gestion de tous les terminus maritimes de cargaison générale de Logistec Arrimage au Québec.

Monsieur Blanchet est ingénieur de formation et est à l'emploi de Logistec depuis 9 ans. Au cours des trois dernières années il occupait le poste de directeur général pour les opérations du terminus Hochelaga à Montréal et de Sept-Îles.

Logistec Arrimage Inc., une filiale de Logistec Corporation est une des plus importantes entreprises d'arrimage maritime depuis plus de 40 ans.

La Chase Manhattan Bank à la rescousse du chantier Davie

L'arrivée de la banque américaine fera débloquer le financement des plates-formes

Kathy
Noël

Tout indique que le dossier du financement des plates-formes pétrolières des Industries Davie débloquera d'ici quelques semaines, en particulier celui de Spirit of Columbus.

Les sociétés brésiliennes Maritima et Petrobras, respectivement locateur et locataire de Spirit of Columbus, de même que les banquiers propriétaires de la plate-forme, ont convenu de confier à la Chase Manhattan Bank, de New York, le soin d'examiner la situation financière pour le moins complexe de leur plate-forme.

Selon nos informations, la banque américaine remboursera les créanciers déjà en attente et deviendra ainsi le seul créancier de premier rang. Cette consolidation des dettes accumulées depuis le début de la construction du bâtiment rendra moins risqué le financement supplémentaire

attendu pour sa transformation.

Spirit of Columbus était dans une situation comparable à une faillite avant de faire son entrée au port de Québec, en août 1997.

Une demi-douzaine de créanciers italiens attendaient leur dû et avaient jusqu'en 2001 pour exercer leurs recours. Les travaux de rénovation confiés à Davie, filiale de Dominion Bridge, s'élèvent à 140 M\$.

La SEE pourra entrer en jeu

La nouvelle situation facilitera l'entrée en jeu de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), une institution fédérale canadienne qui attend depuis plusieurs mois d'obtenir des garanties avant de financer le projet.

La SEE exigeait des garanties de premier rang que les Industries Davie ne pouvaient lui donner.

« Lors que la Chase Manhat-

tan assumera les anciennes créances liées à la plate-forme, la SEE deviendra un créancier privilégié pour le montant supplémentaire accordé à sa rénovation », explique Gilbert Normand, secrétaire d'État fédéral à l'Agriculture, aux Pêches et Océans.

Le responsable fédéral du dossier se dit confiant de pouvoir faire une annonce officielle d'ici quelques semaines. Si tout va comme prévu, la SEE annoncera qu'elle finance 85 % des 140 M\$ que coûtera la transformation de la plate-forme.

Dominion Bridge a approché une société privée pour financer les 15 % restants. La Société de développement industriel (SDI), du gouvernement du Québec, garantira 80 % des 15 % que déblocquera cette société dont le nom reste un mystère pour le moment.

Du côté de la SDI, on est également confiant que le dossier de Spirit of Columbus

connaîtra un dénouement sous peu.

Amethyst II

Le vent tourne également concernant la construction de la plate-forme Amethyst II, commandée aux Industries Davie par Petrodrill, filiale de la société d'État brésilienne Petrobras.

La SEE, qui avait refusé de participer au financement, vient d'envoyer une lettre à Dominion Bridge pour signifier son intention de garantir 60 % des 81 M\$ US (115 M\$ CA) que coûte la plate-forme. Le reste sera cautionné par London Guarantee, firme d'assurance de Londres.

Les nouveaux actionnaires de Dominion Bridge, Deere Park, de Chicago, et American Eco, du Texas, semblent avoir apporté à Davie la crédibilité qu'il lui fallait pour obtenir ces garanties. « Ce nouveau partenariat a atténué les inquiétudes », mentionne M. Normand.

Présentement, 700 employés travaillent sur le chantier maritime de Spirit of Columbus. Selon l'échéancier initial, les travaux devaient

être complétés en novembre 1998. Avec Amethyst, Davie comptera plus d'un millier d'employés au plus fort des travaux. ■

Croissance boursière : le Canada parmi les derniers

De 1990 à 1998, la capitalisation boursière du Canada a augmenté de 122 %. Cette performance le place au 12^e rang parmi les 14 pays dont la capitalisation boursière dépassait 400 milliards de dollars CA en mars 1998.

Depuis le début de la décennie, la capitalisation boursière a grimpé de 300 % aux États-Unis et de 171 % en Allemagne.

Le champion de la capitalisation boursière est Hong-Kong, avec une augmentation de 441 % de 1990 à 1998.

À l'opposé, la capitalisa-

tion boursière du Japon a régressé de 44 % depuis le début de la décennie. (DF) ■

Pays	Variation
1. Hong-Kong	441 %
2. Pays-Bas	386 %
3. États-Unis	300 %
4. Suisse	254 %
5. Espagne	250 %
6. Italie	200 %
7. Royaume-Uni	195 %
8. Allemagne	171 %
9. Suède	170 %
10. France	149 %
11. Australie	133 %
12. Canada	122 %
13. Taiwan	43 %
14. Japon	-44 %

Source : magazine L'Expansion
Tableau : LES AFFAIRES

WOODS & ASSOCIÉS

AVOCATS



Me Christian Immer

Les associés de WOODS & ASSOCIÉS son heureux de vous annoncer que

Me Christian Immer

se joint à eux à titre d'associé.

Me Immer oeuvre dans le domaine du litige civil et commercial et a travaillé au sein du cabinet de 1992 à 1996. Il mettra son expérience au profit de la clientèle toujours grandissante du cabinet et plus particulièrement en matière de recours extraordinaires, ainsi que dans le domaine du droit bancaire et de la réalisation des sûretés.

2000, avenue McGill Collège,
bureau 1100
Montréal (Québec) H3A 3H3
Téléphone : (514) 982-4545
Télécopieur : (514) 284-2046
Courrier électronique :
general@woods.qc.ca

QX4

DE PLUS EN PLUS DIFFICILE DE RÉSISTER
À L'APPEL DE LA NATURE, N'EST-CE PAS ?

5 500 \$ d'acompte. Un montant tout à fait raisonnable, comme l'acquisition du QX4 d'ailleurs, conçu pour enflammer l'aventurier en vous et non pas le freiner.

36 mois. Pourquoi attendre 48 mois ? Avec notre offre, vous serez au volant d'un luxueux QX4 flambant neuf, prêt à foncer sur l'autoroute de l'aventure, un an avant certains de nos concurrents.

495 \$ par mois. Vos fins de mois ne seront plus semées d'embûches. De quoi faire réfléchir la concurrence et envoyer promener (très, très loin) leurs quatre roues motrices de luxe.

Technologie avancée pour coins reculés. Le QX4 comprend :

sièges avant chauffants en cuir, radiocassette Bose[®] MA/MF stéréo avec lecteur CD de 150 watts, climatiseur avec régulateur automatique de l'air ambiant, servodirection et servofreins, toit ouvrant électrique et le système de quatre roues motrices «tout mode», un des plus évolués qui soit. Pas de frais de transport et de préparation et aucun dépôt de sécurité. À quoi bon résister plus longtemps ?

 **INFINITI**
Une création Nissan



495\$ par mois
location de 36 mois

INFINITI LAVAL

305, boul. St-Martin Est, Laval
(514) 382-8550

MÉRIDIEN INFINITI

4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal
(514) 731-7977

*Sujet à l'approbation du crédit. Location ferme. Transport et préparation inclus. Pas de dépôt de sécurité. Les taxes et l'immatriculation sont en sus. Location bail de 36 mois. D'autres taux et termes peuvent être offerts. Veuillez noter que l'offre d'une durée limitée ne s'applique qu'au nouveau modèle QX4 Infiniti 1998. Détails du contrat de location de l'offre complète Infiniti : versement initial ou échange équivalent de 5 500 \$. Limite de 20 000 km/année. 0,08 \$ du kilomètre excédentaire. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

L'avionneur brésilien Embraer vise haut

Sylvie
Dugas

Sao Paulo (Brésil) - Le président d'Embraer, **Mauricio Botelho**, a présenté tout récemment à la presse le nouveau bijou de sa collection : la **ERJ-135** (37 places). C'est une version réduite du **EJR-145** (50 places) qui concurrence l'appareil sem-

blable de **Bombardier**.

L'entreprise brésilienne compte en écouler 500 en 10 ans. Les affaires roulent aussi bien pour le **ERJ-145**, dont 180 unités ont été achetées, totalisant 3 milliards de dollars.

Son avantage concurrentiel : son prix à l'achat est de 2 M\$ inférieur au jet de Bombardier et il vole un plus grand

nombre d'heures par année.

Le concurrent de Bombardier a le vent sous l'aile.

Depuis sa privatisation en 1994 - elle appartient maintenant au conglomérat financier **Bozano Simonsen** et aux caisses de retraite **Previ** et **Sistel** - sa rentabilité est retrouvée : un profit net de 137 M\$ est prévu en 1998, avec une recette globale de

1,4 milliard de dollars.

Ainsi, tout plane, mais lorsqu'il parle de sa querelle avec Bombardier, le pdg brésilien lève le ton.

Protestations du pdg

Embraer a protesté contre l'octroi par Bombardier - sous mandat de la **Défense** - d'un contrat pour l'achat de 24 appareils qui serviront à l'entraînement de pilotes de l'**Organisation du traité de l'Atlantique Nord** (OTAN) à l'américaine **Raytheon**. Embraer soutient que le contrat avait été passé avec elle, puis annulé, ce que nie Bombardier. De leur côté, les dirigeants de la firme montréalaise dénoncent les subventions du Brésil à Embraer.

« Leur refus d'acquiescer nos **Super-Tucanos** a été une revanche commerciale. C'est

une attaque dans le domaine militaire pour rétorquer à la concurrence sur le plan commercial », a lancé M. Botelho. Selon lui, lorsque Bombardier a constaté qu'Embraer présentait des montages financiers concurrentiels, elle l'a accusée de recevoir des subsides gouvernementaux. La cause a été portée en cour à l'**Organisation mondiale du commerce**.

Les subsides en question consistent en un programme brésilien d'aide aux exportateurs, **PRO-EX**, qui leur permet d'emprunter à des taux d'intérêt préférentiels, diminuant de 3 à 6 % les taux en vigueur sur le marché. M. Botelho justifie ce programme en disant qu'il ne fait qu'uniformiser les conditions de vente de ses avions, qui sont taxés du *risque pays* provenant d'une évaluation financière faite à l'étranger. ■

Un homme au-dessus de ses affaires

C'est un homme au-dessus de ses affaires qui parle de son principal concurrent, **Bombardier**, sûr de gagner haut la main la bataille.

Le président d'Embraer, **Mauricio Botelho**, ingénieur, a fait ses études à l'*École nationale d'ingénierie mécanique* de l'**Université du Brésil**. À partir de 1968, il a mené d'une main de fer les nombreuses entre-

prises dont il a été le directeur ou le président : **Entreprise brésilienne d'ingénierie**, **Groupe Bonzano Simonsen**, **Odebrecht Automation et Télécommunications**, **Équipements CMW**, **STL-Ingénierie de systèmes**.

Dans le monde des affaires, il a fait sa réputation en résolvant les problèmes administratifs des plus grandes

firmes du pays. Les actionnaires d'Embraer l'ont nommé pour solutionner les lacunes financières de l'entreprise.

Depuis septembre 1995, il assume avec brio et autorité la présidence d'Embraer. En trois ans à peine, il a réussi à remettre à flot une entreprise publique déficitaire, avec la participation de ses ingénieurs. (SD) ■



Vous avez un centre d'appel, mais en assurer la gestion n'est pas nécessairement de tout repos.

Heureusement, vous n'avez pas besoin d'un coup de main pour chacun des détails. Les solutions de centre d'appel d'AT&T Canada offrent des services de classe mondiale, des alliances avec l'industrie et le service d'experts techniques qui travailleront avec vous à mettre au point des solutions suffisamment souples pour permettre le développement de votre centre à mesure que celui-ci prend de l'expansion. Nous sommes à votre service pour vous donner un coup de main afin de vous aider à maximiser l'efficacité de votre centre d'appel et la satisfaction de votre clientèle.

Pour en découvrir davantage, visitez-nous au www.attcanada.com, appelez votre directeur commercial principal, ou AT&T Canada au

1 800 387-1926

Des solutions à votre portée.™



AT&T Canada™

La rivalité Embraer-Bombardier mise en chiffres

Au cours des 10 prochaines années, **Embraer** assemblera plus de jets de 50 sièges à son usine de Sao José dos Campos, au Brésil, que **Bombardier** à son usine de Canadair (Saint-Laurent).

Ce n'est pas pour rien, donc, que le torchon brûle entre les deux avionneurs. Ils s'accusent à tour de rôle de profiter de subventions qui contreviennent aux principes du libre commerce en attendant la sortie d'un rapport qui servirait à régler la dispute pour de bon. D'ici la fin de 2007, Embraer assemblera 405 jets de 50 sièges, les **EMB-145**. De son côté, Bombardier fabriquera 369 **RJ**, des jets régionaux de même taille, prédit **Forecast International**.

Autre futurologue réputé, le **Teal Group** place Bombardier et Embraer nez à nez. Au cours des 10 prochaines années, Embraer fabriquera 376 **EMB-145**, selon ces consultants de Virginie. C'est un jet de 50 sièges de plus que Canadair, qui montera 375 **RJ** à son usine de Saint-Laurent. Mais, comme le **RJ** de Canadair, vendu 19 M\$ US, se détaille 4,5 M\$ de plus que son pendant brésilien, Canadair récoltera 7,13 milliards. C'est 31 % de plus qu'Embraer, qui empochera 5,45 milliards sur ces 10 ans.

Si Embraer fabriquera plus de jets de 50 sièges, les quelque 6 700 employés de Canadair ne se tourneront pas les pouces pour autant.

La mise en production du nouveau jet régional de 70 sièges, le **CRJ-700**, en l'an 2000, occupera ces travailleurs. C'est d'ailleurs de crainte qu'ils ne se pilent sur les pieds que Bombardier vient de déménager à North Bay, en Ontario, la chaîne d'assemblage des avions-citernes **CL-415** et sa cinquantaine d'emplois.

« Quand le 70 sièges de Bombardier entrera en production, la firme consacrera moins d'efforts sur son 50 sièges et plus sur cet appareil », dit **Ray Jaworski**, analyste de **Forecast International**.

Le **CRJ-700** permettra à Bombardier de hausser sa part du marché de l'aviation régionale, de 44,7 % en 1998, d'après le **Teal Group**, à 47,1 % en moyenne au cours des 10 prochaines années. Celle d'Embraer se situera à 17,5 % au cours de la même période. (SC) ■

Un concurrent de perdu, un autre de trouvé pour Bombardier

Printemps fertile en rebondissements en aviation régionale

Sophie
Cousineau

Bombardier venait à peine de voir disparaître un concurrent à ses jets régionaux qu'un nouveau rival surgit au détour. Exit **Aero International Regional (AIR)**, bonjour **Fairchild-Dornier**.

Le printemps a transformé le paysage de l'aviation régionale, l'un des moteurs de l'industrie québécoise de l'aérospatiale, qui emploie 35 000 personnes.

Après avoir échoué à développer un jet de 70 sièges, le **AIRJet 70**, un concurrent direct au futur **CRJ-700** de **Bombardier-Canadair**, le consortium européen **AIR** s'est fait hara-kiri, le 27 avril. Ses partenaires, **Aérospatiale**, de France, **Alenia**, d'Italie, et **British Aerospace**, d'Angleterre, ont ainsi enterré leurs trois années d'efforts (et de bisbille...) pour devenir le numéro un de l'aviation régionale en Europe.

Si Bombardier a esquissé un sourire, il s'est rapidement effacé. **Fairchild-Dornier** a profité du **Berlin Air Show** pour annoncer, le 19 mai, qu'elle développerait une toute nouvelle famille de jets de 55, de 75 et de 95 sièges. La société germano-britannique ambitionne de concevoir de zéro ou presque ces trois appareils en y investissant seulement 850 M\$ US.

Décryptage

Mais les apparences sont parfois trompeuses. Ainsi, le démantèlement du consortium **AIR** ne signifie pas nécessairement la fin du **AIRJet**. Tout comme les ambitions de **Fairchild-Dornier**, que certains qualifient de fanfaronades, ne doivent pas encore être tenues pour des faits accomplis.

Prenons d'abord le **AIRJet 70**. Sitôt leur partenaire anglais parti, **Aérospatiale** et **Alenia** ont entrepris de ressusciter cet appareil. « Ils ont plus de chances de réussir maintenant que **British Aerospace**, l'empêchement de danser en rond, fait cavalier seul », dit **Richard Aboulafia**, analyste en aérospatiale du **Teal Group**, de Virginie.

Ces deux avionneurs sont à la recherche de partenaires pour partager les coûts de développement, une facture de 1,2 milliard de dollars US. Au nombre des sociétés évoquées se trouvent **CASA**, d'Espagne, et **Embraer**, du Brésil.

Ennemie jurée de Bombardier, Embraer a déjà indiqué qu'elle songeait à construire son propre jet de 70 sièges. « Comme elle ne pourra étirer



■ La guerre est difficile entre les avionneurs. Bombardier se démène comme un diable dans l'eau bénite. Sur la photo, le RJ, fleuron de l'entreprise.

son jet de 50 sièges pour en faire un 70 sièges, elle devra le construire de zéro, ce qui coûte une fortune et rend le projet moins probable », note **Ray Jaworowski**, analyste en aérospatiale de **Forecast International/DMS**, du Connecticut. Embraer doit se

décider d'ici 1999.

Menace ou épouvantail ?

Fairchild-Dornier, pendant ce temps, a affiché ses couleurs. Elle se lance résolument à la poursuite de Bom-

bardier et de Embraer, les deux géants chez les petits porteurs. Cet avionneur promet dans un premier temps d'étirer son nouveau 33 sièges, le **328JET**, pour un faire un 44 sièges, le **428JET**.

« Il y a encore de la place pour **Fairchild-Dornier**, surtout si l'économie poursuit sur sa lancée », croit **David Gersowitz**, analyste indépendant de Toronto. « C'est sans contredit un concurrent sérieux dans le créneau des 30 à 50 sièges », dit M. Jaworowski.

La nouvelle famille de jets de 55 à 95 sièges de **Fairchild-Dornier** souffre, en revanche, d'un manque de crédibilité. **Forecast International** et **Teal Group**, deux des boules de cristal les plus respectées, n'ont même pas pris la peine de plancher sur des projections de production tellement elles doutent du projet. Le budget de développement

est insuffisant, les partenaires sont absents et les commandes de compagnies aériennes arrivent du bout des lèvres. « Pour l'instant, c'est un ensemble de beaux croquis d'avions », dit M. Aboulafia, de retour d'Allemagne.

Bombardier conserve donc son importante longueur d'avance dans le créneau du 70 sièges, laissé béant depuis la mort du constructeur néerlandais **Fokker**. « Bombardier se trouve en excellente

position, car elle sera la première à offrir le choix d'un 50 et d'un 70 sièges », dit M. Jaworowski.

Bombardier devra néanmoins rester sur ses gardes et maintenir ses prix, dit M. Aboulafia. Il cite en exemple la compagnie aérienne **Lufthansa**, un client traditionnel de Bombardier qui relègue maintenant les futurs jets de **Fairchild-Dornier**. « La vraie menace, dit M. Aboulafia, c'est une guerre de prix. » ■

Programme de 2^e cycle en planification financière personnelle

offert à Longueuil (métro Longueuil)

25 ans d'expérience

L'Université de Sherbrooke fait figure de pionnier dans l'enseignement de la fiscalité au Canada, car elle compte plus de 25 ans d'expérience. Pour mieux servir la population de la Montérégie, elle offre des programmes de 2^e cycle à temps partiel au Centre de Longueuil, à la station de métro Longueuil. Adaptés aux besoins du milieu, ces programmes ont été conçus avec la rigueur et le sens de l'innovation qui font la renommée de l'Université de Sherbrooke.

Du NOUVEAU à Longueuil !

En plus du diplôme de fiscalité avec concentration en planification fiscale, l'Université de Sherbrooke offrira dès septembre une nouvelle concentration en planification financière personnelle, ainsi que la possibilité de faire une maîtrise en fiscalité à temps partiel.

Soirée d'information

Le mercredi 10 juin à 19 h 30
Hôtel Ramada
999, rue de Sérigny
Longueuil (métro Longueuil)

Confirmer votre présence

(514) 670-4090
<http://www.usherb.ca>

Faculté d'administration

UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

TKS

VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?
514-353-1020 WWW.TKSNET.COM
Télécopieur: 514-353-8709

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logicielles complètes opérant sur de multiples plateformes, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

SOLUTIONS LOGICIELLES COMPLÈTES

Prise de commandes facturation
Achats
Gestion d'inventaire
Transferts d'entrepôts
Analyse de ventes
E.D.I. intégré
Gestion des centres de profits
Grand Livre
Comptes recevables
Comptes payables
Consolidations
Prévisions de production
Nomenclature à paliers multiples
Gestion des travaux en cours
Vision usine (graphique)
Planification visuelle (graphique)

Multi compagnies
Multi divisions
Multi devises
Multi entrepôts
Multi locations par entrepôt
Gestion de routes
Facturation au poids
Unités de mesure multiples
Produits substitués
Produits compagnons
Ensembles de produits (kits)
Retour de marchandises
Gestion des commissions
Coûts additionnels (landed costs)
Gestion du crédit
Structure de prix flexible
Module de fax intégré
Module de gestion expert graphique
Intégration codes à barre



PROJET DE VILLÉGIATURE LE PATRIMOINE DU LAC DES SIX

54 000 pi² à 120 000 pi², pour moins de 75 cents le pi².

Votre terrain d'entente...

Niché au coeur d'une forêt luxuriante, ce projet unique vous propose de vastes terrains aux abords d'un lac de 1,7 km. Un havre de paix... au coeur du Québec, à environ une heure et demie de Montréal, Québec et Sherbrooke.

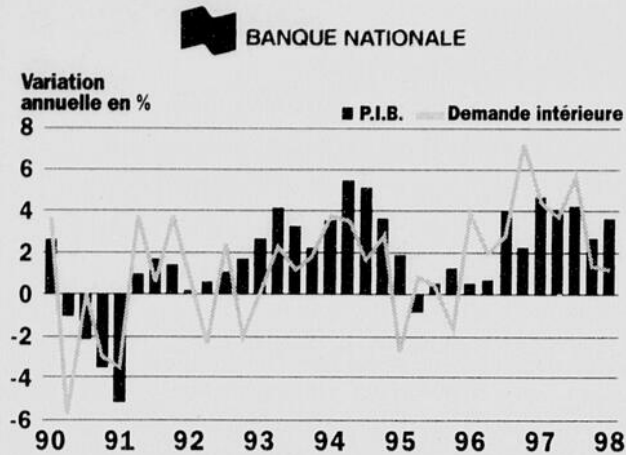
LE PATRIMOINE DU LAC DES SIX,
SAINT-BONIFACE-DE-SHAWINIGAN

(819) 535-5435 ou (819) 377-1713

L'ACTUALITÉ

Le pouls de l'économie

Croissance du PIB et de la demande intérieure - Canada



Source : Statistique Canada
 La croissance économique s'est redressée au premier quart de 1998 (+3,7 %) après avoir temporairement ralenti à la fin de 1997 (+2,8 %). Par contre, pour un second trimestre de suite, l'essor de la demande intérieure a été plutôt décevant.

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	avril	0,5	0,0	5,2
Nouv. commandes	mars	0,3	-0,7	4,7
Commandes en carnet	mars	-0,8	-0,5	2,9
Mises en chantier (000)	avril	1,538	1,575	1,483
Production industrielle	avril	0,1	0,3	3,8
Balance commerciale (M\$)	mars	-18,814	-17,525	-12,452
Prix à la consommation	avril	0,2	0,0	1,5
Prix à la production	avril	0,2	-0,3	-1,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	avril	4,3	4,7	4,9
Revenu personnel	mars	0,3	0,6	5,4
Indicateur avancé US	mars	0,2	0,4	1,5
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	avril	0,4	0,4	6,8
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	mars	0,1	-1,8	7,3
Ventes de voitures (000)	mars	-1,9	-7,7	5,9
2. Livraisons manufacturières	mars	0,9	3,0	5,4
Nouvelles commandes	mars	0,6	1,0	4,9
dont : biens durables	mars	0,7	0,3	6,5
3. Inventaires manuf. (M\$)	mars	0,1	0,3	5,3
Ratio stocks/expéditions (%)	mars	1,28	1,30	1,29
4. Mises en chantier (000)	avril	146,6	159,5	145,6
Production				
Produit intérieur réel	fév.	0,9	-0,8	3,4
Production industrielle	fév.	2,3	-2,9	3,4
dont : manufacturière	fév.	2,6	-1,6	5,5
Construction	fév.	1,5	3,4	9,6
Services	fév.	0,5	-0,7	4,2
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	mars	-2,1	3,3	5,7
Importations de marchandises	mars	-1,2	1,5	10,9
Balance commerciale (M\$)	mars	1557,5	1 802,6	2 540,9
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	avril	-0,1	0,1	0,8
Prix industriels ⁴	mars	-1,0	-0,1	-0,6
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
Canada	avril	8,4	8,5	9,5
Québec	avril	10,5	10,1	11,5
Rémunération hebdomadaire	fév.	-0,5	0,5	0,8
Statistiques trimestrielles				
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		1997
		Dernier trim.	Trim. préc.	
PIB CANADA †	IV-97	3,0	3,9	3,8
Investissements †	IV-97	1,3	14,5	14,1
Revenu personnel disponible †	IV-97	1,4	-1,6	-0,7
Profits des entreprises †	IV-97	22,3	32,9	17,3
% d'utilisation des capacités industri.	IV-97	82,5	82,7	84,6
PIB ÉTATS-UNIS †	I-98	4,2	3,7	3,8

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent
² Variation entre le mois précédent et le mois antérieur
³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente
⁴ Non désaisonnalisé
 † dollars constants
 † dollars courants

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

Les effets de la crise du verglas sont dissipés

La plupart des statistiques économiques sur le Québec sont maintenant disponibles pour le premier trimestre de 1998. Étant donné que les effets négatifs de la crise du verglas devaient se faire sentir à court terme, le moment est donc bien choisi pour faire le bilan et évaluer l'ampleur des dégâts sur notre économie.

Bien que certaines personnes ou entreprises aient subi des pertes importantes, cet article se penche sur les effets macro-économiques et non sur les pertes individuelles.

La première inquiétude survenue au moment de la tempête se situait au chapitre de la production industrielle. De nombreuses entreprises ont été forcées d'arrêter ou de ralentir leur production, en raison du manque d'alimentation électrique ou de l'absence de la main-d'œuvre. Les livraisons manufacturières ont d'ailleurs chuté de façon importante en janvier, de même que les exportations internationales.

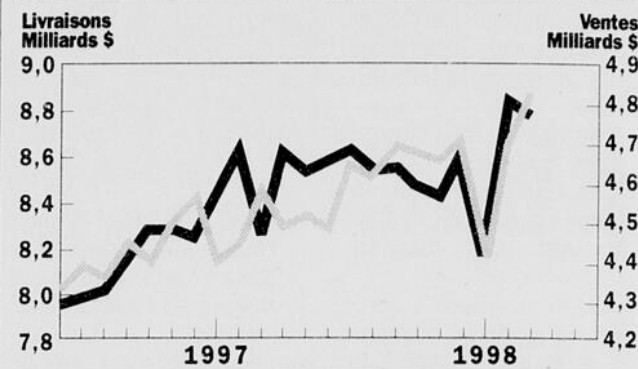
Le choc passé, on constate que les livraisons manu-

rières au Québec en mars étaient supérieures de 2,3 % à celles de décembre 1997, soit le mois précédant la tempête. Pour l'ensemble du premier trimestre de 1998, les livraisons ont enregistré une croissance de 4,8 % par rapport à la même période l'an dernier, ce qui rejoint le rythme de croissance d'avant la crise.

Les entreprises manufacturières semblent donc avoir vite repris leur rythme de croisière durant les mois de février et mars. Elles auraient même réussi à effacer en grande partie les pertes antérieures de production. Globalement, la diminution des ventes a donc été limitée, même s'il y a eu des retards dans les livraisons. Le secteur des services a probablement vécu plus de difficultés, mais l'absence chronique de statistiques dans ce domaine ne nous permet pas d'évaluer le niveau de récupération.

Les arrêts temporaires de production se sont évidemment répercutés sur l'emploi. En janvier 1998, l'enquête sur la population active dénombrait une perte de 46 000 em-

Ventes au détail et livraisons manufacturières - Québec



Source : Statistique Canada Graphique : Mouvement Desjardins

ploi. Bien que la reprise ait été plus graduelle que celle de la production manufacturière, on enregistrait malgré tout 11 000 emplois de plus en avril 1998 qu'en décembre 1997. En moyenne, le niveau de l'emploi du premier trimestre s'est maintenu par rapport au dernier trimestre de 1997.

On craignait également que les ventes au détail subissent un choc important. Elles ont effectivement diminué de 5,3 % en janvier, mais elles ont repris depuis le temps perdu. Au premier trimestre de 1998, elles étaient en hausse de 1,2 % par rapport au dernier trimestre de 1997 et l'augmentation se chiffre à 2,8 %, si on les compare à la même période l'an dernier. La consommation de biens aurait été retardée et non pas perdue, comme certains le craignaient.

Les concessionnaires automobiles demeurent toujours la locomotive de la consommation. Toutefois, on remarque que les magasins de marchandises diverses ainsi que les commerces de biens durables et semi-durables ont également connu une très bonne performance depuis le début de l'année. Ils ont probablement déjà profité des besoins de réparations sur les propriétés et on peut s'attendre à ce que ce phénomène se poursuive tout au long de l'année.

Finalement, même le secteur de la construction résidentielle neuve a retrouvé en mars son niveau de décembre 1997. En revanche, pour le premier trimestre de 1998, on constate une chute de 6,7 % des mises en chantier pour l'ensemble de la province.

Cependant, il est important de spécifier que la faiblesse de la plupart des indicateurs économiques en début d'année a tiré sa source non seulement de la crise du verglas, mais aussi d'un ralentissement de l'économie du Qué-

bec déjà perceptible à la fin de 1997.

Les effets positifs prendront le dessus

Il est donc clair maintenant que la crise du verglas et les problèmes d'alimentation électrique qui en ont découlé ont nu à la plupart des composantes de l'économie durant les mois de janvier et février. Par contre, la plupart des statistiques indiquent que l'activité économique est revenue en mars et avril à un niveau supérieur à ce qu'elle était avant la tempête et, donc, qu'elle a retrouvé sa croissance.

Il ne reste plus maintenant que les effets positifs, qui étaient anticipés pour plus tard durant l'année, à se matérialiser. Ils découleront, entre autres, des investissements d'Hydro-Québec pour sécuriser davantage le réseau de distribution et des multiples réparations sur les terrains, boisés, maisons, etc.

Cet argent supplémentaire dépensé stimulera davantage l'économie et permettra d'effacer la majeure partie de la chute d'activité perçue en début d'année.

En conclusion, la croissance économique du Québec ne sera pas touchée en 1998 par la crise du verglas. L'expérience nous a appris d'ailleurs que la plupart des économies se relèvent rapidement des catastrophes qui les frappent.

Cela devrait être suffisant pour rassurer ceux qui appréhendent les effets de la prochaine catastrophe anticipée, soit le bogue de l'an 2000. ■



Yves St-Maurice

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

LA TECHNOBASE
 SAINT-HUBERT

le choix stratégique pour vos affaires

La TechnoBase à Saint-Hubert, c'est l'endroit stratégique pour établir votre entreprise. À 15 minutes du centre-ville de Montréal, elle est située dans un environnement paisible, près de tous les services et accessible par les réseaux routier, aérien et ferroviaire.

De plus, profitez d'avantages exceptionnels :

- De nombreux édifices à vendre ou à louer
- Un vaste choix de terrains industriels à vendre
- Un programme d'aide financière selon éligibilité
- Des prix très compétitifs



Société immobilière du Canada
 Canada Lands Company

Pour tout projet immobilier, demandez Michel Gaudreau ou Yves Bouchard au (514) 926-6437

Entreprendre

● Loi 444 sur le tabac : les pharmaciens pourraient recourir aux tribunaux

Si Québec persiste à vouloir sortir le tabac de leur commerce, les pharmaciens pourraient recourir aux tribunaux, au nom du droit au commerce p. 23

● Salons funéraires : guerre des cercueils en préparation

L'ouverture d'un premier magasin de vente au détail de cercueils au Québec ouvre une brèche dans le marché des salons funéraires p. 33

Abipa triplera la superficie de son usine

Le fabricant de pièces d'avions ne réussit pas à répondre à la demande

Dominique Froment

Abipa Canada, de Laval, s'appête à se faire construire une usine de 18 000 pi², trois fois plus grande que l'usine actuelle. L'investissement atteindra 2,5 M\$.

« Je pourrais aller plus vite mais aujourd'hui, le ratio dette-avoir, je respecte ça », lance **Guy Bibeau**, président de l'entreprise spécialisée dans l'usinage et l'estampillage de pièces de précision pour l'industrie aéronautique.

Abipa fournit notamment **Pratt & Whitney**, **Héroux**, **Rolls-Royce** et la **Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal** (pièces pour le système d'entraînement du métro).

Abipa réalisera cette année un chiffre d'affaires de 3,5 M\$, une augmentation de 1,1 M\$ par rapport à 1997. L'an prochain, M. Bibeau prévoit un chiffre d'affaires de 4,5 M\$.

« Il n'y a pas assez de fournisseurs dans mon domaine, estime M. Bibeau, 53 ans. **Boeing**, de Seattle, vient à

Montréal pour trouver des fournisseurs. **Canadair** veut que je fasse du travail pour elle, mais avec mon usine actuelle, je ne suis pas capable. Il y a aussi **Bell Helicopter** qui est en forte croissance. »

Sa nouvelle usine n'est pas encore terminée que M. Bibeau se donne deux ans pour procéder à un agrandissement de 10 000 pi². « Je n'ai pas acheté un terrain de 80 000 pi² pour le plaisir de tondre le gazon. » Abipa, qui a obtenu la norme **ISO 9002** en 1994, emploie 34 personnes, un effectif qui devrait passer à 45 en septembre prochain. Son carnet de commandes atteint 6 M\$ actuellement.

Un gars fait fort

Guy Bibeau est un drôle de pistolet. Un vrai *gars de shop*, comme il le dit lui-même. Beaucoup plus à l'aise dans l'usine qu'assis à son bureau, il est très près de ses employés. Il a commencé sa carrière chez **Canadair** puis chez **Pratt & Whitney**, avant de s'apercevoir qu'il n'aimait pas travailler pour les autres.

■ **Guy Bibeau** (à gauche) tenait à ce que son associé **Jean Paquette** apparaisse sur la photo. « Des fois, j'essaie de faire un peu de psychologie », expliquera-t-il à la blague.

M. Bibeau est un grand livre ouvert et répond directement aux questions. En 1982, l'homme d'affaires a été échaudé par la faillite de son entreprise **Automation Industrielle Jean et Guy**. Cette année-là, secoués par la hausse subite des taux d'intérêt, qui ont atteint 23 %, des clients comme **McDonnell Douglas** et **Canadair** lui ont téléphoné pour lui dire de tout arrêter. En moins de temps qu'il n'en faut pour le dire, tout s'est écroulé autour de M. Bibeau.

« Quand tu vois ta belle-mère arriver à la maison avec un sac de provisions... J'ai touché le fond. Un soir, j'ai pris mon fusil et je l'ai mis sur la table. Je l'ai regardé de longues minutes en me demandant si je réglais ça tout de suite ou si je repartais. J'ai

PHOTO : Jean-Guy Paradis / LES AFFAIRES

Abipa Canada en un coup d'oeil

Activité	usinage de pièces pour l'industrie aéronautique
Siège social	Laval
Effectif	34
Chiffre d'affaires	3,5 M\$
Marché	Amérique du Nord
Actionnaires	Guy Bibeau (50 %) et Jean Paquette (50 %)
Année de fondation	1982

choisi la deuxième solution, mais c'est passé proche. »

Après sa faillite, un ami, **Paul Guérette**, lui loue pour presque rien un entrepôt de Montréal-Nord. « C'était trop sale pour que les rats se tiennent là, mais je ne pouvais pas me payer autre chose. »

Quelques années plus tard, M. Bibeau raconte que la femme avec qui il vivait est devenue paraplégique à la suite d'un accident. Il en a pris soin pendant trois ans. « Faut croire que le Bon Dieu m'a fait fort. »

Après quelques relations amoureuses qui se sont mal terminées, M. Bibeau a acheté un condo à l'île Paton. « J'étais *tanné* de faire mes sacs verts. »

Guy Bibeau a été pendant 10 ans président de **Probass Québec**, un organisme qui organisait des tournois de pêche. Pendant trois ans, de 1992 à 1995, il a aussi été animateur du **Défi de l'achigan**, une émission télévisée de la chaîne spécialisée **RDS**.

Un habitué des missions commerciales

L'homme d'affaires est aussi un habitué des missions commerciales. Il est de retour depuis peu de sa troisième mission, en Italie, avec le premier ministre **Jean Chrétien**. À 600 \$ la nuit pour la chambre d'hôtel, le voyage lui a coûté 5 500 \$.

Un contrat de distribution ?

Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!

JURIFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29[¢]

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

<http://www.jurifax.ca>

À L'ACHAT D'UN SERVEUR COMPAQ PROLIANT, obtenez gratuitement le double de mémoire vive.*

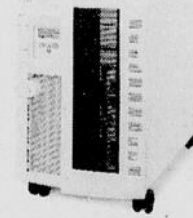


*Offre valable jusqu'au 30 juin 1998 sur certains serveurs ProLiant. Pour en savoir davantage, visitez notre site Web au www.compaq.ca ou appelez au 1 800 567-1616.

© 1998 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et ProLiant sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées de Intel Corporation. *Prix courant suggéré. Le détaillant peut vendre à un prix inférieur. **Cette promotion ne peut donner lieu à aucun remboursement, échange ou remplacement.

COMPAQ

Les prix des services ProLiant commencent à 5 699 \$**



Entourage investit 5,1 M\$ pour embaucher et former 365 techniciens

Dominique
Froment

Entourage Solutions technologiques, de Longueuil, investira 5,1 M\$ au cours des trois prochaines années pour embaucher et former 365 techniciens en télécommunications. Elle recevra pour cela une aide financière de 2 M\$ du gouvernement du Québec.

Entourage installe et entretient du câblage intérieur dans

les secteurs résidentiel et commercial.

La société, qui a comme principal actionnaire le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, emploie 1 784 personnes, dont 706 au Québec. ■

Canton de Granby Bessette • 2 M\$

Bessette & Fils, du Canton de Granby, investira 2 M\$ pour ajouter quatre salles

d'accueil à son complexe funéraire, une chapelle, une garderie, une salle de thanatopraxie, une salle de montre (!), une salle de réception, des bureaux ainsi qu'un stationnement intérieur. ■

Trois-Rivières-Ouest Freightliner MB • 2 M\$

Freightliner MB investira 2 M\$ pour regrouper sous un même toit, à Trois-Rivières-Ouest, ses deux locaux de Trois-Rivières.

Cette expansion ajoutera 24 emplois aux 61 emplois actuels. MB est concessionnaire de camions Mercedes-Benz, GM, Cummins et des équipements lourds Caterpillar. ■

Jonquière Air Saguenay • 1,5 M\$

Trois Fonds régionaux de solidarité (Saguenay-Lac-Saint-Jean, Côte-Nord et Nord-du Québec) investissent chacun 500 000 \$ dans le Groupe Air Saguenay, de Jonquière.

Ces investissements permettront à Air Saguenay de financer trois récentes acquisitions d'une valeur de 5 M\$: Labrador Air Safari et Pourvoirie Manicouagan, de Baie-Comeau, et Alexandair, de Sept-Îles. Air Saguenay, qui regroupe 10 entreprises cumulant un chiffre d'affaires de 8 M\$, se spécialise dans le transport de brousse et dans la pourvoirie. ■

Montréal ZAQ Technologies • 850 000 \$

Contrairement à ce qui a été écrit la semaine dernière, ce n'est pas 50 000 \$ mais bien 850 000 \$ qu'Investissement Desjardins a injecté dans ZAQ Technologies. Cette PME de Montréal se spécialise dans le multimédia. ■

Terrebonne CEDO • 800 000 \$

Le fabricant de portes de garages CEDO, de Repentigny, investira 800 000 \$ pour aménager un étang aéré sur le terrain qu'il loue à des propriétaires d'autocaravanes. Ce système de filtration de l'eau remplacera le champ d'épuration devenu inadéquat. ■

Sainte-Foy Pec Nord • 600 000 \$

Trois sociétés de capital de risque investissent chacune 200 000 \$ dans Pec Nord, de Sainte-Foy.

Il s'agit d'Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches, du Fonds régional de solidarité Côte-Nord et de la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires (SO-QUIA). Pec Nord est une entreprise de biotechnologie spécialisée dans la production de pétoncles géants. ■

Anjou Airmec • 509 000 \$

Airmec climatisation, d'Anjou, investira 509 000 \$ pour acquérir de la machinerie et informatiser ses activités. Elle créera ainsi six emplois. Airmec installe des systèmes de chauffage, de climatisation et de réfrigération dans les édifices non résidentiels. ■

Montréal Lateral Logic • 500 000 \$

GTI Capital investit 500 000 \$ dans Lateral Logic, de Montréal. La société est un fournisseur d'applications de simulation graphique interactive d'objets 3D en temps réel. Ses produits permettent de créer des jeux plus réalistes et complexes. ■

Sherbrooke Clément • 500 000 \$

La chaîne de magasins de vêtements et de meubles pour enfants Clément, de Québec, agrandira de 4 000 à 7 800 pi² sa boutique du centre commercial Les Tournelles, de Sherbrooke. Il s'agit d'un investissement de 500 000 \$.

Clément prévoit rénover une partie de ses 21 boutiques au Québec au cours des prochains mois. ■

Baie-Comeau Herman Savard • 375 000 \$

Le Fonds régional de solidarité Côte-Nord investit 375 000 \$ dans Gestion Herman Savard, de Baie-Comeau. La société se spécialise dans le nettoyage industriel et la gestion des matières dangereuses. Elle emploie 60 personnes et prévoit créer 15 emplois d'ici trois ans. ■

La Plaine Mini-Entrepôts • 370 000 \$

Les Mini-Entrepôts La Plaine investiront 370 000 \$ sur deux ans pour construire à La Plaine, au nord de Montréal, quatre bâtiments comprenant 36 aires d'entreposage chacun. ■

Trois-Pistoles Océania • 300 000 \$

Le Fonds régional de solidarité Bas-Saint-Laurent investit 300 000 \$ dans Thermo-Composite Océania, de Trois-Pistoles. L'entreprise, qui prévoit faire passer de 25 à 35 le nombre de ses employés d'ici un an, fabrique des bains, des douches et des spas en acrylique. ■

Amos Labocore • 250 000 \$

Labocore International, d'Amos, construira une usine de 250 000 \$ dans cette ville de l'Abitibi-Témiscamingue. Les propriétaires de cette usine prévoient fabriquer 300 000 boîtes de forage minier par année. Sa capacité pourrait être portée à 700 000 boîtes dès l'an prochain. ■

Baie-du-Febvre Perlite • 250 000 \$

Perlite Canada, de Saint-Laurent, investira 250 000 \$ pour agrandir son usine de transformation de la perlite Vermi-Lite, de Baie-du-Febvre, dans la région de Drummondville. Cet investissement ajoutera quatre emplois aux 12 emplois actuels. La perlite est une pierre qui sert à aérer le sol en horticulture. Perlite Canada songe à construire une autre usine, dans une ville encore indéterminée. ■

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

Contrat de 10 M\$ US de Luralco

L'Aluminerie Luralco, de Deschambault, fournira 25 000 tonnes métriques d'anodes (électrodes positives) précutées à Aluisse Trading. Ces anodes sont destinées à la société égyptienne Egyptalum. Il s'agit pour Luralco d'un contrat de 10 M\$ US. (DF) ■

Obtenir des nuits gratuites
dans un hôtel Four Points,
c'est simple comme 1, 2, 3, 4.

Maintenant,
«Séjournes pour
4 fois rien.»

Maintenant, vous pouvez ajouter une nuit gratuite à tous les agréments déjà offerts dans les hôtels Four Points de Sheraton. En effet, en plus du restaurant, du service des chambres, du centre d'exercice et des salles de réunions polyvalentes, il est possible d'obtenir facilement une nuit gratuite.

Comment s'y prendre? Il suffit de montrer votre carte de membre du «Sheraton Club International» au moment de vous inscrire. (Si vous n'êtes pas déjà membre du «SCI», et voulez le devenir, composez 1-800-247-CLUB (2582) ou prenez un formulaire d'adhésion à la réception de n'importe quel hôtel Four Points.) Parmi les nombreux privilèges réservés aux membres



du «SCI», il y a les «ClubMiles», faciles à amasser. D'ici le 31 décembre 1998, quatre séjours dans un hôtel Four Points suffisent pour gagner une nuit gratuite. Si vous séjournes huit fois, vous en obtiendrez deux. En fait, vous pouvez en amasser jusqu'à cinq, et surtout sans grands efforts: en dormant, en assistant à une réunion, en faisant de l'exercice et même en mangeant.



Pour savoir où trouver les hôtels Four Points ou pour réserver, composez 1-800-325-3535. Sinon, communiquez avec votre agent de voyages ou, encore, consultez notre site web en tapant www.fourpoints.com.

UN VÉRITABLE HÔTEL, VÉRITABLEMENT ABORDABLE



Profitez de l'offre exclusive «Séjournes pour 4 fois rien» afin d'obtenir des nuits gratuites dans les hôtels Four Points. Adhérez au «Sheraton Club International» ou de généreux cadeaux et une grande considération vous attendent. Aux E.-U. ou au Canada, composez 1-800-247-CLUB (2582) ou consultez notre site web.

Atin d'être admissibles, les membres doivent recevoir un crédit «SCI» pour leurs séjours. Chaque membre a droit à une prime maximum de cinq nuits gratuites. Les nuits gratuites sont échangeable seulement dans les hôtels Four Points et sont conditionnelles à la disponibilité des chambres. Toutes les modalités apparaissent sur le certificat «prime». Toutes les modalités du «SCI» sont applicables.



S i è g e s o c i a l

Parmi les 300 plus importantes PME au Québec 240 utilisent le cellulaire ou le SCP.* Dans près de 70% des cas, elles ont choisi le meilleur partenaire:

Bell Mobilité. Appelez-nous sans tarder et découvrez pourquoi. Car dès maintenant, vous avez encore plus à gagner.

*Impact Recherche, avril 1998.

Parlons affaires

Quelle que soit la taille de votre entreprise, quel que soit votre marché, nous avons des solutions sur mesure pour répondre à vos besoins et satisfaire vos ambitions. Comme 500 minutes pour aussi peu que 50 \$.
Pour en parler, composez le

1 888 457-7312



Bell MobilitéTM

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

ENTIÈREMENT REDESSINÉE, MA



CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT, EN RAISON DU T

MAIS TOUJOURS LE MÊME DESSEIN.

L'une des voitures les plus remarquables de ces dernières années a fait peau neuve. Mais sa vocation reste la même : procurer à son conducteur un extraordinaire sentiment de contrôle, en alliant technologie et performances.

La Seville STS est la première voiture de production équipée d'un changement de vitesse à algorithmes qui maximise constamment le rendement du moteur. Et quel moteur ! Nul autre que le fameux V8 Northstar de 300 chevaux, considéré par beaucoup comme le meilleur au monde. Côté confort et sécurité, il

faut noter la présence d'une suspension « intelligente » qui évalue l'état de la route 1 000 fois par seconde, du système de freinage antiblocage Bosch et du dispositif StabiliTrak : une petite merveille technologique qui minimise tous risques de dérapage.

Même votre budget est sous contrôle. Car, en plus de sa garantie habituelle, la Seville est couverte par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 km.

La nouvelle Seville STS est tout un symbole. Le symbole de notre réussite, mais aussi de la vôtre.

**LA NOUVELLE SEVILLE STS.
EN AVANCE SUR LE PRÉSENT.**



Cadillac

Pour plus d'information, composez sans frais le 1 800 463-7483 ou visitez www.gmcanada.com

Vers des campagnes de pub uniques et à saveur locale

Les grands concepts publicitaires mondiaux ont moins la cote

Martine
Turenne

Mondialisation, fragmentation des marchés, nouvelles technologies de l'information, alliances stratégiques.

Les agences de publicité québécoises sont confrontées aux mêmes défis et problèmes que leurs consœurs de par le monde.

« Partout, c'est le même constat : le monde rétrécit », dit Joseph Mullie, directeur général de l'Association des agences de publicité du Québec. Deux approches s'opposent, ajoute-t-il : celle des grandes stratégies mondiales, des campagnes unifiées, et celle des particularismes régionaux, de la publicité adaptée. « Le débat se



poursuit. C'est une question importante pour tout le monde. Et pas juste pour le Québec. »

Daniel Rabinowicz, vice-

président exécutif de Cossette Communication Marketing, l'agence numéro un au pays, constate que l'approche mondialisante a déjà démon-

■ Daniel Rabinowicz : « Les grandes sociétés ne cherchent plus forcément un groupe mondial qui leur concoctera une campagne internationale uniforme. Elles optent davantage pour une campagne spécifique à chaque pays. »

tré ses limites. « Il y a beaucoup plus de nuances chez les annonceurs, dit-il. Les grandes compagnies ne cherchent plus forcément un groupe mondial qui leur concoctera une campagne internationale uniforme. Elles optent davantage pour une campagne spé-

cifique à chaque pays. Et elles iront chercher une agence extrêmement solide dans ce pays, pas nécessairement celle qui est affiliée à un groupe mondial. »

« Le meilleur exemple de cela, ajoute M. Rabinowicz, est Coca-Cola. » Cet hiver, le géant mondial a préféré Cossette pour sa nouvelle campagne canadienne, délaissant l'agence Marketel, pourtant affiliée au groupe mondial McCann-Erickson, qui gère le compte de Coke dans plusieurs pays.

Raymond Boucher, président et chef de la direction de PNMD communication, croit que le passage de Coca-Cola chez Cossette marque effectivement un changement d'attitude.

« Voilà un grand annonceur qui va chercher pour sa campagne, non pas les affiliées de sa principale agence, mais l'agence numéro un dans la région où elle veut faire un gros coup. Car c'est là que tout se joue : dans les marchés locaux. »

Face à la mondialisation, le Québec a aussi un avantage sur les autres provinces, dit Joseph Mullie : la langue. « Il est plus facile pour une agence de convaincre un grand annonceur que sa campagne nord-américaine doit être adaptée. C'est beaucoup moins évident pour une agence de Toronto. »

Acquisition, fusion, consolidation

Les « disparitions gracieuses », comme les qualifie Raymond Boucher, les fusions et acquisitions, se sont poursuivies cette année.

Le Groupe Allard a fusionné avec Natcom. Publicité Martin avec Sprint. Le réseau international new-yorkais TBWA Chiat/Day a acquis, l'été dernier, une participation minoritaire dans l'agence montréalaise Tam Tam.

Tout cela reflète les difficultés des agences dites de taille moyenne. « Une agence de taille moyenne, polyvalente et non affiliée, est dans une po-

sition extrêmement vulnérable », dit Jacques Duval, président de l'agence Marketel. Les petites agences peuvent être plus souples et vigoureuses, les grandes, plus solides. Seule planche de salut pour les agences moyennes : se spécialiser.

« Ces agences devront devenir des expertes dans des secteurs particuliers », ajoute Jacques Duval, comme le pharmaceutique, le médical, le culturel. Ou encore, devenir spécialistes de certaines formes de communication : la création, le placement média, la promotion, la commandite. Il reste les alliances avec des agences internationales « mais ce n'est pas un modèle garant de succès », dit-il.

Cossette Communication Marketing est affiliée au réseau mondial BDDP mais elle a choisi de poursuivre son développement en installant ses bureaux dans plusieurs grandes villes canadiennes.

Fragmentation et nouveaux médias

La fragmentation de l'auditoire et la prolifération des médias spécialisés sont revenus dans les discussions cette année. « Il faut faire son deuil des médias de masse. Et penser en termes de masse de médias. Et cela va coûter plus cher », a dit Michel St-Germain, directeur principal du marketing à Loto-Québec, lors d'un récent débat consacré à l'agence de l'avenir et organisé par le Publicité-Club de Montréal.

« Le paysage médiatique se fragmente comme aux États-Unis », constate Daniel Rabinowicz. Contrairement à d'autres, il perçoit ce phénomène positivement. « Cela pousse à la créativité et donne aussi plus de possibilités. Personne ne domine, mais il y a plus de choix pour les annonceurs, les clients, les consommateurs. »

Jean-François Bouchard, pompiste en chef de la toute jeune agence Diesel, créée il y a cinq ans, estime que le style innovateur de son agence s'adapte bien à cette fragmentation des médias. « Nous avons une approche plus éclatée, qui s'intègre parfaitement à cette communication fragmentée, dit-il. Mais la pub ne change pas aussi vite que le reste de la société »

Virage Internet

Un de ces changements majeurs est bien sûr le virage Internet et le commerce de détail électronique. « Très peu d'agences ont pris le virage, admet Raymond Boucher. On en saura plus d'ici deux ou trois ans. » ■

FAIRE UNE LISTE, PRÉPARER UN ENVOI POSTAL, PLANIFIER VOS VACANCES N'AURA JAMAIS ÉTÉ AUSSI FACILE !

Destination Québec

300 000
ENTREPRISES QUÉBÉCOISES
SUR CÉDÉROM

TOUTES EXPORTABLES EN FORMAT dBase®

COMPATIBLE WINDOWS 95 / NT™

LIEN INTERNET "FURETEUR" INTÉGRÉ

CODE 514 / 450 À JOUR

LOGICIEL FRANCOPHONE

UTILISATION ILLIMITÉE

MODULE D'IMPRESSION ET DE PRÉVISUALISATION

INSCRIPTION OU MISE À JOUR <http://www.le-quebec.net>

Internet Globe Trotter Québec

GRATUIT
TROUSSE D'ACCÈS INTERNET
+
1 MOIS GRATUIT

TAXES ET TRANSPORT INCLUS

\$ 59.95

Garantie : Si vous n'êtes pas satisfait dans les 15 jours retournez le cédérom pour un remboursement complet.

NOM : _____ ENTREPRISE : _____

ADRESSE : _____ VILLE : _____

CODE POSTAL : _____ TÉLÉPHONE : _____ TÉLÉCOPIEUR : _____

EMAIL : _____

NOMBRE DE COPIE(S) : _____ X 59,95 \$ = _____

MODE PAIEMENT : MASTER CARD VISA CHÈQUE

No DE CARTE : _____ EXPIRATION : _____

C.O.D. (69,95 \$ par cédérom) : NOMBRE DE COPIE(S) : _____ X 69,95 \$ = _____

Retournez à :
LE QUÉBEC 98
602, rue du Conseil
Sherbrooke, Qc J1G 1K5
1-888-973-7328

LES AFFAIRES
HORS SÉRIE

Stratégies pour l'an 2000

500

En kiosque le 19 juin

Marketing

Bos et Cossette raflent 18 Coqs sur 55

Bos déplore l'absence de Fido, PNMD, celle des Producteurs de lait

Martine
Turenne

Même le gagnant du tirage de la soirée était un gars de chez Cossette ! Sur les 2 300 invités de ce 39^e Gala des Coqs du Publicité-Club de Montréal, des publicitaires, gestionnaires, créatifs et clients, il a fallu que ce soit un membre de l'éminente agence qui reçoive chocolats et verrerie !

Vingt-six fois mise en nomination, Cossette Communication-Marketing a remporté le 28 mai 10 Coqs, dont cinq d'or. Ses deux agences affiliées, Blitz direct & Promotion et Optimum Fusion, en ont remporté huit à elles deux.

L'agence Bos a raflé huit Coqs (sur 15 nominations), dont le grand Coq d'or, qui honore la meilleure publicité de l'année, toutes catégories confondues. Il a été décerné à la pièce *En revenant de Rigaud*, de la campagne *La prise*, d'Hydro-Québec, qui a remporté deux autres Coqs d'or.

À chaque année, la remise

des 55 Coqs d'or, d'argent et de bronze éveille des controverses. « Par définition, un concours publicitaire est fait pour être critiqué », dit Michel Bissonnette, vice-président et directeur général de Publicis-BCP.

« Un gala pourri »

Cette fois-ci n'a pas fait exception, même si les critiques ont été moins virulentes que par les années passées, sauf pour le déroulement du gala lui-même, peu apprécié.

Les gagnants ont été tenus le plus loin possible du micro, histoire qu'ils n'éternisent pas les remerciements à leur mère et à l'industrie. De brefs extraits des pubs vainqueurs ont défilé à toute vapeur. On ignorait tout des mises en nomination.

« Ce fut absolument pourri », dit Raymond Boucher, président et chef de la direction de PNMD communication. Les vedettes de la soirée auraient dû être la pub et ses artisans. Mais on n'a ni vu, ni senti la pub. »

Le Publicité-Club de Mont-

réal a modifié plusieurs règles du concours pour ne plus prêter flanc aux critiques des dernières années. Ainsi, le volet publicité a été jugé uniquement par des créatifs, une demande de l'industrie.

Pour la sélection préliminaire, ils étaient 30, de toutes les agences, répartis en trois équipes. « Aucune grande campagne n'a donc pu être oubliée », dit Jacques Labelle, vice-président de Cossette Communication-Marketing et président du jury final, composé de 10 membres.

« Les délibérations ont été franches et ouvertes. L'an dernier, il y avait deux jurys distincts qui ne se parlaient pas. Ça a paru. »

Mais où était Fido ?

« Il y a eu un redressement important par rapport à l'an

dernier », admet Michel Bissonnette, dont l'agence a été par le passé particulièrement virulente envers les choix du Publicité-Club.

Il y a toutefois eu un absent remarqué au palmarès : Fido. « Est-ce de la jalousie ? demande André Beauchesne, associé à l'agence Bos. Autrement, je ne vois pas pourquoi les campagnes d'Eaton et de Fido n'ont à peu près rien reçu. »

Eaton a remporté un Coq de bronze catégorie affichage et Fido (Microcell), un Coq de bronze catégorie radio services.

« Ces deux campagnes ont été remarquées mais surtout, elles ont fait ce qu'elles avaient à faire : vendre et faire connaître un produit. Leur impact a été considérable », poursuit M. Beauchesne, qui admet avoir été beaucoup

plus surpris par les nombreuses récompenses qui ont atterri sur la campagne d'Hydro-Québec, produite par sa propre agence.

Raymond Boucher trouve de son côté impardonnable l'absence au palmarès de la campagne pour les Producteurs de lait du Québec. « Elle n'a pas été jugée à sa juste valeur. »

Polarisation

Le Gala des Coqs a permis une fois de plus de constater la grande polarisation des prix entre Bos et Cossette. Les trois autres grandes agences montréalaises, Publicis-BCP, PNMD communication et Marketel, n'ont remporté respectivement que quatre, deux et un Coqs.

« Deux agences se démarquent et les autres sont loin

derrière, constate Jacques Labelle. Cette concentration m'inquiète et me désole. Nous avons tous intérêt à ce que la publicité dans son ensemble soit bonne. »

« Ce n'est pas si surprenant, rétorque M. Boucher. Cossette est l'agence numéro un au pays et elle soumet un nombre incroyable de pièces à chaque année. PNMD a connu de bonnes années et elle en aura d'autres. »

M. Bissonnette estime aussi que le succès des agences est cyclique.

« L'année 1997 a été plus faible pour nous, côté créatif, mais depuis janvier, on a redressé la situation. »

« On ne voit pas les fruits de son travail avant un an, mais les dernières campagnes mises sur le marché sont très encourageantes. Cela va paraître au prochain gala. » ■



D'Y ACCÉDER

Prenez votre avenir en main.

Un investisseur, c'est généralement quelqu'un qui se fixe des objectifs. Prendre directement en main ses propres placements, c'est faire preuve de sagesse. Et économiser jusqu'à 88 % sur ses frais de courtage, c'est encore plus sage.

POURQUOI PAYER LE PLEIN MONTANT DES COMMISSIONS POUR PRENDRE VOTRE PROPRE AVIS ?

Un compte de courtage Actions en direct réduit vos frais sur opérations tout en vous donnant le contrôle de vos placements. Gérez vos placements par téléphone, en consultant nos représentants en placements, ou en utilisant TELACTION®, notre service de placements par téléphone, PCACTION® notre logiciel, ou NETACTION™ sur Internet. Si vous utilisez votre ordinateur personnel, VOS OPÉRATIONS POURRAIENT NE VOUS COÛTER QUE 29 \$.

Vous avez le choix entre plus de 700 fonds communs de placement, actions, obligations et de nombreuses autres formes de placements, comme les options. Ouvrez un compte de placement Actions en direct et recevez GRATUITEMENT* UN ABONNEMENT d'essai de trois mois à LA LETTRE FINANCIÈRE COTE 100, la seule lettre boursière de langue française publiée au Québec, et LE LIVRE LA BOURSE OU LA VIE. Pour de plus amples renseignements, consultez-nous au 1 800 363-3967 ; parlez avec un de nos spécialistes en placements, à votre succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal ; ou visitez notre site web : www.royalbank.com

* Vous devez ouvrir un compte de placement Actions en direct avant le 30 juin 1998, avec un solde minimum de 10 000 \$.

© Marque déposée de la Banque Royale du Canada. Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. Actions en direct Banque Royale Inc. est titulaire d'une licence de ces marques.

Membre FCPE



ACTIONS EN DIRECT
BANQUE ROYALE

Membre du Groupe Financier Banque Royale®

Neuro-Biotech

Le diagnostic sous un nouvel axe : HHSS

Neuro-Biotech est une entreprise de biotechnologie axée sur la recherche et le développement de produits diagnostiques et thérapeutiques dans le domaine de l'enzymologie appliquée aux neurosciences.



Dr. Andrée G. Roberge, Présidente Directrice Générale de Neuro-Biotech inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Michel Galataud au poste de Vice-président.

Marketing. Il possède une expérience de plus de vingt ans en ventes et marketing dans le domaine pharmaceutique. Il assumera la responsabilité de tout le secteur commercial dont le développement et la planification des stratégies selon les différents produits et marchés ciblés par Neuro-Biotech. Auparavant, M. Galataud occupait le poste de Directeur, activités commerciales et enseignement professionnel, chez Hoechst Marion Roussel Canada. Il a également participé à plusieurs restructurations corporatives dont celle de Marion Merrell Dow lors de la fusion avec Hoechst Roussel.

De plus, la Présidente Directrice Générale de Neuro-Biotech est heureuse de souligner la venue de M. François LeBrun, c.a., M.B.A., en tant que Vice-président, Finances, qui s'est joint à l'équipe en janvier dernier. Auparavant, M. LeBrun occupait le poste de Directeur des finances et informatique chez IPL inc. Neuro-Biotech bénéficie de sa vaste expérience dans les différents secteurs de gestion financière auprès de diverses compagnies internationales. Depuis son arrivée, il a été intégré au processus qui a mené Neuro-Biotech au comptoir de la bourse de Toronto en avril dernier.

Téléphone : (418) 653-5068

Cinq jeunes récompensés au concours Arista - Sun Life

CARTES D'AFFAIRES



François Therrien • Téléphone: (514) 933-4870

Kathy
Noël

Le 27 mai, la Jeune chambre de commerce de Montréal a dévoilé le nom des lauréats de la 21^e édition du concours provincial Arista - Sun Life. Le concours souligne l'excellence de cinq jeunes cadres, entrepreneurs, professionnels ou tra-

vailleurs autonomes.

Dans la catégorie *Jeune cadre du Québec*, le prix est allé à **Pierre-Paul Allard**, directeur général, est du Canada, des **Systèmes Cisco Canada**. **Stéphane Crétier**, président du **Groupe de Sécurité Trans-Québec**, a été honoré dans la catégorie *Nouvelle entreprise*. Le prix *Jeune entrepreneur* a été décerné à **Da-**

nielle Lafond, présidente-directrice générale de **Labplas**, fabricant de produits d'emballage. **Léa Pascal**, conceptrice et animatrice du magazine télévisé *Fais-en ton affaire!*, a pour sa part été récompensée dans la catégorie *Jeune professionnel ou travailleur autonome*.

Notons que **Jacques Coderre** a obtenu une mention

honorifique pour la qualité de son engagement social en tant que directeur régional, secteur éducation, enseignement préscolaire, primaire et secondaire, chez **IBM Canada**.

Le concours Arista - Sun Life est une initiative de la Jeune chambre de commerce de Montréal en collaboration avec la compagnie d'Assurance-vie Sun Life. ■



Marie-Hélène Nolet à la présidence de la Jeune chambre de commerce

Kathy
Noël

La Jeune chambre de commerce de Montréal a élu comme nouvelle présidente Marie-Hélène Nolet. Elle a succédé, le 1^{er} juin, à Philippe Carpentier, directeur, stratégie et organisation, chez Raymond Chabot

Grant Thornton.

À 25 ans, M^{me} Nolet est gestionnaire de portefeuille dans le domaine de la haute technologie chez GTI Capital, société de capital de risque qui gère 35 M\$. Elle a également travaillé chez Coopers & Lybrand/Laliberté Lanctôt à titre de conseillère en fusions et ac-

quisitions. Avant d'être nommée à la présidence de la Jeune chambre de commerce, elle y était vice-présidente.

M^{me} Nolet parle avec enthousiasme des défis qui l'attendent : maintenir et augmenter le membership, favoriser la venue de membres des communautés culturelles et intensifier les liens avec les

grandes entreprises.

« Les priorités ont toujours été de maintenir un réseau de contacts pour nos membres et de les amener à s'engager davantage dans l'économie de Montréal et au sein des entreprises. Je vais poursuivre en ce sens. »

Il y a quelques mois, la Jeune chambre de commerce de

Montréal a créé une banque de candidats de 18 à 40 ans intéressés à siéger à des conseils d'administration. Les entreprises peuvent avoir accès à cette banque en communiquant avec la Jeune chambre. « Notre slogan est : *Rajeunissez votre CA!* »

La Jeune chambre de commerce de Montréal compte

environ 1 000 membres. Il existe 11 jeunes chambres de commerce au Québec, dont une toute nouvelle venue, à Rimouski (80 membres). Au total, les jeunes chambres de commerce, réunies sous le **Regroupement des jeunes gens d'affaires du Québec**, comptent un peu plus de 3 000 membres. ■

INTERNET AFFAIRES VIDÉOTRON

Fini le fil d'attente.

Si, pour votre entreprise, Internet est synonyme d'attente, changez de fournisseur.

En matière de télécommunications d'affaires, Vidéotron* met à votre disposition le réseau 100 % fibre optique le plus performant au Québec, vous assurant ainsi rapidité et fiabilité. Et si vous voulez augmenter votre capacité de transmission, un simple appel suffit.

Quant à l'accès par modem, Vidéotron peut garantir à plus de 99,9 % la disponibilité de modem pendant les heures d'affaires.

Ne faites plus attendre vos affaires : appelez-nous dès maintenant au (514) 899-8333 ou au 1 888 885-7587.

www.telecom.videotron.com

Jusqu'au 31 juillet, profitez vite de nos offres imbattables.

40 à 50% de réduction sur nos accès dédiés

- Aucuns frais d'installation
- Solution clé en main
- Nouveau forfait d'hébergement de sites Web
- Autres forfaits très avantageux disponibles

Aujourd'hui, Vidéotron vous offre Internet; demain, ce sera la téléphonie.

* Le réseau de fibre optique et les services Affaires sont assurés par Vidéotron Télécom ltée. Certaines conditions s'appliquent.



Vidéotron
Plus vite en affaires

La mondialisation ne peut que servir l'environnement

Francesco Di Castri estime les entreprises capables d'initiatives volontaires

Denise
Proulx

Quoi qu'en disent ses opposants, la mondialisation des marchés sert l'environnement et procure du travail à des milliers de gens du Tiers Monde et de l'Asie.

C'est du moins l'avis de **Francesco Di Castri**, président de l'**Institut mondial des sciences de Paris**, de passage à Montréal la semaine dernière, à l'occasion d'un colloque organisé par l'**Association internationale pour l'évaluation d'impacts** (AIEI). L'homme de science

Précision

Dellix, filiale de **Provi-go** qui approvisionne des institutions, s'est qualifiée parmi les fournisseurs des casinos de Montréal et de Hull. Une information publiée la semaine dernière pouvait laisser croire que la firme avait obtenu l'exclusivité d'approvisionnement. (NSH) ■

s'est fait particulièrement connaître à titre de président du comité de l'**UNESCO** responsable du suivi du *Sommet de la terre* de Rio sur l'environnement et le développement durable.

Selon M. Di Castri, la mondialisation favorise de grands efforts en recherche et développement (R & D) de la part des entreprises qui se concurrencent. Et plus que jamais, elle incite à utiliser la richesse des ressources humaines de préférence à celle des ressources naturelles. « La mondialisation introduit des technologies proactives qui incluent l'environnement à la source », a précisé M. Di Castri **AUX AFFAIRES**.

Non pas que les présidents d'entreprise se soient convertis aux discours des environnementalistes, explique M. Di Castri. Ils ont plutôt le souci de la réussite dans le jeu féroce des marchés. Et réussir passe dorénavant par l'introduction, dans les cycles de production, de normes environnementales qui éliminent les coûts engendrés par la gestion des rejets. L'informatisation et l'automatisation

atténuent les impacts sur l'environnement.

M. Di Castri cite en exemple le fleuve BioBio au Chili, où des papeteries détentrices d'une technologie de pointe ont grugé les marchés des autres entreprises privées du secteur qui ne tenaient pas compte de l'environnement. « Il faut laisser la place aux actions volontaires, aux initiatives et à l'innovation des entreprises. »

À son avis, les gouvernements qui imposent des réglementations trop rigides découragent les industriels, certains allant jusqu'à abandonner leurs sites contaminés. Ce faisant, les gouvernements imposent à leur peuple seul les coûts de la désresponsabilisation des entreprises.

Des normes inapplicables

M. Di Castri juge que les militants idéologiques rendent un fort mauvais service aux gouvernements et aux citoyens qu'ils veulent défendre. D'une part parce que leurs actions lors de grandes conférences internationales

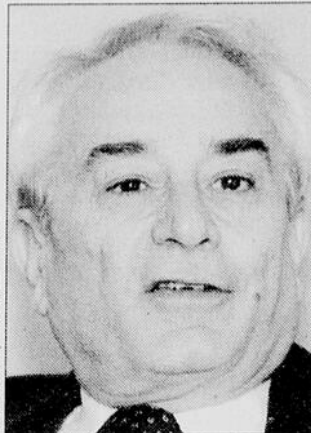


PHOTO: JEAN-GUY PARISS, LES AFFAIRES

■ Selon Francesco Di Castri, le Canada devrait passer d'une exploitation de ses ressources naturelles à celle des ressources humaines, question d'appliquer le développement durable.

combustibles fossiles. Les Français apportaient de l'eau à leur propre politique intérieure, axée sur le nucléaire, plutôt qu'à l'environnement.

S'il voit négativement les groupes environnementalistes, M. Di Castri juge par contre très utile l'importance des groupes de consommateurs. Ce sont eux, à son avis, qui agissent comme facteur de régulation.

Dans cet esprit, M. Di Castri prévoit que c'est dans le domaine des transports que l'on verra le plus de changement d'ici 30 ans. La vie à la ville est devenue tellement insupportable pour les citoyens et les congestions si coûteuses pour les entreprises que de grands changements s'appliqueront, d'autant plus que

les solutions sont connues. « Sinon, l'opinion publique va exploser », soutient-il.

Soutenir les PME

Le président de l'Institut mondial des sciences croit que les gouvernements doivent intervenir avec souplesse et modération. Ils doivent s'occuper de soutenir les petites et moyennes entreprises qui n'ont pas les mêmes ressources financières que les multinationales. Les États doivent favoriser les normes *ISO 14000* et s'occuper des secteurs polluants comme les textiles, les extractions forestières et minières.

« Un gouvernement fort peut privilégier les multinationales qui ne font pas d'extraction. À défaut, il doit y coupler des industries complémentaires qui garderont la richesse dans le pays. »

À cet égard, il estime que le Canada devrait *recycler* ses mentalités et passer d'une exploitation de ses ressources naturelles à celle de ses ressources humaines, question d'appliquer véritablement le développement durable. ■



Ce n'est pas une moindre Mercedes. C'est une Mercedes à prix moindre.

► **LA CLASSE C. À PARTIR DE 37 550 \$:** Elle a tout le luxe que vous attendez. Tous les dispositifs de sécurité novateurs que vous attendez. En fait, cette automobile de Classe C a absolument tout ce que vous attendez

d'une Mercedes. Sauf le prix.

► Acclamée, depuis son lancement, par les conducteurs comme par les critiques automobiles, la voiture de Classe C est incontestablement une Mercedes. Et du fait que c'est une

Mercedes, elle vient avec des petits extras auxquels vous ne vous attendez pas – comme : « Meilleure valeur hors tout de voiture de luxe » quatre années de suite, selon IntelliChoice. Ce qui n'a rien de surprenant si l'on songe

que ses coûts d'entretien peu élevés et sa longévité propre à la Mercedes la rendent une des voitures les moins coûteuses à posséder de sa catégorie.

► À vous de juger! Pour cela, composez le 1 800 387-0100 ou visitez

notre site Web à : www.mercedes-benz.ca.

Mieux encore, passez voir un concessionnaire agréé pour un essai.



Mercedes-Benz

Loi 444 sur le tabac : les pharmaciens font tout un boucan

Martine
Turenne

Si Québec persiste à vouloir sortir le tabac de leur commerce, les pharmaciens pourraient recourir aux tribunaux au nom du droit au commerce.

« On ne peut pas interdire aux uns de vendre du tabac tout en permettant à d'autres commerçants de le faire. C'est totalement inéquitable », dit Richard Mayrand, vice-président des activités professionnelles du Groupe Jean Coutu et porte-parole de l'Association des bannières et des chaînes de pharmacies du Québec (ABCPQ), qui représente le Groupe Jean Coutu, Uniprix, Santé Services, Obonsoins et Pharmaprix.

Québec doit adopter d'ici au 17 juin le projet de loi 444 sur le tabac et son article 18, qui interdit la vente des produits du tabac dans les pharmacies. « Québec a bêtement adopté la loi ontarienne, dit M. Mayrand. Pourtant, les deux situations sont totalement différentes. »

Depuis 20 ans, les pharmacies québécoises sont légalement divisées en deux entités distinctes : la pharmacie comme telle, l'officine, qui doit appartenir à un pharmacien, et le commerce, où l'on peut théoriquement vendre de tout. Les deux sections ne payent d'ailleurs pas les mêmes impôts : l'officine verse 53 % de ses revenus à Québec, le commerce, 18 %.

Les cigarettes se retrouvent évidemment dans la partie commerce de la pharmacie.

Un peu moins de 50 % des pharmacies québécoises vendent des cigarettes. Mais ces pharmacies génèrent 80 % des affaires de toute la province.

Les cigarettes en soi ne rendent aucun pharmacien riche. La marge de profit est fort mince (à peine 10 %) et les pharmaciens vendent à peine 10 % de toutes les cigarettes écoulées au Québec.

Mais en allant y chercher leurs cigarettes, la plupart des clients (80 %) y achètent aussi d'autres choses, un précieux achalandage.

« On calcule que les pharmacies perdront en moyenne 4 % de leurs profits, dit François Castonguay, vice-président exécutif d'Uniprix. Pour chaque pharmacie, cela peut représenter une ou deux mises à pied. »

Régie du tabac

Les pharmaciens disent s'opposer au tabagisme. « Nous sommes d'accord avec les objectifs de santé de Québec. Mais nous sommes contre les moyens utilisés », dit M. Mayrand.

La nouvelle bataille de Québec, dit-il, en est une d'images. « C'est un écran de fumée qui sert à se donner bonne presse. Mais le tabagisme est un problème autrement plus sérieux et complexe. » Interdire le tabac en pharmacie ne réduira pas le problème; il ne fera que le déplacer, estime-t-il.

L'ABCPQ est favorable à l'interdiction totale de vente de cigarettes dans les commerces. Comme elle l'a expliqué la semaine dernière à Québec devant la Commission parlementaire sur la santé et les services sociaux, elle prône la mise sur pied d'une régie du tabac, sur le modèle de la Société des alcools du

Québec, comme cela existe déjà en France. C'est une façon pour le gouvernement de faire des sous, qu'il pourrait utiliser dans des campagnes antitabac. « Nous voulons qu'aucun commerçant ne puisse vendre du tabac ou que tous puissent le faire; pas de demi-mesure », dit M. Castonguay.

Si le ministre de la Santé, Jean Rochon, persiste dans son projet, les pharmaciens réclameront différentes compensations.

D'abord dans le délai d'application. Un an pour sortir le tabac des pharmacies est jugé nettement déraisonnable. « En achetant une pharmacie, on paye pour un achalandage,

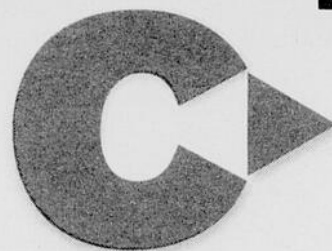
dit M. Castonguay. Sans cigarettes, la valeur des commerces va baisser de 15 %.

Les pharmaciens proposent aussi d'autres mesures transitoires, comme l'abolition des deux niveaux de taxation.

Et si rien de cela ne fonctionne, l'ABCPQ songe très sérieusement à recourir aux tribunaux. ■

Votre système
de paie
vous ause
de mé hants
maux de tête?

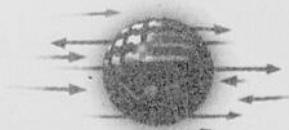
Voi i la solution.



clicpaie

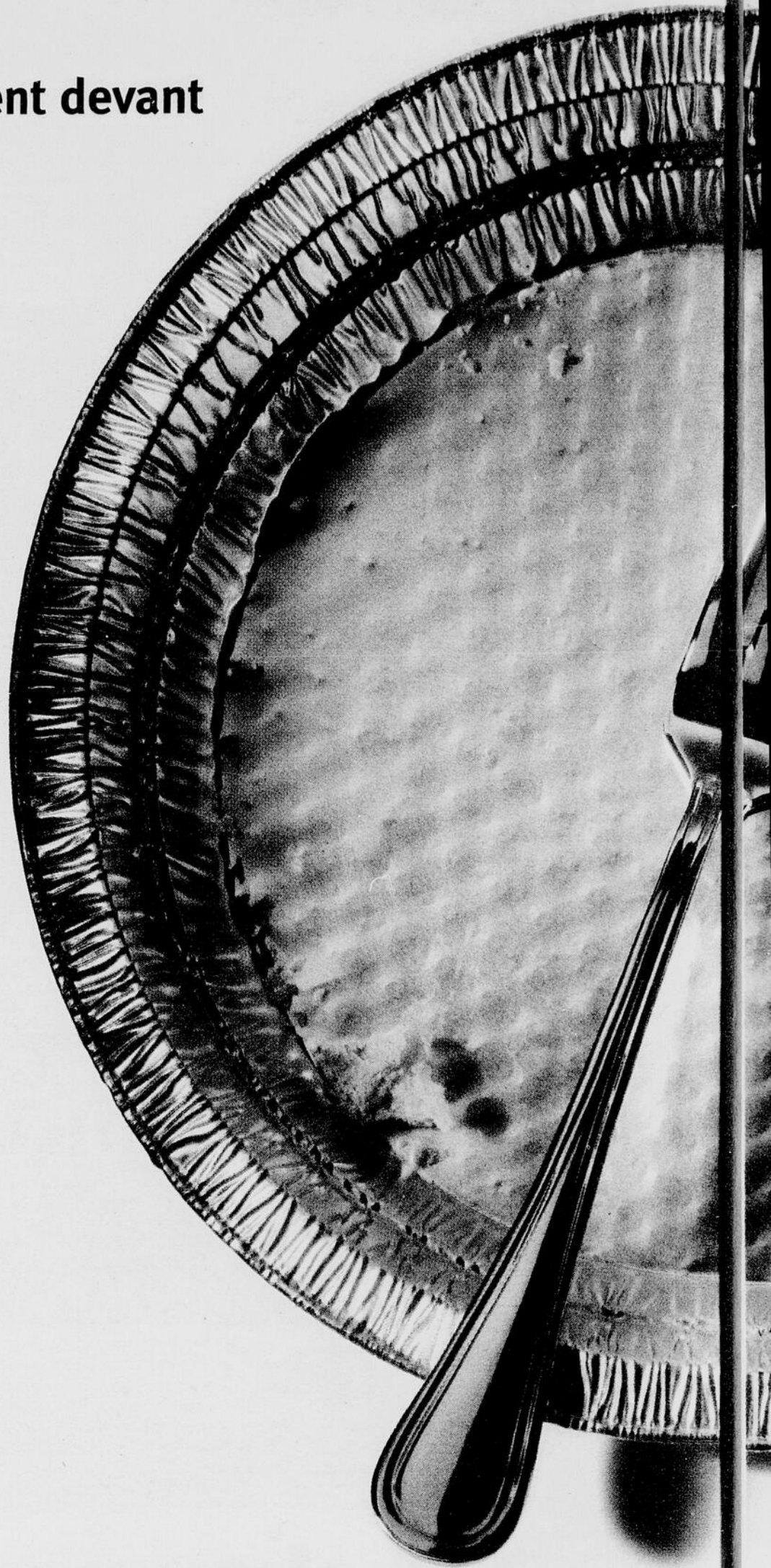
Avec clicpaie de la Société d'information Banque Nationale, tout devient plus clair. Et trois fois plutôt qu'une! clicpaie xpress vous donne la possibilité de transmettre vos données par téléphone et de profiter des conseils d'un paie-maître d'expérience.

clicpaie évo vous offre un environnement convivial et flexible sur votre micro-ordinateur ainsi que toute l'efficacité requise pour évoluer avec vous. clicpaie totale vous permet une automatisation optimale de vos opérations de même qu'une personnalisation en fonction de vos besoins spécifiques. Dans chaque cas, vous profitez de l'assistance de plus de 160 spécialistes. LAISSEZ LE DÉCLIC SE FAIRE! COMMUNIQUEZ DÈS MAINTENANT AVEC LA SOCIÉTÉ D'INFORMATION BANQUE NATIONALE POUR EN SAVOIR PLUS LONG SUR LES SOLUTIONS clicpaie.

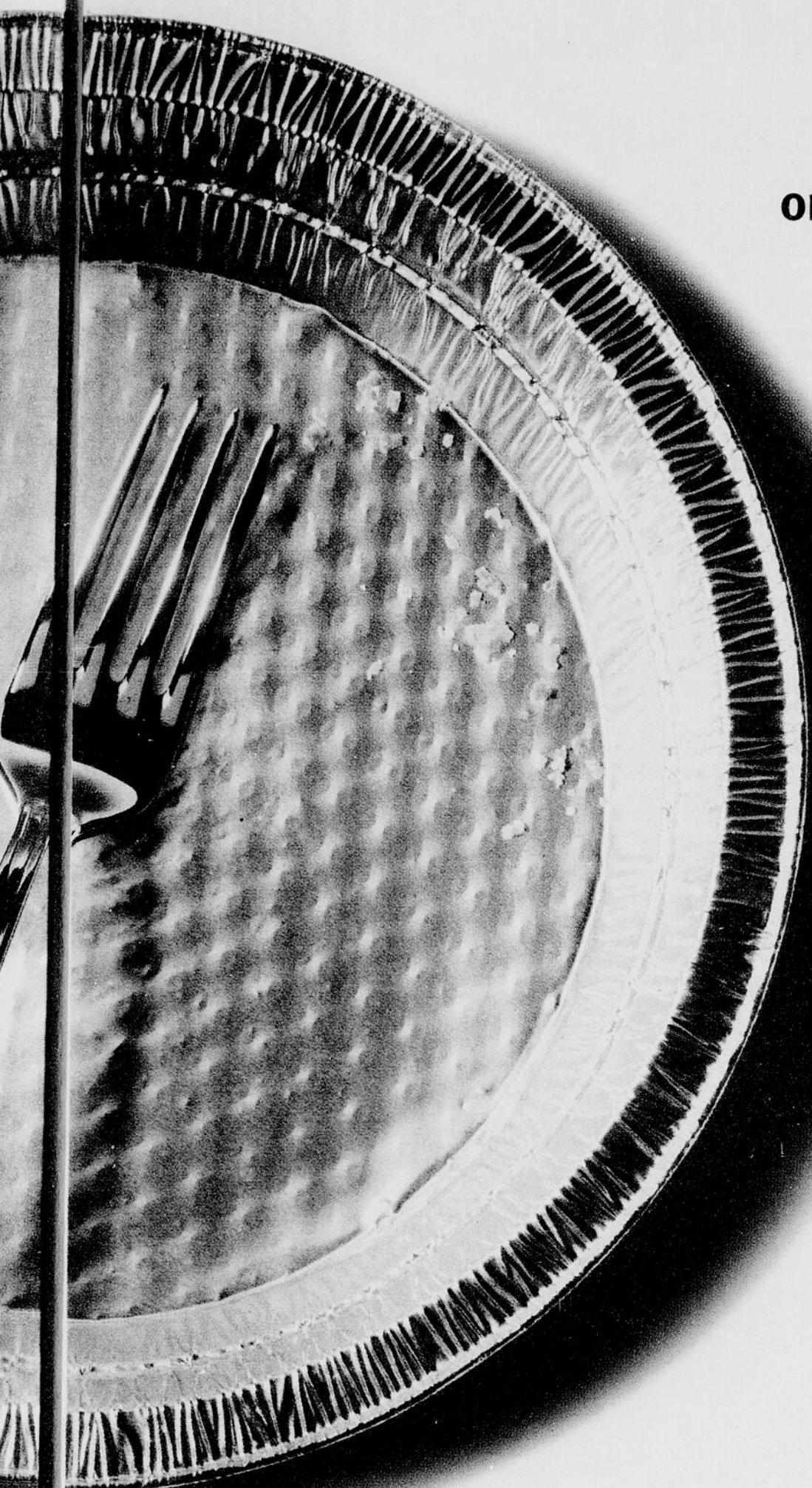


SOCIÉTÉ D'INFORMATION
BANQUE NATIONALE INC.

**Trois jeunes hommes discutent devant
un café et une tarte.**



Tout a commencé par un brin de causette dans un café en 1982. Aujourd'hui, Compaq vend plus de micro-ordinateurs que quiconque au Canada ou dans le monde. Pourquoi? Parce que nous n'oublions jamais ce que vous attendez d'un ordinateur: une



**Puis, aux dernières nouvelles,
on apprend qu'ils sont devenus
le plus important fabricant
de micro-ordinateurs
au monde.**

La tarte devait être bonne.

qualité, une fiabilité et une valeur exceptionnelles, avec le soutien que vous attendez de la part du chef de file en matière de technologie micro-informatique. Et ça, on peut dire que c'est pas de la tarte ! Pour visiter notre site Web, allez au www.compaq.ca.

COMPAQ

Médecine naturelle : un marché d'un milliard au Canada

Un fourre-tout qui croît de 15 % par an

Yves
Thériault

Le marché canadien des produits naturels de santé est évalué à environ un milliard de dollars (300 M\$ au Québec) et son taux de croissance annuel se situe entre 10 et 20 %. Il procure de l'emploi à quelques milliers de personnes, dont 600 à 700 au Québec.

Bien qu'approximatives, ces données sont à peu près les seules sur lesquelles s'entendent la plupart des observateurs au sujet de cette industrie caractérisée par une grande confusion des genres.

L'appellation « produit naturel de santé » est en effet un vaste fourre-tout qui inclut des éléments aussi disparates

que les plantes médicinales, les préparations homéopathiques, les remèdes traditionnels chinois ou amérindiens,

les suppléments vitaminiques et minéraux, les suppléments alimentaires pour usage médical et les nutraceutiques. On les retrouve sous une multitude de formes (capsules, comprimés, ampoules, cachets, gélules, poudre, sachets, etc.), aussi bien dans les boutiques spécialisées que dans les pharmacies et les marchés d'alimentation. On peut aussi se les procurer par correspondance.

À défaut d'une définition précise du concept de produit naturel, il n'existe pas d'étude de marché rigoureuse qui

puisse nous éclairer sur le nombre d'emplois en jeu ou le ratio importations/production domestique, pour ne donner que ces deux exemples.

Ce dont on est certain, par contre, c'est que

l'engouement des Canadiens pour ces produits ne se dément pas.

On ne peut plus regarder la télé, écouter la radio ou lire un magazine sans tomber sur une publicité qui vante les

bienfaits pour la santé de tel ou tel extrait de racine ou concentré végétal. Le hic, c'est que dans bien des cas, la seule garantie de qualité, d'innocuité et d'efficacité du produit, c'est la parole du fabricant.

« Il y a des compagnies très sérieuses, mais il y a aussi des charlatans », soutient Richard Mayrand, vice-président aux activités professionnelles des Pharmacies Jean Coutu. Il donne l'exemple de certains produits importés de Chine dans lesquels on a trouvé de l'arsenic.

Médicament ou aliment?

En vertu de la Loi sur les aliments et drogues, il y a seulement deux désignations possibles pour un produit naturel : médicament ou aliment. Pour être considéré comme médicament, un produit doit rencontrer toutes les exigences, fort rigoureuses, de Santé Canada afin d'obtenir un DIN (drug identification number).

Ce processus étant généralement long et coûteux, la très grande majorité des produits naturels en vente sur le marché tombent dans la catégorie des aliments. Or la loi interdit d'attribuer des prétentions thérapeutiques à un aliment sur son emballage. Bref, on peut en vendre tant qu'on veut, mais on ne peut dire que c'est bon pour la santé.

Cela n'empêche pas les fabricants et distributeurs de trouver toutes sortes de moyens détournés pour vanter les bienfaits thérapeutiques de leurs produits. Ainsi, il ne manque pas de naturopathes pour mousser les vertus de telle ou telle plante ou extrait de racine, que ce soit dans des publicités à la radio ou dans des brochures placées à proximité des produits concernés dans les présentoirs. Et les propriétaires de boutiques spécialisées en produits naturels n'hésitent pas à recommander le millepertuis à leurs clients dépressifs et la valériane à ceux qui souffrent d'insomnie.

Intérêts divergents et création d'un comité avisier

Il y a deux ans, le gouvernement fédéral a entrepris de mettre un peu d'ordre dans cette industrie, mais il s'est vite retrouvé avec une patate chaude entre les mains.

D'un côté, il y a les fabricants et distributeurs qui exigent un assouplissement de la réglementation. De l'autre, il y a l'establishment médical, médecins et compagnies pharmaceutiques en tête, qui réclament des contrôles plus rigoureux. Et entre les deux, il y a les pharmaciens et propriétaires de pharmacies, qui sont partagés entre leur intérêt financier et leur devoir de protéger le public.

Le projet de réglementation initial, qui devait entrer en application le 1^{er} juillet 1997, a d'abord été reporté au 1^{er} janvier 1998 sous la pression de l'opinion publique. Puis en octobre dernier, le ministre de la Santé Allan Rock annonçait que le projet était reporté aux calendes grecques. Par la même occasion, il invitait les parties intéressées à faire leurs représentations devant le comité permanent de la santé de la Chambre des communes.

Enseveli sous une avalanche de mémoires contradictoires, le comité permanent a formé son propre comité avisier, un panel de 17 experts au sein duquel on retrouve des médecins conventionnels et des pharmaciens, mais aussi des herboristes, des naturopathes et des médecins chinois, de même que des manufacturiers et des importateurs. Ce comité avisier a remis son rapport préliminaire le 3 février dernier et doit faire ses recommandations finales d'ici la fin du mois de mars.

Il ne faut toutefois pas s'attendre à un dénouement rapide de ce dossier. Deux sources bien informées nous ont confié que le comité permanent de la santé souhaiterait consulter davantage la population canadienne. Les députés membres du comité chercheraient présentement des fonds pour organiser une espèce de commission itinérante. Bref, ce n'est pas demain la veille. ■

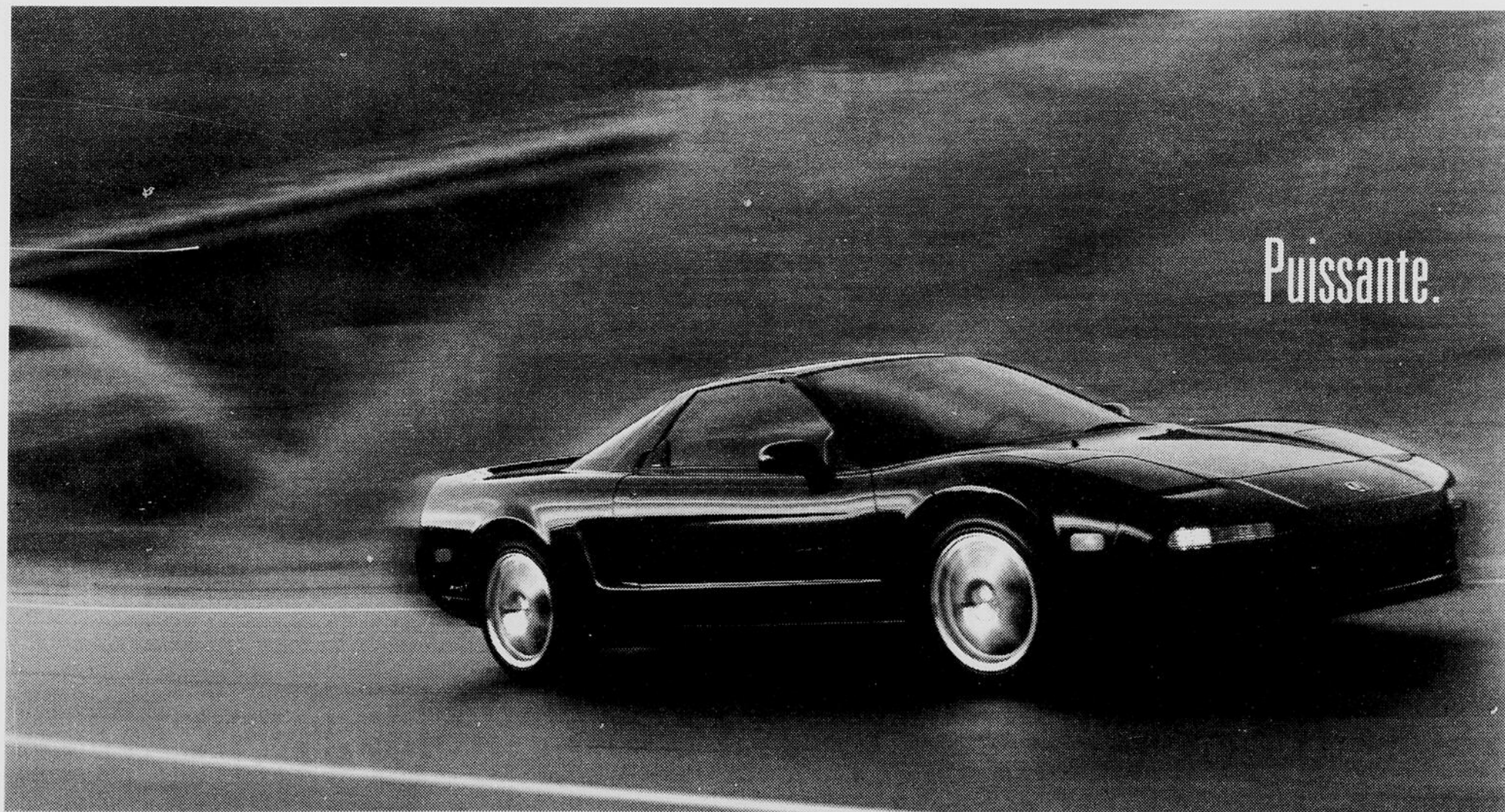
AVIS DE DIVIDENDES



Le 27 mai 1998, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants, payables aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux aux dates de référence indiquées :

	Dividende No.	Montant	Payable le	Date de référence
Par action ordinaire :				
	61	0,34 \$	15 juillet 1998	15 juin 1998
Par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif rachetable :				
• Série P -	12	0,40 \$	15 juillet 1998	15 juin 1998
• Série S	7	0,33 \$	1 ^{er} août 1998	30 juin 1998

Marc J. Ryan
Vice-président,
chef associé du service juridique et
secrétaire de la Société
BCE Inc



Réforme à venir dans le système professionnel québécois

Suivi des travaux parlementaires à incidence économique

Commission de l'économie et du travail

Dates à déterminer

Surveillance d'organisme public - Commission de la construction du Québec

Commission des transports et de l'environnement

Les 3 et 4 juin 1998 : Consultations particulières et auditions publiques sur la Loi 405 favorisant la protection des eaux souterraines

Suivi des projets de loi publique

- 186 - Loi sur le soutien du revenu et favorisant l'emploi et la solidarité sociale. Statut : en commission parlementaire le 27-05-98
- 415 - Loi instituant le Fonds relatif à la tempête de verglas survenue du 5 au 9 janvier 1998. Statut : sanctionné le 26-05-98
- 418 - Loi no 3 sur les crédits, 1998-1999 : Autorise le gouvernement à payer sur le fonds consolidé du revenu une somme de 20,797 milliards de dollars représentant les crédits à voter, déduction faite des crédits déjà votés. Statut : sanctionné le 26-05-98
- 427 - Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant les organismes municipaux : Accorde de nouveaux pouvoirs aux municipalités et aux communautés urbaines. Statut : étude de principe le 29-05-98
- 431 - Loi sur Investissement-Québec et sur Garantie-Québec : Permet à la Société de développement industriel du Québec de continuer son existence en tant que personne morale sous le nom d'Investissement-Québec. Statut : commission parlementaire le 27-05-98
- 434 à 437 - Loi sur les Société Innovatech du Grand Montréal, Régions ressources Québec et Chaudière-Appalaches, du Sud du Québec : Permet aux Sociétés Innovatech de continuer leur existence comme personne morale de droit public et d'être dotée d'un fonds social. Statut : étude de principe le 27-05-98
- 442 - Loi sur le regroupement de certaines sociétés d'État : Fait suite au Discours sur le budget du 31 mars 1998 et regroupe la Société de récupération, d'exploitation et de développement forestiers du Québec, la Société québécoise d'exploration minière, la Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires et la Société québécoise d'initiatives pétrolières avec la SGF dans un même consortium tout en gardant leur identité. Statut : étude de principe le 27-05-98

• 446 - Loi modifiant le Code du travail : Modifie certaines dispositions du Code du travail concernant les pouvoirs du Conseil des services essentiels et la définition de « service public ». Statut : commission parlementaire le 27-05-98

• 450 - Loi modifiant la Loi électorale, la Loi sur la consultation populaire : Permet à un électeur ou groupe composé majoritairement d'électeurs de faire ou d'engager des dépenses de publicité pour, sans favoriser ni défavoriser directement un candidat ou un parti, soit faire connaître son opinion sur un sujet d'intérêt public ou obtenir un appui à une telle opinion, soit prôner l'abstention ou l'annulation du vote. Statut : étude de principe le 29-05-98

Les nominations du 27 mai 1998

- **Harold Mailhot** est nommé, à compter du 1^{er} juin 1998, sous-ministre adjoint au ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie. M. Mailhot est actuellement directeur général des Marchés outre-mer à ce même ministère.
- **Claude Pinault** est nommé, à compter du 22 juin 1998, membre et président du conseil d'administration et directeur général de la Société du Centre des congrès de Québec. M. Pinault est actuellement vice-président Groupe, Commercialisation et Ventes au CAA-Québec.
- **François Lebrun** est nommé de nouveau membre du conseil d'administration, président-directeur général de la Société du Palais des congrès de Montréal.
- **Annie Côté** est nommée membre de la Commission des partenaires du marché du travail.
- **Claire Richer Leduc** et **Jean-Marie Gagnon** sont nommés membres à temps partiel de la Commission des valeurs mobilières du Québec.
- **Laurent McCutcheon** est nommé membre et président du Conseil de la justice administrative. **Liliane Besner**, **Monique Corbeil**, **Laurence Demers**, **Odette Laverdière**, **Anne-Marie Lemieux**, **Michel Brisson**, **Louis Cormier**, **Joseph Gabay** et **Daniel Guay** sont nommés membres de ce même Conseil.
- **François Gilbert** est nommé membre du conseil d'administration de la Télé-université.
- **Robert L. Papineau** est nommé membre de l'assemblée des gouverneurs de l'Université du Québec.
- **Karine Farrell** et **Sébastien Leblanc** sont nommés membres du conseil d'administration de l'Université du Québec à Montréal.

Source Ducharme Perron, Communication Affaires publiques

Québec va réformer le système professionnel québécois, 25 ans après l'adoption du *Code des professions*.

Le système professionnel québécois à l'an 2000, document publié en mai par l'Office des professions, a inspiré le ministre responsable de l'application des lois professionnelles, **Serge Ménard**, qui formera un groupe de travail cet automne pour formuler des recommandations plus précises.

Cette intention n'est pas sans provoquer maints remous chez les 260 000 professionnels réunis au sein de 43 ordres. Certains s'inquiètent de la perte de certains privilèges qui pourrait en résulter.

Le système actuel divise les professions en deux catégories : 20 ordres professionnels à titre réservé et 23 autres d'exercice exclusif (qui possèdent le droit exclusif d'accomplir leurs activités).

Or, selon l'Office des professions, nombre de conflits résultent de chevauchements : par exemple, les notaires demandent de plaider devant les tribunaux administratifs, territoire des avocats.

De plus, le mécanisme de délégation d'actes fait aussi des insatisfaits. Par exemple, les inhalothérapeutes, malgré leurs compétences reconnues

pour effectuer les intubations, doivent le faire sous la supervision d'un médecin.

Le processus de réforme prévoit d'abord un inventaire des domaines d'intervention, puis des actes qui devraient faire l'objet de réserves.

Une seule catégorie

À terme, il n'existera plus qu'une catégorie d'ordres professionnels, gardiens des titres de leurs membres et de l'exercice de certaines activités requérant un encadrement sévère et une formation contrôlée.

Par exemple, les inhalothérapeutes, les médecins et les infirmières pourront exercer certains actes précis sous l'empire de leurs propres règles professionnelles.

Ceux qui espèrent le plus de cette réforme sont les techniciens. Par exemple, les techniciens en architecture veulent signer les plans de construction de bâtiments non publics d'une superficie inférieure à 600 m², au grand dam des architectes. ■

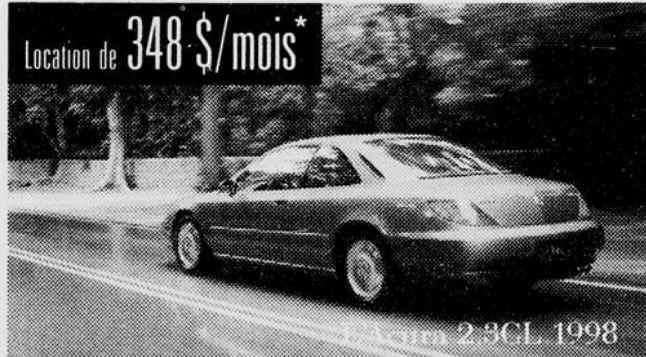


Madeleine Guay

Euphorie.

Ⓐ L'événement du printemps Acura Ⓐ

Taux préférentiel de financement de 2,8% à l'achat!



Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

OFFRES DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. seulement. † Financement sans limite à 2,8% offert sur les Acura Série CL, Série TL et RL 1998 neuves, S.A.C. Termes de 24 à 48 mois offerts. Exemple de financement : 30 000 \$ à 2,8% = 661,38 \$ par mois pendant 48 mois. Coût de l'emprunt : 1 746,24 \$; coût total : 31 746,24 \$. Un acompte pourrait être exigé. Transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. * Paiements mensuels pour la location-bail de 348 \$/358 \$/548 \$ pendant 48 mois, établis en fonction des Acura 2.3CL/2.5TL/RL (modèles YA315W/UA264W/KA965W) 1998 neuves, S.A.C. Acompte de 4 900 \$/5 950 \$/7 975 \$ ou échange équivalent et premier paiement requis. Coût total de la location : 21 604 \$/23 134 \$/34 279 \$. Allocation de 96 000 km (des frais de 0,10 \$ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation (850 \$) inclus. Taxes, immatriculation et assurance en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant additionnel. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. PDSF de 30 000 \$/37 000 \$/55 000 \$ pour les Acura 2.3CL/2.5TL/RL 1998 neuves, transport et préparation (850 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura. Et pour plus d'information sur les Acura Série CL, Série TL et RL, composez le 1 888 9 ACURA-9.

Les lauréats 1998 des Mercuriades : des exemples typiques de ce qui caractérise le nouvel entrepreneurship au Québec

La 18^e édition du concours *Les Mercuriades*, organisé par la **Chambre de commerce du Québec**, a permis une fois de plus de mieux apprécier le savoir-faire de quelques-unes des entreprises les plus performantes du Québec.

Quinze entreprises ont reçu un trophée *Mercur* dans neuf catégories : Contribution au développement économique ou communautaire, Développement de la main-d'oeuvre, Entrepreneurship-jeunesse, Marchés extérieurs, Marketing, Performance énergétique, Recher-

che et développement, et Service à la clientèle.

Règle générale, le jury se réserve le droit de remettre deux prix par catégorie, un prix *Grande entreprise* et un prix *PME*. Les deux entreprises de l'année sont choisies parmi les entreprises finalistes de l'une ou l'autre des catégories. En outre, pour la première fois cette année, un prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information a été accordé à **Harris Farinon Canada**.

Les deux grands gagnants de la soirée, **MAAX**, de Sainte-Marie de Beauce (Entrepre-

se de l'année - Grande entreprise), et **GEBO Industries**, de Laval, (Entreprise de l'année - PME), sont des exemples typiques de ce qui caractérise le nouvel entrepreneurship au Québec. Une remarquable réussite sur les marchés extérieurs, des créatifs en perpétuelle innovation qui n'ont pas peur de foncer. Ne leur parlez surtout pas de vitesse de croisière : ils veulent aller encore plus vite, plus loin.

MAAX, partout en Amérique, est en train de faire de la salle de bains un nouvel art de vivre. « L'hygiène n'est



Un événement de la
Chambre de commerce du Québec



■ De gauche à droite : David Poulin, vice-président opérations de MAAX, André J. Bouchard, conseiller principal, Affaires internationales, d'Alcan Aluminium, et Richard Garneau, vice-président exécutif de MAAX.

plus le seul critère, vous dira **Placide Poulin**, le fondateur. L'heure est à la relaxation et aux soins raffinés pour le corps. »

MAAX est bien connue des médias et des courtiers. Les premiers l'ont citée près de 500 fois dans les principaux journaux depuis 10 ans. Les seconds ont des attentes élevées envers un titre qu'ils suivent au jour le jour. Ils doivent être satisfaits : sa valeur a presque doublé en un an.

GEBO ne se contente pas

de fabriquer ou d'adapter des systèmes de convoyage dans le domaine de l'emballage. Elle invente carrément de nouvelles façons de faire. C'est ce qui lui a permis de percer si rapidement auprès des grandes multinationales de la bière, des boissons gazeuses ou des jus de fruits.

« Dans notre domaine, ce qui compte, c'est la cadence, rappelle volontiers **Alex Gieysztor**, directeur industriel. Huit des dix plus grands

brasseurs au monde ont décidé de nous faire confiance quand ils ont vu que nous faisons mieux que tout ce qui se fait ailleurs. »

Filiale d'une grande entreprise française, **GEBO** se fait relativement discrète auprès des médias. Elle n'a fait la manchette des journaux qu'une dizaine de fois au cours des dernières années, généralement à l'occasion de l'annonce d'un projet d'expansion ou d'une remise de prix d'excellence. ■

Le monde selon MAAX

En 1987, le chiffre d'affaires de **MAAX**, une petite entreprise de Sainte-Marie de Beauce, tournait autour des 6 M\$ par année. Il dépasse aujourd'hui les 280 M\$ (dont 110 M\$ au Canada), ce qui lui confère le rang de premier fabricant canadien de produits et d'accessoires de salles de bains, avec 35 % des parts de marché au pays et 8 % aux États-Unis.

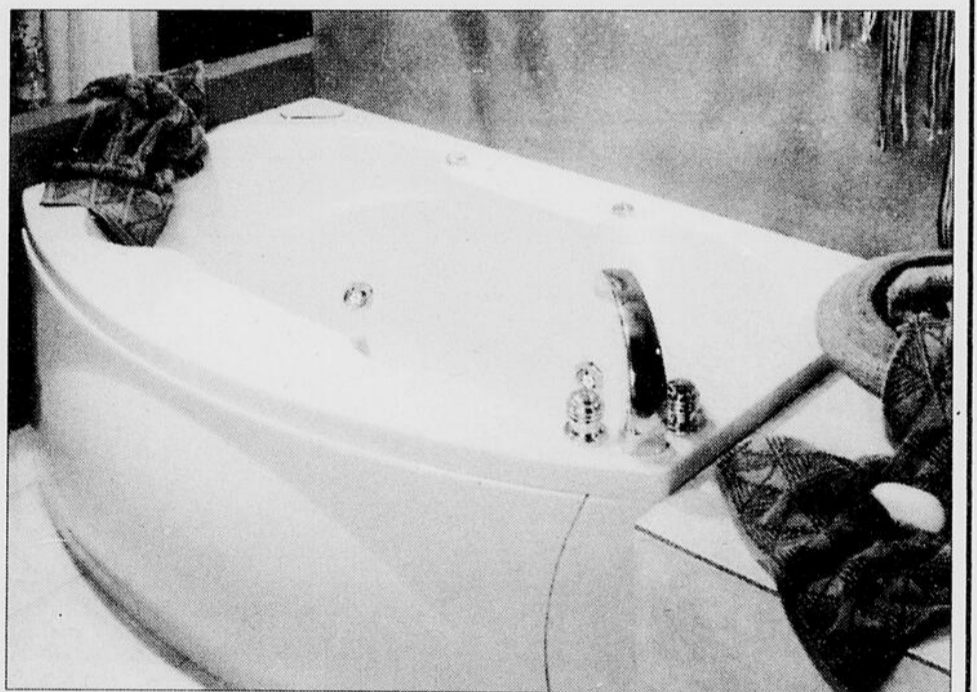
« Le design, la qualité des matériaux choisis et de bonnes stratégies de vente sont des atouts précieux, mais je crois que nous avons également fait notre marque en matière de confort et de relaxation, explique la vice-présidente exécutive, **Marie-France Poulin**, l'un des trois membres du triumvirat Poulin avec son frère **David**, vice-président des opérations manufacturières, et son père, **Placide**, le fondateur. Dans un milieu généralement considéré comme plutôt conventionnel, nous sommes arrivés avec de nouvelles idées et des gammes de produits adaptables à divers marchés. »

La nouvelle vague, selon

MAAX, est de considérer la salle de bains comme un lieu de détente et de soins de santé. C'est ce qui a permis à l'entreprise beauceronne de proposer des concepts intégrés : « Partout, que ce soit en construction neuve (40 % des ventes) ou en rénovation (60 %), l'espace accordé aux salles de bains est plus grand qu'avant. Le mot *cocooning* est peut-être passé de mode, mais le besoin demeure. Nous avons donc développé le concept clés en main. Auparavant, le consommateur achetait ses éléments plus ou moins séparément. Nous lui proposons un ensemble intégré, à forte valeur ajoutée. »

Quand **MAAX** parle de relaxation, le concept va loin. Les baignoires et les douches sont de véritables appareils de massage, grâce à une série de jets d'eau ou d'air. « Rien n'a été laissé au hasard. Nous avons travaillé avec des massothérapeutes pour étudier les maux de dos, par exemple, et définir quels étaient les jets les plus appropriés pour un soulagement réel. Je crois

■ Le service de recherche et développement de MAAX est l'un des plus importants du secteur en Amérique du Nord et l'une des marques distinctives de l'entreprise. La collection de baignoires Acrylica est l'un de ses fruits.



que notre service de recherche et développement est l'un des plus importants de notre secteur en Amérique du Nord et l'une de nos marques distinctives. »

Au sein de l'entreprise, 35 personnes travaillent à divers projets de recherche et développement : la conception des appareils, l'utilisation de l'espace dans une pièce ou même le recyclage des eaux usées. D'autres spécialistes étudieront les possibilités des matériaux, le thermoplastique, la fibre de

verre, le métal ou le verre trempé.

Si tout va bien, l'expansion au cours des prochaines années passera principalement par l'Amérique latine et l'Asie. **MAAX** occupe actuellement environ 1,5 % du marché mondial. L'objectif a été fixé à 5 % : « Nos produits sont de plus en plus connus dans le monde, et appréciés. Avec 16 usines, 7 aux États-Unis et 9 au Canada, et plus de 1 250 000 éléments vendus chaque an-

née en Amérique du Nord, nous visons très sérieusement le milliard de dollars de chiffre d'affaires d'ici 10 ans, d'autant plus que nous ouvrirons certainement d'autres usines et points de vente en Amérique latine. Ce n'est pas irréaliste de croire au milliard, avec l'aide de nos 1 550 employés, dont 700 au Québec. » L'expansion en Europe, plus difficile compte tenu d'un marché local déjà très bien établi, se fera plutôt par le biais d'al-

liances stratégiques.

En Bourse, le titre avait déjà dépassé en mai les attentes de la plupart des analystes pour l'année. Le titre est coté à Montréal et à Toronto. Il a presque doublé depuis un an, pour s'établir autour de 20 \$.

Gagnante d'un *Mercur* dans la catégorie Contribution au développement économique ou communautaire, **MAAX** est la lauréate du *Mercur* Entreprise de l'année - Grande entreprise. ■



GEBO : savoir-faire, exportation et innovation perpétuelle

GEBO Industries, de Laval, exporte 95 % de ses produits et services vers les États-Unis. Fabricant de systèmes de convoyage et spécialiste de l'intégration des lignes de conditionnement, la PME, qui comptait 17 employés en 1992, regroupe aujourd'hui plus de 150 personnes à Montréal, 290 au total en incluant les deux Amériques.

Les performances de GEBO sont unanimement saluées par les plus grandes marques mondiales de la bière et des boissons gazeuses. GEBO réinvente carrément les façons de faire dans le domaine de l'embouteillage en proposant des solutions technologiques inédites.

« Nous profitons bien entendu de notre affiliation avec la maison mère française GEBO pour réaliser des transferts technologiques de l'Europe vers le Canada, explique le directeur industriel et responsable de l'unité de Montréal, **Alex Gieysztor**. Mais nous avons surtout notre propre société d'ingénierie-conseil qui a de remarquables réalisations à son actif. »

C'est ainsi que GEBO peut aussi bien adapter une ligne existante à de nouvelles technologies que proposer un service clés en main, qui engagera sa responsabilité financière et des garanties de rendement. « Dans certains cas, nous rachetons même



■ **Alex Gieysztor, directeur industriel de GEBO, au centre : « La communauté hispanophone de Montréal nous a permis d'entreprendre des relations d'affaires sur des bases solides, aussi bien au Mexique qu'en Amérique du Sud. » M. Gieysztor est entouré d'Alain Daigneault, responsable, Assurance qualité et méthodes, de GEBO (à gauche), et de Michel Audet, président de la Chambre de commerce du Québec.**

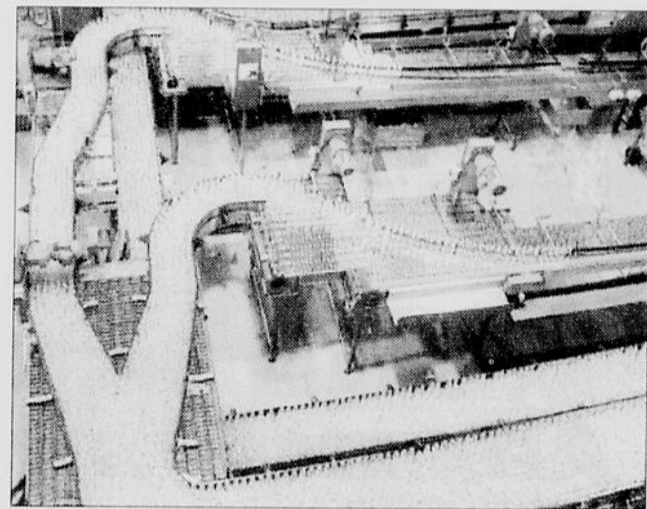
l'équipement de nos clients pour en faire l'intégration au moment de concevoir la nouvelle ligne. De fournisseurs, nous sommes devenus partenaires et conseillers. »

Pourquoi GEBO a-t-il gagné le lauréat du *Mercuriades* Entreprise de l'année - PME, en plus du *Mercuriades* de la catégorie Qualité ? « Sans doute pour souligner la vitalité, la croissance accélérée et le dynamisme de notre entre-

prise, répond Alex Gieysztor. Nous sommes encore jeunes sur la scène québécoise, 10 ans à peine, la moyenne d'âge chez nous est d'à peine 30 ans, et nous contribuons pour près du quart du chiffre d'affaires de GEBO-France (120 M\$ US sur la scène mondiale). Sans oublier le fait que nous avons parmi nos clients huit des dix plus grands brasseurs au monde, et des multinationa-

les comme **Coca-Cola** et **Pepsi**. C'est un argument convaincant quand vient le temps de pénétrer de nouveaux marchés. »

Tout ce qui est bière, boisson gazeuse, eau minérale, sauce tomate, sauce spaghetti ou jus de fruits peut être embouteillé sur un système GEBO. Dans ce domaine comme ailleurs, les nouvelles technologies et l'informatique ont permis de définir de nou-



velles normes de performance. « On nous demande avant tout d'améliorer la productivité des lignes existantes et de créer des équipements qui ne briseront pas. Dans le domaine des boissons, c'est la plus haute cadence qui compte. Nous savons également adapter nos produits aux clients plutôt que de les obliger à utiliser un système qui ne leur convient pas totalement. »

Pour créer un pont entre l'Europe et l'Amérique, le Québec était le meilleur site possible, estime Alex Gieysztor. « D'une part, l'avantage d'un personnel polyglotte (français, anglais, espagnol) facilite les relations commerciales. En effet, la communauté hispanophone de Montréal nous a permis d'entreprendre des relations

■ **Une vue de la chaîne de production de GEBO.**

d'affaires sur des bases solides, aussi bien au Mexique qu'en Amérique du Sud. D'autre part, on a au Québec de bons spécialistes en technologies et en informatique. Il suffit alors de former le personnel à nos méthodes et à nos techniques spécifiques. »

Bref, la petite société de Laval a atteint un niveau mondial de compétitivité et opère de façon pratiquement indépendante par rapport au grand frère européen : « Nous avons déniché des clients qui font l'envie de nos concurrents. C'est bon signe... » ■

Les critères de sélection des Mercuriades

Pour gagner un *Mercuriades*, il faut présenter un solide dossier, capable de convaincre le jury que votre entreprise est sans contredit la meilleure cette année-là dans la catégorie choisie.

Votre candidature franchira plusieurs étapes de présélection. Une équipe d'analystes et de spécialistes de divers domaines, dirigée cette année par le consultant et enseignant **Pierre-Jean Dion**, CMA, est mandatée par la **Chambre de commerce du Québec** pour évaluer les dossiers de mise en candidature et soumettre ses recommandations au jury. Ce dernier est libre ou non de les suivre.

Règle générale, les candidatures entrent quelque deux mois avant la soirée de gala. « Chaque entreprise

peut se présenter dans la catégorie de son choix, rappelle Pierre-Jean Dion. Parfois, nous pouvons lui suggérer de se présenter dans une autre catégorie : il pourrait y avoir chevauchement, par exemple, entre service à la clientèle et marketing. »

Les entreprises sont évaluées à partir du dossier qu'elles présentent. Un formulaire incomplet ne rendant pas justice aux réalisations de l'entreprise ne sera pas convaincant, même si l'entreprise est la championne mondiale de l'exportation ou de la productivité...

« Soyez clairs et précis, recommande l'analyste de la Chambre. Un bon dossier ne devrait pas dépasser une trentaine de pages. En recevoir 300 n'apporte aucune note supplémentaire, surtout

si les critères de base ne sont pas respectés. »

L'ampleur des réalisations sera jugée en fonction des ressources disponibles de l'entreprise : on ne s'attend pas à ce qu'une PME ait les mêmes moyens qu'une multinationale. L'équipe de présélection (et le jury, dans un deuxième temps) évaluera également la nature, l'originalité, l'aspect innovateur et le moment des réalisations.

L'équipe de présélection fonctionne selon un système sophistiqué de pointage. Si vous obtenez moins de 60 points, votre candidature ne sera pas retenue. Sur 100 points, 15 vont à la planification du projet présenté, 30 à la réalisation, 30 aux impacts ou aux résultats, et 25 points à la gestion financière.

Pendant généralement cinq jours à temps plein, cinq personnes éplucheront les candidatures. Les dossiers seront ensuite présentés aux jurés qui passeront ensemble une journée complète pour les étudier et comparer leurs notes avec celles des analystes de la présélection.

« Généralement, nos conclusions sont les mêmes que celles de l'équipe de présélection, constate **Maurice Boutin**, vice-président exécutif chez **Raymond Chabot Martin Paré** et président du jury de l'édition 1998. Cependant, au-delà de l'analyse technique des dossiers, nous tenons compte de données parfois plus globales, liées, par exemple, au contexte socioéconomique. Cela dit, les entreprises lauréates ne sortent pas du

chapeau d'un magicien. En général, on les connaît depuis assez longtemps pour être capable d'apprécier leur performance à juste titre. Mais les choix sont toujours difficiles... »

« Il est rare que l'unanimité se fasse au début de la discussion, ajoute **Jean-Paul Gagné**, éditeur du journal *LES AFFAIRES* et juré des *Mercuriades* depuis quelques années. Chacun apporte sa connaissance du monde des affaires et la perception qu'il a de tel ou tel secteur.

« Nous délibérons jusqu'à ce que le vote se fasse de façon unanime. Je peux vous dire que cette année, personne n'a demandé de vote secret. Nous en sommes tous arrivés, après discussion, à la même lecture des faits qui

nous étaient présentés. »

Maurice Boutin et Jean-Paul Gagné estiment tous deux que les *Mercuriades* ont un impact important auprès des employés d'une entreprise.

Selon eux, les entreprises lauréates sont fières d'un *Mercuriades*. C'est bon pour l'image de l'entreprise et c'est bon pour la fierté des employés.

On remarque que les lauréats utilisent le logo des *Mercuriades* sur leur papier à en-tête ou leur rapport annuel. Les *Mercuriades* continuent d'être le concours le plus prestigieux du monde des affaires au Québec. ■

La semaine prochaine : les cinq facteurs clés des candidatures gagnantes aux *Mercuriades* 1998.

14 M\$ pour Public Technologies Multimédia

Stéphane
Labrèche

Public Technologies Multimédia, de Montréal, vient de compléter un financement de 14 M\$. Ce montant servira à commercialiser ses produits et services à l'étranger et à poursuivre son programme de recherche et développement.

« Nous sommes les leaders dans le domaine des engins de recherche intelligents et cet investissement nous permettra de le rester », indique la présidente de Public Tech-

nologies, Louise Guay.

L'entreprise s'est fait connaître par le développement du *Musée de poche*, en collaboration avec le *Musée canadien des civilisations*, et par *Mon mannequin virtuel*.

Ce dernier outil porte bien son nom : l'utilisateur inscrit ses mensurations et autres détails, et le mannequin virtuel essaie le produit pour lui. « C'est très utile pour les sites de catalogue en ligne, qui ont beaucoup de problème avec les retours », explique M^{me} Guay.

En plus du marché améri-

cain, Public Technologies entend faire sa marque en Europe et en Asie.

Capital Communications CDPQ, Télésystème et les Boutiques San Francisco y ont investi un total de 3,4 M\$, alors que la Banque Royale et les deux gouvernements ont octroyé un financement additionnel de 10,6 M\$.

Fondée en 1990, Public Technologies compte actuellement 65 employés. Grâce à la nouvelle entrée de fonds, l'entreprise devrait en engager plus de 150 d'ici deux ans. ■

MicroSlate acquiert une usine à Tampa Bay

Le fabricant d'ordinateurs **MicroSlate**, de Brossard, vient de faire l'acquisition d'une usine à Tampa Bay, en Floride.

Il s'agit de la division des ordinateurs portatifs de **Teklogix**, dont le siège social est situé à Mississauga, en Ontario. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé.

Selon le vice-président aux ventes de MicroSlate, **Peter Hilton**, la transaction vise à regrouper deux gammes de produits complémentaires, utilisés par des clients à la recherche de produits robustes (corps policiers, Hydro-Québec, etc.).

MicroSlate se spécialise dans les ordinateurs à écran tactile (sans clavier), tandis que Teklogix fabrique des ordinateurs portatifs à clavier.

M. Hilton souligne que la transaction est bénéfique pour la région montréalaise puisque les activités de recherche et développement ainsi que le design des appareils seront transférés au siège social de Brossard.

Selon Peter Hilton, MicroSlate compte une cinquantaine d'employés à Brossard et son chiffre d'affaires tourne autour de 10 M\$. (SL) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• COMPTABLES •



Ordre des comptables
agréés du Québec

http://www.oqa.qc.ca

• RESSOURCES HUMAINES •

MINI-CV CONFIDENTIEL EN LIGNE SANS FRAIS.

Recherche de cadres et de professionnels
Tél.: (514) 528-9089 Fax: (514) 274-2242
Courriel: info@gauthier.com

Gauthier
LONSER

http://www.gauthier.com

• RESSOURCES NATURELLES •

Gaz
Métropolitain

www.gazmetro.com

• HAUTE TECHNOLOGIE •



Développement
économique Canada

Canada Economic
Development

Canada

www.dec-ced.gc.ca

• IMMOBILIER •

BUREAUX À LOUER À LAVAL

(514) 687-0822

devduken@total.net

http://www.total.net/~devduken

• INTERNET •



INTERNET • INTRANET • EXTRANET
Spécialiste des produits **Microsoft®**

ERGONET Tél.: (514) 493-ergo • www.ergonet.com

Les 300
plus importantes PME
au Québec à la même adresse
www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES.COM

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : **(514) 392-7782** ou **1-800-361-5479**
ou E-mail: **lemauxl@mail.transcontinental.ca**

RESTAURANT DA VINCI

Tradition familiale depuis 1960

www.davinci.qc.ca

1180, rue Bishop, Montréal, tél.: (514) 874-2001

RESTAURANT LE MUSCADIN

Tél.: (514) 842-0588

Fax: (514) 842-5347

http://www.muscadin.com

Vous pouvez maintenant consulter...

Garrefour **LES AFFAIRES**

sur internet

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE

www.lesaffaires.com

occasions d'affaires

Une entreprise de Dallas achète ParmaTec, de Montréal

La société américaine **BancTec**, de Dallas, vient de faire l'acquisition du groupe **ParmaTec**, de Montréal. La transaction a été conclue pour environ 3 M\$.

BancTec est une société diversifiée de services et d'intégration de systèmes. « Cette acquisition nous permet d'élargir notre gamme de produits et nous donne une entrée sur de nouveaux segments du marché canadien »,

affirme **Graham Clarke**, président du conseil et chef de la direction de BancTec.

Fondée en 1991, ParmaTec s'est distinguée en développant une technologie pour les opérations de traitement des documents. (SL) ■

Innovatech investit dans SystemCorp

La Société **Innovatech** du Grand Montréal vient d'investir 400 000 \$ pour soutenir la commercialisation des produits de **SystemCorp**.

Cette firme de Montréal se spécialise dans le développement de logiciels et de progiciels qui permettent d'améliorer la performance des systèmes. SystemCorp a été fondée en 1992.

Deux autres sociétés de financement participent au projet : **Gestion Aéroparc** et **Project Management Institute**. Au total, l'investissement atteint 1,4 M\$. (SL) ■

Téléavertisseurs : PageNet signe une entente avec Iridium

PageNet vient de signer une entente non exclusive avec **Communication Iridium Canada**, devenant ainsi un fournisseur de services de téléavertisseurs par satellites.

Iridium sera le premier réseau de communication personnelle par satellites en mesure de transmettre voix, données, télécopies ou signaux de téléavertisseur à partir de n'importe quel endroit et vers n'importe quelle destination.

La mise en service du système Iridium est toujours prévue pour septembre 1998, le lancement des derniers satellites, le 17 mai dernier, s'étant déroulé comme prévu. Au total, 67 satellites assurent une couverture mondiale.

Créée en 1993 par **Radiocommunication BCE Mobile**, **Bell Canada** et **Motorola**, Iridium Canada fait partie du consortium mondial qui développe et commercialise ce réseau d'une valeur de 4,7 milliards de dollars US.

Ce système s'adresse aux entreprises qui oeuvrent dans les régions éloignées et aux gens d'affaires qui voyagent beaucoup et qui veulent être accessibles en tout temps. (SL) ■

Tous vos clients, vos fournisseurs, vos partenaires

D'un simple coup d'oeil

- Plus de 22 000 entreprises
- Plus de 11 000 produits
- 14 000 changements d'information dans l'édition 1998
- Nouveauté 1998 : catégorie « entreprises de services »

Disponible en version imprimée ou sur CD-ROM.

Pour vos décisions stratégiques, un seul outil,
un seul numéro : **1 800 667-2386, poste 234**

Répertoire
des produits disponibles au Québec

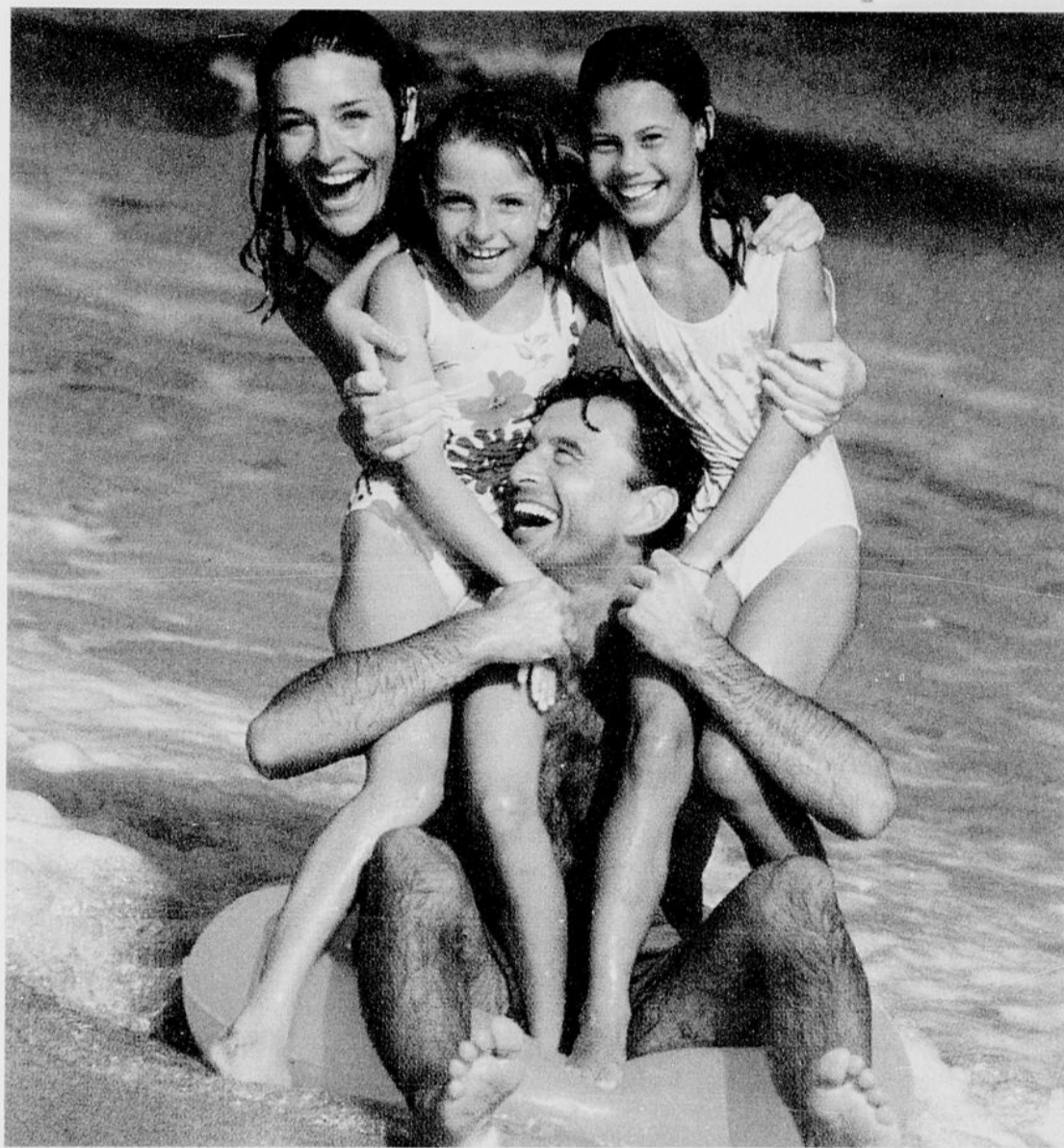


CRIQ

CENTRE DE RECHERCHE
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

http://www.criq.qc.ca

La nouvelle Visa Platine de la Banque Royale



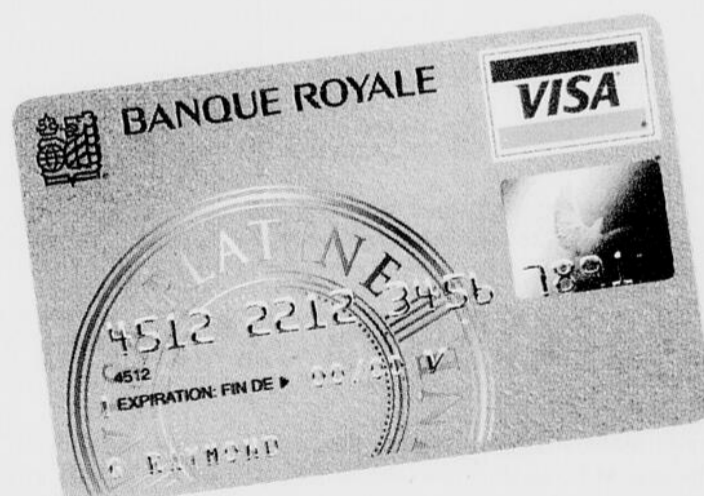
*Une limite de crédit
pouvant aller jusqu'à 50 000 \$*

•
Pas de frais annuels

•
Des assurances gratuites

•
*Des Primes Royales et des
assurances voyages en option*

•
Le prestige d'une carte platine



Que dire de plus?

**Demandez-la en téléphonant au 1-800 ROYAL^{mc} 4-7
ou rendez-vous à votre succursale ou au www.royalbank.com**

ENTREPRENDRE

Salons funéraires : guerre des cercueils en préparation

Claude Forand

Toronto - Prudence, scepticism, voire incrédulité. Voilà les réactions qui

semblent se dégager chez les représentants des principaux salons funéraires au Québec à la suite de l'ouverture de la première franchise de cercueils à Montréal, Casket

Royale. Chez Urgel Bourgic, du Groupe Stewart, qui compte près de 80 salons funéraires et cinq cimetières, le vice-président Denis D'Etchevery refuse de paniquer. « Par le passé, les salons funéraires ont sous-évalué le coût des services funéraires car ils se repreneaient sur le prix du cercueil. Le marché actuel nous dit

qu'il est temps d'abandonner cette pratique. »

Il précise que le prix reste le seul argument de vente des franchises de cercueils comme Casket Royale ou Casket Store. Comparaison faite sur place, indique M. D'Etchevery, on a constaté que dans plusieurs cas, l'écart de prix est inférieur à 10 %.

« Je ne critiquerai pas la



PHOTO: Jean-Guy Parisé, LES AFFAIRES

■ Le premier Casket Royale au Québec, boulevard Saint-Laurent, à Montréal, exploité par Giovanni Bevilacqua.

qualité de ces cercueils, mais il faut quand même comparer des pommes avec des pommes. Quand leur brochure vante un certain modèle vendu 5 500 \$ chez eux et 14 500 \$ ailleurs, je peux vous dire que nous le détaillons 6 000 \$.

La veille de l'ouverture de Casket Royale, Urgel Bourgic a demandé à tous ses salons d'accepter les cercueils achetés ailleurs, sans charger de frais de manutention. Par contre, les directeurs demandent aux familles d'être dégagés de toute responsabilité quant à la qualité et aux retards de livraison des cercueils.

« Les salons funéraires n'exercent aucun contrôle sur la fabrication du modèle ni sur l'heure de livraison, ajoute M. D'Etchevery. Il nous faudra exiger qu'un membre de la famille du défunt soit sur place lorsque le cercueil sera livré au salon. Ça me semble beaucoup de tracas pour économiser 10 % à l'achat ! »

Concept sans avenir ?

Le vice-président d'Urgel Bourgic ne croit pas que le concept de magasins de cercueils soit très prometteur. « La tendance actuelle en Amérique du Nord nous indique que les consommateurs recherchent un ensemble de services (embaumement, cercueil, messe, inhumation, ré-

ception et même crémation), tous offerts sous un même toit. « Le fait de magasiner les cercueils à la carte va à l'encontre de cette tendance », dit-il.

C'est aussi l'opinion de John Maheu, secrétaire général de la Corporation des thanatologues du Québec, un organisme regroupant près de 350 salons funéraires.

Il cite la fermeture récente d'un magasin de cercueils à Papineauville, qui n'est resté en affaires que le temps des roses. La leçon à en tirer, dit-il, c'est que l'achat d'un cercueil reste encore lié aux arrangements funéraires.

« Sans vouloir être pessimiste, indique M. Maheu, je ne prédis pas l'essor des magasins de cercueils, car il n'existe pas d'attrait pour magasiner ce genre de produit avant d'être obligé de le faire. Personne ne donne un cercueil en cadeau... »

En Ontario, les magasins de cercueils sont en plein essor. Est-ce une vague qui risque de déferler sur le Québec ? M. Maheu dort tranquille : « On s'est informé auprès de salons funéraires de l'Ontario. Seulement deux ou trois cercueils ont été achetés ailleurs. Il n'y a rien d'alarmant... » ■

Parus récemment chez TRANSCONTINENTAL



GUIDE DES FRANCHISES ET DU PARTENARIAT AU QUÉBEC (4^e ÉDITION)

Institut national sur le franchisage et le partenariat
464 pages
39,54 \$ (TPS incluse)
Un choix de plus de 350 franchiseurs et commerces affiliés et des conseils essentiels!



L'INDUSTRIE DU FRANCHISAGE AU QUÉBEC EN CHIFFRES

Institut national sur le franchisage et le partenariat
94 pages
53,45 \$ (TPS incluse)
Une étude exclusive qui fait le tour de la question. Une excellente source d'inspiration pour votre étude de marché!



LA CRÉATIVITÉ EN ACTION (2^e ÉDITION)

Claude Cossette
224 pages
29,91 \$ (TPS incluse)
Vous recherchez des solutions nouvelles à un vieux problème? Des idées de génie? Faites le tour des techniques de créativité les plus répandues et éveillez vos forces créatrices!

ENTREPRISE _____
NOM _____
ADRESSE _____
CODE POSTAL _____
TELEPHONE (____) _____ TELECOPIEUR (____) _____
CHEQUE CARTE DE CREDIT VISA MASTERCARD
NUMERO _____ ECHÉANCE _____

POUR COMMANDER AVEC CARTE DE CREDIT, APPELEZ AU (514) 354-2877 OU AU 1 888 299-2877. LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS. TELECOPIEUR : (514) 354-7948.

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE A : LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL 7777, BOUL. L. H. LAFONTAINE BUREAU 202 ANJOU (QUÉBEC) H1K 4E4

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc. AFF.06.06

AJOUTEZ 3,21\$ DE FRAIS DE POSTE.

Gala des Grands Montréalais



L'Académie des Grands Montréalais



Sous la présidence d'honneur du maire de Montréal, monsieur Pierre Bourque, le gala aura lieu le jeudi 11 juin 1998, dans les salles de bal Le Windsor

Sous l'égide de



Chambre de commerce et d'industrie de Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal
5, Place Ville Marie
Niveau Plaza, bureau 12 500
Montréal (Québec) H3B 4Y2

À cette occasion, nous rendrons hommage à trois nouveaux élus :



Secteur économique -
MONSIEUR PAUL M. TELLIER
Président-directeur général, Canadien National



Secteur culturel -
MONSIEUR DANIEL GAUTHIER
Président, Cirque du Soleil



Secteur social ou scientifique -
MONSIEUR ALEXANDER KENNEDY PATERSON
Associé, McMaster Gervais

Les noms des lauréats du Prix d'excellence de l'Académie seront dévoilés au cours de cette soirée.

Prix : 185 \$ par personne (taxes en sus)
Nombre de places limité
Réservation : madame Ghislaine Larose
(514) 871-4000, poste 4001



Canada Economic Development



Vasco design international

FONDS AVANTAGE AIC

Demeurera ouvert après le 30 juin 1998

L'équipe de gestionnaires d'AIC a trouvé des placements supplémentaires qu'elle compte ajouter au portefeuille. Ces placements répondent aux objectifs du Fonds et en rehaussent la qualité globale. Si AIC décide de fermer à nouveau le Fonds Avantage, le milieu financier sera informé suffisamment à l'avance.

PRIX REÇUS



1 an 3 ans 5 ans 10 ans

54,1 53,7 36,7 23,2

Rendements au 30 avril 1998



Proposez à vos clients des rendements à long terme éprouvés et une équipe de gestion qui a remporté de nombreux prix.

Communiquez avec AIC ou avec l'équipe des ventes de votre région pour en savoir plus.



GROUPE DE FONDS
*TM/MC-AIC, Limitée

Les parts du Fonds Avantage AIC, qui n'étaient plus offertes aux nouveaux investisseurs depuis le 30 septembre 1996, le sont de nouveau depuis le 1er janvier 1998. Les taux de rendement annuels composés moyens ont été calculés au 30 avril 1998. Ces rendements supposent le réinvestissement des revenus versés; ils tiennent compte des fluctuations de la valeur des parts mais non des frais d'acquisition et de rachat ni des frais facultatifs, qui réduiraient les rendements. Le rendement passé n'est pas garanti du rendement futur. La valeur des parts et les rendements fluctuent. Le prospectus simplifié du Fonds Avantage AIC contient des renseignements importants. Vous pouvez en obtenir un exemplaire auprès d'AIC Limitée en composant le 1 800 263-2144, ou par l'entremise de votre conseiller financier. Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'effectuer un placement.

Constituer des portefeuilles d'excellentes entreprises

AIC Limitée, 1375, rue Kerns, Burlington (Ontario) L7P 4V7 Tel. (905) 331-4242 Télécopieur (905) 331-1321 •
Ligne sans frais 1 800 263-2144 Adresse internet www.aicfunds.com Courrier électronique info@aicfunds.com

Une brèche dans le marché des salons funéraires

Un premier magasin de vente de cercueils au détail ouvre ses portes au Québec

Claude
Forand

Toronto - L'arrivée au Québec du premier établissement de vente au détail de cercueils viendra-t-elle briser le monopole réservé jusqu'ici aux salons funéraires ? L'avenir le dira, mais le concept permet pour l'instant aux consommateurs d'épargner de 40 à 60 % à l'achat d'un cercueil, estime **Giovanni Bevilacqua**, propriétaire de **Casket Royale Québec**.

La franchise de la rue Saint-Laurent à Montréal est en fait la 191^e de la chaîne américaine, qui a littéralement doublé le nombre de ses établissements depuis un an. Casket Royale a déjà une douzaine de magasins en Ontario, et son concurrent **Casket Store** en possède sept.

Au Québec, M. Bevilacqua prévoit l'ouverture d'une quinzaine d'établissements en vue d'accaparer 10 % du marché de la vente des cercueils. Cette force de frappe commence à inquiéter certains joueurs dans l'industrie québécoise du cercueil.

« Pendant des années, les consommateurs ont été tenus en otage par les salons funéraires, alors qu'ils n'avaient d'autre choix que d'acheter un cercueil au prix fixé. Maintenant, ils peuvent comparer les prix et prendre une décision éclairée », fait valoir M. Bevilacqua.

Les prix varient de 350 \$ à 25 000 \$ pour des cercueils en bois, en acier et en métaux semi-précieux, ainsi que pour une gamme de produits de crémation.

Alfred Dallaire réagit

Le concept de magasin de cercueils pique suffisamment la curiosité des salons funéraires pour intéresser **Alfred Dallaire**, entreprise reconnue qui compte 26 salons. Selon le directeur commercial, **Paul-Guy Vézeau**, un établissement ouvrira d'ici quelques semaines près de Casket Royale et n'est pas lié à l'arrivée de ce concurrent.

La décision était dans l'air depuis un certain temps, indique M. Vézeau. « On voyait venir la tendance des États-Unis et du Canada anglais. C'est un service supplémentaire pour rejoindre une partie de la clientèle qui trouve important de magasiner dans une ambiance moins émotive que lors d'un décès. »

Il ajoute que les prix des cercueils disponibles en magasin seront identiques à ceux des salons funéraires.

Lors de funérailles, le prix du cercueil est probablement

l'aspect le plus délicat et le plus émotif dont il faut discuter. « La venue de Casket Royale va attirer une nouvelle clientèle sur le marché, et nous avons l'intention d'être présents », précise-t-il.

Malgré tout, avec la popula-

rité croissante de l'incinération au Québec, le marché de la vente des cercueils est généralement en baisse et ne constitue plus le choix que d'un acheteur sur deux. Ce qui n'empêche pas Dallaire de prendre l'arrivée de Casket

Royale très au sérieux.

« Avec la présence d'un concurrent près de chez nous, soyez assurés que nos prix seront très concurrentiels, ajoute M. Vézeau. Mais attention, ce ne sera quand même pas un marché aux puces ! Si les

clients comparent les prix, on verra probablement plus de marchandage, ce qui ne se faisait presque pas dans le passé. »

Somme toute, Dallaire estime qu'avec l'arrivée d'un nouveau joueur, le marché

risque néanmoins de se corser. Ce n'est toutefois pas la panique, précise M. Vézeau. « On ne prévoit pas une affluence folle dans les magasins de cercueils. Ce n'est quand même pas un **IKEA** qui ouvre ses portes ! » ■



« JE CROIS QU'ON A UN
PROBLÈME DE COMMUNICATION.
OUVRIR LE COURRIER
ÉLECTRONIQUE POUR IMPRIMER
ET ASSEMBLER MILLE JEUX
D'UN DOCUMENT À LONDRES.

EST-CE TROP
VOUS DEMANDER ? »

POURQUOI NE PAS UTILISER TOUT BÊTEMENT UN APPAREIL INTELLIGENT ?

Désormais, l'imprimante, le télécopieur, le copieur et le scanner peuvent avoir accès au réseau ; ouvrir le courrier électronique ; classer les fichiers numériques ; saisir des fichiers à distance ; imprimer, reproduire, balayer et télécopier ; gérer de l'information de toute sorte, quelle qu'elle soit, où que l'on soit. Grâce à une intelligence marquant un tournant décisif pour le travail numérique.



Canon

DE L'IMAGINAIRE À LA RÉALITÉ.

Prêts sur éléments d'actif : l'autre façon de financer son entreprise

Deux nouveaux acteurs offrent une solution de rechange aux PME

**DIPLÔME DE FISCALITÉ
À LONGUEUIL**



NOUVEAU !
Planification
financière
personnelle

**Devenez
unique**

Soirée d'information
Le mercredi 10 juin, à 19 h 30
Hôtel Ramada
999, rue de Sérigny, Longueuil

Confirmer votre présence
(514) 670-4090
<http://www.usherb.ca>

Faculté d'administration
UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

**Réjean
Bourdeau**

Y a-t-il une solution de rechange aux banques et aux sociétés de capital de risque quand vient le temps d'obtenir du financement ?

Oui, répondent en chœur deux filiales américaines spécialisées en la matière : les prêts sur éléments d'actif.

Récemment implantées au Québec, **Congress Financial** et **American Commercial Finance Corporation** (ACFC) sont deux sociétés complémentaires qui n'ont pas de liens de propriété entre elles.

Propriété de la banque américaine **CoreStates**, **Congress** accorde des prêts de plus de 5 M\$. « Nous avons même participé aux financements de **K-Mart** (135 M\$) et d'**Eaton** (100 M\$) », explique son vice-président **Thierry J. Glorieux**.

Pour sa part, la filiale canadienne d'ACFC, représentée par **David M. Bernstein**, vice-président de **PME Strategik Planning**, finance les prêts qui sont inférieurs à



■ **L'approche proposée par David M. Bernstein (à gauche) et Thierry J. Glorieux est bien implantée aux États-Unis.**

5 M\$.

Cette société est détenue par **HPSC**, un prêteur pour les équipements du secteur de la santé.

Le prêt sur élément d'actif est garanti par la valeur des éléments d'actif courants de l'entreprise, comme les comptes clients, les stocks,

les équipements, la machine-outil, l'immobilier, etc.

« L'aspect le plus important de cette approche est probablement que l'emprunteur n'a pas à prouver ses profits ou sa valeur nette », explique M. Bernstein. En fait, les ratios de type dette-capital, le fonds de roulement et le service de la dette ne sont plus essentiels à l'analyse d'un dossier.

Selon lui, cette approche est bien implantée aux États-Unis. « Au Canada, elle reste entièrement à développer. Comme nos banques sont

plus prudentes que leurs soeurs américaines, on peut comprendre que les PME d'ici ressentent le besoin d'une approche de financement différente. »

Rappelons que les prêts bancaires traditionnels sont notamment accordés sur la base des ratios financiers et des mouvements de trésorerie. De plus, leurs prêts s'établissent en fonction de ratios d'environ 50 % des stocks, de 75 % des comptes clients et de 80 % des équipements. Comparativement, les prêteurs sur éléments d'actif utilisent respectivement des ratios de 80 %, de 90 % et jusqu'à 100 % pour ces trois catégories.

Suivi serré

« Notre objectif est simple, soutient M. Glorieux. Nous optimisons le pouvoir d'emprunt à court terme des entreprises en fonction de la qualité de leurs garanties tangibles et de la force de leurs dirigeants. »

En contrepartie, l'emprunteur doit s'astreindre à une

vérification serrée dont les contrôles varient selon le type d'élément d'actif sous garantie.

Par exemple, le prêteur s'attend notamment à un rapport quotidien ou hebdomadaire de ventes, de crédits et des encaissements. Il exige aussi une vérification trimestrielle, sur les lieux, pour confirmer la dilution des comptes clients, les procédures de facturation, le coûtant ou la marge brute reportée.

En termes de tarification, les taux d'intérêt exigés par **Congress** varient entre le taux préférentiel des banques à charte plus 1,25 et 3 points de pourcentage. Les frais de dossier, payables au moment du débours, se chiffrent entre 0,90 % et 1,5 % du montant utilisé.

Les frais de gestion mensuels du prêt comptent pour un montant minimum de 500 \$ et les frais de non-utilisation de la marge varient de 0,25 % à 0,50 % par année. Enfin, le coût de vérification interne trimestriel est de 650 \$ par jour, plus les dépenses. ■



95

499 \$/mois*

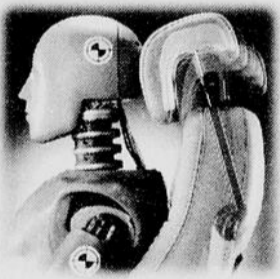
Bail de location de 24 mois.

5432 \$ versement initial ou échange équivalent

PDSF 40 620 \$

(transport et préparation à la route inclus)

ELLE VAUT LE COU



Comme toutes les SAAB, la SAAB 9-5 est le fruit d'une série d'observations et d'analyses. Ainsi, après avoir scruté à la loupe des accidents réels, nous avons conçu l'appui-tête actif, qui en se déplaçant vers le haut et l'avant en cas de collision arrière, empêche le basculement de la tête, réduisant du même coup les risques de coup de fouet cervical. C'est ce type d'innovation qui nous fait dire que la SAAB 9-5 vaut le cou.

1 888 888 - SAAB WWW.SAABCANADA.COM

SAAB
LA NOUVELLE 95
1999

Saab 9-5 1999 avec boîte de vitesses manuelle (15A). *Ces mensualités sont calculées sur un bail LocationPlus de 24 mois et comprennent le transport (820 \$) et la préparation à la route. Par contre, l'immatriculation, l'assurance et les taxes ne sont pas incluses. À la signature du contrat, un premier versement de 499 \$ plus taxes ainsi qu'un dépôt de garantie remboursable de 575 \$ vous seront demandés. Par ailleurs, le versement initial à payer (ou l'échange équivalent) sera de 5432 \$ plus taxes. Pendant la durée du bail, le kilométrage qui vous est alloué est de 40 000 km (basé sur un programme de bas kilométrage) et chaque kilomètre ne vous coûtera que 12 cents. Voyez votre détaillant Saab pour un plan de location qui tient compte d'un versement initial et de mensualités convenant à votre budget. Les détaillants peuvent fixer un prix ou des mensualités moindres.

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| Saturn Saab Isuzu of Blainville
249, boul. Seigneurie Ouest
Blainville
437-6317 | Saturn Saab Isuzu of Brossard
5950, boul. Marie-Victorin
Brossard
672-2500 | Décarie Saturn Saab Isuzu
6100, boul. Décarie
Montréal
342-2222
(Corner of Van Horne) | Mondial Saturn Saab Isuzu
9415, Papineau
Montréal
385-7222
www.mondial-ssi.com | Saturn Saab Isuzu de Québec
765, rue Marais
Québec
681-5777 | Saturn Saab Isuzu de Sainte-Foy
3330, rue Watt
Sainte-Foy
653-1312 |
| Bourassa Saturn Saab Isuzu
1615, boul. St-Martin Est
Laval
385-9191 | Saturn Saab Isuzu de Terrebonne
705, boul. des Seigneurs
Terrebonne
964-1374 | Gravel Saturn Saab Isuzu
1, Place Ville-Marie, # 11 180
Montréal
861-2000
(Corner of Cathcart & McGill College) | West Island Saturn Saab Isuzu
10333, boul. Gouin Ouest
Roxboro
684-3161
(Between Sources and Aut. 13) | Saturn Saab Isuzu Rive-Sud
4585, boul. de la Rive-Sud
Lévis
835-1888 | Saturn Saab Isuzu de Sherbrooke
4880, boul. Bourque
Rock Forest
823-1400 |

LES AFFAIRES

Dossier spécial

Les franchises

M&M : un réseau en pleine expansion

Déjà 28 magasins au Québec et un potentiel de 50 à 60 autres

Élyette
Curvalle

Les Aliments M&M sont une jeune franchise en pleine expansion au Québec. Leur credo : service personnalisé, convivialité et solidarité entre franchisés.

En 1980, **Mac Voisin** ouvrait son premier magasin d'aliments surgelés à Kitchener (Ontario) sous l'enseigne M&M. Dix-huit ans et 230 magasins plus tard, le concept est toujours en progression, il n'a pas de concurrent et le Québec offre de vastes possibilités de développement.

Avec 28 magasins franchisés au Québec (148 en Ontario) ouverts en cinq ans, **Annie Lachance**, directrice des franchises des Aliments M&M Québec, évalue le potentiel de croissance évalué à 50 à 60 magasins un peu partout au Québec.

Jusqu'à présent, c'est surtout dans la grande région de Montréal que sont implantés les magasins.

Le succès de ce commerce de détail, qui vend quelques 300 produits surgelés, tient à l'efficacité et au suivi offert par le franchiseur dans une atmosphère d'entreprise familiale.

Simplifier la vie

Bien implantée en Ontario où le chiffre d'affaire moyen par magasin est de 1 M\$ par an, M&M est encore en pleine phase d'expansion au Québec où le chiffre d'affaires est de 825 000 \$.

Selon **André Cameron**, directeur des affaires de franchise pour la **Banque Royale** au Québec, « la pénétration du marché par les franchises existantes n'est qu'une fraction de ce qu'elle est ailleurs, avec des magasins bien établis. La sensibilisation des gens à M&M et son taux de pénétration ne sont que de 25 à 30 % dans les marchés du Québec comparativement à 65 % en Ontario. »

Afin de répondre aux spéci-

ficités du marché québécois, M&M a ouvert, il y a quatre ans, un bureau régional à Kirkland. **Paul Lachance**, président de M&M Québec et fort de 20 ans d'expérience dans le domaine des franchises et de l'industrie alimentaire, Annie, son épouse, directrice des franchises au Québec, et une équipe de 10 personnes sont là pour prêter main forte aux franchisés.

Formation intensive

Une franchise M&M coûte 300 000 \$ clés en main. Cependant, M&M accepte les candidats qui disposent de la moitié de l'investissement total. Il se décompose en frais de franchise : 30 000 \$; équipements, local, frais juridiques et frais d'ouverture : 220 000 \$; stocks et fonds de roulement : 50 000 \$.

Le franchiseur reçoit en outre 3 % des revenus bruts, payables mensuellement. En outre, 1,5 % des revenus bruts sont destinés au fonds de publicité.

Le franchiseur s'engage en échange à réaliser les études de marché et de sélection du site (les études de marché pouvant se poursuivre après l'ouverture du magasin afin de déterminer l'évolution de la demande des consommateurs si besoin est), une assistance à la négociation du bail, les plans du magasin, la planification d'achat des stocks initiaux, la publicité de grande ouverture, les conseils et l'expérience de M&M.

Le franchisé reçoit une formation intensive de six semaines dont 14 jours d'apprentissage de la gestion générale dans le magasin corporatif de Dollard-des-Ormeaux.

Deux autres semaines sont consacrées à un apprentissage dans le magasin même du franchisé sur la mise en marché des produits, suivies de sept jours de gestion générale.

Exploitation du magasin et gestion générale sont ensuite approfondis pendant cinq

■ **Paul et Annie Lachance estiment que la qualité du service est un élément clé du succès de M&M.**

jours au bureau régional de Kirkland. Un suivi est assuré continuellement par trois surveillants régionaux.

Qualités du franchisé M&M

« L'accent est mis sur le service et le relationnel, explique Annie Lachance. Le franchisé M&M doit non seulement accueillir son client, mais il doit aussi être un conseiller, être capable de suggérer des idées de menus et des manières de préparer les plats. »

Selon Annie Lachance, le franchisé M&M est un entrepreneur québécois, souvent pré-retraité et ayant de 40 à 50 ans. « Il doit aimer parler aux gens, être connu dans son coin et s'avoir s'implanter dans la communauté. Il sera souvent amené à organiser des dégustations. L'implication de l'épouse dans l'opération du magasin est fortement recommandée.

« Ce qui les attire chez M&M, en dehors de la valeur ajoutée du produit, c'est la simplicité de gestion des magasins. Il n'y a pas beaucoup d'employés (environ cinq par magasin qui reçoivent eux aussi une formation sur place par M&M), pas beaucoup de préparation avant l'ouverture ou après la fermeture quotidienne. Tout est codé, la rotation des produits est assurée et les livraisons sont effectuées chaque semaine. Une véritable solidarité existe entre les franchisés qui peuvent aller s'approvisionner les uns chez les autres en cas de rupture de stock.

Quant aux produits, ce sont les mêmes partout au Canada avec les mêmes spéciaux et les mêmes activités publicitaires, le tout émanant de Kit-



PHOTO: Jean-Guy Pérois, LES AFFAIRES

chener. Le bureau régional de Kirkland se charge de l'adaptation au contexte québécois et de la traduction de tous les documents.

Une formule qui marche

Gage de succès de la formu-

le, de nombreux franchisés n'hésitent pas investir dans un, voire deux magasins supplémentaires. Mais le succès est le fruit de la persévérance, constate Annie Lachance : « Pour être rentable, il faut un à deux ans de fonctionnement pendant lesquels on ne peut espérer de réels profits. »

Joignez-vous au leader des pâtes et des sauces au Québec...

Dans son programme d'expansion, Pacini a actuellement des sites disponibles d'une rare qualité, situés à Rouyn-Noranda, Rimouski, Sept-Îles, Shawinigan, Montréal, sur la Rive-Sud et en Estrie.

- ◆ Vous désirez acquérir une franchise ?
- ◆ Vous êtes une personne spéciale ?
- ◆ Venez vous joindre à une équipe très spéciale !

LES SERVICES

- Sélection du site
- Support à la négociation du bail
- Production de plans
- Constuction
- Formation
- Exploitation
- Achat
- Marketing
- Ressources humaines
- Communications

Droits de franchise initiaux de 50 000 \$

Pour plus d'information sur l'exploitation d'une franchise Pacini, communiquez avec

Serge Bourgeois

(514) 444-4749 • (514) 444-4773

Telephone

Télécopie

C'est spécial chez
Pacini

Miro
L'IMPRIMEUR
au service des
franchisés
depuis 34 ans

Concept «clés en main»
(adapte spécialement à votre franchise)

Informez-vous!
(514) 676-5454
1-800-360-6476

Un franchisé heureux

« C'est la meilleure affaire que j'ai faite ! » **Brian McManus**, 33 ans, ne cache pas son enthousiasme. Son frère **Paul**, 35 ans, était depuis 12 ans gérant d'un **MacDonald**; lui-même y a travaillé durant 8 ans. Tous deux cherchaient à acquérir une franchise, mais sans les contraintes et les maux de tête de la restauration.

Aujourd'hui, Paul a deux magasins, à Brossard et Beloeil, et Brian s'est installé à Saint-Constant et Châteauguay.

« L'aspect familial est important, souligne Brian, la famille est impliquée, l'épouse est souvent la collaboratrice du mari et il faut que le franchisé soit dans le magasin. Ce qui est important, c'est le relationnel.

« Au niveau du fonctionnement, on est toujours en rapport avec le bureau régional. M&M nous aide; ils savent toujours où nous en sommes et nous donnent des conseils dans tous les domaines. » (EC) ■

Par la suite, en moyenne, on évalue ces profits à 8 à 10 % du chiffre d'affaire. ■

S.E.B. regroupe quatre services d'entretien

Isabelle
Chassin

S.E.B. (Service d'entretien du bâtiment) de Lévis a choisi de lancer un réseau de franchises pour développer son fonds de commerce au Québec et au Canada. La phase d'expansion du réseau a commencé en avril dernier.

Le réseau S.E.B. a ceci d'original qu'il réunit sous une même dénomination sociale quatre types de services : entretien sanitaire, entretien mécanique, entretien général (plantes et services pay-

sagers) de bâtiments commerciaux et distribution de produits sanitaires.

« Nos études de marché ont révélé que notre clientèle éventuelle souhaitait faire affaire avec un seul fournisseur », mentionne Yves Lessard, directeur.

Le réseau compte une quinzaine d'employés. Il s'active dans ce créneau spécialisé depuis huit ans et voit son chiffre d'affaires progresser de 15 à 20 % chaque année. S.E.B. offre ses services à une clientèle diversifiée : centres commerciaux, centres sportifs, immeubles de bureaux et, sur

appels d'offres, aux bâtiments publics.

Pour valider son concept de franchisage, S.E.B. a effectué pendant un an et demi un test de franchisage dans la région de Québec en se gardant un droit de rachat des sept franchises vendues. Cinq ont été rachetées. « Les franchisés voulaient plutôt être des opérateurs que des entrepreneurs. Cela nous a permis de mieux sélectionner nos partenaires », note M. Lessard.

Cinq franchises sont actuellement en exploitation dans les régions de Québec, de la Beauce, de Shawinigan et de

Trois-Rivières. Six autres s'ajouteront d'ici la fin de l'année, avec un droit de territoire exclusif, dans les régions de Sherbrooke, de Saint-Hyacinthe, de Drummondville et de Laval.

Le plan de développement prévoit une expansion de huit franchises par an au Québec. Des ententes sont en cours pour étendre le réseau en Ontario et en Colombie-Britannique à la même cadence.

Formation

S.E.B. sélectionne ses franchisés selon leur expérience dans le secteur de l'entretien, leur profil entrepreneurial et leur capacité à gérer la clientèle et les employés.

S.E.B. assure un programme complet de formation aux franchisés et à leurs employés. La maison mère offre toute la formation technique (horticulture), marketing et gestion des ressources humaines. Chaque franchisé reçoit un soutien au démarrage, l'équipe de vente de S.E.B. apporte les premiers contrats.

Le concept de franchise prendra sûrement un nouveau virage dans la région de

S.E.B.

Investissement total requis	de 25 000 \$ à 35 000 \$
Équipements	de 10 000 \$ à 15 000 \$
Droit d'adhésion	de 15 000 \$ à 25 000 \$
Mise de fonds personnelle	25 % de l'investissement total
Étude de marché	3 000 \$ (comprise dans le droit d'adhésion)
Coût pour ISO 9002	2 000 \$
Durée du contrat	10 ans, renouvelable aux cinq ans
Redevances	8,5 % des revenus bruts
Frais de gestion	1,5 % des revenus bruts, dégressif jusqu'à 0 % après trois ans
Chiffre d'affaires moyen	de 200 000 \$ à 300 000 \$

Montréal. Pour le moment, seule la maison mère offre le service d'entretien mécanique des bâtiments (contrôle et remplacement). Cette partie demande une formation technique très spécialisée dans le bâtiment et les franchiseurs actuels n'ont pas ce profil.

« Nous étudions la possibilité de créer, dans la région de Montréal, une nouvelle dénomination sociale uniquement pour ce type de services. Plusieurs entrepreneurs en construction nous ont approchés en ce sens », précise M. Lessard.

Distribution

L'automne prochain, la clientèle des franchiseurs bénéficiera d'un logiciel en en-

retien sanitaire. Cet outil leur permettra de faire un suivi hebdomadaire de l'entretien des bâtiments sans avoir à appeler le franchiseur pour obtenir un devis.

Pour se distinguer dans le marché encombré des services d'entretien du bâtiment, S.E.B. mise sur la qualité. Elle est engagée dans la norme ISO 9002 et tous les franchisés en profiteront.

Pour compléter ses activités d'entretien et permettre à sa clientèle de réduire le nombre de fournisseurs, S.E.B. a lancé une gamme maison de 18 produits sanitaires en février dernier. À ce chapitre, le réseau cherche à créer un partenariat avec une entreprise spécialisée dans la fabrication de produits sanitaires. ■

Maaco
AUTO PEINTURE
& CARROSSERIE

Si l'industrie automobile vous passionne, et que vous désirez devenir propriétaire indépendant, joignez-vous à notre équipe!

En affaires depuis 25 ans, Maaco offre des services de peinture et carrosserie automobile. Nous avons satisfaits les besoins de 10 millions d'automobilistes partout en Amérique du Nord. Investissement minimum de 70 000 \$.

1-800-387-6780



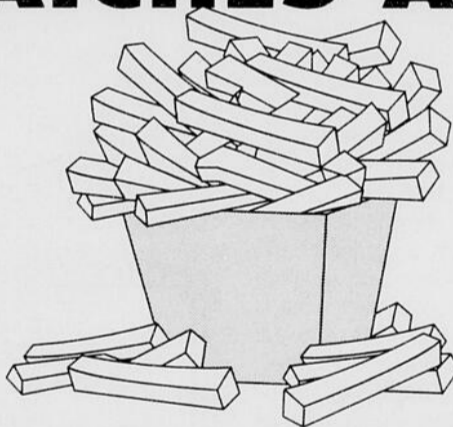
Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-9000

NOUS VENDONS 12 MILLE TONNES DE FRITES FRAÎCHES ANNUELLEMENT



SEREZ-VOUS LE PROCHAIN FRANCHISÉ
POUR SERVIR NOS DÉLICIEUSES FRITES DORÉES?

La bannière renouvelée des Restaurants LBP les guide vers une seconde génération et vers le développement d'un marché national et américain.



Franchises disponibles : Rémie Lahaie, Directeur général

Téléphone : (514) 672-0650 Télécopieur : (514) 672-0725 courrier électronique : l.b.p.@videotron.ca

Dossier
special

Les franchises

Colorix a des ambitions expansionnistes

Isabelle
Chassin

« Nous faisons le contraire des carrossiers traditionnels, déclare **Loïc Luraschi** pour bien distinguer son réseau de franchises, **Colorix**.

« La remise en état de carrosseries compte pour 90 % de notre chiffre d'affaires. Nous nous consacrons entièrement à l'esthétique du véhicule : nous déboussons, enrayons la rouille, changeons des éléments, repeignons. »

En affichant des prix très concurrentiels et en réduisant au minimum les délais d'immobilisation des véhicules à repeindre, M. Luraschi estime répondre aux principales préoccupations de la clientèle. D'ailleurs, Colorix traite directement avec les clients, non pas avec les compagnies d'assurance.

Avant de procéder à l'étape du franchisage, le président de Colorix a, depuis 1996, ouvert deux centres appartenant en propre à l'entreprise, à Laval et à Longueuil.

« Nous repeignons près de 1 000 voitures par an en moyenne. Nos centres pilotes



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Loïc Luraschi.**

nous permettent d'affirmer qu'un franchisé peut rentabiliser son investissement de départ dès la première année. » En février dernier, le centre de Longueuil a doublé son chiffre d'affaires par suite de la tempête de verglas, compensant ainsi les pertes occasionnées par deux semaines de fermeture en janvier.

Alors que la fourchette de prix d'une peinture complète va habituellement de 1 200 à 2 500 \$, Colorix offre six forfaits de base dont le plus élevé est de 50 % inférieur aux prix du marché. Toutes les prestations sont affichées et

détaillées sur les devis estimatifs gratuits remis aux clients.

Les prix sont forfaitaires quelle que soit la taille du véhicule; le travail est garanti. La voiture n'est immobilisée que de 24 à 48 heures. La clientèle se compose de 80 % de particuliers et de 20 % de professionnels (concessionnaires de voitures neuves et d'occasion, gestionnaires de parcs automobiles).

ISO 9002

En novembre dernier, Colorix obtenait une double certification *ISO 9002*.

En fait, Colorix est le premier franchiséur de peinture automobile rapide en Amérique du Nord à être certifié *ISO 9002* pour sa structure de franchisage. Les centres de peinture ainsi que tous les manuels d'exploitation, les documents de formation, de commercialisation et l'atelier ont été conçus selon la norme *ISO*. Le franchisé doit se conformer à cette exigence, dans l'année qui suit la signature du contrat.

Pour ce qui est de la matière première - la peinture - Colo-

Colorix

Investissement total requis (équipement compris)	de 210 000 \$ à 250 000 \$
Droit d'adhésion	30 000 \$
Mise de fonds personnelle	70 000 \$
Étude de marché	comprise dans le droit d'adhésion
Coût pour ISO 9002	4 000 \$
Durée du contrat	10 ans, renouvelable en deux périodes de cinq ans
Redevances	6 % des revenus totaux hors taxes
Territoire exclusif	oui
Chiffre d'affaires moyen	de 700 000 \$ à 1 M\$

rix a négocié une entente avec **Sikkens Akzo Nobel**, l'un des plus importants fabricants de peinture automobile au monde. « Cette entente nous permet de garantir aux clients des prix des plus concurrentiels, précise M. Luraschi. Par ailleurs, nos ateliers ne polluent pas; ils sont à la fine

pointe de la technologie. »

Franchisés recherchés

Le franchiséur vise le Québec d'abord. Il souhaite y ouvrir une vingtaine de centres à une cadence de six à huit par an.

Puis, selon les plans, l'expansion se poursuivra du côté de l'Ontario.

Colorix sélectionne ses franchisés avec prudence. « Nous avons reçu 70 demandes de la part d'investisseurs. Nous en avons retenu six. »

Le franchisé type ne provient pas nécessairement de l'industrie. Il doit avant tout être gestionnaire, capable de diriger une équipe d'ouvriers spécialisés, avoir des compétences commerciales, un goût marqué pour l'automobile et une bonne capacité financière. Colorix offre une formation de six semaines qui aborde tant les aspects techniques et commerciaux qu'administratifs. ■

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE MÉTIVIER & ASSOCIÉS INC.

courtier immobilier agréé



1001, BOUL. MONTARVILLE, BOUCHERVILLE



480, BOUL. ST-LAURENT, MONTRÉAL



1535, CHEMIN SAINTE-FOY, QUÉBEC



9, BOUL. DE LA SEIGNEURIE, BLAINVILLE

ENTRE FRANCHISEUR

ET FRANCHISÉ,

IL FAUT BEAUCOUP

DE FRANCHISE...

POULIOT MERCURE
AVOCATS

CASSELLS POULIOT DOUGLAS MacKIMMIE NORIEGA
TORONTO MONTREAL VANCOUVER CALGARY MEXICO

À LOUER
1 888 320-SIMA
www.metivier.com (7462)

Valentine : 120 restaurants, et ça ne fait que commencer

Le marché du Québec pourrait en compter trois fois plus

Dominique
Froment

Avec 120 restaurants Valentine, son franchiseur estime qu'il n'a pas encore couvert le tiers du marché québécois. « Personne ne fera cinq kilomètres pour manger un hot-dog », affirme Jean-Pierre Robin, 45 ans, président du Groupe Valentine, de Saint-Hyacinthe, pour expliquer sa philosophie de développement.

Valentine

Investissement total requis	150 000 \$
Équipements	75 000 \$
Droit d'adhésion	25 000 \$
Mise de fonds personnelle	50 000 \$
Étude de marché	(comprise dans le droit d'adhésion)
Durée du contrat	10 ans, option de 10 ans
Redevances	5 %
Frais de gestion	Aucuns
Chiffre d'affaires moyen	300 000 \$

Valentine est un des fleurons du secteur du franchisage au Québec. Un concept simple, une gestion serrée et un développement contrôlé ont fait la fortune de la bannière. Le concept de Valentine ressemble à plusieurs

égards à celui des restaurants Subway : des coûts d'exploitation très bas qui permettent de réduire au maximum l'investissement requis par les franchisés. M. Robin affirme en effet que l'investissement total de chaque franchisé s'élève à 150 000 \$, incluant les droits de franchise.

Les restaurants, de petite superficie (1 200 à 1 500 pi²), peuvent vivre avec un petit territoire. Leurs ventes moyennes ne sont que de 300 000 \$ par année et le seuil de rentabilité se situe autour de 5 000 \$ par semaine, ce qui permet à une ville comme Saint-Hyacinthe, par exemple, de compter cinq restaurants Valentine. Le rendement moyen avant impôt se situe entre 12 et 15 %.



PHOTO - Jean Guy Paradis - LES AFFAIRES

Jean-Pierre Robin :
« On n'a jamais été ouvert aux centres commerciaux, mais on commence à regarder cette possibilité. »

mais sans succès. Le vrai Roi du hot-dog songe par ailleurs à prendre de l'expansion à l'extérieur du Québec d'ici deux ans, au moyen de franchises-maitresses. « Je reçois régulièrement des demandes de l'extérieur, mais je ne veux pas m'étendre de façon désordonnée. »

il y a trois ans. »

Les 120 restaurants Valentine sont tous détenus par quelque 80 franchisés, presque tous des exploitants. L'an dernier, le franchiseur a entrepris un programme pour décorer ses restaurants avec des couleurs un peu moins criardes. Environ 75 ont déjà changé d'apparence. Une étude avait démontré que les clients trouvaient l'omniprésence du rouge un peu stressante.

M. Robin, qui est associé à son frère Daniel, dit avoir refusé des offres d'acheteurs pour son réseau.

« C'est trop tôt, Valentine a encore trop de potentiel. » Il a lui-même tenté d'acquiescer trois chaînes de restaurants, dont la Cage aux sports,

Créée il y a 20 ans, Valentine a réussi l'exploit de maintenir le prix de deux hot-dogs à 0,99 \$. En plus, tous les mardis des mois de janvier et de février, pour stimuler la demande plus faible à cette période de l'année, Valentine vend ses hot-dogs 0,29 \$ chacun. Un autre exploit : la facture moyenne de ses clients est de seulement 3,25 \$.

Pour garder ses coûts bas, Valentine ne produit rien elle-même : l'approvisionnement est confié à des sous-traitants. Pas question non plus de construire des immeubles; les franchisés de Valentine sont presque tous locataires. ■

Stratèges en franchise

Alepin Gauthier

Avocats

S.E.N.C.

la stratégie gagnante

Vous êtes franchiseur ou vous aspirez à le devenir ?

Alepin Gauthier vous aidera à élaborer votre stratégie de développement de réseau et vous conseillera dans tous les secteurs du droit pouvant être reliés de près ou de loin au franchisage tant au niveau national qu'international.

Vous êtes franchisé ou vous aspirez à le devenir ?

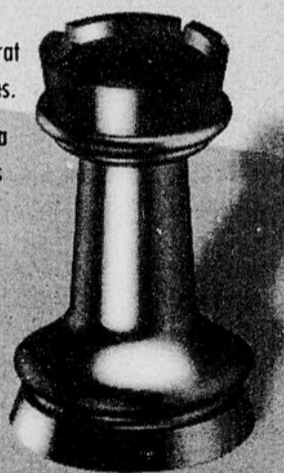
Alepin Gauthier vous assistera lors de la signature de votre contrat de franchise, de votre bail et de toute autre convention d'affaires.

Alepin Gauthier, c'est l'expertise d'un cabinet d'avocats qui saura prendre le temps de discuter avec vous de toutes les implications de votre engagement dans le monde de la franchise.

- Convention de franchise
- Convention de bail
- Marques de commerce
- Représentation juridique
- Ventes et acquisitions
- Reprises de possession

DEMANDEZ
NOTRE
BROCHURE

INTERNET Courrier électronique: alepin@ag.qc.ca Visitez notre site Web: <http://www.alepin.com>
Téléphone: (514) 681-3080 (514) 335-3037



Vous possédez l'expérience de la restauration.

Vous recherchez un investissement minimal

- Clientèle bien établie
- Situé à l'est de l'Île de Montréal
- Excellent chiffre d'affaire

MWM Consultants

Marty Martindale bur.: (514) 945-4494
Yves Lajeunesse bur.: (514) 253-3541
cell.: (514) 721-2127

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-9000

- Aucune expérience requise !
- Connaissance en vente et installation un atout !
- Coût : 10 000 \$.

BUNGEE BANNER
Enseignes

On vous offre: - formation complète - marge de profit élevée
- marché estimé à plus de 8 milliards par année
- 2 brevets d'inventions : Canada, États-Unis
- 2 brevets en instance - ligne de produits exclusive
- support continu - territoire exclusif

La franchise Bungee Banner TM vous permettra d'offrir et d'installer une ligne de produits brevetés qui révolutionnent le marché ainsi que tous autres types d'enseignes offerts par les compagnies d'enseignes indépendantes. Ce type de franchise vous permet d'avoir votre bureau d'affaire à la maison pour minimiser vos coûts d'investissements et maximiser vos profits.

Bungee Banner Inc.

1 (800) 928-6433 • www.bungeebanner.com



FRANCHISES DISPONIBLES

Afin de consolider son expansion, Mikes® transforme en franchises tous ses restaurants corporatifs situés dans la région métropolitaine de Montréal, à Québec, en Outaouais, et dans d'autres régions du Québec.

- Opportunité exceptionnelle
- Investissement minimum
- Financement disponible
- Excellents emplacements
- Formation complète
- Assistance continue

N'hésitez pas à communiquer avec:

Les Entreprises Stélam inc. Consultants en Restauration
Téléphone: (514) 331-3865 Cellulaire: (514) 497-0586

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES

Gestion financière et consultation fiscale

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE
CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et
425 cabinets en Amérique du Nord,
37 cabinets au Québec

- Marketing efficace
- Soutien et formation continus
- Standardisation des méthodes de travail
- Logiciels taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400 • 1-888- PADGETT

Dossier
spécial

Les franchises

La Belle Province se sépare et se restructure

Dominique
Froment

Le propriétaire de 20 des 75 restaurants La Belle Province a décidé de faire cavalier seul et de structurer son réseau en franchises. Son programme d'expansion prévoit la vente de 25 à 30 franchises au Québec d'ici trois ans.

Le premier restaurant La Belle Province, spécialisé dans les frites et les hot-dogs, a vu le jour en 1971, dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve. Il était l'oeuvre d'un restaurateur d'origine grecque, **Denis Kivetos**. Au fil des ans, des membres de sa famille ont obtenu sa permission d'ouvrir eux aussi des restaurants arborant la bannière La Belle Province. Quatre groupes se sont formés et la croissance du réseau s'est poursuivie sans aucune stratégie de développement.

Devant l'impossibilité de s'entendre sur une stratégie commune, **Denis Kivetos jr**, petit-fils du fondateur et lui-même propriétaire de 20 restaurants La Belle Province, a décidé il y a un an de faire bande à part. Il a introduit un système de franchise et élaboré son propre programme de développement.

Rémi Lahaie est chargé de mettre en place le système de franchise. Bien qu'il soit directeur général de LBP Restaurant, le nouveau nom que donnera Denis Kivetos jr à ses 20 restaurants La Belle Province, M. Lahaie est consultant en restauration, président des Conseillers C.T.R., de

LBP Restaurant

Investissement total requis	750 000 \$
Équipements	75 000 \$
Droit d'adhésion	3 000 \$
Mise de fonds personnelle	10 000 \$
Durée du contrat	5 ans, option 5 ans
Redevances	6 %
Frais de gestion	Aucuns
Chiffre d'affaires moyen	750 000 \$

Granby. Âgé de 46 ans, il a notamment été directeur général de la division des restaurants de **Steinberg**.

Au cours de la dernière année, 15 des 20 restaurants de M. Kivetos, 23 ans, ont été vendus en franchises. Les cinq autres resteront probablement la propriété du franchiseur. L'argent reçu des franchisés servira à financer le développement du réseau.

M. Kivetos prévoit vendre huit à 12 franchises par année au Québec, au cours des trois prochaines années. « Nous voulons créer une image plus uniforme et plus professionnelle des restaurants LBP. »

Les futurs LBP compteront 90 à 100 sièges sur une superficie de 2 500 à 2 700 pi². L'investissement total

pour les franchisés s'élèvera à 250 000 \$, incluant les droits de franchise de 30 000 \$. M. Lahaie estime que le seuil de rentabilité sera atteint entre 8 000 et 9 000 \$ de ventes par semaine.

En moyenne, les ventes annuelles devraient tourner autour de 750 000 \$, soit environ 15 000 \$ par semaine. Le bénéfice net avant impôt devrait par conséquent être de l'ordre de 10 à 15 %.

Les frais d'exploitation des LBP seront plus élevés que ceux des **Valentine**, la chaîne concurrente.

Les restaurants LBP sont plus spacieux et ont besoin d'un territoire plus grand pour vivre, par rapport aux **Valentine**, plus nombreux et qui visent une clientèle de



■ Rémi Lahaie : « On veut créer une image plus professionnelle de nos restaurants. »

quartier.

LBP convoite aussi le marché du Nouveau-Brunswick, où les habitudes alimentaires ressemblent à celles du Québec, de même que les États-Unis. D'ailleurs, le franchiseur discute présentement avec un investisseur de Virginie pour lui vendre une franchise-maitresse. ■

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-9000



BMW - HONDA - ACURA - VW - NISSAN
Aimez-vous modifier les voitures ?

Tint King se spécialise dans les vitres teintées et les accessoires d'autos depuis 1979. Nous recherchons des investisseurs pour des franchises (existantes ou nouvelles) dans la province de Québec. Joignez-vous à une équipe dont la compagnie est en plein essor ! Informez-vous au (514) 945-TINT (8468).

Nous voici enfin à Ville Mont-Royal !

Nous recherchons un propriétaire pour faire équipe avec un chef de file !



Pourquoi seulement investir dans un centre de copies, un centre d'emballages et d'expéditions, une imprimerie ou une librairie ?

Mail Boxes Etc., le plus grand réseau de centres d'affaires et de communications au monde, vous offre tous ces services spécialisés et plus, en une franchise :

- Services de location de casiers à lettres
- Accès 24 heures
- Emballage et expédition de colis
- Fax / Courrier électronique
- Services de photocopies noir et blanc, couleur et grand volume
- Services d'imprimerie
- Services informatique
- Laminage et reliure
- Fournitures de bureau

La franchise non-alimentaire #1 au monde
Magazine Entrepreneur 1993 à 1998

Contactez-nous pour connaître comment bâtir votre avenir dans cette industrie dynamique et en pleine croissance :

(514) 697-6401 ou 1-800-449-MAIL

E-Mail : mbeq@total.net Internet : www.mbe.com



MAIL BOXES ETC.
SERVICES D'AFFAIRES ET DE COMMUNICATIONS



La solution
des années 2000!

Les Mini Marchés
du surgelé

- > Un concept unique de vente au détail;
- > Des produits alimentaires surgelés de qualité supérieure;
- > Des produits adaptés au rythme de vie des consommateurs modernes;
- > Maintenant 232 succursales prospères au Canada, déjà 28 au Québec;
- > Gagnant du prix d'excellence 1992 et 1995 de l'Association canadienne des franchisés;
- > Investissement minimum de 125 000 \$;
- > Formation complète; > Formule clé en main;
- > Bientôt 80 succursales au Québec;
- > Plusieurs nouveaux territoires disponibles dont Québec et Sherbrooke



Pour toute information:
Annie LaChance

Tél.: (514) 626-0111

Sans frais: 1-888-387-6328

Télex: (514) 626-1378

http://www.total.net/~lach/

SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE
DE RESTAURANTS DE
SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 13 100 restaurants dans 64 pays dont 195 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 40 000 \$
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

Pain frais du jour

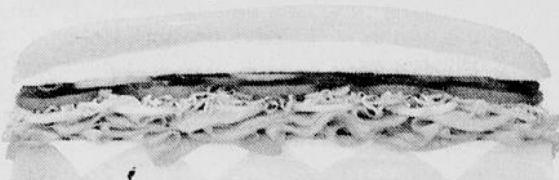
Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:

(800) 888-4848 - USA ou

(514) 939-1171 - Montréal

www.subway.com



Tourisme : encore deux années de croissance en vue

Le taux de change, la croissance économique et la promotion favorisent la venue de touristes

Nathalie
Vallerand

« En 1998, pour une cinquième année consécutive, la croissance du tourisme devrait se poursuivre. Le taux de change est favorable, la croissance économique se poursuit et nous pouvons accentuer nos efforts de promotion grâce au Fonds de partenariat touristique. L'année 1999 devrait être aussi bonne », estime Pierre Bellerose, vice-président

recherche et développement de l'Office des congrès et du tourisme du Grand Montréal.

Au Québec, le creux de la vague est survenu en 1992 et 1993. À cette époque, le taux d'occupation moyen des hôtels était de 54 %. Depuis, la situation s'améliore de façon constante. En 1997, le taux d'occupation moyen a atteint 65,6 % à Montréal et 61,2 % à Québec.

À l'hôtel Delta de Montréal, 79 % des chambres

étaient occupées en 1997. L'année 1998 s'annonce aussi bien, croit Michel Bourbeillon, directeur général de l'hôtel. Il constate notamment que la vigueur de l'industrie pharmaceutique montréalaise engendre des retombées positives pour les hôtels.

Horwath Consultants, société spécialisée en hôtellerie et en tourisme, prévoit que le taux d'occupation hôtelière au Québec devrait connaître de légères augmentations au cours des prochaines années, ou à tout le moins demeurer stable.

Certains projets ont des retombées positives pour le tourisme, entre autres l'agrandissement du Palais des congrès

de Montréal, la consolidation des vols internationaux non nolisés à l'aéroport de Dorval, le nouveau Centre des congrès de Québec et la deuxième phase de développement du Mont-Tremblant, cite le consultant.

La région montréalaise compte aussi sur la réalisation de certains projets de développement annoncés au cours des derniers mois et qui auront pour effet d'attirer davantage de visiteurs. À titre d'exemple, mentionnons la conversion de l'ancien Forum en centre de divertissement et de cinéma, l'ouverture d'un cinéma Imax dans les anciens locaux de Simpson et la possibilité d'un festival d'hiver.



■ Selon Michel Bourbeillon, la vigueur de l'industrie pharmaceutique montréalaise engendre des retombées positives pour les hôtels.

« Montréal se renouvelle. Ce qui attire les touristes ici, ce n'est pas un attrait particulier mais plutôt une foule d'éléments », constate Pierre Bellerose. D'ailleurs, le mois prochain, Montréal accueille le congrès des Kiwanis : quelque 15 000 délégués ! »

Rodin à Québec

Cet été, la région de Québec mise sur l'exposition des oeuvres

de Rodin au Musée du Québec, les Fêtes de la Nouvelle-France et le Festival d'été pour attirer les touristes.

En août, 1 500 Américains férus d'histoire ont rendez-vous dans la Vieille Capitale pour faire revivre l'année 1715 et recréer deux batailles lors de l'événement *A l'assaut de la Capitale*.

Par ailleurs, *Rendez-Vous Canada*, une importante bourse touristique canadienne, a eu lieu à Québec du 10 au 13 mai dernier.

« Nous escomptons d'énormes retombées à long terme à la suite de la tenue de cet événement puisque 370 acheteurs étrangers y ont participé », indique Daniel Gagnon, directeur des communications de l'Office du tourisme et des congrès de la Communauté urbaine de Québec.

Les Américains se rebiffent

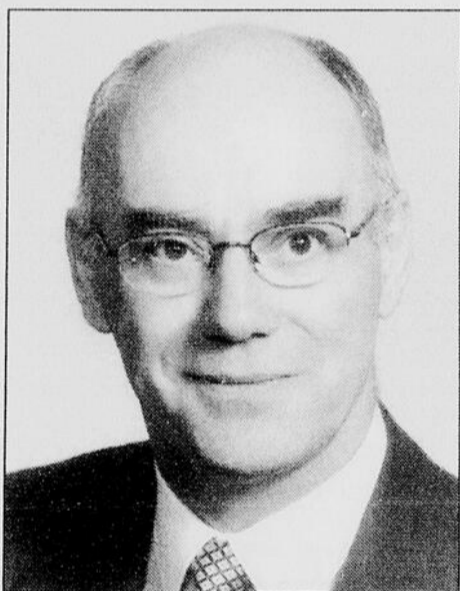
En 1998, malgré un environnement plus concurrentiel, Tourisme Québec estime que la croissance devrait se poursuivre. La concurrence sera plus vive, notamment de la part des États-Unis, qui veulent récupérer les parts de marché perdues depuis le début de la décennie.

Pour y parvenir, les États-Unis ont créé la *United States National Tourism Organization*, dont l'objectif est d'augmenter les investissements promotionnels de l'industrie touristique américaine dans les mêmes marchés que ceux visés par le Québec.

Il n'en demeure pas moins que Tourisme Québec a établi des objectifs de croissance annuelle des recettes touristiques pour les trois prochaines années (1998-2001) pour chacune des clientèles visées : 4 % pour le marché québécois, 4 % pour les visiteurs des autres provinces canadiennes, 3 % pour les visiteurs provenant des États-Unis et 5 % pour les touristes internationaux. ■



BANQUE LAURENTIENNE



Jacques Daoust

M. Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne, est heureux d'annoncer la nomination de M. Jacques Daoust à titre de vice-président exécutif, Services financiers aux particuliers.

M. Daoust est responsable de la gestion du réseau des succursales, des fonds communs de placement ainsi que du Trust La Laurentienne.

Détenteur de baccalauréats de l'Université de Montréal et de l'École des Hautes Études Commerciales, d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Laval et du Brevet de l'Institut des banquiers canadiens, M. Daoust est également reconnu comme gestionnaire de portefeuille de la Commission des valeurs mobilières du Québec et représentant de plein exercice de l'ACCOVAM.

M. Daoust possède une vaste expérience du domaine bancaire, ayant occupé successivement, au sein d'une autre grande institution financière canadienne, les postes de première importance en matière de fiducie et de placements, d'administration et ressources humaines.

Il est président du conseil des gouverneurs et vice-président du Conseil de l'Institut des Fonds d'investissement du Canada.

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne vient au septième rang des banques à charte canadienne (Annexe 1), avec un actif de plus de 12 milliards de \$, au-delà de 230 succursales et bureaux et quelque 3 500 employés. Elle répond à l'ensemble des besoins bancaires et financiers des particuliers et des entreprises.

CAPITAL D'AMÉRIQUE CDPO

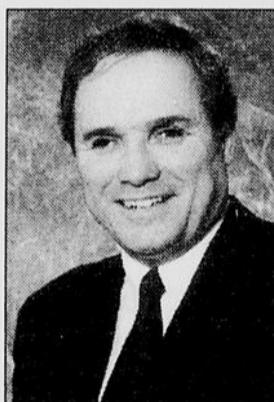


Mme Lucie Rousseau

M. Normand Provost, président de Capital d'Amérique CDPO, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Lucie Rousseau au poste de vice-présidente au financement par endettement. Capital d'Amérique CDPO, une société du Groupe Participations Caisse (GPC), a pour mission d'appuyer la croissance des moyennes et grandes entreprises qui évoluent dans divers secteurs tels que la production industrielle, l'agroalimentaire, la distribution et les services, le transport et les services environnementaux, les produits de consommation ainsi que les papiers et produits forestiers.

Avocate de formation et détentrice d'un M.B.A. de l'Université McGill, Mme Rousseau a d'abord exercé le droit en pratique privée avant de se joindre au ministère fédéral des Finances où elle a occupé le poste d'avocate et analyste financier au sein de la Division du développement économique, puis de la Division de l'impôt des corporations. Elle a ensuite poursuivi sa carrière dans le milieu des institutions financières où elle a été tour à tour directrice du secteur commercial à la Banque Royale du Canada et directrice du service aux grandes entreprises à la Banque Nationale du Canada. Mme Rousseau s'est jointe à l'équipe de Capital d'Amérique CDPO en 1996 en qualité de gestionnaire et elle a participé activement au développement du portefeuille de titres d'emprunt de sociétés.

Le conseil d'administration de Capital d'Amérique CDPO est présidé par M. Jean-Claude Scraire, président du conseil et directeur général de la Caisse de dépôt et placement du Québec, et se compose de Sylvie Archambault, présidente-directrice générale, filiale Approvisionnement et Services et directrice, Commercialisation et Valorisation des actifs, Hydro-Québec; Rodrigue Biron, administrateur de sociétés, Rodrigue Biron et Associés; Roger Chiniara, conseiller financier; Carmen Crépén, vice-présidente et secrétaire de la société, Caisse de dépôt et placement du Québec; Thomas O. Hecht, président émérite du conseil, IBEX Technologies; Pierre Michaud, président du conseil, Provigo et président du conseil, Réno-Dépôt; Michel Nadeau, premier vice-président, Grands marchés et directeur général adjoint, Caisse de dépôt et placement du Québec; Normand Provost, président, Capital d'Amérique CDPO; Alain Rhéaume, chef de la direction financière et trésorier, Microcell Télécommunications; John D. Thompson, président délégué du conseil, Montréal Trustco.



Pierre Grand'Maison

L'Association des industries de portes et fenêtres du Québec (A.I.P.F.Q.) qui regroupe une centaine d'entreprises québécoises est heureuse d'annoncer l'élection de son nouveau président pour l'année 1998, soit M. Pierre Grand'Maison, président de Thermoplast inc., à Laval, un leader canadien dans l'extrusion de profilés de PVC pour les portes et fenêtres.

Tout ce qu'il touche...



se transforme en route.

Le nouveau RX 300 1999

Vous filez sur la route en tout confort. La route se termine. Et c'est là que commence le plaisir.

Voici le RX 300. Le véhicule sport de luxe alliant la robustesse d'une construction monocoque et la polyvalence de la traction intégrale à la performance, au raffinement et au luxe d'une grande berline. Et d'une grande berline Lexus, rien de moins.

À preuve, son V6 de 3 litres et ses 220 chevaux vous propulsent de 0 à 60 mi/h en 8,8 secondes. Et le système électronique de commande des soupapes (VVT-i) vous assure la même puissance et la même souplesse à bas régime. Avec, en prime, une meilleure consommation de carburant.

Sous ses airs de 4 x 4 pur et dur se cache un habitacle luxueux où rien n'a été oublié. Tant au niveau du confort qu'à celui de la sécurité. Sacs gonflables. Sacs gonflables latéraux intégrés aux sièges. Freins ABS. Direction à crémaillère. Système audio haut de gamme. Cuir et boiseries. Insonorisation supérieure. Et plus encore.

Le RX 300. Le 4 x 4 comme aucun autre.

À partir de 46 000 \$.*

 **LEXUS**
À la conquête de la perfection

*PDSF pour le Lexus RX 300 1999 (modèle HF1 OUP-AK). Immatriculation, assurances, taxes applicables, transport et préparation en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre.

Sûretés hypothécaires : suivez les étapes du Code civil, sinon...

Les articles du *Code civil du Québec* en matière de réalisation de sûretés hypothécaires décrivent certaines formalités qui doivent être suivies par tout créancier pour réaliser pleinement les sûretés contractées en sa faveur.

Ne pas suivre ces formalités peut causer de graves problèmes à un créancier hypothé-

caire. Le jugement rendu le 16 janvier 1998 par le Juge **Léo Daigle**, de la Cour supérieure du Québec, nous le montre bien. L'affaire oppose un créancier hypothécaire, **Immeubles Fédéron Ltée**, à **Stephen Crook**.

Les faits

Dans ce dossier, Fédéron

avait vendu, le 31 juillet 1995, un commerce à **Marilyn Crook**. Le prix de vente de 61 018 \$ avait alors été garanti par une hypothèque mobilière portant sur la marchandise et les biens du commerce vendu puis, par acte séparé, par une hypothèque immobilière sur les 2/3 d'une propriété que M^{me} Crook détenait conjointement avec M.

Crook.

À ce dernier acte, M. Crook est également intervenu pour garantir hypothécairement cette dette et consentir une hypothèque sur le tiers de cet immeuble lui appartenant.

En février 1997, devant le défaut de M^{me} Crook de payer les sommes dues, Fédéron lui a donné un préavis selon lequel elle entendait exercer ses

droits sur les biens meubles du commerce vendu et sur les 2/3 de la propriété. Cet avis fut signifié et enregistré au registre foncier, mais n'a pas été inscrit au registre des droits réels mobiliers à l'égard de l'hypothèque mobilière. Cet avis comportait également une erreur dans les délais donnés à la débitrice pour remédier à son défaut.

Le 24 février 1997, M^{me} Crook a reconnu ne pouvoir corriger les défauts qui lui étaient reprochés par Fédéron et convenu de délaisser volontairement les biens meubles et marchandises du commerce acquis sans qu'il soit fait mention, dans ce délaissement, de la portion de 2/3 que M^{me} Crook détenait dans l'immeuble qui faisait également l'objet d'une hypothèque.

Selon la preuve, Fédéron aurait accepté le délaissement volontaire de M^{me} Crook puisqu'elle a pris possession de la boutique de vêtements qui faisait l'objet de ce délaissement pour l'exploiter, puis la vendre et, finalement, la fermer.

Le premier avis

Ce premier avis d'exercice de droit hypothécaire transmis à M^{me} Crook par Fédéron ainsi que l'acte de délaissement volontaire signé par M^{me} Crook stipulaient que le recours qu'entendait exercer Fédéron contre M^{me} Crook était un recours de « prise en paiement ». Selon le Code civil, l'exercice de ce recours fait en sorte que le créancier reprend les biens hypothéqués à titre de propriétaire et en contrepartie de sa dette. En conséquence, lorsque ce recours est exercé, la dette du créancier s'éteint entièrement par le fait de la remise au créancier des biens hypothéqués.

Le 11 mars, Fédéron signifie à M. Crook un avis de prise en paiement du tiers indivis de la propriété qui faisait l'objet de l'hypothèque immobilière initiale et à M^{me} Crook un deuxième préavis de prise en paiement des 2/3 de la même propriété, toujours en vertu de l'acte d'hypothèque immobilière initialement consenti.

Plus tard, M^{me} Crook vend à M. Crook les 2/3 indivis de la propriété et, finalement, le 26 septembre 1997, Fédéron signifie à M. Crook une requête afin d'obtenir le délaissement forcé de l'immeuble hypothéqué.

M. Crook s'est opposé en soutenant que le délaissement volontaire du commerce fait par M^{me} Crook en faveur de Fédéron et accepté par cette dernière a eu pour effet d'éteindre la dette due par

M^{me} Crook à Fédéron et, par conséquent, l'hypothèque immobilière consentie sur l'immeuble appartenant à M^{me} Crook et à M. Crook.

La décision du tribunal

Dans un premier temps, même si le premier avis de délaissement signifié par Fédéron comportait des erreurs et n'avait pas été publié au registre des droits personnels et réels mobiliers, le tribunal a énoncé que ceci n'avait plus d'effet puisque M^{me} Crook avait délaissé volontairement les biens du commerce en faveur de Fédéron et que cette dernière avait accepté ce délaissement fait en sa faveur et ce, sans protester à ce moment.

Selon le tribunal, Fédéron ne s'est pas alors contentée d'administrer les biens hypothéqués, mais elle en a disposé et fermé le commerce comme propriétaire.

Aussi, en conséquence de ce premier avis d'exercice de droit hypothécaire et, surtout, du délaissement effectué par M^{me} Crook, le tribunal a conclu que Fédéron était effectivement devenue propriétaire des biens meubles hypothéqués au moment du délaissement fait par M^{me} Crook et que ce délaissement, complété par son acceptation par Fédéron, avait eu pour effet, dès ce moment, d'éteindre entièrement la créance de Fédéron contre M^{me} Crook.

Bien que l'hypothèque immobilière eût été consentie par un document distinct, le tribunal a conclu que « Fédéron ne bénéficie pas de deux recours parce que sa créance est constatée dans deux actes différents. « Il s'agit d'une seule et même créance dont le remboursement est garanti par deux hypothèques portant sur des biens distincts. Si la créance est éteinte par l'exercice de la prise en paiement de l'une des catégories de biens, elle ne peut poursuivre l'exercice du même recours sur l'autre catégorie ».

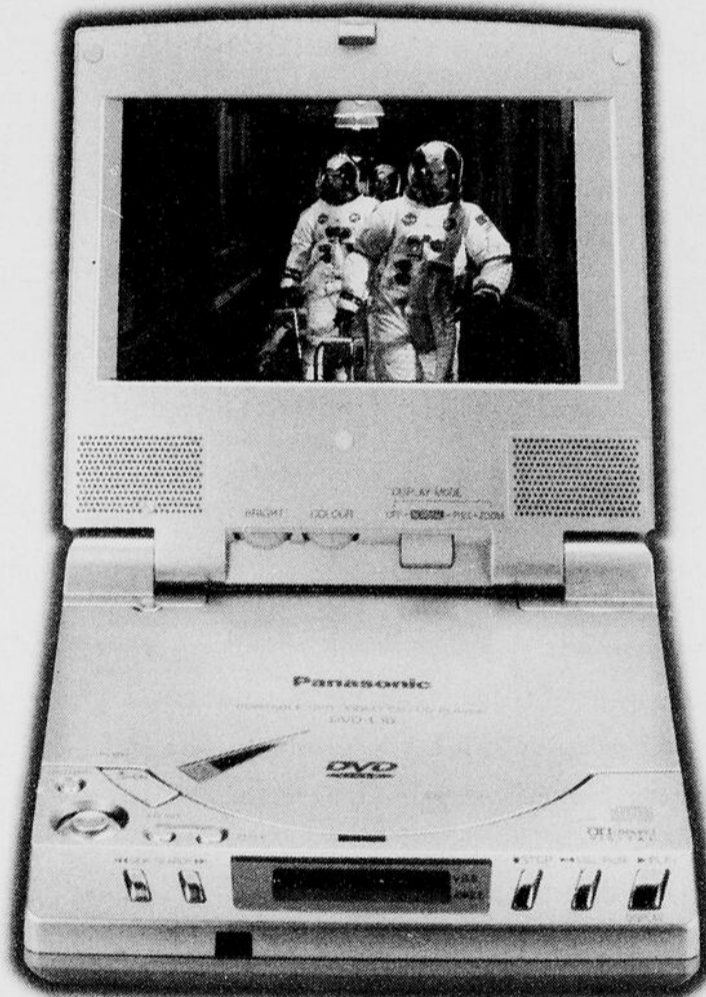
La contestation de M. Crook a donc été accueillie et la requête en délaissement présentée par Fédéron, rejetée, le tribunal ayant conclu que la dette due par M^{me} Crook à Fédéron s'était éteinte par le délaissement volontaire des biens meubles composant le commerce vendu par Fédéron à M^{me} Crook. ■



Jean H. Gagnon

Jean H. Gagnon est avocat au cabinet Pouliot Mercure, s.e.n.c.

EN CLASSE, VOS ENFANTS LEUR FERONT UNE VRAIE LEÇON DE CHOSES.



6 1/8 po

ILS PEUVENT DIRE À LEURS CAMARADES QU'IL S'AGIT DU TOUT PREMIER LECTEUR DVD PORTATIF AU MONDE. ILS PEUVENT MONTRER QU'IL PRODUIT DES IMAGES SEMBLABLES À CELLES D'UNE SALLE DE CINÉMA. ET, SI ÇA NE LES IMPRESSIONNE TOUJOURS PAS, ILS PEUVENT LEUR FAIRE



DVD-A110



DVD-A310



DVD-K510

SAVOIR QU'IL PRODUIT UN SON AMBIO- PHONIQUE VIRTUEL ET OFFRE LE CHOIX DU FORMAT DE L'IMAGE : GRAND ÉCRAN OU TÉLÉVISEUR. BIEN SÛR, IL A LA MÊME TECHNOLOGIE DE POINTE QUE TOUS NOS AUTRES LECTEURS DVD - SAUF QUE CELUI-CI TIENT DANS LEUR PETITE « MENOTTE ».

PalmTheatre

DVD VIDEO

Panasonic

Aide fiscale à la création d'emploi : dépêchez-vous !

Créer des emplois sans engendrer des coûts trop élevés pour les entreprises

Dans un contexte de restrictions budgétaires et de chômage élevé, nos gouvernements doivent être inventifs pour aider les entreprises à créer des emplois sans que le coût pour elles soit trop élevé. C'est dans cette optique que le gouvernement fédéral a créé le *Programme pour l'embauche de nouveaux travailleurs* et que le Québec a mis sur pied le crédit remboursable pour la création d'emplois. Les employeurs devraient examiner ces mesures immédiatement, puisque ces programmes visent les années 1997 et 1998.

Programme fédéral d'embauche

Annoncé à la fin de 1996, ce programme s'applique aux années 1997 et 1998. Il consiste en un allègement des cotisations de l'employeur à l'assurance-emploi, pouvant atteindre jusqu'à 10 000 \$ par année. Il vise tant les entreprises existantes qui créent de nouveaux emplois que les nouvelles entreprises.

Pour 1997, l'entreprise ad-

missible peut recevoir un allègement maximal équivalant à 100 % de la différence entre ses cotisations d'employeur pour 1997 et celles de 1996 (avec une franchise de 250 \$). Pour 1998, l'allègement maximal équivalait à 25 % de la différence entre les cotisations de l'employeur pour 1998 et celles de 1996 (avec une franchise de 250 \$).

Le programme étant plus généreux pour l'année civile 1997, les entreprises admissibles qui n'auraient pas déjà profité de la mesure devraient l'examiner attentivement.

Les entreprises dont les cotisations de l'employeur à l'assurance-emploi excèdent 50 000 \$ en 1996 verront leur allègement réduit pour chaque dollar payé au-delà de cette limite. Aucun allègement ne sera donc accordé aux entreprises dont les cotisations à l'assurance-emploi dépassaient 60 000 \$ en 1996. Règle générale, les entrepri-

ses qui comptaient plus de 100 employés à plein temps en 1996 ne sont pas admissibles. Les limites de 50 000 \$ et de 60 000 \$ sont calculées sur une base de groupe pour les employeurs associés au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

L'allègement peut être encaissé soit au moment de la production du T4 sommaire pour l'année civile, soit en réduisant les versements de cotisations de l'employeur après avoir atteint le plafond de 1996 (plus la franchise de 250 \$), soit en réduisant les versements de cotisations qui dépassent le montant mensuel correspondant de 1996. Les entreprises qui n'ont pas demandé l'allègement pour 1997 peuvent toujours le faire en produisant un T4 sommaire modifié. Compte tenu qu'il vient diminuer une dépense d'entreprise déductible, l'économie nette annuelle après impôt pour une entreprise admissible à la dé-

duction pour petite entreprise, et qui a droit au maximum de 10 000 \$, est d'environ 8 100 \$.

Lors du dernier budget fédéral, le ministre des Finances du Canada a annoncé qu'en 1999 et 2000, après la fin du Programme pour l'embauche de nouveaux travailleurs, un congé de cotisations à l'assurance-emploi serait donné aux employeurs qui embaucheraient des jeunes âgés de 18 à 24 ans. L'encaissement du crédit se fera selon les modalités déjà en place pour le Programme, mais il n'y aura pas de seuil maximal d'admissibilité : toutes les entreprises, peu importe leur taille, seront admissibles à celui-ci.

Crédit du Québec pour l'emploi

Annoncé dans le budget du Québec du 25 mars 1997, ce programme aura eu une vie très courte, puisque le budget du 31 mars dernier annonce son abolition après 1998. Le programme vise donc les employeurs qui créent des emplois au cours de l'année civi-

le 1997 ou 1998.

Pour être admissible au crédit d'impôt, les cotisations d'un employeur pour l'année au *Fonds des services de santé* doivent avoir été supérieures aux cotisations de l'année précédente. Le crédit d'impôt est égal à 1 200 \$ par emploi créé pour un maximum de 36 000 \$ pour l'entreprise, soit un maximum de 30 emplois.

Les employés visés doivent avoir été au service de l'employeur pour une période d'au moins 40 semaines qui se termine dans l'année et qui est comprise dans une période de 52 semaines continues. De plus, ils doivent avoir travaillé au moins 26 heures au cours de chacune des 40 semaines en question. Une des difficultés de ce programme vient donc du suivi que doivent faire les employeurs du nombre de leurs employés, des heures hebdomadaires travaillées, du nombre de semaines travaillées et des remplacements.

Comme pour le Programme fédéral, les employeurs associés doivent se partager le

crédit. Compte tenu qu'il doit aussi être inclus dans le revenu, l'économie réelle pour une société admissible à la déduction pour petite entreprise est d'environ 975 \$ par emploi créé.

Par ailleurs, à compter du 1^{er} juillet 1999, le taux de cotisation des employeurs au Fonds des services de santé passera de 4,26 % à 3,75 % pour les entreprises ayant une masse salariale de 1 M\$ ou moins. Pour celles dont la masse salariale est comprise entre 1 et 5 M\$, le taux s'établira entre 3,75 % et 4,26 %. Le 1^{er} juillet 2000, le taux sera abaissé à 2,7 % pour les entreprises dont la masse salariale est de 1 M\$ et moins. ■



Pierre Kirouac

Pierre Kirouac est directeur principal au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche et spécialiste dans la fiscalité des propriétaires dirigeants et de leurs entreprises.

Que ce soit pour consulter son contenu riche et varié, pour « chatter » sur ses populaires canaux de causeries ou pour cybermagasiner, de plus en plus de visiteurs explorent le site Web InfiNit chaque jour. Ainsi, le site bénéficie aujourd'hui du plus important achalandage au Québec tel que certifié par BBM. Branchés et à l'affût de la nouveauté, ces internautes représentent les consommateurs de choix dont rêvent tous les annonceurs.

Aucun annonceur ne peut se permettre d'ignorer InfiNit

Vidéotron

www.infnit.net

PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL - 17 et 18 juin 1998



- ✓ Nos industries de la santé représentent un fort potentiel de développement économique et de création d'emplois.
- ✓ Le Québec dispose d'une infrastructure et des compétences de calibre international en recherche et développement.
- ✓ L'expertise technologique et les réalisations québécoises suscitent un intérêt grandissant partout dans le monde.

Comment consolider nos acquis et poursuivre notre évolution sur la base de partenariats économiques ?

Comment accroître les alliances stratégiques et améliorer nos façons de faire dans le meilleur intérêt de la collectivité québécoise ?

De nombreuses personnalités et conférenciers de marque viendront partager leurs expériences et proposer des avenues de solutions pour répondre à ces questions cruciales.

Entrepreneurs, chercheurs, investisseurs, gestionnaires de la santé, utilisateurs de produits et équipements
le congrès : une occasion exceptionnelle de rencontres et d'échanges.
Soyez au rendez-vous !

Venez constater la qualité de l'expertise québécoise en visitant le Pavillon de l'AQFIM sur le site du salon HOPITEX.

Pour renseignements : (514) 383-3268

À noter que cet événement se tiendra concurremment avec le congrès de l'Association des hôpitaux du Québec et de son salon HOPITEX.

On ne peut faire fi des droits fondamentaux de ses employés

Un employeur qui détient contre son gré un employé qu'il croit coupable de vol et qui bafoue ainsi ses droits fondamentaux pourra être condamné à payer à cet employé des dommages et intérêts afin de compenser le préjudice moral et matériel qui a pu en résulter.

Une décision récente de la Cour du Québec illustre très bien ce principe¹.

Le demandeur travaillait de-

puis plus de neuf ans pour son employeur. Il avait la responsabilité de recevoir les commandes d'épices vendues par l'entreprise et de voir à ce qu'elles soient bien remplies par d'autres employés.

L'entreprise permettait à ses employés d'acheter à rabais des épices pour eux-mêmes. Le demandeur avait fait remplir à ses fins personnelles une commande d'épices d'une valeur d'environ 7 \$.

Au moment où il s'apprête à en prendre possession, il est intercepté par l'un des propriétaires de l'entreprise et conduit à une salle de conférence où il fait l'objet d'un interrogatoire serré de la part de ses trois patrons.

Selon le demandeur, on lui reproche d'avoir voulu voler son employeur en falsifiant le poids des épices qu'il avait achetées. Il prétend également qu'il aurait été appr-

hendé sans pouvoir communiquer avec l'extérieur ou obtenir l'aide de son représentant syndical.

À plusieurs reprises, on aurait tenté de lui faire avouer son vol et d'obtenir sa démission. L'employeur lui aurait également dit que s'il avouait son crime, il serait suspendu pendant une certaine période au cours de laquelle il pourrait retirer de l'assurance chômage, après quoi il serait ré-

intégré à son travail.

Devant le refus de l'employé de reconnaître le vol, l'employeur appela la police une heure plus tard. Le demandeur fut conduit, menotté, au poste de police et gardé en cellule pendant environ une heure. Par la suite, il fut libéré inconditionnellement.

À la suite de cet incident, l'employé intenta une action en dommages et intérêts contre les trois propriétaires de l'entreprise et réclama 20 000 \$ pour le préjudice subi lors de son arrestation et 5 000 \$ de dommages exemplaires. Il est à noter que le demandeur n'avait pas perdu de salaire lors de ces incidents et qu'au moment du procès, il était toujours au service de la même entreprise.

Conclusion du tribunal

Après avoir analysé la preuve, le Tribunal en arrive à la conclusion que les droits fondamentaux de l'employé n'ont pas été respectés par les défendeurs. Ceux-ci pouvaient procéder à son arrestation s'ils le croyaient coupable de vol, mais ils devaient prévenir tout de suite les policiers.

Or, l'employé a été détenu contre son gré pendant 45 minutes. Il a été menacé, on lui a dit qu'il perdrait son emploi s'il n'avouait pas le vol. Il a été privé de sa liberté, on lui a même refusé d'aller chercher sa montre au vestiaire et il n'a pu se rendre à la salle de toilette qu'accompagné, une personne faisant le guet à

l'extérieur pour ne pas qu'il en profite pour se sauver.

Bien que la plus grande partie de sa détention ait eu lieu dans la salle de conférence de l'entreprise, le tribunal affirme qu'un certain nombre d'employés ont été témoins de l'arrestation du demandeur et qu'il est évident que, le lundi suivant, toute l'usine était au courant de ce qui s'était passé.

Le demandeur a témoigné ressentir de l'inconfort face à ses collègues de travail depuis ces événements, de même qu'avec les autorités de l'usine, qu'il poursuit devant les tribunaux. De plus, le tribunal note que le demandeur étant d'origine africaine, l'intervention policière et la détention ont pu lui causer plus d'angoisse qu'à une autre personne.

Pour ces raisons, la Cour considère qu'une indemnité de 5 000 \$ doit lui être accordée. Elle refuse cependant l'octroi de dommages exemplaires considérant que les gestes posés n'avaient pas le caractère intentionnel nécessaire pour que ce type de dommage soit accordé. ■

¹ : Badu c. Lamoureux et als, C.Q. 500-22-000155-971, décision du 24 novembre 1997.



Lucille Dubé

Lucille Dubé est avocate au cabinet Loranger Marcoux.

Trouvez-vous
que le tapis
de votre
bureau s'use
trop vite?

Tout ça dépend de votre service de courrier.

Si votre service de courrier vous inspire si peu confiance que vous vous énervez jusqu'à user le tapis, changez donc pour UPS. Notre garantie étendue vous assure maintenant que tous vos envois UPS Express seront livrés à temps, partout dans le monde. Y compris les envois livrés dès 8 heures dans la plupart des villes d'Amérique du Nord! Alors détendez-vous. Il suffit d'un simple appel ou d'une visite à notre site Internet (www.ups.com) pour obtenir instantanément la mise à jour des envois. Et comme preuve absolue de livraison, notre logiciel vous permet même de voir la signature du destinataire sur votre ordinateur. Quand vos envois comptent, comptez sur UPS Express. C'est bien moins cher qu'un nouveau tapis. Ou qu'une thérapie. Composez 1 800 742-5877.

ON BOUGE à la VITESSE de VOS AFFAIRES.



LE GROUPE
CFC
Management
et ressources
humaines

AVIS DE NOMINATIONS

Engagés dans une importante démarche de croissance, les associés du Groupe CFC, chef de file en management et en mise en œuvre de stratégies d'affaires depuis plus de 35 ans, sont heureux d'annoncer les nominations suivantes :



Laurent Chartier
Président du conseil
et chef de la direction

Dirigeant et consultant pour Le Groupe CFC depuis plus de 25 ans, M. Chartier est dédié au développement des entreprises québécoises. Il est un intervenant réputé auprès de la haute direction des organisations, en plus d'être l'auteur de nombreux livres et articles sur le management.

Michel Paquet
Directeur général



M. Paquet s'est joint au Groupe CFC en 1997 à titre de conseiller senior, après avoir occupé les fonctions de directeur général d'une commission scolaire, de sous-ministre à l'Éducation et de président de la Commission de la fonction publique du Québec. Ses interventions dans le domaine de la consultation ont été immédiatement marquées par son souci d'offrir à sa clientèle des résultats concrets et de qualité.

L'équipe de conseillers et de collaborateurs réguliers du Groupe CFC, répartis dans nos bureaux de Montréal et de Québec, cumule une expérience de travail moyenne de près de 20 ans en consultation externe. Nous desservons notre clientèle québécoise et exportons également notre expertise aux États-Unis et sur les cinq continents.

.LEWEBÀ L'OEUVRE

La responsable de l'information EST SUR LA SELLETTE. LE COMITÉ DE DIRECTION

se livre à un interrogatoire en règle de tous les dirigeants de service au sujet de la hausse des coûts. C'est comme l'inquisition espagnole, sauf que la nourriture est moins bonne. Comment allez-vous intégrer la nouvelle filiale sur notre système de courrier électronique ¹? Comment allez-vous maintenir le niveau de vos effectifs en administration de réseau ² tout en ajoutant des centaines de nouveaux utilisateurs? Avez-vous les moyens de déployer de nouvelles applications dans l'ensemble de l'entreprise ³? Son estomac gargouille à cause du sandwich au thon insipide et de l'eau tiède servis au début de la réunion. Un membre du comité sort de sa torpeur, juste le temps de lui demander son opinion sur le bogu de l'an 2000 ⁴, dont il a entendu parler dans un reportage sur RDI. Pas de problème, nous sommes prêts, répond-elle. Après l'avoir félicitée, de façon inattendue, pour le projet d'extranet mondial destiné aux fournisseurs ⁵ qu'elle a piloté, le comité la laisse partir. En sortant, elle sourit au directeur du marketing qui, la mine piteuse, est sur le point de se faire démolir parce que le porte-parole vedette de la compagnie est en première page d'un journal à potins.



LES MEILLEURS MOMENTS ⁶ DE SA JOURNÉE ONT ÉTÉ RENDUS POSSIBLES PAR LOTUS.

¹Lotus Domino et outils de migration de la messagerie. ²Outils d'administration des systèmes Lotus Domino. ³Trousse de développement Lotus eSuite DevPak fondée sur Java. ⁴Lotus Notes et Domino sont conformes à l'an 2000. ⁵Serveur d'applications Web Lotus Domino. ⁶www.lotus.com/canada

Lotus

Une compagnie IBM

4 ans de bonheur.



**Aucuns frais
d'entretien pendant
les quatre premières
années ou les 80 000
premiers kilomètres.**

VOILÀ L'UN DES NOMBREUX
PRIVILÈGES DONT JOUISSENT
LES PROPRIÉTAIRES DE CATERA.

LE PROGRAMME CADILLAC D'ENTRETIEN PRESCRIT SANS FRAIS
S'AJOUTE À LA GARANTIE HABITUELLE ET COUVRE TOUTES LES
OPÉRATIONS D'ENTRETIEN RÉGULIER PENDANT QUATRE ANS OU
80 000 KM (SELON LA PREMIÈRE ÉVENTUALITÉ)**.

EN CRÉANT LA CATERA, NOUS AVONS PENSÉ À VOTRE PLAISIR DE CONDUIRE, MAIS AUSSI AU
PLAISIR QUE VOUS ÉPROUVEREZ EN SACHANT QUE VOUS N'AVEZ
ABSOLUMENT RIEN À PAYER POUR L'ENTRETIEN RÉGULIER DE VOTRE
VOITURE PENDANT QUATRE ANS. IL VOUS SUFFIT DE METTRE DE
L'ESSENCE ET DE ROULER!

AINSI, MÊME SI LA CATERA EST L'ENFANT TERRIBLE DE CADILLAC, SON
ÉDUCATION NE RISQUE PAS D'ENTAMER VOTRE FONDS DE PENSION.

399 \$*
PAR MOIS
LOCATION 36 MOIS
VERSEMENT
INITIAL DE 6 500 \$

Le bonheur des uns fait tout un malheur.

CATERA



LA CADILLAC EN TENUE SPORTIVE.

Pour obtenir plus d'information, composez sans frais le 1 800 463-7483 ou visitez www.gmcanada.com**.



*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules de base neufs 1998 en stock. Photo à titre indicatif. Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 6 500 \$. Sujet à l'approbation du crédit. Première mensualité et dépôt remboursable de 475 \$ exigés à la livraison. Préparation et transport inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 12 ¢ du km après 60 000 km. **Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.

LES AFFAIRES

Dossier spécial

La forêt

Madeleine Guay

Réforme législative en vue

Le gouvernement veut accroître la productivité de la forêt

Dix ans après avoir mis en place la loi sur les forêts, le gouvernement est à l'heure des bilans pour faire une mise à jour de la gestion de la ressource québécoise et identifier les nouveaux enjeux.

« Nous élaborons des documents pour déterminer les éléments qui posent problème dans l'application de la loi sur les forêts et pour la réviser afin qu'elle permette d'atteindre encore mieux les objectifs d'un développement durable », déclare Jacques Robitaille, sous-ministre associé au ministère des Ressources naturelles.

Depuis 1986, le gouvernement a instauré le système de droit de propriété, qui confère aux industriels un volume exclusif de matières ligneuses désignées sous le nom de possibilités forestières.

Les CAAF ou contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier attribués pour 25 ans précisent le volume maximum de récoltes annuelles que l'on peut prélever à perpétuité dans une unité d'aménagement sans diminuer la capacité productive du milieu forestier.

Ce système a obligé les exploitants à exécuter des tra-

vau sylvicoles dont la valeur a quadruplé en 10 ans et a permis au gouvernement d'augmenter les possibilités forestières de 18 M à 29 M de mètres cubes.

Or, même si des pas de géant ont été franchis vers l'atteinte d'un développement durable en instaurant ce système de gestion de la forêt, plusieurs problèmes ont été cernés par le ministère des Ressources naturelles.

Potentiel à développer

Exploitant déjà l'ensemble du potentiel actuel de la forêt québécoise, le gouvernement veut s'assurer d'accroître la productivité de la forêt pour en retirer l'ensemble des avantages.

Le ministère envisage donc d'augmenter le rendement moyen de la forêt québécoise pour le faire passer d'environ

1,5 mètre cube par hectare par année à quatre ou 4,5.

Pour hausser le rendement soutenu qui s'obtient présentement à un rendement accru, le ministère veut se donner plus de souplesse grâce à une loi qui permettrait d'exiger des efforts plus intensifs en sylviculture pour certains sites.

Est-ce dire qu'une plus grande responsabilité au niveau des investissements en milieu forestier sera donnée aux industriels ? « Il faudra plus d'argent et il restera à voir comment la facture se partagera entre l'État et l'industrie. »

Éviter les conflits

D'autres problèmes résultent également du manque d'intégration dans les actions des différents intervenants. Des volumes de bois perdus, des conflits qui nécessitent des arbitrages coûteux, des stratégies d'aménagement qui ne se réalisent pas, etc.

Or, le ministère veut donner à la loi de nouvelles articulations pour que les entreprises forestières, les pourvoyeurs, les collectivités autochtones, bref, pour que tous harmonisent leurs actions et cessent de travailler seuls dans leur coin.

Pour faciliter le consensus, le ministère prévoit également, à la suite de la réforme, faire participer les acteurs dès l'élaboration des plans d'aménagement quinquennaux et généraux au lieu de demander leur avis une fois que tout le travail est fait.

Participation des milieux locaux

La participation des collectivités au niveau des activités

■ Jacques Robitaille : « La forêt québécoise est gérée sur une base de pérennité et, de plus, nous allons faire en sorte d'articuler la loi pour que sa gestion soit encore plus fidèle aux principes de développement durable. »

Des consultations publiques seront tenues avant la fin de l'été.

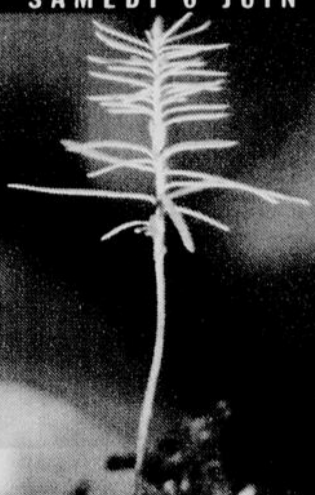


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

LE VIRAGE VERT

DE DONOHUE

UN ENGAGEMENT SOCIAL

Imiter la nature, c'est s'assurer de sa pérennité.

DONOHUE
Engagée vers l'avenir

L'industrie maintient une bonne position concurrentielle

Les coûts de production de bois de sciage au Québec sont près de 30 % moins élevés qu'aux États-Unis

Madeline
Guay

À l'exception du secteur du papier journal, les principaux secteurs de l'industrie des produits forestiers ont maintenu leurs coûts de production à un niveau concurrentiel.

Selon le ministère des Ressources naturelles, les entreprises de sciage de résineux ont maintenu leur compétitivité en regard de leurs concurrents ontariens et du sud des États-Unis (voir tableau).

Ainsi, depuis 1995, les coûts de production de bois d'oeuvre au Québec sont en moyenne 25 % plus bas que les coûts de production des entreprises concurrentes américaines et 5 % plus bas que ceux de l'industrie ontarienne.

On prévoit même que le rapport des coûts de production du Québec comparativement à ceux du sud des États-Unis devrait s'abaisser à 72,59 % en 1998. Cette amélioration de l'aspect concurrentiel est attribuable, entre autres, à l'ajustement des



■ Sylvain Labbé.

droits de coupe au Québec, qui suivent désormais l'évolution des prix des produits finis du bois.

Les prix, alors qu'ils étaient assez stables en 1997, subissent une pression à la baisse depuis l'avènement de la crise financière en Asie.

On prévoit que cette diminution se poursuivra consé-

quemment à la réduction des exportations de bois d'oeuvre à destination des pays asiatiques; par ailleurs, on prévoit une baisse des mises en chantier aux États-Unis.

Technologie efficace

« Les entreprises de produits forestiers au Québec sont très concurrentielles grâce, entre autres, à leur technologie de production très efficace », fait observer Sylvain Labbé, directeur général de la Promotion des produits forestiers (Québec Wood Export).

Selon M. Labbé, si les salaires de l'industrie québécoise sont plus élevés qu'en Chine ou en Indonésie, les coûts de production de bois d'oeuvre résineux provenant de notre forêt boréale du nord s'avèrent faibles. « Le haut niveau de machinerie que possèdent les entreprises les rend très productives. »

Ainsi, depuis 1994, les usines de sciage et de rabotage ont plus que doublé leurs immobilisations, qui sont pas-

sées d'une moyenne annuelle de 115 M\$ pour la période 1990-1993 à plus de 260 M\$ entre 1994 et 1998.

Et si les industries du bois ont intensifié de façon marquée leurs investissements depuis quelques années, l'industrie globale des produits forestiers investit massivement, soit 1,3 milliard de dollars en moyenne par année, dont 70 % du total par l'industrie du papier.

Selon le ministère des Ressources naturelles, les investissements du secteur de la transformation des produits forestiers représentent d'ailleurs environ 30 % des immobilisations totales de l'industrie manufacturière québécoise.

Papier journal à l'écart

Toutefois, les coûts totaux de l'industrie canadienne du papier journal sont plus élevés que ceux des concurrents américains. Un désavantage d'autant plus inquiétant qu'il persiste malgré un taux de change favorable du dollar

Compétitivité de l'industrie des produits forestiers (en %)

Coûts de production - Québec/concurrence¹

	1995	1996	1997	1998 (prév.)
Sciage résineux				
Québec/Ontario	96	95	96	96
Québec/Sud des États-Unis	71	76	78	72
Panneaux gauffrés²				
Québec/Centre-Nord des États-Unis	86	84	85	81
Papier journal³				
Québec/Sud des États-Unis	101	105	102	99

¹ en dollars US ; ² usines du Québec/Ontario ; ³ usines de l'est du Canada

Source : ministère des Ressources Naturelles du Québec Tableau : LES AFFAIRES

canadien face à la devise américaine.

Selon le ministère des Ressources naturelles, depuis 1995, l'avantage concurrentiel découlant d'un faible dollar canadien ne réussit pas à donner aux usines canadiennes une meilleure compétitivité. Les coûts de production de l'industrie canadienne du papier journal s'établissent en moyenne à 102,75 % par rapport aux coûts de l'industrie américaine.

La perte de l'avantage que représentent les faibles coûts

de l'énergie électrique et aussi l'ensemble des règlements environnementaux imposés ces dernières années ont augmenté la difficulté des entreprises d'être concurrentielles.

Selon le ministère, l'industrie des pâtes et papiers est maintenant à la fin de ses importants travaux liés aux contrôles des effluents.

Ayant investi en moyenne plus d'un milliard de dollars par année en immobilisations, l'industrie a diminué ces montants à 908 M\$ en 1997.

VOUS DÉPENSEZ DE L'ARGENT SEULEMENT POUR SURVIVRE À L'AN 2000 ?

QUE DIRIEZ-VOUS D'INVESTIR POUR ACCROÎTRE VOTRE RENDEMENT ?

En optant pour les Logiciels Forestiers Informatech, vous transformez une dépense forcée en un investissement rentable.

APPELEZ DÉS MAINTENANT AU
1 800 923-4229

www.informatech.com

Tirez profit de la situation et investissez dans des logiciels de gestion durables, performants et adaptés pour le prochain millénaire. Faites comme plus de 60 usines canadiennes qui utilisent déjà les Logiciels Forestiers Informatech et bénéficiez vous aussi d'une solution complète, intégrée et conçue spécialement pour votre industrie. Ne tardez plus, voyez dès aujourd'hui comment nous pouvons vous faciliter le passage vers l'an 2000, tout en améliorant votre performance à long terme.



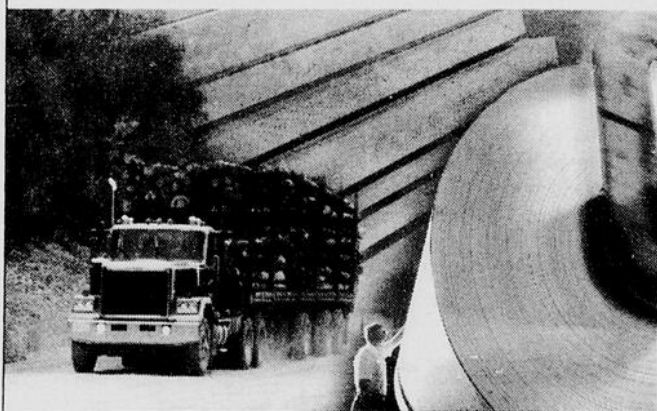
ALLIANCE

Un acteur important dans la relance du secteur forestier

Produits forestiers Alliance inc. est une entreprise dynamique et en pleine croissance. Grâce à ses grands projets d'investissement et à ses acquisitions d'importance, Alliance est reconnue comme un chef de file dans l'est du continent nord-américain dans ses secteurs d'activité.

Alliance élargit sa gamme de produits pour inclure des produits à plus grande valeur ajoutée, tels les papiers surcalandrés, le bois traité sous pression et la poutrelle de bois. La société contribue ainsi activement à l'essor économique des régions où elle est présente, tout en favorisant la mise en valeur de la forêt québécoise.

Produits forestiers Alliance inc. est une entreprise intégrée qui, outre la récolte de bois et la gestion forestière, produit et vend de la pâte, du papier journal, des papiers non couchés à base de pâte mécanique ainsi que du bois d'oeuvre et des produits connexes. Les actions ordinaires de la société sont inscrites aux bourses de Montréal et Toronto, sous le symbole ALP et à la bourse de New York, sous le symbole PFA.



Produits forestiers
ALLIANCE inc.

Dossier
special

La forêt

Lévesque Beaubien Geoffrion

Nouvelle orientation : augmenter les ventes de produits à valeur ajoutée

Les exigences environnementales indiquent un nouveau chemin à suivre pour augmenter les revenus

Madeleine
Guay

Parce que les industriels exploitent déjà toute la possibilité de matières ligneuses au Québec, ils cherchent à accroître leurs revenus en augmentant les ventes de produits à valeur ajoutée.

« Une plus grande exploitation forestière signifierait une production qui ne respecterait pas les critères d'un développement durable », indique Sylvain Labbé, directeur général de Promotion des produits forestiers (Québec Wood Export).

Or, selon la loi québécoise, les industriels ne peuvent déroger à ce principe de gestion de la forêt, qui fixe le niveau d'exploitation à une consommation courante équivalant au revenu réalisé durant la même période. Il s'agit d'une frontière à ne pas dépasser afin que les avoirs productifs ne s'épuisent pas, au détriment des générations futures.

« Le Québec a déjà toutes

Statistiques de l'industrie des produits forestiers du Québec

	1995	1996	1997	Variation 1997/96
Emplois ¹	80 675	81 682	84 964	4,0 %
Immobilisations	1,398 G\$	1,384 G\$	1,249 G\$	-9,8 %
Valeur des livraisons	16,881 G\$	16,096 G\$	16,941 G\$	5,2 %
Valeurs des exportations	10,096 G\$	10,107 G\$	10,347 G\$	2,4 %

¹ secteurs primaire et transformation

Source : ministère des Ressources naturelles du Québec
Tableau : LES AFFAIRES

ses usines pour exploiter son potentiel forestier d'une façon soutenable. » Ces nouveaux diktats environnementaux indiquent la voie à suivre pour

accroître les revenus de l'industrie : augmenter la vente des produits à valeur ajoutée.

Mais pour ce faire, il faut affiner les stratégies de vente. « Nous nous concentrons sur l'aspect mar-

keting parce que nous avons une faiblesse à ce niveau. »

Cela représente une nouvelle approche pour les industriels de la forêt. Jusqu'à présent, ils n'avaient jamais eu à fournir beaucoup d'efforts pour ven-

dre des matières premières sur un marché international où les prix étaient déterminés.

Il faut dorénavant répondre aux besoins des clients. « Nous devons bâtir des stratégies marketing parce qu'on se rapproche du client dans la chaîne de production », précise M. Labbé.

Les marchés visés ? Outre les traditionnels marchés des États-Unis et d'Angleterre, ceux de l'Arabie Saoudite, d'Israël, et aussi du Japon offrent des perspectives de croissance plus grande.

« Le potentiel des volumes à exporter dans ces pays est très fort, mais la concurrence se fait très vive face aux entreprises de l'Ouest canadien et de la Scandinavie. » ■

■
Marchés visés :
États-Unis,
Grande-Bretagne,
Arabie Saoudite,
Israël et Japon.



**BÂTIMENTS
D'ACIER**

FINAR

790, ch. Olivier, St-Nicolas (Québec) G7A 2N1
1 800 267-2411
Siège social : (418) 836-6411
Montréal : (514) 932-2411
QUÉBEC ■ ONTARIO ■ MARITIMES

- 17 ANS DE SERVICE ET D'EXPÉRIENCE
- CONCEPT ET DESIGN INFORMATISÉ
- PLAN ET ÉVALUATION
- FABRICATION ET ÉRECTION

Le développement de l'entreprise forestière : notre engagement

Chez Lévesque Beaubien Geoffrion, nous offrons depuis plusieurs années aux entreprises forestières des services financiers adaptés à leurs particularités et à leurs défis. Notre expertise dans le domaine couvre tous vos besoins :

- Évaluation d'entreprise
- Fusions et acquisitions
- Vente d'entreprise
- Premier appel public à l'épargne
- Recherche de partenaires financiers
- Placements privés

Tirer profit de nos ressources est étonnamment simple...
Pour un entretien confidentiel, appelez-nous dès aujourd'hui.



Paul St-Michel
Premier vice-président
et administrateur
(514) 879-5275

William Tremblay
Premier vice-président
et administrateur
(514) 879-2505

**LÉVESQUE
BEAUBIEN
GEOFFRION**

Principales transactions dans l'industrie des pâtes et papiers au cours de la décennie

Acquéreur	Cible	Société résultante	Année de la transaction	Valeur de la transaction ² (M\$)
Bowater	Avenor	Bowater	1998	2 500
Cascades ¹	Domtar ¹	Norampac	1997	1 000
Abitibi-Price	Stone-Consolidated	Abitibi-Consolidated	1997	4 600 ³
Stone-Consolidated	Rainy River	Stone-Consolidated	1995	731
Cascades	Les Papiers Perkins	Les Papiers Perkins	1995	92
Cascades	Paperboard Int.	Les Ind. Paperboard Int.	1992	126
Cascades	Rolland	Rolland	1992	42
Rolland	Les Papiers Provincial	Rolland	1997	26
Donohue	Corporation Quno	Donohue	1996	1 111
Donohue	Donohue Normick (50 %)	Donohue	1995	107
Donohue	Champion International	Donohue	1998	635
Donohue	Finley Forest Prod. (50 %)	Finley For.	1994	85
Donohue	Donohue St-Félicien (50 %)	Donohue St-Félicien	1991	121
Prod. for. Alliance	Coosa Pine	Alliance	1997	870
Cartons Saint-Laurent	Chesapeake Corp.	Car. Saint-Laurent	1997	730
Kruger	Papiers Scott	Kruger	1997	350
Tembec	Spruce Falls Acquisition C.	Tembec	1991-97	145
Tembec	Malette	Tembec	1995	256
Tembec	Pine Falls Paper Comp.	Tembec	1998	35
Uniforêt	Tripap	Uniforêt	1997	30

¹ fusion d'éléments d'actif dans le carton

² coût d'achat, sans tenir compte des dettes prises en charge

³ valeur boursière de la société fusionnée

Tableau : LES AFFAIRES

La consolidation profite aux papetières du Québec

François
Riverin

L'industrie québécoise des pâtes et papiers se tire bien de l'affaire dans le mouvement de consolidation qui anime l'industrie au niveau mondial. À un point tel que plusieurs entreprises québécoises en sortiront renforcées. Les intervenants du milieu que LES AFFAIRES ont interrogés sont nombreux à partager cet avis.

« Les sociétés qui fusionnent ou qui en achètent d'autres le font pour diminuer leurs frais. Malgré tout, un fait demeure : les rendements de nos entreprises forestières sont trop faibles en général,

déclare André Duchesne, directeur général de l'Association des industries forestières du Québec.

« De plus, les sociétés québécoises restent relativement petites par rapport à leurs concurrentes américaines et européennes. »

Par exemple, les deux sociétés finlandaises Repola et Kymmene ont fusionné en 1996 pour former une géante de 14 milliards de dollars de ventes « presque autant que la valeur de toute la production du Québec », et un actif de 18,3 milliards. Le rendement sur l'actif d'UPM-Kymmene a atteint 11,1 % en 1996 par rapport à 24,5 % en 1995. Sur 10 ans, le rendement moyen sur l'actif s'est établi à près de 8 %, « à toutes fins utiles, le double de celui de nos sociétés ».

Luc Rousseau, associé à la firme Price Waterhouse et consultant pour l'industrie des pâtes et papiers, souligne que cette industrie a ceci de particulier qu'elle n'a à peu près pas de contrôle sur le prix de vente de ses produits.

« Même si une papetière parvient à abaisser substantiellement ses coûts, ce n'est pas certain qu'elle pourra dégager des profits. La consolidation pourrait avoir de l'impact sur la capacité des entreprises à obtenir un meilleur contrôle sur le prix de ses produits », a-t-il expliqué.

Émergence de géants

Cette consolidation a enrichi Montréal du siège social d'Abitibi-Consolidated (Mtl, A, 21,30 \$), née de la fusion d'Abitibi-Price et de Stone-Consolidated, le plus important producteur mondial de papier journal et le premier fabricant de produits forestiers au Canada.

Donohue (Mtl, DHC, A, 35 \$), maintenant le troisième producteur de papier journal en importance en Amérique du Nord, a été l'un des plus grands prédateurs de la décennie, quadruplant son actif au cours de la période.

Parallèlement à cette croissance, Donohue a pu se maintenir à la tête du peloton des papetières nord-américaines pour l'efficacité de ses exploitations.

La consolidation a créé deux nouvelles sociétés, Les Cartons Saint-Laurent (Mtl, SPI, 18,35 \$) et les Produits forestiers Alliance (Mtl, ALP, 29 \$), dont les sièges sociaux sont situés à Montréal. Les deux papetières veulent qu'on les classe carrément du côté des prédateurs

plutôt que parmi les proies dans cette restructuration.

Toutefois, Repap (Mtl, RPP, 0,33 \$) et Avenor (Tor., AVR, 34,60 \$) font partie des pertes de la consolidation pour l'industrie québécoise. Repap, autrefois le plus grand fabricant de papier couché en Amérique du Nord, a été contraint de vendre la plus grande partie de son actif, conservant seulement son usine du Nouveau-Brunswick. Son siège social montréalais a été transféré dans le lieu d'origine des nouveaux propriétaires, aux États-Unis.

La société américaine Bowater (New York, BOW, 54,50 \$ US), quant à elle, a dit qu'elle conserverait un siège social à Montréal pour la future filiale canadienne ouverte qui regroupera les éléments d'actif d'Avenor. Cependant, certains doutent de l'envergure réelle et du pouvoir décisionnel de ce siège social.

Secteur du carton

Dans le secteur du carton, Domtar (Mtl, DTC, 12 \$) et Cascades (Mtl, CAS, 10,20 \$) ont remis de l'ordre dans le marché canadien en regroupant leurs éléments d'actif de cartonnage dans Norampac. Cette nouvelle société, qui aura évidemment son siège social à Montréal, est le plus important producteur de carton au Canada.

Aux États-Unis, Jefferson Smurfit (Nasdaq, JJSC, 20,50 \$ US), une filiale à 46,5 % du groupe irlandais Jefferson Smurfit, et Stone Container Corp. (New York, STO, 19,50 \$ US) viennent d'annoncer une fusion de leur actif, ce qui créera Smurfit-Stone Container. Cette société sera le plus important fabricant de carton d'emballage au monde, réalisant des ventes de 11,6 milliards de dollars, soit 11 % des ventes mondiales.

Selon Rob Duncan, analyste des produits forestiers à la firme Research Capital, la création de ce géant du carton sera bénéfique à Norampac et aux autres producteurs de carton. « L'acquisition aidera à réduire la fragmentation du marché de l'emballage aux États-Unis et améliorera les perspectives du marché à moyen terme. »

Selon M. Duncan, il y a encore place pour consolider davantage aux États-Unis. Des entreprises comme Norampac et Cascades sont bien placées pour poursuivre le mouvement; elles qui profiteront grandement des bienfaits de la fusion Smurfit-Stone. ■

NOTRE
VASTE EXPÉRIENCE
DANS LE
DOMAINE FORESTIER
POURRAIT BIEN
VOUS SORTIR
DU BOIS.



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE RÉUSSIR

MONTREAL
600, RUE DE LA GAUCHETIERE OUEST
BUREAU 2400, MONTREAL (QUEBEC)
H3B 4L8
TELEPHONE : (514) 878-9411
TELECOPIEUR : (514) 878-9092

QUEBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUEBEC (QUEBEC)
G1R 5G4
TELEPHONE : (418) 529-6531
TELECOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO, LONDRES

MEMBRE DE
LEX MONDI, AFFILIATION
INTERNATIONALE DE PLUS DE
135 CABINETS D'AVOCATS
INDEPENDANTS

INTERNET
SITE WEB :
www.ddsm.ca
COURRIEL :
avocat@ddsm.ca

Quotas : le Canada attend les décisions américaines

Les exportations canadiennes accaparent près de 33 % du marché américain dans le secteur du bois d'oeuvre

Madeleine
Guay

Malgré l'entente de 1996 fixant des quotas aux exportations canadiennes de bois d'oeuvre à destination des États-Unis, le long conflit qui date de 1982 n'est toujours pas réglé.

Cette fois-ci, ce sont les décisions des douanes américaines prévues pour le 15 juin prochain que les producteurs

canadiens et américains attendent avec impatience. En fait, les douanes américaines décideront si le *colombage percé* restera de classification 44.07 ou s'il reviendra à sa classification standard 44.18.

Une question bien technique, mais qui sous-entend nombre de points importants pour les industriels et leurs pays respectifs.

En 1996, le Canada et les États-Unis ont signé une en-

tente de cinq ans limitant à 14,7 milliards de PMP (pieds mesure de planche) les exportations canadiennes de produit de base de bois d'oeuvre pouvant se vendre aux États-Unis sans tarifs douaniers.

Au-delà de ce volume, une taxe de 50 \$ US sera imposée pour chaque millier de PMP, jusqu'à concurrence de 650 M de PMP. La taxe montera à 100 \$ US par millier de PMP pour tout autre volume

supplémentaire.

Après l'accord, les Américains ont constaté une hausse phénoménale des exportations canadiennes d'un certain produit non inclus dans l'accord. Le produit en question? Le *colombage percé*. Il s'agit d'un produit de bois d'oeuvre qu'on a légèrement transformé en y perceant des trous pour laisser passer les fils électriques et la plomberie. C'est le numéro 44.18.

La colère des industriels américains face à la tentative des Canadiens de contourner l'accord a vite fait de convaincre les douaniers de limiter l'entrée de ce produit. Comment? en modifiant sa classification, bien que celle-ci soit soumise aux règles du système douanier international, afin de considérer le *colombage percé* sous la catégorie de bois d'oeuvre de base visé par l'accord, c'est-à-dire le numéro 44.07.

« L'industrie américaine s'est insurgée parce qu'elle s'est avisée que tous les industriels canadiens allaient faire des trous pour vendre des quantités illimitées de bois d'oeuvre aux États-Unis! » indique **Nsimba Kinuani**, directeur du Service Économie-marchés à l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Toutefois, la décision des douaniers est en soi fort contestable sur le plan juridique. Et c'est cette décision qu'ils sont d'ailleurs en train de reconsidérer en attendant l'issue des pourparlers entre les

gouvernements canadien et américain.

Que fera le Canada ?

Le recours aux tribunaux internationaux pourrait représenter une solution pour le Canada. Cependant, on n'a pas envie de repartir en guerre contre les Américains.

Il faut dire que la menace plane. Les États-Unis pourraient aussi bien appliquer leur médecine à d'autres produits légèrement encochés! On classerait ces produits sous le numéro des produits de base de bois d'oeuvre, limitant ainsi leur entrée.

En fait, le Canada cherche à calmer les esprits. Que les douaniers américains reclasent le *colombage percé* sous sa norme internationale et que l'on modifie l'entente de 1996 pour inclure le produit controversé au nombre des produits à entrée limitée.

« Les gouvernements américain et canadien vont discuter pour tenter de trouver un arrangement à l'amiable », estime M. Kinuani. ■

Plus gros volume de quotas de bois d'oeuvre pour les entreprises québécoises

Alors que, en 1996, les entreprises québécoises se sont fait attribuer 23 % des quotas canadiens de bois d'oeuvre pouvant se vendre aux États-Unis sans tarifs douaniers, ce volume a augmenté à 25 % en 1997.

Une mince différence en pourcentage, mais qui fait toute la différence pour l'industrie québécoise, selon le ministre des **Ressources naturelles**. Les industriels qué-

bécois ont ainsi payé 12 M\$ de taxe sur les produits de bois d'oeuvre en 1997 comparativement à 40 M\$ en 1996.

Selon le gouvernement fédéral, les entreprises québécoises ont exporté 3,768 milliards de PMP (pieds mesure planche) de bois d'oeuvre sans frais douaniers en 1997 comparativement à 3,381 milliards de PMP en 1996.

Mais pourquoi le Québec a-

til bénéficié d'une telle augmentation ?

Le gouvernement fédéral, qui a eu la tâche de répartir les quotas entre chaque entreprise canadienne en 1996, a révisé ces attributions en 1997.

Pour fixer les quotas, on s'est inspiré initialement des volumes d'exportation de chaque entreprise canadienne en 1995. En 1997, le gouvernement canadien a introduit

un deuxième élément aux calculs : réserver une part des quotas à de nouvelles usines dont la construction avait déjà débuté lors de l'entente.

Or, il s'est avéré que ces nouveaux arrivants étaient pour la plupart implantés en Ontario et au Québec.

Le gouvernement fédéral a donc attribué de nouveaux quotas à ces régions de l'Est au détriment de la Colombie-Britannique. (MG) ■

UNIBOARD croissance

ET INNOVATION

Dans le domaine des panneaux de bois reconstitué, un nom de chez nous s'impose dans toute l'Amérique du nord: UNIBOARD. À partir des sous-produits du bois de sciage, UNIBOARD fabrique dans ses sept usines des panneaux de haute qualité pour l'industrie manufacturière et le commerce de détail. L'entreprise exporte partout en Amérique du nord et dans le monde.



Panneaux de particules mélaminés



Panneaux de fibres de bois (MDF)



Panneaux de particules



Panneaux de particules recouverts de papiers décoratifs



Couvre-planchers laminés



MULTI LOOK COLLECTION COUVRE-PLANCHERS LAMINÉS

La solide croissance d'UNIBOARD au cours des dernières années s'explique essentiellement par un désir constant d'innovation. Notre récente décision d'attaquer le marché du détail avec nos planchers laminés MultiLook™ et PanFloor™ illustre bien la capacité d'UNIBOARD de capitaliser rapidement et avec succès sur les occasions d'affaires qui s'offrent à elle.

UNIBOARD. Certes l'un des plus beaux fleurons de l'économie québécoise actuelle.



UNIBOARD
UNIBOARD CANADA INC. ®

Siège social 3080, boul. le Carrefour, bureau 400, Laval (Québec) Canada H7T 2R5
Téléphone : (450) 682-5240 Sans frais : 1 800 263-5240, Télécopieur : (450) 682-0550

Uniboard mijote 100 M\$ d'investissements au Québec

L'usine gaspésienne de Sayabec pourrait accueillir un investissement de 80 M\$

François
Riverin

Uniboard Canada examine divers projets d'investissement totalisant près de 100 M\$ au Québec. La mise en oeuvre de ces projets pourrait avoir lieu d'ici 12 à 18 mois. C'est ce qu'a déclaré Cam Gentile, président et chef de la direction, récemment nommé.

« Nous étudions surtout l'opportunité d'agrandir des

usines existantes. Cependant, on n'écarte pas la possibilité d'acquérir des usines à moyen terme si des occasions se présentent. »

Bien que le marché du panneau soit très concurrentiel, les investissements se justifieraient d'abord par la croissance de la demande, qui atteint 12 % par année dans le cas de certains produits de panneaux destinés à la fabrication de meubles. La demande de panneaux de la part des secteurs

de la construction et des couvre-planchers se fait également forte.

De plus, la société est particulièrement encouragée par les importants gains de productivité auxquels sont parvenues plusieurs de ses usines québécoises.

80 M\$ en Gaspésie

Le projet d'investissement le plus important consisterait en l'ajout d'une presse à pan-

Coup d'oeil sur Uniboard Canada

Activités	Le plus important fabricant de panneaux de bois reconstitué pour meubles, couvre-planchers au Canada; le quatrième en Amérique du Nord pour le volume de production
Nombre d'usines	7
Nombre d'employés	825
Marques de commerce	Forpan, Panval, Panfibre, Multilook Prestige
Chiffre d'affaires annuel	300 M\$
Actionnaire	Le groupe allemand Kunz
Marchés	Canada, États-Unis, Europe, Asie et Moyen-Orient

Tableau : LES AFFAIRES



■ Cam Gentile : « Le marché du panneau est très concurrentiel, mais nos marques de commerce bien connues et la qualité de nos panneaux nous permettent de tirer notre épingle du jeu. »

neaux bruts Panval à Sayabec, en Gaspésie, au coût d'environ 80 M\$.

Le deuxième projet en importance viderait l'installation d'une unité de presse à mélamine à l'usine du Lac-des-Îles, près de Mont-Laurier, au coût de 6 M\$.

Uniboard a complété en octobre 1997 la construction d'une usine de panneaux à La Baie, au Saguenay, au coût de 120 M\$ et d'une capacité annuelle de 220 000 m³. Son partenaire, Sodexpan, une société en commandite regroupant des participations régionales, participe également au projet à hauteur de 50 %.

Selon M. Gentile, l'usine fonctionne à 70 % de sa capacité et elle devrait franchir le seuil de rentabilité sous peu.

Les usines d'Uniboard utilisent les rejets de sciage, par exemple la sciure de bois, comme matière première. La sciure est ensuite mélangée à des produits chimiques et pressée, puis poncée pour former ce qu'on appelle des panneaux à densité moyenne.

Le panneau peut être vendu brut aux fabricants de meubles ou recouvert de mélamine de différents motifs pour obtenir le fini voulu.

Uniboard ne prévoit pas recourir au marché public des

actions à court terme pour financer ses projets d'investissement.

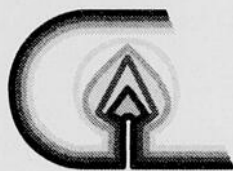
Toutefois, cette éventualité pourrait devenir pertinente dans deux ou trois ans, a dit M. Gentile. ■

CLC-Camint Inc.
227, boul. St-Joseph
Hull (Qc) J8Y 3X5
Tél.: (819) 778-7735

GFG-Camint Inc.
1173, boul. Charest Ouest
Québec (Qc) G1N 2C9
Tél.: (418) 688-4507

UNE
FORESTERIE
CERTIFIÉE
DURABLE !

camint@magma.ca



CLC-Camint Inc.

- Implantation ISO 9000, ISO 14000 et CSA Z-809
- **Géomatique (GPS-SIRS)** • Administration forestière
- **Foresterie urbaine** • Mise en valeur du territoire
- **Analyse de rentabilité et de faisabilité** • Gestion des ressources humaines

Des compétences reconnues !

PLUS NOUS PRODUISONS DE PAPIERS, MOINS NOUS CONSOMMONS D'ARBRES.

Depuis 1970, nous, les usines de pâtes et papiers du Québec, avons diminué notre consommation d'arbres de 73 % alors que notre production de papiers et cartons a cru de 56 %. Cette année, moins de 18 % de la fibre utilisée entre à l'usine sous forme de bois rond.

Principalement fabriqués à partir des résidus d'usines de sciage (copeaux, sciures et planures), nos papiers et cartons contiennent également de plus en plus de pâte

recyclée. Ainsi, depuis 1988, nos 11 usines de désencrage ont plus que quintuplé leur production de pâte recyclée.

À l'aube de l'an 2000, nous sommes résolument tournés vers le développement durable de nos ressources naturelles. Notre croissance est intimement liée à notre capacité à faire face à la concurrence internationale tout en assurant la meilleure protection de notre environnement.

Pour en savoir plus sur l'industrie québécoise des pâtes et papiers, composez le (418) 651-9352 ou consultez notre site Internet www.aifq.qc.ca



ASSOCIATION
DES INDUSTRIES
FORESTIÈRES
DU QUÉBEC

Accroître les rendements de ses procédés de transformation afin de produire davantage à partir des ressources dont elle dispose, voilà un des défis que doit relever l'industrie des produits forestiers.

Axée sur le développement économique durable du secteur forestier québécois, **REXFOR** intervient en partenariat dans la mise en valeur et la transformation des ressources forestières, en mettant à contribution son savoir-faire et en privilégiant l'innovation.

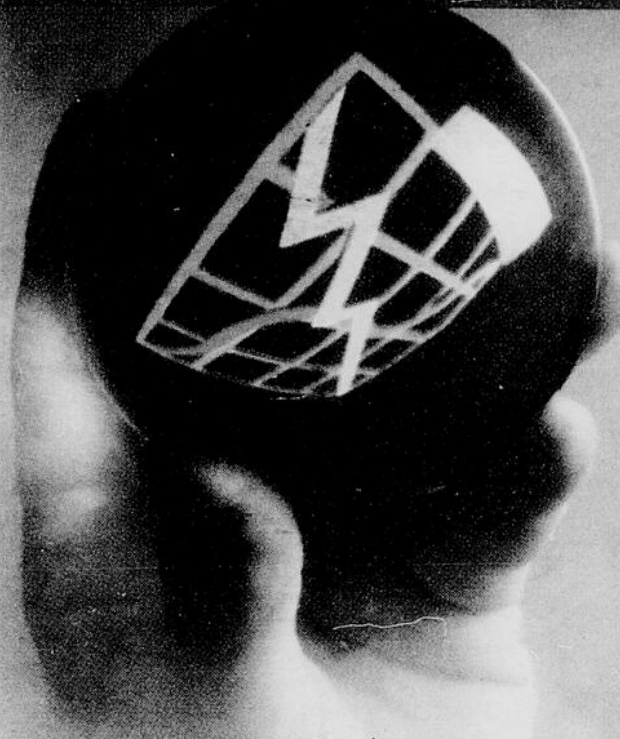


1195, rue de Lavigerie Sainte-Foy (Québec) G1V 4N3
Téléphone: (418) 659-4530 Télécopie: (418) 643-4037

LES AFFAIRES

Dossier
spécial

La planification financière



La Bourse, au bord de l'abîme en 2008

D'ici là, conseillers en placement et planificateurs financiers sont prêts à investir votre argent

Pierre
Théroux

Le krach tant redouté pourrait secouer les marchés nord-américains autour de l'an 2008.

À l'image des Californiens et des Japonais, qui vivent dans l'attente du grand tremblement de terre qui détruira une partie de leur territoire, certains experts craignent un effondrement majeur des marchés boursiers, après une croissance qui se poursuivra encore pendant une dizaine d'années.

Les avoirs et les investissements des baby-boomers ont largement contribué à hausser certains marchés boursiers à des niveaux records. Toutefois, « le temps viendra où la majorité d'entre eux encaisseront leurs actifs afin de profiter de leur retraite », souligne François J. Beauregard, vice-président et planificateur financier de la firme Midland Walwyn.

À la lumière de la théorie des tendances démographiques, ce jour fatidique pour les marchés boursiers pourrait bien survenir dans une dizaine d'années. Selon Harry Dent, auteur du livre *The Great Boom Ahead* publié il y a environ cinq ans, il existe une corrélation directe entre l'évo-

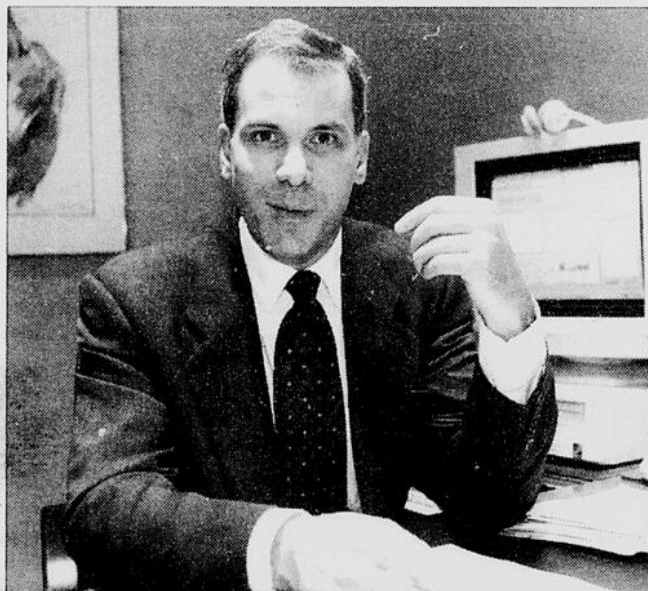


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

lution de la population et celle des marchés boursiers.

Dow Jones à 20000 !

Par exemple, la vague des naissances amorcée au début des années 1920 s'est soldée par des marchés boursiers en hausse dès 1955. Ces marchés ont par la suite atteint un plateau et commencé à descendre au milieu des années 1970.

De même, les personnes nées après la Seconde Guerre mondiale ont commencé à atteindre la quarantaine au milieu des années 1980. C'est un âge où, selon le scénario traditionnel, « les gens arrivent au

sommet de leur carrière, de leur capacité de gains, terminent de payer leur hypothèque ou voient leurs enfants quitter la maison. Ce sont dorénavant des épargnants nets », précise M. Beauregard.

Or, depuis, les marchés boursiers sont en hausse. L'indice *Standard & Poor's* a grimpé de 200 à plus de 600 au cours des 12 dernières années. L'indice *Dow Jones* des industrielles, qui a fermé au-dessus de 2000 en 1986, a plus que doublé depuis 1995 et a franchi le cap des 9000 points.

De plus, estime-t-on, ces indices risquent encore de filer allègrement vers la barre respective de 900 et 20000, vers l'an 2008, avant d'amorcer une descente abrupte jusqu'en 2020. Le *S&P* pourrait même perdre plus de la moitié de ses gains.

« Il y avait beaucoup de scepticisme entourant cette théorie, lors de son énoncé,

■ François Beauregard : « Signe d'un vieillissement de la population, les marchés boursiers sont en hausse et on commence à s'intéresser autant à la planification successorale qu'à la retraite. »

mais elle semble devenir de plus en plus vraisemblable et pourrait effectivement expliquer bien des phénomènes », reconnaît Pierre Lesage, conseiller en placement de la firme Lévesque Beaubien Geoffrion.

320 milliards de dollars

Doit-on, alors, adopter dès maintenant des stratégies particulières de planification financière ?

« Il est encore trop tôt pour le faire. De toute manière, contrairement à la situation qui prévalait dans les années 1970, il existe aujourd'hui d'autres marchés - par exemple, l'Asie, l'Europe, l'Amérique latine - où il est intéressant d'investir », précise M. Beauregard.

« C'est prématuré ! Toutefois, si cette théorie se révèle toujours fondée au cours des prochaines années, il faudra alors envisager certaines stratégies », ajoute M. Lesage.

D'ici là, compte tenu non seulement du vieillissement de la population, mais aussi des faibles taux d'intérêt et d'inflation, l'argent des inves-

Allez à la
banque
sans y aller !

1 800 465-CIBC (2422)

BANQUE
CIBC

tisseurs risquent de trouver encore davantage refuge dans le marché des actions au cours des prochaines années, particulièrement au Québec.

Selon des données colligées de Statistique Canada, les actifs financiers des Québécois atteignaient près de 320 milliards de dollars au 31 mars 1996. Or, près de 75 % de ce montant (230 milliards de dollars) dormait dans des dépôts traditionnels, des caisses de retraite ou entre les mains des assureurs vie. Le reste est partagé entre des valeurs mobilières (50,3 milliards de dollars) et des fonds de placement (36,7 milliards).

Par ailleurs, des comparaisons entre le Québec et le reste du Canada indiquent qu'environ 45 % des particuliers de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique détiennent des actions, la plupart de façon indirecte, comparative-ment à 25 % au Québec.

Aux États-Unis, l'actif en Bourse constituait 21 % de la fortune personnelle des Amé-

Un Québécois sur quatre détient des actions.

ricains au début des années 1990. Aujourd'hui, ce ratio a doublé, à 42 %.

Cette situation s'explique principalement par l'engouement moins récent des Canadiens anglais et des Américains pour les fonds communs de placement, que les Québécois commencent à peine à découvrir.

« On note une plus grande conscientisation des particuliers de plus de 40 ans, qui se prennent en main en vue d'assurer leur retraite. Il y a donc beaucoup d'argent qui est destiné notamment aux fonds de placement », constate M. Beauregard. ■

Fidelity Investments est un fier commanditaire platine de la 14^e conférence annuelle de l'A.C.P.F.

Fidelity Investments^{MD}



La plus grande société
de fonds de placement
au monde,

avec plus de
750 milliards de dollars
d'actifs,



donne la possibilité à 12 millions d'investisseurs
comme vous de profiter du meilleur de la vie
dès aujourd'hui.



Pour découvrir comment Fidelity peut vous aider à réaliser vos objectifs financiers,
parlez-en avec un conseiller en placements dès aujourd'hui ou communiquez avec Fidelity au

1 888 623-5483 www.fidelity.ca

Fidelity  **Investments**^{MD}

La solidité de la plus grande société de fonds de placement au monde.

*Au 31 mars 1998. Lisez bien le prospectus du fonds avant d'investir.

Planifier sa retraite : une nécessité

Vous vous trouvez trop jeune pour penser à vos vieux jours ! On ne le répétera jamais assez : il n'est jamais trop tôt pour planifier financièrement sa retraite.

D'autant plus que, comme le souligne **Renée Jobin**, agente d'information à la **Régie des rentes du Québec (RRQ)**, « le régime public seul ne peut garantir des revenus de retraite suffisants ».

En effet, si la récente réforme du *Régime de rentes du Québec* vise notamment à assurer son financement et, par conséquent, ses obligations futures, il se présente toutefois comme « un régime de base à partir duquel une personne peut bâtir ses revenus de retraite ».

Ainsi, pour bénéficier d'une rente adéquate, on estime généralement qu'une personne à la retraite devrait pouvoir compter sur un revenu équivalant à 70 % de sa rémunération avant son arrêt de travail. Or, la rente de retraite de la RRQ équivaut à 25 % des gains moyens du cotisant.

En 1997, le montant maximal annuel de la rente versée à l'âge de 65 ans par le RRQ s'établissait à 8 842 \$, soit 736,81 \$ par mois. Depuis, la rente mensuelle maximale est passée à 750,69 \$, alors que, dans la foulée des changements occasionnés par la réforme, elle baissera à 744,79 \$ dès le 1^{er} juillet prochain.

Compte tenu du fait que seulement 20 % des gens reçoivent la rente mensuelle maximale du *Régime de rentes*, il importe donc aux futurs retraités de cotiser à des régimes privés de retraite. Un employé peut ainsi cotiser soit à un régime complémentaire, mis en place par l'employeur, soit à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER), voire aux deux.

Environ 50 % des travailleurs québécois seraient actuellement protégés par un régime complémentaire de retraite. Mais le taux de participation varie grandement selon le secteur d'activité : la presque totalité des travailleurs du secteur public y participent, alors que le tiers seulement des employés du secteur privé en bénéficient.

À l'intérieur même du secteur privé, on note d'importantes disparités. Ainsi, dans la grande entreprise, la moitié des travailleurs bénéficient d'un régime complémentaire, alors que c'est le cas de seulement 5 % des personnes oeuvrant dans les PME.

Comme les autres pays industrialisés, le Québec doit maintenant composer avec le vieillissement de sa population. (PT) ■

Dossier
spécial

La planification financière

Le relevé de participation : un moyen de planifier sa retraite

En 1997, le montant maximal annuel de la rente versée à l'âge de 65 ans par la RRQ s'établissait à 8 842 \$, soit 736,81 \$ par mois; il se situe actuellement à 750,69 \$

Pierre
Théroux

À combien s'élèvera ma rente de retraite? Quels seront les revenus de régimes privés de retraite dont j'aurai besoin lorsque je ne travaillerai plus? Puis-je envisager une préretraite à 55 ans? Ou plutôt une retraite progressive en réduisant mon temps de travail?

Voilà autant de questions que bon nombre de personnes de plus de 40 ans commencent de plus en plus à se poser. Or, le relevé de participation au Régime de rentes du Québec vise justement à apporter certains éléments de réponse.

« Le relevé de participation peut faciliter la planification financière d'un futur retraité. C'est un outil qui permet notamment de vérifier les acquis et d'y voir plus clair en vue de s'assurer une retraite confortable », explique Renée Jobin, agente d'information à la Régie des rentes du Québec (RRQ).

Ainsi, ce relevé concis de quatre pages donne des renseignements quant au montant mensuel déjà acquis, advenant un arrêt de participation au Régime, mais surtout une estimation de la rente à laquelle une personne de 65 ans aura droit à la retraite. Le montant projeté, en dollars d'aujourd'hui, est évalué selon la poursuite des cotisations sur des revenus moyens semblables à ceux inscrits au cours des dernières années.

Rente maximale de 8 842 \$

Rappelons que les prestations sont calculées en fonction des revenus de travail inscrits au Régime de rentes du Québec et au Régime de pensions du Canada (RPC), et tiennent également compte du nombre d'années de cotisation.

L'an dernier, le montant maximal annuel de la rente versée à l'âge de 65 ans par la

RRQ s'établissait à 8 842 \$, soit 736,81 \$ par mois. Il se situe actuellement à 750,69 \$.

Le montant de la rente équivalra à 25 % de la moyenne mensuelle des revenus sur lesquels une personne a cotisé. Toutefois, afin de ne pas pénaliser les contribuables, le Régime peut retrancher certaines années au cours desquelles les revenus ont été plus faibles.

Aussi, le fait d'avoir reçu des allocations familiales pour des enfants de moins de sept ans, une pleine indemnité de remplacement du revenu de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), ou encore d'avoir participé à un régime de pensions d'un pays avec lequel le Québec a conclu une

entente de sécurité sociale, sont également pris en considération en vue d'établir les montants. Enfin, le relevé de participation chiffre également les prestations d'invalidité et les rentes

de conjoint survivant découlant de la participation au Régime. On y retrouve aussi le montant fixe (2 500 \$) versé dans le cadre de la prestation de décès.

Campagne d'information

Depuis plus de deux ans, la RRQ procède à une vaste campagne d'information visant à renseigner davantage les futurs retraités à propos de leur protection financière de base.

Dans un premier temps, elle a principalement ciblé les personnes qui approchaient l'âge de la retraite, et même celles qui en profitaient déjà, en leur faisant parvenir leur relevé de participation. « Nous avons réalisé que certaines personnes avaient droit aux prestations mais n'en avaient jamais fait la demande », souligne M^{me} Jobin.

Pour ce faire, la RRQ a établi un système informatisé qui permet d'établir mensuellement la liste des personnes qui sont à six mois d'at-

teindre l'âge de 60, 65 ou 70 ans, et qui ne reçoivent pas encore de prestations.

En 1996, quelque 300 000 particuliers ont ainsi reçu leur relevé de participation. Au cours de la période allant du mois d'avril 1997 à mars 1998, l'objectif de 500 000 personnes a été dépassé d'environ 25 000, alors que la campagne se poursuit au rythme d'environ 50 000 par mois.

Afin de rejoindre davantage de gens, de façon encore plus rapide et économique, la RRQ s'adresse aussi directement aux employeurs par l'entremise des divisions des ressources humaines.

Vérifier les erreurs

Si la campagne d'information a d'abord été orientée vers les personnes au seuil de la retraite, elle vise aussi à sensibiliser les plus jeunes.

« Le relevé leur permet d'avoir une meilleure connaissance de leurs revenus de retraite éventuels. Il peut aussi les inciter à ne pas se fier uniquement au Régime et ainsi assurer leur avenir grâce à d'autres revenus de retraite. »

Par ailleurs, la lettre d'introduction au relevé invite les particuliers à vérifier les erreurs.

Des corrections peuvent alors être apportées en remplissant un formulaire approprié, auquel doivent être jointes notamment des copies d'un TP4, ou d'un relevé 1, ou encore une copie de l'avis de cotisation dans le cas d'un travailleur indépendant.

Pour avoir droit à la rente de retraite, il suffit d'avoir cotisé une seule année au Régime de rentes.

À l'âge de 65 ans, une personne peut en faire la demande, peu importe ses revenus de travail. Précisons toutefois que les rentes sont imposables; elles doivent donc être ajoutées au revenu gagné de l'année.

Les rentes de la RRQ peuvent être versées dès l'âge de 60 ans aux personnes qui ont cessé de travailler ou qui, en 1997, gagnaient moins de 9 225 \$ sur une base annuelle.

LE PLANIFICATEUR FINANCIER

En planification financière,

chaque décision est

stratégique.

Le planificateur financier

professionnel est

le MIEUX placé pour

vous conseiller.

POUR UNE

STRATÉGIE

EFFICACE

Consultez le

PROFESSIONNEL de

la planification financière.

ADMA

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

Secteur planification financière

680, rue Sherbrooke Ouest,
bureau 640, Montréal (Québec) H3A 2M7
Tél.: (514) 499-0880
1-800-465-0880
Fax: (514) 499-0892

Courrier électronique : info@adma.qc.ca



L'Association Canadienne des Planificateurs Financiers
The Canadian Association of Financial Planners

Un moyen pour connaître l'avenir



Demandez le Relevé de participation au Régime de rentes du Québec pour le personnel de votre entreprise

Le relevé de participation indique le montant mensuel de la rente de retraite auquel le travailleur aura droit à 65 ans s'il continue à cotiser comme il l'a fait jusqu'à maintenant. Il donne aussi le montant qu'il recevrait dès maintenant s'il devenait invalide ou celui que sa famille recevrait à son décès.

Ces informations intéressent le personnel de votre entreprise.

Demandez pour eux le relevé de participation au Régime de rentes du Québec.

La démarche est simple.

Communiquez avec le Service aux cotisants (418) 644-9177.

Nous vous dirons comment faire.

Nous acceptons les frais d'interurbains.



Régie des rentes
du Québec

Comment choisir LE bon planificateur

Le client doit avoir des atomes crochus avec son planificateur. Sinon, mieux vaut chercher ailleurs

Gilles
Gagnon

Une fois prise la décision de mettre de l'ordre dans ses affaires et de planifier ses finances, il faut trouver LE bon planificateur financier. Comment ?

« La situation familiale, professionnelle, financière et fiscale de chaque personne fait en sorte que cette dernière constitue un cas unique. Un genre de placement ou un type de stratégie fiscale qui sied à merveille à une personne peut fort bien ne pas convenir à une autre, affirme Robert Kerr, président des Conseillers financiers Kerr. « C'est pourquoi le client éventuel doit s'ouvrir en toute confiance à son planificateur financier et lui communiquer le plus de renseignements possible. Le planificateur pourra alors proposer à son client des solutions bien adaptées. »

Ainsi, les premières rencontres avec un planificateur financier seront presque entièrement consacrées à la transmission d'information. Le planificateur doit dresser un portrait précis de la situation globale du client.

« Il est primordial que le client ait des atomes crochus avec le planificateur, car la relation qui s'établit doit en être une de grande confiance, insiste Paul Rioux, comptable agréé (CA) et planificateur financier. C'est habituellement un parent ou un ami qui transmet le nom d'un planificateur financier à un client éventuel. »

Cependant, cette recommandation d'un parent ou d'un ami ne garantit pas nécessairement le succès de la relation entre un client éventuel et le planificateur recommandé. Rappelons que la situation globale de chaque personne est unique; des solutions qui réussissent à merveille dans un cas peuvent ne pas s'appliquer du tout dans un autre cas.

Rémunération des planificateurs

« Il faut demander au planificateur financier comment sa rémunération sera calculée », dit M. Kerr.

La façon dont sont rémunérés les planificateurs financiers varie sensiblement de l'un à l'autre. Certains facturent des honoraires fondés sur un taux horaire. Ce taux peut



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Robert Kerr : « Il est important de vérifier si le planificateur est lié à une institution financière et, par conséquent, s'il a intérêt à vendre un type de produit financier en particulier. »

aller de 100 \$ jusqu'à 375 \$ l'heure. Ces frais peuvent toutefois être déduits du revenu total du particulier. Au niveau québécois, il s'agit de dépenses effectuées pour gagner des revenus de placements; au niveau canadien, de frais financiers et frais d'intérêt.

D'autres planificateurs calculent leur rémunération en fonction d'un taux de pourcentage sur l'actif total géré. Ce taux va d'un peu moins de 1 % et peut s'élever jusqu'à 3 %. Ainsi, un portefeuille évalué à 50 000 \$ commandera des honoraires variant entre 500 \$ (1 %) et 1 500 \$ (3 %).

Le taux d'honoraires qu'exige un planificateur financier dépend de la valeur de l'actif géré et de la complexité de la gestion des éléments d'actif particuliers. En général, plus l'actif est important, moins le taux de pourcentage retenu est élevé.

D'autres planificateurs encore touchent une commission sur les produits financiers qu'ils vendent.

Enfin, nombreux sont les planificateurs qui proposent un mélange de plusieurs des modes de rémunération ci-dessus. Par exemple, le taux horaire pourrait s'établir à 125 \$ l'heure et une commis-

sion de 1 % de la valeur des produits financiers vendus pourrait s'ajouter à la rémunération du planificateur.

Évidemment, le risque que le planificateur se trouve en situation de conflit d'intérêts augmente lorsque, par exemple, il travaille pour le compte d'une entreprise qui vend des produits financiers précis. Dans ce cas, il se pourrait que le service de planification qui reçoit le client soit déficient.

Compétences diversifiées

On demande aujourd'hui au planificateur financier de posséder des compétences sans cesse plus nombreuses, plus spécialisées et plus diversifiées. Ici, il s'agira de conseiller une personne sur les placements que devrait comprendre son régime enregistré d'épargne-retraite (REER);

là, sur la pertinence de toucher des dividendes plutôt que des intérêts. Tantôt, il faudra faire des recommandations sur les moyens d'assurer une transmission en douceur des biens au décès du client (la succession) tout en minimisant l'impôt à payer.

« Un bon planificateur financier doit pouvoir, au besoin, guider son client vers des spécialistes compétents dignes de confiance, qu'il s'agisse d'un avocat, d'un notaire, d'un comptable, d'un fiscaliste, d'un intermédiaire en assurances », estime M. Rioux, qui enseigne à l'Institut québécois de planification financière (IQPF) depuis cinq ans. ■

■
Le tarif horaire qu'exige un planificateur financier varie de 100 à 375 \$. Ces frais sont déductibles du revenu total du particulier.

TROUVEZ L'ERREUR!



Vous avez trouvé !

Au Québec, seules les personnes détenant un diplôme de l'Institut québécois de planification financière sont autorisées par **la loi** à porter le titre de planificateur financier.

**Soyez vigilants et n'acceptez rien de moins !
Il en va de votre santé financière.**

Les planificateurs financiers du Québec diplômés de l'IQPF ont reçu une formation de 450 heures dont les standards sont les plus élevés en Amérique du Nord.



Institut québécois de
planification financière

Le planificateur financier : un incontournable

Gilles
Gagnon

Face à la multiplicité des produits financiers et à la complexité de la fiscalité, le particulier doit aujourd'hui s'entourer des spécialistes nécessaires pour l'aider à concrétiser ses objectifs de planification. À cet égard, le planificateur financier apparaît un allié de premier plan.

« Bien que les gens soient

de plus en plus renseignés et qu'ils aient un accès direct à des outils et logiciels de planification, la complexification de notre société, particulièrement des domaines financier et fiscal, fait en sorte qu'il est de plus en plus difficile de s'y retrouver sans aide », fait observer **Gaétan Veillette**, directeur de division et représentant en épargne collective du **Groupe Investors**. En fait, le planificateur financier

est appelé à jouer un rôle de plus en plus important. »

Les propos de M. Veillette prennent toute leur signification à la lumière des données de **Statistique Canada** : les Québécois possèdent plus de 320 milliards de dollars d'actifs financiers. Il s'agit d'un marché qui promet d'être fort lucratif au cours des prochaines années pour les gestionnaires de portefeuille, maisons de courtage, sociétés de

fonds communs de placement et institutions financières.

L'ampleur de l'actif financier global que convoitent les institutions financières explique aussi pourquoi les employés de nombreuses institutions financières de tous les secteurs se sont engagés dans une formation continue qui leur permet dorénavant d'accéder au titre de conseiller financier à leur nom.

Mais attention ! un con-

seiller financier ne peut accéder le titre de planificateur financier à son nom, à moins qu'il soit titulaire du diplôme de planificateur financier que délivre l'**Institut québécois de planification financière** (IQPF). ■

(ACPF), l'équivalent canadien de l'**Institut québécois de planification financière** (IQPF), tient sa prochaine conférence annuelle du 10 au 13 juin 1998 au **Centre des congrès de Québec** à Québec.

Deuxième fois

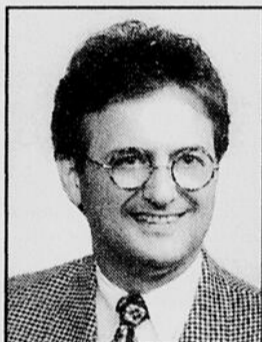
C'est la deuxième fois en 15 ans que la conférence a lieu au Québec. L'événement réunira cette année quelque 1 500 personnes, dont le quart des participants exercent leurs activités de planification au Québec. (GG) ■

Congrès des planificateurs à Québec

L'Association canadienne des planificateurs financiers



CONSTRUIRE. ORGANISER. TRANSMETTRE VOTRE PATRIMOINE



Robert Lafond
planificateur financier



Daniel Morin
planificateur financier



Michel Pelletier
planificateur financier



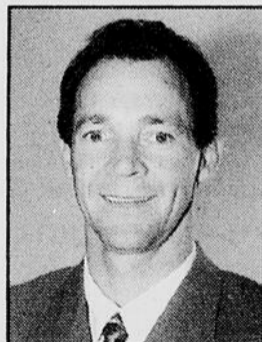
Nicole St-Pierre
planificateur financier



Martin Jalbert
planificateur financier



Paul-André Ménard
planificateur financier



Arnold Mahoney
planificateur financier



Gilles Tessier
planificateur financier



Renato Savastano
planificateur financier



Louise Martel
planificateur financier



Gilles Cartier
planificateur financier

LAFOND
PLANIFICATION

En route vers votre indépendance financière

Dossier
spécial

La planification financière

Trois institutions offrent le programme qui mène au titre de planificateur financier

L'Institut québécois de planification financière compte 2 781 membres

Gilles
Gagnon

Seules les personnes à qui l'Institut québécois de planification financière (IQPF) a donné un diplôme peuvent accoler le titre de planificateur financier à leur nom.

Les candidats au diplôme doivent suivre le programme de formation qu'offrent l'Université Laval, l'Université du Québec et l'Institut des banquiers canadiens.

Le *Certificat en planification financière personnelle* que donne l'Université Laval s'obtient après avoir réussi 10 cours de trois crédits (y compris un cours synthèse). Il faut en outre que le candidat subisse l'examen unique de l'IQPF.

La *programme de Certificat en assurance et en intervention financière* de l'Université du Québec comporte aussi 10 cours de trois crédits. S'ajou-

te un cours synthèse de trois crédits que donne l'IQPF. La réussite de l'examen unique de l'IQPF fait aussi partie des exigences en vue de l'obtention du titre de planificateur financier. Enfin, l'Institut des banquiers canadiens offre un programme de *Planification financière personnelle* comprenant 10 cours de trois crédits (y compris l'examen unique de l'IQPF).

2 781 membres

L'IQPF, qui a été créé en 1989, a presque doublé le nombre de ses membres au cours des deux dernières années : 1 550 membres en avril 1996 par rapport à 2 781 en juin 1998.

Voici la répartition des membres par corporation professionnelle ou organisme : le **Barreau du Québec** (66), la **Chambre des notaires** (85), la **Commission des valeurs mobilières du Québec**

(CVMQ - 470), le **Conseil des assurances de dommages et le Conseil des assurances de personnes** (697), la **Corporation professionnelle des administrateurs agréés** (482), l'**Ordre des comptables généraux licenciés** (CGA - 81), l'**Ordre des comptables agréés** (CA-232), l'**Ordre des comptables en management accrédités** (CMA - 24) et l'**Inspecteur général des institutions financières** (644).

D'avril 1997 à juin 1998, l'IQPF a donné un diplôme à 131 employés de la CVMQ. Le nombre d'employés de la CVMQ membres de l'IQPF a progressé de plus de 38 % depuis avril 1997.

Lequel choisir ?

Quel planificateur choisir lorsqu'on n'en connaît aucun et que l'on ne veut pas tenir compte des recommandations des parents et amis ?

Un coup de téléphone à l'une des corporations ou à l'un des organismes indiqués ci-dessus pourrait constituer une première démarche.

Par ailleurs, la très grande majorité des maisons de courtage en valeurs mobilières de même que les institutions bancaires (caisses populaires comprises) et les sociétés de fiducie offrent des services professionnels de planification financière. ■

Ding, dong !

www.cplq.org

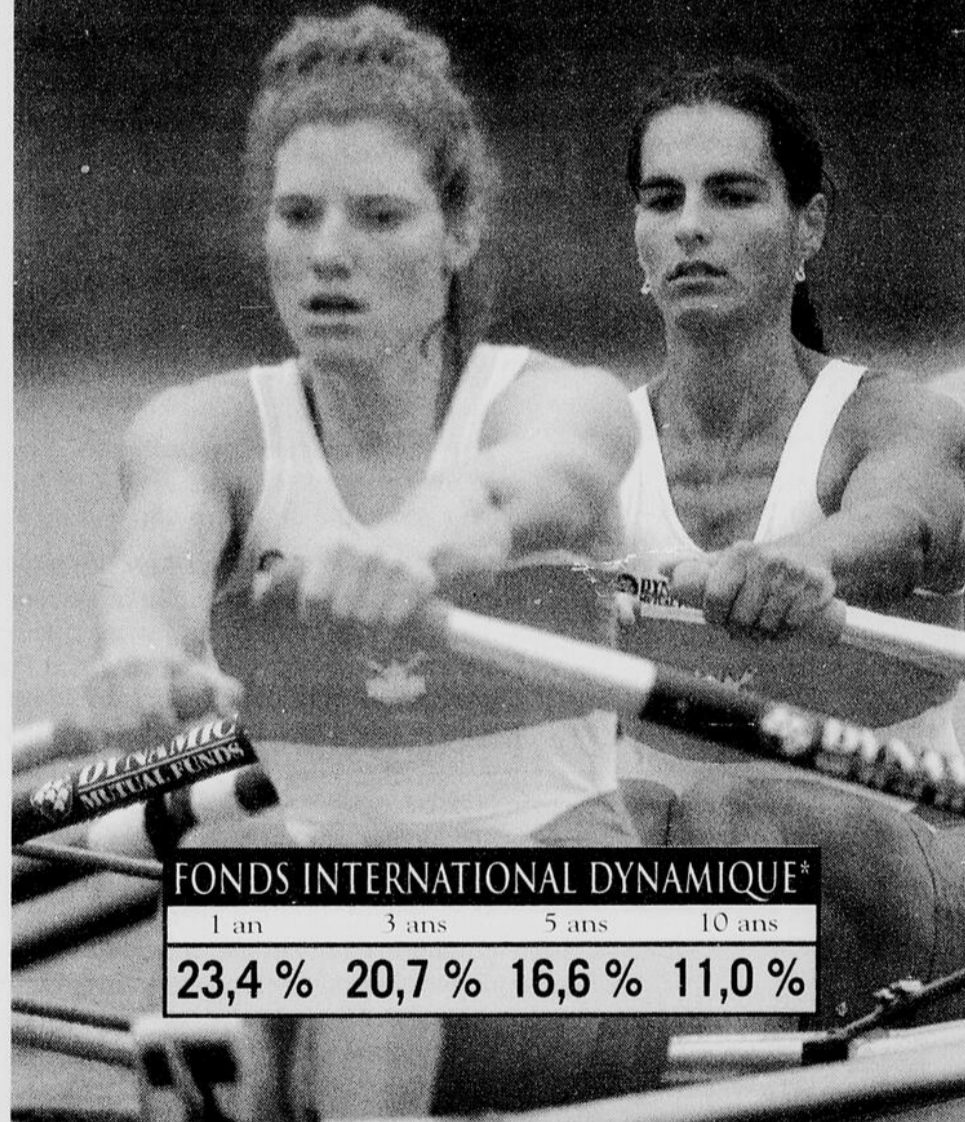
Une porte ouverte sur des logiciels d'avenir!

(514) 874-2667 • info@cplq.org

CENTRE DE
PROMOTION
DU LOGICIEL
QUÉBÉCOIS
CPLQ

LA FORCE D'UN PARTENARIAT DYNAMIQUE^{MD} DES PERFORMANCES HORS PAIR^{MD}

► Dynamique a plus de fonds mondiaux performants que toute autre société de placement collectif, selon «1998 World of Mutual Funds» de Ranga Chand.



FONDS INTERNATIONAL DYNAMIQUE*

1 an 3 ans 5 ans 10 ans

23,4 % 20,7 % 16,6 % 11,0 %

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS : DEMANDEZ à votre conseiller financier • APPELEZ-NOUS au 1-800-268-8111 • VISITEZ-NOUS à www.dynamique.com

DYNAMIQUE

VOTRE PARTENAIRE POUR UNE PERFORMANCE DYNAMIQUE

UNE COMMISSION D'AVOIR
DU COURTIER
NATIONAL
CANADIENNE
D'AVOIR

*Rendements au 30 avril 1998. Les taux ci-dessus correspondent aux rendements historiques composés chaque année incluant la variation de la valeur des parts et le rattachement des distributions. Ils ne tiennent pas compte des charges ni des commissions existantes. Le rendement antérieur ne garantit pas l'obtention d'un résultat semblable pour l'avenir. La valeur des parts et le rendement des placements sont susceptibles de subir des fluctuations. Le prospectus simplifié de chacun des fonds Dynamique contient des renseignements importants. Procurez-vous un exemplaire en vous adressant à votre conseiller financier ou à Fonds d'investissement Dynamique et prenez connaissance avant d'investir. Marque déposée de Association & Company Inc.

Maîtrisez votre avenir



ASSOCIATION
DES INTERMÉDIAIRES
EN ASSURANCE
DE PERSONNES
DU QUÉBEC

13 000
PLANIFICATEURS
D'AVENIR

Financer votre retraite, épargner, investir... Des décisions importantes à prendre. Une bonne planification de votre retraite et de votre succession vous aidera à faire des choix qui sauront vous protéger, vous et votre famille, et assurer le développement de votre patrimoine.

Tous les membres de l'AIAPQ, agents ou courtiers d'assurance, peuvent effectuer une analyse de vos besoins financiers et vous conseiller dans l'achat de produits d'assurance. L'assureur-vie agréé, l'assureur-vie certifié et le planificateur financier, membres de l'AIAPQ, sont des professionnels qui, grâce à leur formation poussée, peuvent vous offrir de multiples produits et services financiers. Et tous, sans exception, détiennent une assurance responsabilité qui vous protège contre les fautes professionnelles.

Pour planifier votre retraite,
consultez un **professionnel**

Reporter ou réduire les impôts sur la succession grâce à une planification successorale

Transfert d'un patrimoine d'un billion de dollars

Pierre
Thérault

De 2008 à 2018, des milliers de personnes devraient profiter d'un transfert de patrimoine qui s'élèverait à un billion de dollars - en d'autres termes, 1 000 milliards de dollars ! C'est ce qu'une étude du Trust Royal prévoyait il y a quelques années.

Toutefois, l'espérance de vie étant dorénavant plus longue, et la demande pour des soins privés de santé risquant de s'accroître, la population vieillissante pourrait dépenser une plus grande partie de ses économies.

Même si les sommes transmises en héritage risquent d'être moins élevées que prévu, il importe au particulier de se doter d'un plan successoral qui assurera le partage de ses biens au mieux des intérêts des héritiers et qui mi-



■ **Gaston Cantin** : « Une bonne planification successorale permet de se prévaloir de dérogations fiscales, ou encore de reporter ou de réduire les impôts sur la succession. »

nimiserà le fardeau des impôts normalement exigibles au décès.

« Une bonne planification

successorale permet de se prévaloir de dérogations fiscales, ou encore de reporter ou de réduire les impôts sur la

succession », explique **Gaston Cantin**, notaire et conseiller principal à la division testament et succession du Trust Royal.

Décès intestat

Dans le prolongement de la planification de la retraite, la planification successorale vise notamment à assurer que le conjoint survivant, ou d'autres membres de la famille, disposeront de revenus suffisants pour subvenir à leurs besoins. Elle garantit aussi la transmission du patrimoine aux personnes désignées tout en minimisant l'érosion de la richesse.

Une des premières mesures à prendre est sans nul doute la rédaction d'un testament. En effet, une personne qui décède intestat (sans testament) risque de plonger les héritiers dans des complications juridiques, qui peuvent retarder le

règlement de la succession et occasionner des frais, ou entraîner des obligations fiscales imprévues.

Par ailleurs, les biens pourraient être partagés d'une façon qui ne correspond pas aux désirs du défunt.

« Puisqu'il y a accumulation ou perte de biens, par la suite, et que les situations familiales et la Loi de l'impôt changent au fil des ans, il faut réviser périodiquement son testament et sa planification successorale », insiste M. Cantin.

Report des impôts

Contrairement à plusieurs autres pays, le Canada et le Québec n'imposent pas de droits de succession. Toutefois, certaines dispositions des lois fiscales peuvent entraîner des impôts sur le revenu, qui réduiront la valeur de l'héritage.

Par exemple, l'année du décès, les revenus accumulés depuis le 1^{er} janvier font l'objet d'une dernière déclaration de revenus qui sera déposée par le liquidateur testamentaire.

Les sommes qui doivent être déclarées comprennent les intérêts, loyers, rentes, revenus d'emploi et autres sommes touchées ou à percevoir. Certaines d'entre elles peuvent cependant faire l'objet d'une deuxième déclaration de revenus, qui vient ainsi réduire les montants imposables de la première déclaration.

« Peu de gens sont au courant de cette possibilité. Elle permet d'inclure des dividendes déclarés, des coupons d'obligation échus ou encore la rémunération de vacances, qui n'avaient pas encore été perçus au moment du décès. »

Par ailleurs, puisqu'une personne décédée est réputée avoir disposé de tous ses biens au moment de sa mort, les gains en capital doivent aussi être inclus dans la dernière déclaration de revenus. Ainsi, le legs d'une résidence secondaire, d'une entreprise ou d'un portefeuille d'actions ayant pris de la valeur entraînera l'imposition des plus-values comme s'ils avaient été vendus au moment du décès.

REER et fiducie

Cependant, les lois fiscales autorisent le report de l'impôt dans le cas de biens du défunt transmis au conjoint survivant. « L'impôt sur le gain en capital ne sera alors exigible qu'au décès du conjoint ou

lorsque ce dernier vendra lui-même les biens. »

Il est également possible de faire cession des régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) ou des fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR) au conjoint survivant sans qu'ils soient assujettis à l'impôt, à condition toutefois que le conjoint survivant les incorpore à ses propres REER ou FERR, ou encore à une rente à son nom. La désignation des bénéficiaires des REER ou des FERR s'avère donc importante : s'il ne s'agit pas du conjoint, ou d'un enfant mineur à charge, ils devront sans doute être liquidés et leur pleine valeur au moment du décès sera ainsi assujettie à l'impôt.

Par ailleurs, celui qui, pour diverses raisons, ne veut pas transmettre directement à son conjoint la propriété d'un bien peut décider plutôt de créer une fiducie en la faveur de ce dernier. Cela lui assure alors un revenu à vie, tout en laissant le capital à d'autres bénéficiaires.

Encore là, les lois fiscales permettent le report d'impôt sur la valeur des biens transmis d'une personne décédée à une fiducie au nom du conjoint. Autre avantage : une fiducie testamentaire permet de réserver des biens à certains membres de la famille et d'imposer des restrictions sur la façon dont ils seront utilisés.

Ainsi, une fiducie peut être mise sur pied pour que l'héritage légué à des enfants mineurs soit conservé et géré pour eux. La fiducie permet également de remettre par tranches les sommes comprises dans le patrimoine, par exemple, un tiers à la majorité, un tiers à 25 ans et le reste à 30 ans.

Pour ce qui est de la fiducie entre vifs, elle offre la possibilité de transférer la propriété réelle d'un bien à un futur héritier tout en gardant les droits. Sa raison d'être permet aussi de fractionner les revenus, dans la mesure permise par les règles d'attribution, en les répartissant entre les membres adultes d'une famille dont le taux d'imposition marginal est inférieur à celui du constituant.

Enfin, l'utilisation de l'assurance vie et les dons de bienfaisance constituent aussi des façons qui, dans le cadre d'une bonne planification successorale, permettent de payer moins d'impôt sur les successions. ■



Robert J. Kerr, CA, Adm.A., P.Fin., PFC, PFA, Président

Conseiller et écrivain émérite de la haute finance personnelle depuis 20 ans, Rob rédige la chronique financière «Money Strategies», publiée dans «The Gazette» et sera conférencier au 14^e congrès annuel de l'ACPP.



Normand Coulombe, CA, CFA, Vice-Président

Avec son expérience de plus de 10 ans du monde de la finance avancée, Normand est souvent sollicité pour la rédaction d'articles spécialisés pour la clientèle québécoise.

Pourquoi les gens ayant réussi choisissent les Conseillers Financiers Kerr ?

Vous êtes un(e) gestionnaire, chef d'entreprise, entrepreneur(e) ou professionnel(le) ? Vous gagnez un revenu élevé, avez accumulé des biens importants ou hérité de fortunes ?

Les *Conseillers Financiers Kerr* offrent depuis plus de 20 ans des services de planification financière avancée correspondant à vos besoins. Nous savons que vous recherchez d'abord et avant tout l'**objectivité** et l'**indépendance** que procure notre tarification horaire, notre **crédibilité**, à travers nos publications et les chroniques financières dans différents médias québécois, et enfin, notre **expérience** puisque nous servons une clientèle qui a les mêmes besoins que vous.

Plus que tout, nos clients recherchent des services qui se démarquent de la concurrence. Ainsi, si vous voulez diminuer votre fardeau fiscal, établir un portefeuille d'investissement à votre mesure et profiter d'une retraite selon vos rêves, contactez-nous dès maintenant pour une consultation sans obligation.



Les Conseillers Financiers Kerr

1, Place Ville-Marie, Bureau 2131, Montréal (Québec) H3B 2C6
Téléphone: (514) 871-8213 Fax: (514) 393-9516

Des professionnels objectifs... pour atteindre vos objectifs !

Assureurs vie : une formation universitaire de 675 heures

Gilles
Gagnon

« La profession d'assureur vie a bien changé ces dernières années, lance **Gérald Trottier**, directeur du développement professionnel de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec (AIAPQ).

« Pour faire son chemin dans le domaine de l'assurance vie, il faut aujourd'hui décrocher un diplôme universitaire et poursuivre une formation continue tout au long de sa carrière si l'on veut se tenir au fait de l'évolution du secteur. »

L'AIAPQ a pour mission de protéger les intérêts du public. Et c'est en veillant à ce que ses membres s'astreignent à une formation rigoureuse que l'Association a choisi de s'acquitter de ses responsabilités.

Les assureurs vie peuvent décrocher deux titres : celui d'assureur vie certifié (AVC) et celui d'assureur vie agréé (AVA). « L'expertise des AVA permet d'atteindre un revenu de plus de 90 000 \$ en moyenne par rapport aux 49 000 \$ que touchent les intermédiaires qui n'ont pas

Pour particuliers sensibilisés à la planification

La société Assurance vie Desjardins-Laurentienne (AVDL) vient tout juste de lancer un outil de planification financière. « Sécuritaire et performant », le qualifie **Paul Roy**, vice-président, stratégies de vente.

SOMMUM représente un seul et unique contrat d'assurance comportant de multiples options. Par exemple, il permet de protéger sa vie, sa santé et d'effectuer des placements à l'abri de l'impôt.

« **SOMMUM** se veut plus qu'un simple produit d'assurance; il s'agit plutôt d'un concept qui regroupe plusieurs produits. L'avantage de **SOMMUM** est qu'il accompagne son contractant tout au long de sa vie et s'ajuste à sa situation en constante évolution. »

Le nouveau contrat d'AVDL est destiné autant aux enfants qu'à leurs parents ou aux travailleurs autonomes.

AVDL compte quelque 4 M de clients, ce qui lui procure une part de 16,7 % de l'assurance vie au Québec. Sa mise en marché est assurée par l'intermédiaire de 2 150 représentants et courtiers, dont 1 000 représentants exclusifs. (GG) ■

suivi le programme universitaire conduisant au titre d'AVA. »

La formation universitaire consiste en 675 heures de formation - le nombre d'heures de formation requis passera à 705 dès l'an 2000.

Le programme comprend 15

cours de trois crédits, dont les thèmes principaux sont la psychologie, le droit, l'économie, la comptabilité, la finance, la fiscalité, les principes d'assurance de personnes, les assurances et rentes collectives, la planification financière personnelle, les principes

de planification successorale et la pratique de planification successorale.

Les candidats au titre d'AVA peuvent suivre leurs cours à l'Université du Québec et à l'Université Laval, principalement. Dans le cas des cours offerts par l'Uni-

versité du Québec, la *Télé Université* (enseignement à distance) offre les cours à Chicoutimi, à Hull, à Montréal, à Québec, à Rimouski, à Rouyn et à Trois-Rivières. L'Université de Sherbrooke offre aussi un certain nombre de cours parmi ceux qui sont

énumérés ci-dessus.

Le titre d'AVC s'obtient en réussissant les niveaux 1 et 2 des cours de l'AIAPQ, puis les cours universitaires en droit, comptabilité, fiscalité, assurances et rentes collectives et planification financière personnelle. ■

C'est par la maîtrise de leur art que les grands maîtres se distinguent!

Les planificateurs financiers, en joignant l'habileté à la connaissance des moyens, doivent – eux aussi – maîtriser toutes les facettes de leur profession! C'est pourquoi l'Institut des banquiers canadiens offre un programme de niveau M.B.A. tout à fait unique en planification financière personnelle.

Notre programme :

- est accrédité par l'Université du Québec à Montréal et l'Université Dalhousie (programme de M.B.A. spécialisé en services financiers)
 - est reconnu par l'Institut québécois de planification financière
 - offre la possibilité d'entreprendre un cheminement qui mène au titre professionnel de planificateur financier personnel^{MC} (P.F.P.^{MC}) de l'Institut – le seul titre professionnel de planificateur financier reconnu dans tout le Canada.
- Ce cheminement comprend un stage supervisé dans le milieu de travail, ce qui permet aux étudiants d'allier l'expérience à leurs nouvelles connaissances techniques et d'ordre comportemental. Les quelque

10 500 professionnels inscrits à ce programme sont individuellement

évalués par l'Institut des banquiers canadiens, le plus respecté des

établissements d'éducation supérieure

dans le domaine des services financiers

au Canada.

Pour plus d'information, appelez

l'Institut au 1 800 361-7339.



L'étalon-or dans le domaine de la planification financière.



Institut des
banquiers canadiens

Éducation de choix
en services financiers

www.icb.org

Transfert d'une entreprise familiale : l'exonération de gain en capital

Objectif : assurer la sécurité financière du propriétaire et de ses héritiers

Pierre
Théroux

Les dirigeants de PME qui envisagent de transférer leur entreprise à des membres de leur famille ne doivent pas négliger la préparation d'une telle transition.

« Cette planification doit répondre aux besoins de l'entreprise, mais surtout de la famille », indique **Normand Coulombe**, vice-président de la firme **Conseillers financiers Kerr**.

Exonération de 500 000 \$

Tout comme dans le cas d'une planification successorale individuelle, celle d'une entreprise familiale doit avoir comme objectif premier d'assurer la sécurité financière du propriétaire d'une entreprise et de ses héritiers.

« Le propriétaire a alors intérêt à garder le contrôle de l'entreprise jusqu'au transfert de la gestion et de la propriété, tout en s'assurant de la compétence des futurs gestionnaires. »



■ Normand Coulombe.

Les avoirs concentrés à l'intérieur de l'entreprise familiale doivent ainsi être sécurisés. L'une des stratégies à envisager consiste à bâtir sa richesse à l'extérieur de l'entreprise opérationnelle.

Pour les besoins de l'impôt, le transfert d'une entreprise à des membres de la famille équivaut à une vente à un tiers. Toutefois, l'utilisation d'une ou de plusieurs fiducies

testamentaires, dans lesquelles les biens ont été distribués, permet de réduire ou même de reporter l'impôt sur le revenu. Il faut préférentiellement transférer les liquidités excédentaires et les éléments d'actif immobiliers à des fiducies entre vifs tout en gardant le contrôle de ces éléments d'actif jusqu'au décès.

Par ailleurs, si l'entreprise est constituée en société, le propriétaire peut alors vendre les actions qu'il détient et profiter de l'exonération de 500 000 \$ attribuable aux gains en capital des petites entreprises.

Autre moyen d'utiliser cette exonération : le gel successoral. Pour ce faire, le propriétaire doit alors convertir ses actions ordinaires en actions privilégiées avec droit de vote.

Puis, on procède à la création d'une société distincte qui acquerra des actions de la société originale. Cette deuxième société doit appartenir aux membres de la famille et non pas au seul propriétaire original.

« Cette technique permet

ainsi de cristalliser le gain en capital et de se prévaloir de l'exonération de 500 000 \$. »

Assurance vie

Par ailleurs, la souscription à une police d'assurance vie pourrait procurer les liquidités nécessaires en vue d'éviter, au moment du décès, de

gruger le fonds de roulement de l'entreprise et d'hypothéquer son avenir pour devoir acquitter l'impôt ou acheter les actions des membres de la famille non actifs.

Enfin, « il importe de préparer un testament qui permettra de répartir les éléments d'actif de l'entreprise selon la volonté du propriétaire, et de

minimiser les impôts à payer », précise M. Coulombe.

D'autant plus que, advenant le décès prématuré du propriétaire ou son incapacité à assumer adéquatement la gestion de l'entreprise, ces arrangements pourraient ainsi éviter une foule de problèmes d'ordre juridique et fiscal. ■

Geler la valeur fiscale de la succession

Si la valeur du patrimoine augmente progressivement, et semble devoir continuer de le faire, une personne peut envisager de geler la valeur fiscale de sa succession. Tous les gains en capital ultérieurs seront alors imputés aux enfants.

Par exemple, le propriétaire d'une entreprise prospère juge que sa femme et lui auront de quoi vivre très confortablement quand ils prendront leur retraite. Il aimerait donc geler sa succession de façon à ce que l'augmentation ultérieure de la valeur de l'entreprise soit di-

rectement attribuée à ses enfants, qui travaillent dans l'entreprise familiale.

Pour ce faire, le propriétaire peut créer une société de portefeuille à laquelle il céderait, avec report de l'impôt, ses actions de l'entreprise familiale en échange d'actions privilégiées rachetables à un prix égal à la juste valeur marchande de l'entreprise. Il crée aussi une fiducie en faveur de ses enfants, laquelle achèterait les actions ordinaires de la société de portefeuille à un prix nominal. La valeur des actions privilégiées étant

fixe, l'augmentation de la valeur de l'entreprise familiale serait alors attribuée au porteur des actions ordinaires, c'est-à-dire la fiducie.

Les enfants seraient les bénéficiaires de la fiducie et les fiduciaires auraient le pouvoir de fixer les revenus que chaque enfant recevrait annuellement. Au décès du propriétaire de l'entreprise, l'avoir de la fiducie serait également partagé entre les enfants. En gelant ainsi la valeur de la succession, toutes les plus-values ultérieures seront alors imputées aux héritiers. (PT) ■

BANQUE NATIONALE
TRUST GENERAL

Il y a de
l'enrichissement
à l'horizon

Une approche évolutive,
un service-conseil supérieur et une gamme
étendue de produits pour vous aider à atteindre
vos objectifs financiers personnels.

Planificateurs
financiers

Prenez avantage de nos services financiers intégrés

Les produits et services :

Financement corporatif
Actions et obligations
Abris fiscaux
Analyse de portefeuille
Valeur mobilières Dubeau Ltée

Assurance voyage
Assurance-vie et invalidité
Assurance collective &
régime avantages sociaux
Analyse des besoins au décès
Centre de courtage Excel-Vie Inc.

Expertise en franchisage
Démarrage d'entreprise
Évaluation des stratégies
de financement
Hypothèques et prêts aux particuliers
Achat / vente d'entreprise
Groupe Révision PME

Fonds mutuels
Placements garantis
Recherches spécialisées
Gestion personnalisée
Courtage FMD Inc.

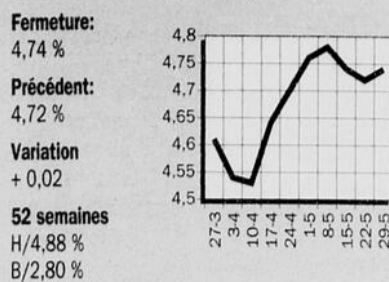
Planification financière personnelle
Planification de la retraite
Planification fiscale
Planification successorale
& testamentaire
Le Groupe Dubeau (Depuis 1961)
* 45 bureaux affiliés au Québec

Le GROUPE
EXCEL DUBEAU
SERVICES FINANCIERS INTÉGRÉS

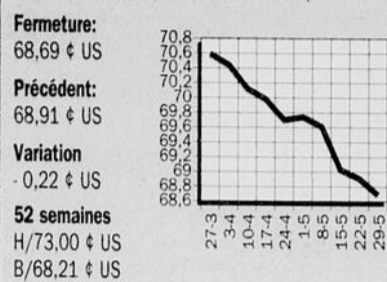
6300, rue Auteuil, bureau 503, Brossard (Qc) J4Z 3P2
Tél. : (514) 676-9665 Montréal : (514) 875-6611

Investir

Bons du Trésor (3 mois) %

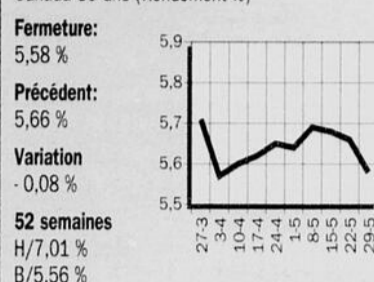


Le dollar (\$ canadien en \$ US)

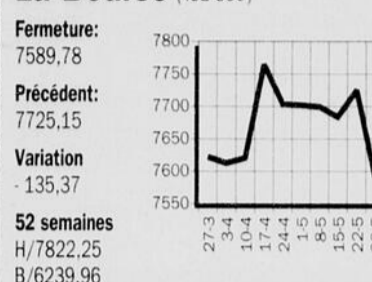


Les obligations

Canada 30 ans (Rendement %)



La Bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



Les analystes spéculent sur le prochain délestage de CP

Dominique
Beauchamp

Depuis que **David P. O'Brien** a révélé vouloir encore recentrer **Canadien Pacifique** (Mtl, CP, 42,20 \$) afin d'en relever la valeur en Bourse, la spéculation va bon train.

« La direction a indiqué qu'elle voulait croître à l'international, mais qu'elle n'avait pas les ressources pour soutenir une telle expansion dans ses cinq secteurs d'activité », a écrit un analyste dont l'employeur ne permet pas de parler aux médias.

La décision qui déterminera quels secteurs CP conservera ne tient pas à leur taille, mais à leur potentiel de croissance. Bien qu'il soit impossible de prédire les désinvestissements en raison de facteurs incontrôlables tels le comportement de la Bourse, l'impact fiscal ou des complexités juridiques, l'analyste spéculé que **PanCanadian Petroleum** (Tor., PCP, 23,25 \$) pourrait s'allier à un producteur international de pétrole pour contrebalancer ses activités canadiennes. Une al-

liance réduirait l'intérêt de CP dans PanCanadian à moins de 86,7 % et rendrait un désinvestissement éventuel plus facile.

D'ailleurs, les sociétés ferroviaires de l'Ouest américain ont toutes surpassé le rendement du marché après avoir cédé leur filiale pétrolière, a rappelé **Scott Flower**, de **PaineWebber**, à New York, dans un rapport.

La spéculation la plus étonnante provient d'**Avi Dalfen**, de la **Corporation de Recherche Capital**, qui estime que la meilleure façon pour CP d'amenuiser l'escompte qui sépare l'action de CP de sa valeur d'actif nette est de

■
Un analyste croit que la vente du chemin de fer cristalliserait la valeur de CP.

se séparer de **Chemin de fer Canadien Pacifique**.

« Puisque la vente de Chemin de fer CP au **Canadien National** serait inacceptable aux yeux des autorités de la concurrence, deux autres scénarios nous apparaissent plus probables: la vente du chemin de fer à une société ferroviaire américaine ou sa vente au public dans une émission d'actions », a écrit M. Dalfen dans un rapport qui a été pu-

blié le 13 mai.

D'ailleurs, M. Dalfen croit que la création en 1996 d'un statut juridique indépendant pour Chemin de fer CP, l'embauche de son propre vice-président finances et son autofinancement étaient le pré-

■ **David O'Brien s'est engagé à simplifier davantage la structure de CP pour en extraire plus de valeur.**

Canadien Pacifique : chronologie des désinvestissements

1993	Produits forestiers Canadien Pacifique (Avenor)
1994	CP Trucks
1995	United Dominion
1996	Unitel et Marathon
1997	Laidlaw et Legacy
1998-99	Compagnie de chemin de fer CP ?

Les parties valent plus que le tout

Compagnie de chemin de fer CP	17,25 \$
CP Navigation	7,08 \$
Fording	3,28 \$
Hôtels et Villégiatures CP	6,63 \$
PanCanadian Petroleum	17,14 \$
Total de l'action	51,38 \$

Source : Avi Dalfen, Research Capital

Tableau : LES AFFAIRES

lude à un désinvestissement éventuel.

En outre, en août 1996, CP a relevé de 1,5 à 4 milliard de dollars la valeur comptable de Chemin de fer CP dans son bilan, afin de minimiser la facture d'impôt d'une disposition éventuelle, spéculé M. Dalfen.

De plus, cette filiale est cel-

le offrant le moins de potentiel à l'international: un objectif de CP.

Les analystes n'excluent pas la possibilité que CP cède ses hôtels de villégiature au public par le biais d'une société immobilière à capital fermé (REIT) et en combinant la vente au public de sa filiale de gestion d'hôtels, M. Dalfen calcule que CP pourrait récolter 1,5 milliard de ces deux transactions.

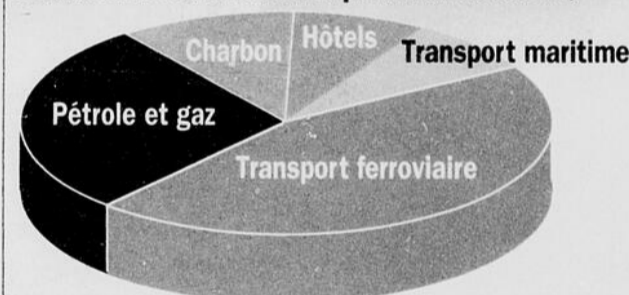
Hôtels Canadien Pacifique rehausse son profil. Elle vient d'acquiescer **Delta Hotels** pour 94 M\$ et deux hôtels **Sheraton** à Toronto pour 65 M\$.

CP Navigation à l'affût d'acquisitions

Les analystes semblent croire que CP conservera **CP Navigation**, après trois acquisitions majeures et des investissements totalisant un



Canadien Pacifique 1997 : contribution au bénéfice d'exploitation de 663 M\$



Source : Canadien Pacifique

Graphique : LES AFFAIRES

CP surpasse le marché depuis deux ans

Les analystes suivent de près les gestes de **David O'Brien**, car l'action de **Canadien Pacifique** a doublé depuis son arrivée en février 1995. Lors de la décennie antérieure, CP n'avait pas gâté ses actionnaires, malgré plusieurs tentatives pour diminuer la nature cyclique de ses résultats.

Or, depuis deux ans, CP a dégagé un rendement de 13 % avec l'argent de ses actionnaires et de 12 à 14 %

sur le capital investi. Ces variables constituent la clé de l'évaluation d'une société de gestion telle CP, dont le rôle est de réaliser le plein potentiel de son actif.

Petit à petit, CP perd son image de conglomérat diversifié peu performant. L'entreprise est davantage axée sur l'optimisation du rendement à ses actionnaires. Cette reconnaissance, particulièrement des actionnaires américains, a récemment

poussé le titre au delà du sommet de 30,25 \$ atteint avant le krach de 1987.

CP est en métamorphose perpétuelle. Depuis 1985, les désinvestissements ont réduit le nombre d'employés de CP de 123 400 à 33 600 et son chiffre d'affaires, de 15 à 9,5 milliards de dollars. Son dividende de 0,56 \$ l'action demeure 64 % en dessous du dividende annuel versé avant la dernière recession en 1990. (DB) ■

leur de liquidation de 48 \$ à 51,38 \$ l'action et à un multiple modeste de 17 fois ses profits prévus en 1998, l'action de CP n'est pas à l'abri d'un recul. Dans le repli d'environ 2 % des Bourses lors de la semaine du 25 mai, l'action de CP a perdu 5,4 %.

Les analystes ont des cibles qui varient de 44 \$ à 51,40 \$ d'ici 12 mois. Les investisseurs patients pourraient réaliser un rendement de l'ordre de 38 % si la restructuration prend forme et si le prix du pétrole se redresse.

PanCanadian contribue encore pour 28 % des profits de CP. Or, le pétrole a récemment atteint un plancher de 9,5 ans. La crise en Asie risque de reporter tout rebondissement du prix. ■

Les dirigeants de Cambridge voient grand

Le propriétaire de centres commerciaux n'a pas assouvi son appétit pour les acquisitions

**Claude
Chiasson**

Centres commerciaux Cambridge (Mtl, CBG, 13,75 \$) a digéré l'acquisition de **Propriétés Markborough** en huit mois à peine et elle en veut encore.

Cette acquisition d'envergure en juillet 1997 a coûté 1,4 milliard. Elle a ajouté 23 centres commerciaux à son portefeuille. Sa superficie de location a presque doublé passant de 12 à 22 millions de pieds². Du coup, Cambridge s'est hissée devant sa rivale

Cadillac Fairview.

L'acquisition a cependant enflé considérablement la dette de Cambridge. Son ratio d'endettement mesuré par la dette totale divisée par l'actif est passé de 1,9 à 2,7 fois.

« L'acquisition de Markborough se traduira immédiate-

ment par une hausse de nos fonds autogénérés. Quant à la dette, Cambridge la ramènera le plus rapidement possible à son niveau précédant l'acquisition », avait déclaré **J. Lorne Braithwaite**, le président de Cambridge, à l'époque.

Mission accomplie

Huit mois plus tard, on peut dire mission accomplie. Cambridge a engrangé 213 M\$ d'une émission d'actions et 240 M\$ de la vente d'éléments d'actif. Elle a ramené son ratio d'endettement à près de deux fois.

Quant à la rentabilité, les résultats de l'exercice terminé le 31 mars 1998 sont élogieux. Les liquidités provenant de l'exploitation ont bondi de 95 % à 88 M\$.

Les fonds autogénérés par action ont crû de 44 % à 1,17 \$ l'action (dilué). Les résultats surpassent les attentes des analystes qui estimaient les fonds autogénérés à 70 M\$.

Dans les 38 années d'histoire de Cambridge, l'acquisition de Markborough fut de loin la plus importante. Elle est survenue après plusieurs années de vaches maigres dans le secteur immobilier.

Les séquences apparaissent d'ailleurs encore au bilan de l'entreprise ; la rubrique bénéfices non répartis (il s'agit des bénéfices nets annuels accumulés dans l'entreprise) accusait un déficit de 293 M\$ au 31 décembre 1997.

Fort heureusement, le contexte s'est grandement amélioré en 1997. Les ventes des locataires de Cambridge ont augmenté de 5,1 % au cours du dernier exercice pour s'établir en moyenne à 389 \$ le pied². Cambridge retient une quote-part sur les ventes de plusieurs locataires. Une hausse de leurs ventes se répercute directement sur le bénéfice avant impôts de la société. Le taux d'occupation s'est également amélioré à 94 % au 31 mars. Les faibles taux d'intérêt ont aussi grandement aidé. De surcroît, Cambridge a obtenu un prix plus élevé que prévu pour les éléments d'actif non stratégiques vendus.

Équipe expérimentée

Aux facteurs conjonctureux s'ajoute un autre facteur plus permanent, l'expérience de l'équipe de direction de Cambridge. Cela fait 38 ans que

Centres commerciaux Cambridge

	1998 (M\$)	1997 (M\$)	1996 (M\$)	1995 (M\$)
Ventes	445,9	324	310	308
Fonds autogénérés	88,5	45,3	39,4	53,6
Par action (non dilué)	1,26	0,81	0,78	1,06
Actif	3 571 ¹	2 363	2 237	2 388

Les exercices se terminent au 31 mars
¹ au 31 décembre 1997

Tableau : LES AFFAIRES

Le portefeuille d'immeubles de Cambridge

	Nombre	Surface (M pi ²)
Centres commerciaux et immeubles de bureaux		
• Colombie-Britannique	8	4,7
• Prairies	15	8,5
• Ontario	28	13,2
• Québec et Maritimes	9	6,1
• Sud-ouest des États-Unis	6	1,3
Sous-total	66	33,9
Installations de libre-entreposage	32	1,7
Total	98	35,6

Tableau : LES AFFAIRES

l'entreprise évolue dans l'immobilier. Et, elle fut l'une des rares entreprises canadiennes à avoir survécu à la dernière

Les fonds autogénérés par action ont crû de 44 %.

débacle du marché immobilier. Elle l'a fait sans restructurer son capital au détriment de ses actionnaires.

C a m p e a u Corp., Olympia & York, BF Realty Holdings et Bramalea sont autant de concurrents qui ont disparu au cours de la dernière récession. **Trizec** devenue **TrizecHahn (Mtl, TZH, 30,70 \$)** a survécu, après avoir fortement dilué la valeur du placement de ses actionnaires.

Autre acquisition importante

Dans un contexte de consolidation, Cambridge est bien placée, croit **Harry Rannala**, analyste de **Corporation de Recherche Capital**. Pour être concurrentiel dans les centres commerciaux, il faut en posséder plusieurs. Les petits propriétaires n'ont tout simplement pas la masse critique pour rivaliser avec les grandes firmes immobilières. Cambridge pourra effectuer de multiples petites acquisitions pour grossir.

Et, selon toute vraisemblance, elle en fera d'autres importantes. Une rumeur veut qu'elle soit sur le point d'acheter un portefeuille de 21 centres commerciaux aux

États-Unis représentant un espace de location de 21 millions de pieds². Cette acquisition doublerait une fois de plus sa taille.

Une telle acquisition rencontrerait aussi ses objectifs : tirer 50 % des revenus des États-Unis, dégager un taux de croissance annuel des fonds autogénérés de 20 à 30 % d'ici cinq ans et procurer un rendement annuel de 15 % de l'actif des actionnaires.

Croissance interne

Outre les acquisitions, Cambridge ne ménage pas ses efforts pour alimenter sa croissance interne. Elle s'appête à construire un méga-centre commercial à 20 milles au nord du centre-ville de Toronto selon la formule de **Mills Corporation**, située en Virginie. Ce sera le premier centre Mills à prendre pied au Canada. Il abritera 80 magasins américains et coûtera près de 250 M\$.

Cambridge rénove également ses centres existants en ajoutant des aires de divertissement, des cinémas et des magasins géants tels que **Future Shop**, **Chapters** et le nouveau magasin de chaussures **Globo**.

M. Rannala recommande l'achat de Cambridge en vue d'un cours cible de 17 \$ d'ici 12 mois. Il prévoit que l'entreprise réalisera des fonds autogénérés de 1,17 \$ l'action en 1999 et de 1,30 \$ en l'an 2000. ■

Investissez dans votre propre plaisir.



Mazda Millenia S 1998

Location à partir de

419\$

par mois pendant 36 mois

Transport et préparation
INCLUS

Vous associez plaisir et sens des affaires ? Alors vous reconnaissez tout de suite les belles valeurs. Voici la Mazda Millenia S 1998. Élégante et superbement raffinée, elle est dotée d'un ensemble de caractéristiques hors pair, dont l'unique moteur V6 à cycle Miller de 210 chevaux qui vous fera revivre le plaisir subtil d'une bonne affaire.

Entre autres caractéristiques de série :

- Sièges du conducteur et du passager avant chauffants à réglage électrique 8 directions
- Riche aménagement intérieur garni de cuir
- Volant inclinable à mémoire
- Système de contrôle de la température entièrement automatique
- Toit ouvrant vitré escamotable à commande électrique
- Système audio perfectionné avec lecteur CD
- Roues de 16 po en alliage d'aluminium
- Système de téléverrouillage

VISITEZ NOTRE SITE WEB : www.mazda.co



MAZDA

Coup de foudre ! Coup de fougue !

LOCATION
Personnalisée
MAZDA

*Offre faite à partir du 16 mars 1998 pour une durée limitée seulement et portant sur les Mazda Millenia S 1998 neuves en stock chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Programme de location personnalisée Mazda: Location-bail ou détail seulement. Toute location-bail fondée sur un terme de 36 mois. Autres termes offerts. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité exigibles à la livraison. Pour la Mazda Millenia S (modèle K4LN78TR00), comptant initial de 5 000 \$ et dépôt de sécurité de 500 \$ exigibles. Coût total de la location: 20 584 \$. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance, taxes et autres frais du concessionnaire en sus. Offre soumise à l'approbation du crédit. Limite de 20 000 km par an, frais de 8 ¢ le km additionnel. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Offre d'une durée limitée. Aucune combinaison d'offres possible.

Oui, c'est long. Que voulez-vous, c'est un discours de remerciement.



À titre de lauréat du prestigieux Prix d'excellence SAP, on se doit de rédiger un discours de remerciement digne d'un tel honneur.

À cette fin, nous tenons tout d'abord à remercier nos clients de leurs commentaires positifs et de leur appui et, bien sûr, nous aimerions également remercier SAP Canada de ce prix.

Pour ceux qui ne connaissent pas SAP, ou le Prix d'excellence, permettez-nous de vous présenter un aperçu du processus de nomination et de l'entreprise.

Le prix SAP est basé sur les résultats d'un sondage exhaustif sur la satisfaction de la clientèle, mené, vous l'aurez sans doute deviné, par SAP Canada. Les participants au sondage comprennent des cadres supérieurs et des utilisateurs possédant des installations R/3 de SAP.

Le logiciel R/3 vise à intégrer l'ensemble des processus d'approvisionnement d'une entreprise, depuis le fournisseur jusqu'au client, et à former ainsi un réseau virtuel d'informations partagées.

Quant à SAP, c'est le principal fournisseur mondial de solutions d'applications commerciales client-serveur. Plus de 8 000 entreprises dans 90 pays ont choisi des applications SAP pour client-serveur et ordinateur central afin de gérer l'ensemble des fonctions finance, fabrication, vente, distribution et ressources humaines qui sont essentielles à leurs opérations.

Que vient faire IBM dans tout ça?

Jusqu'à présent, nous avons aidé plus de 1 000 clients dans le

monde à implanter le logiciel R/3. Il est également important de souligner qu'il y a actuellement plus de 3 500 clients à travers le monde qui exploitent R/3 sur des plateformes IBM.

Notre partenariat avec SAP nous permet de fournir une solution complète comprenant le matériel, les logiciels et les services nécessaires au soutien des applications de pointe SAP en planification de ressources d'entreprise. Votre système R/3 peut aussi bénéficier de nos solutions sectorielles, de gestion de l'approvisionnement, et d'affaires électroniques. Tout cela afin que les clients tirent le maximum de leur investissement dans le logiciel R/3.

À titre de chef de file en matière de plateformes pour les nouvelles installations R/3, IBM offre quatre familles de serveurs : les serveurs

Netfinity tournant sur NT, les systèmes intégrés AS/400, les serveurs UNIX RS/6000 et les serveurs d'entreprise IBM 390. Chacun d'eux propose aux clients un choix de plateformes haute performance fiables et disponibles. En outre, IBM dispose d'une gamme complète de produits pour systèmes de stockage, lesquels ont été optimisés pour l'environnement R/3.

Pour vos applications à mission vitale comme R/3, IBM propose ce qu'il y a de mieux en termes de choix, d'évolutivité, de performance et de disponibilité.

En qualité de partenaire technologique, nous offrons la famille de bases de données innovatrices DB2 haute performance tournant sur une multitude de serveurs. Pour gérer tous vos systèmes, y compris bien sûr R/3, nous vous offrons les solutions Tivoli.

Pour relier votre entreprise à vos clients, fournisseurs et utilisateurs mobiles, par l'entremise d'Internet et d'un intranet, nous vous proposons Lotus Notes. Sans oublier nos nombreuses solutions d'affaires électroniques.

À titre de partenaire mondial, IBM met à votre disposition une gamme imposante de services, notamment des services de consultation pour la mise en œuvre, l'expansion et l'exploitation de solutions R/3. Si vous le désirez, nous pouvons même assumer la gestion de votre système complet. Nous comptons à travers le monde plus de 4 000 experts en solutions R/3 et 100 000 spécialistes en TI qui peuvent vous assister lors d'installations à l'échelle mondiale.

Avec IBM, vous avez un partenaire qui peut vous offrir à la fois les compétences techniques et les conseils qu'il vous faut pour réussir l'implantation d'un système R/3. Dans le domaine de l'informatique, personne d'autre ne possède une telle expérience dans de grandes installations ou des projets complexes.

Pour de plus amples renseignements sur nos produits ou services, visitez notre site Web à l'adresse www.ibm.com/crp/sap

En terminant, nous aimerions remercier encore une fois nos clients et SAP Canada. Nous sommes

honorés, fiers, enthousiasmés...

mais certes pas à court de mots.

Des solutions pour une petite planète[®]



INVESTIR

Cognicase prépare une série d'acquisitions

Réjean
Bourdeau

Le mois de juin sera beau et chaud pour le spécialiste en conversion des systèmes informatiques Cognicase (Tor., COG, 22,50 \$). Selon nos sources, la firme montréalaise prépare une série d'acquisitions de concepteurs de logiciels québécois et ontarien.

Ces transactions, payées en comptant et en actions, s'insèrent dans la stratégie de diversification de la firme, qui en a déjà réalisé six depuis le début de l'année.

Acquisitions

Joint à ses bureaux de la rue Beaver Hall, son président, Ronald Brisebois, n'a toute-

fois pas voulu confirmer nos informations.

Parmi les entreprises visées, Cognicase lorgne notamment une firme ontarienne de 90 employés dont les ventes annuelles dépassent 10 M\$. Spécialisée dans les conseils informatiques et l'adaptation des logiciels, cette entreprise est aussi reconnue pour ses outils de conversion pour les

bases de données en comptabilité. Elle possède des bureaux à Toronto et à Ottawa.

Une autre acquisition concerne une entreprise québécoise, établie vraisemblablement en région. La valeur de cette société de huit personnes repose sur sa technologie unique en Amérique du Nord.

La firme conçoit des prog-

iciels pour le secteur manufacturier, liés notamment à la paie des employés, aux procédés de fabrication et aux ressources humaines.

D'autres transactions seraient également à l'étude. Elles permettront à Cognicase de poursuivre sa forte progression, tout en réduisant sa dépendance face aux activités de conversion à l'an 2000.

Avec les acquisitions des firmes d'intégration de systèmes **Icotech**, de Paris, et **Hexagon Computer Systems**, d'Ottawa, moins de 25 % de ses activités seront désormais axées sur le bogue du prochain millénaire.

Recommandations d'achat

Au premier semestre terminé le 31 mars, les ventes de Cognicase ont plus que quintuplé, à 14,4 M\$ US. Grâce à une marge bénéficiaire nette de 21,6 %, ses profits nets ont bondi à 3,1 M\$ US (0,27 \$ US par action), comparativement à 195 000 \$ US (0,03 \$ US par action) au premier semestre de 1997.

Cette année, l'analyste **Michael Deighton**, de **Groome Capital**, s'attend à des ventes de plus de 42 M\$ US et à un profit net de 5,4 M\$ US (0,47 \$ US par action). L'an passé, l'entreprise a affiché un chiffre d'affaires de 6,5 M\$ US et un bénéfice net de 697 000 \$ US (0,12 \$ US par action).

Il recommande chaudement l'achat du titre aux investisseurs qui possèdent un portefeuille diversifié et qui acceptent un niveau de risque supérieur à la moyenne.

M. Deighton prévoit un cours cible de 40 \$ d'ici 12 mois. En cela, il est suivi par les firmes **Volpe Brown Whelan & Co.**, **IT Infrastructure Group** et **FAC/Equities**.

Avec 900 employés et une dizaine de bureaux situés au Canada, aux États-Unis, en France et en Australie, M. Deighton considère que Cognicase possède une masse critique pour réaliser d'importants contrats.

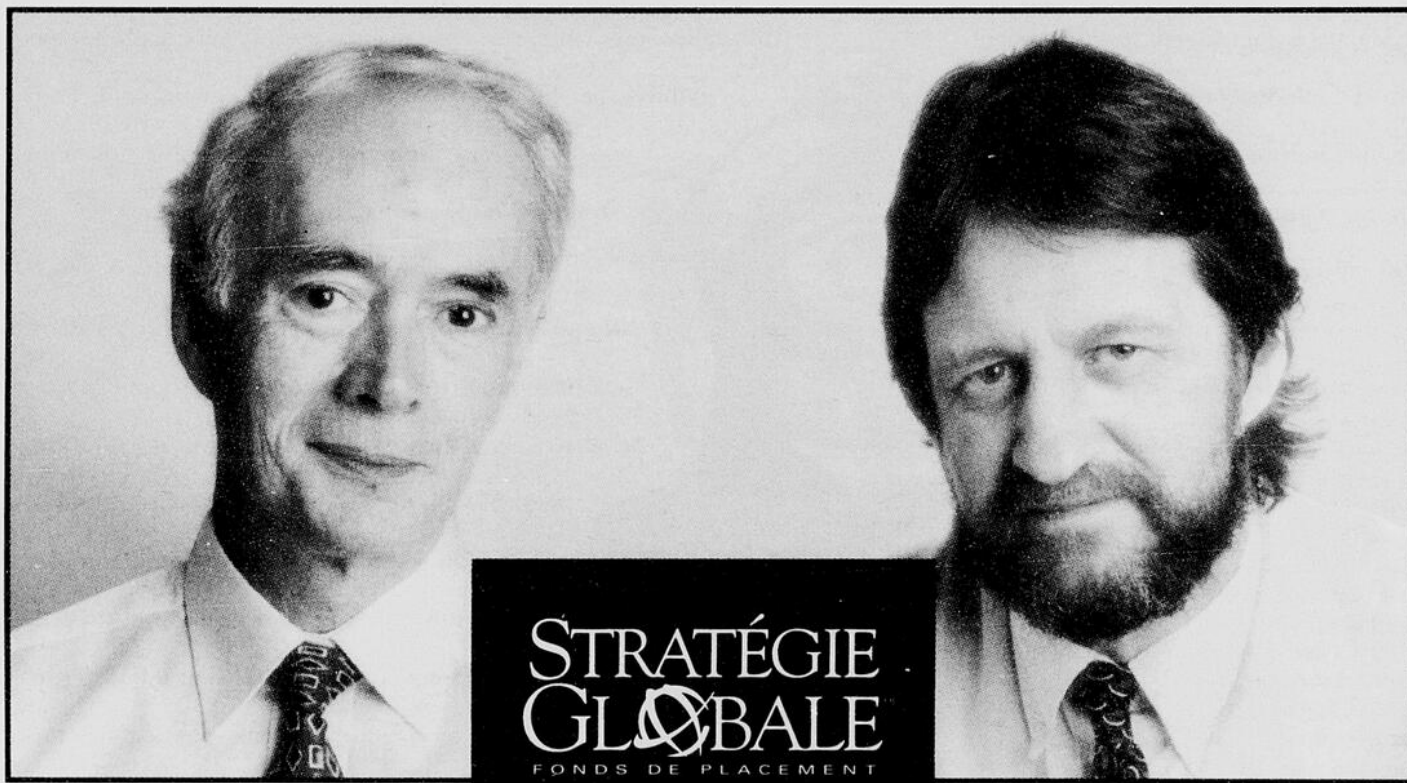
Selon lui, Cognicase est arrivée au point où elle doit se tourner vers un chef de l'exploitation expérimenté dans l'exploitation quotidienne et l'intégration réussie des acquisitions.

Pour sa part, **Damian V. Rinaldi**, de **FAC/Equities**, s'attend à une forte augmentation des ventes américaines et internationales étant donné la stratégie d'acquisitions et l'élargissement de la gamme de produits.

En plus de services de conversion à l'an 2000, Cognicase se spécialise dans les solutions de développement et de gestion de logiciels, de migration de plates-formes, des services d'impartition et des services-conseils en technologie de l'information.

Fondée en 1991 et inscrite depuis octobre à la **Bourse de Toronto** et à l'américaine **Nasdaq**, Cognicase a vu son titre beaucoup fluctuer. En huit mois, l'action a évolué entre 10,50 \$ et 32,50 \$. ■

L'expérience a sa valeur. Quand ça compte.



Tony Massie, conseiller
Fonds multirevenu
Fonds canadien de croissance

John Sartz, conseiller
Fonds de perspectives canadiennes
Fonds canadien de petites capitalisations

« [M. Massie] est un gestionnaire prudent qui choisit ses titres en fonction de leur valeur et qui refuse de payer trop cher pour une action. »

Gordon Pape
Mutual Funds Update (07-97)

« Sartz est l'investisseur par excellence pour la valorisation [...] sur qui vous pouvez vous fier à long terme, peu importe les conditions du marché. »

Jonathan Chevreau
Smart Funds 1998

**Renseignez-vous sur les fonds canadiens de Stratégie Globale.
Appelez le 1-800-661-2179.**

Le prospectus simplifié contient des renseignements importants sur les fonds de Stratégie Globale. Obtenez-en un exemplaire auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un conseiller en placement ou de Stratégie Globale et lisez-le attentivement avant d'investir. Les rendements passés ne suggèrent pas des rendements futurs équivalents. Le rendement des placements et la valeur des parts fluctueront. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la SADC. Ces renseignements ne constituent pas et ne visent pas à remplacer les conseils d'un expert. Il est recommandé de demander les conseils d'un expert ou d'un conseiller en placement.

^{MD} Une marque déposée de la Société financière Stratégie Globale Inc.

LA FIEVRE Jeep^{MD}



388\$* PAR MOIS
 Location, terme de 36 mois.
 Comptant initial de 3 650 \$.

Taxe sur le climatiseur, transport et préparation inclus.

JEEP GRAND CHEROKEE LAREDO 1998 4X4

Ensemble 26E + GEG + LSA : • Système de sécurité antivol • Moteur 6 cylindres de 4 litres • Transmission automatique à 4 rapports • Freins à disque et antiblocage aux 4 roues • Selec-Trac^{MD}, à mode 4 roues motrices permanent • Climatiseur • Lève-glaces et télédéverrouillage électriques • Volant inclinable gainé de cuir • Régulateur de vitesse • Radio-cassette AM/FM stéréo • Roues en aluminium • Porte-bagages au toit • Console au plancher • Filet à bagages • Glaces teintées en verre pare-soleil • Deux sacs gonflables



TJ SE 1998 4X4

Ensemble 23R** : • Moteur de 2,5 litres • Transmission manuelle à 5 rapports • Capote rigide et capote souple • Marchepieds latéraux • Deux sacs gonflables • Command-Trac^{MD}, à mode 4 roues motrices temporaire • Suspension Quadra-Coil^{MD} • Arceau sport • Roues stylisées de 15 po • Radio-cassette AM/FM stéréo • Console au plancher • Moquette au plancher • Direction assistée

20 998\$**

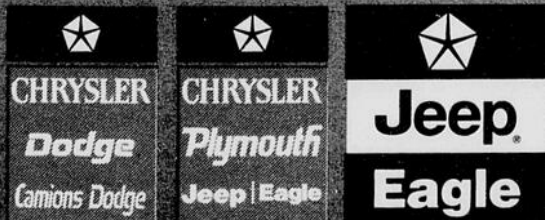


JEEP CHEROKEE SPORT 1998 2 PORTES

Ensemble 26J + GAF + TBB + WJW : • Deux sacs gonflables • Moteur 4 litres de 190 chevaux • Transmission automatique à 4 rapports • Command-Trac^{MD}, à mode 4 roues motrices temporaire • Console au plancher • Radio-cassette AM/FM stéréo • Climatiseur et glaces teintées foncées • Roues en aluminium • Porte-bagages au toit • Volant inclinable gainé de cuir • Ensemble éclairage • Lève-glaces et télédéverrouillage électriques • Pneu de secours, pleines dimensions

295\$* PAR MOIS
 Location, terme de 36 mois.
 Comptant initial de 2 900 \$.

Taxe sur le climatiseur, transport et préparation inclus.



Association publicitaire des concessionnaires Chrysler inc.

* Tarif mensuel établi d'après la description du véhicule ci-haut. Comptant initial ou échange équivalent. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation de Crédit Chrysler Canada Ltée. Le premier versement et un dépôt de sécurité seront exigés. Location pour usage personnel. Rachat non requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 61 200 km, au taux de 9 c le km. À compter du 15 mai 1998, le taux sera de 12 c le km. ** Prix établi d'après un modèle 1998, avec l'ensemble 23R + ADC + AEM + CLC + MRJ + TRN. Transport (700 \$), immatriculation, taxes et assurances en sus. † Prix établi d'après la description du véhicule ci-haut. Immatriculation, taxes et assurances en sus.

Rabais du fabricant inclus. Offre d'une durée limitée. Chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut vendre/louer à un prix moindre. Jusqu'à épuisement des stocks.



www.chryslercanada.ca

Programme d'aide pour handicapés physiques
 Remise additionnelle de 750 \$ à l'intention des diplômé(e)s
 Tous les détails chez le concessionnaire

Les actions de Bissett s'envoleront entre 16 et 19 \$

Stéphanie
Grammond

La firme de gestion d'actif **Bissett & Associates** a l'intention d'émettre quelque 1,3 M d'actions ordinaires à un prix de 16 à 19 \$ l'unité.

En faisant son entrée à la Bourse, Bissett ne récoltera que 5 M\$ auprès du public investisseur puisque 20 M\$ de l'émission de 25 M\$ iront à **Belmont Capital Management** et à **Guest Holdings**. Ce sont deux actionnaires ac-

tuels de la société de Calgary, dont le président du conseil est **David Bissett**, et qui céderont une partie de leur participation par le biais d'un placement secondaire.

La direction de l'entreprise et les deux actionnaires vendeurs conserveront le contrôle de Bissett (81 % des actions en circulation) après l'émission publique.

Plusieurs firmes de gestion d'actif sont devenues ouvertes dernièrement à la faveur d'un marché boursier en forte hausse. Le sous-indice de la

Bourse de Toronto qui regroupe les gestionnaires de fonds vaut 115 % plus que son cours plancher de l'année. Entre autres, le titre de la torontoise **Périgée**, qui a fait son apparition à la Bourse en mai avec une émission de 70 M\$, a déjà gagné 8 %.

Comparaison avantagieuse

D'après la fourchette de prix proposée, le titre de Bissett serait moins cher en termes de cours-bénéfice (25-30

Bissett : cours-bénéfice plus faible et dividende plus élevé que des consoeurs

Haut-Bas*	Compagnie	Valeur boursière (M\$)	Cours-bénéfice	Actif (MM\$)	Croiss. de l'actif (1995-97)	Rendement de div. (%)
47,05-25,50 \$	Sceptre (Tor., SZ, 39,15 \$)	528,0	39,2	17,2	21,6 %	2,2 %
23,75-21,60 \$	Périgée (Tor., PGC, 22,40 \$)	300,9	35,0	19,0	94,4 %	2,6 %
32-24 \$	Monrusco (Mtl, MTA, 28,50 \$)	131,1	24,8	9,7	26,3 %	2,6 %
13,75-5,50 \$	YMG (Tor., YMG, 8,60 \$)	115,1	s.o.	8,9	81,5 %	2,3 %
	Moyenne	s.o.	33	s.o.	55,9 %	2,4 %
	Bissett (16-19 \$)	109,1-129,5	25,4-30,2	4,0	110 %	3,3-2,8 %

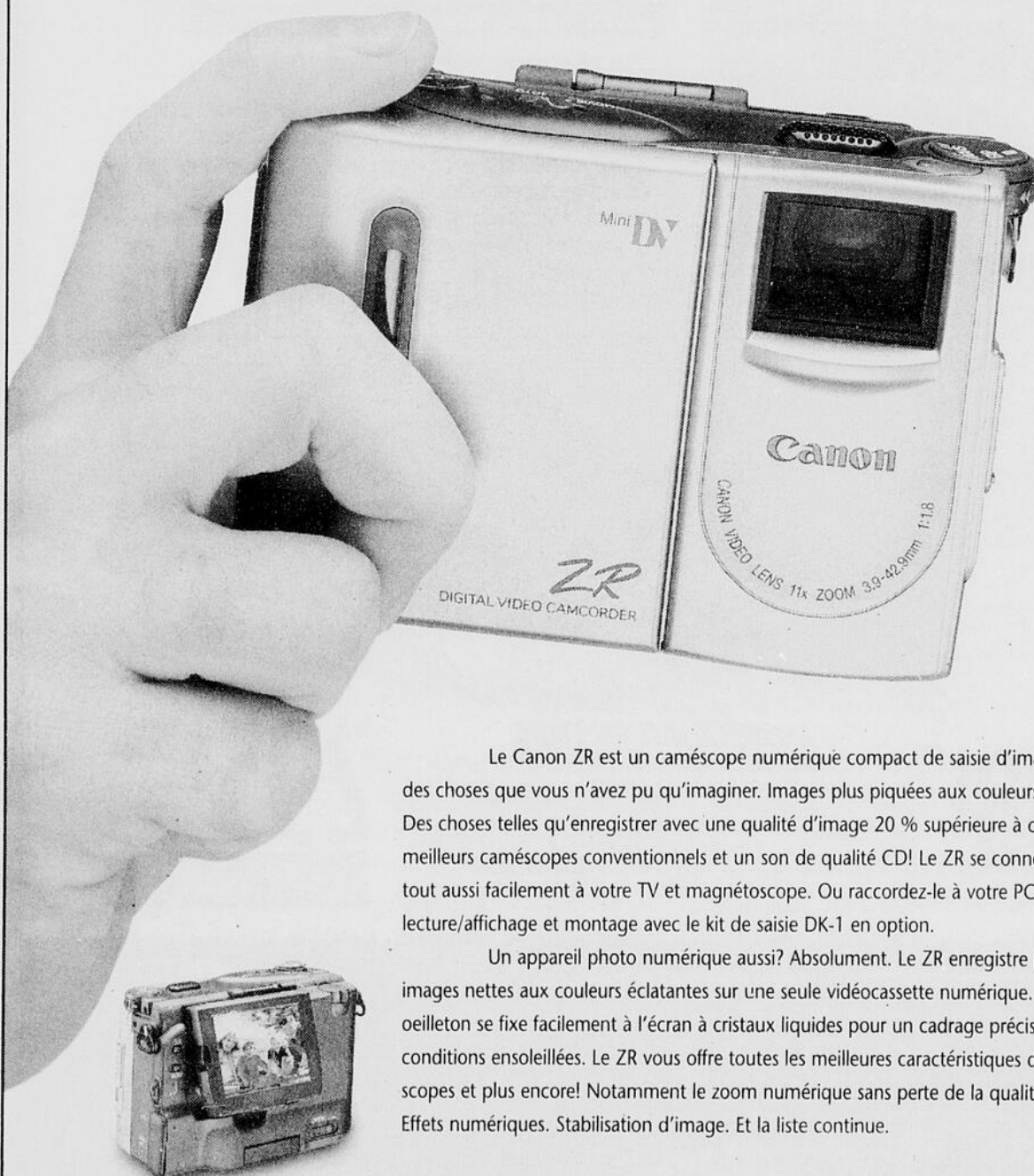
s.o. sans objet

* Haut et bas des 52 dernières semaines

Notes : Cours-bénéfice calculé à partir des cours du 20 mai et des bénéfices des quatre derniers trimestres. Actif total sous gestion.

Tableau : LES AFFAIRES

Zoomez sur le nouveau caméscope ...de quoi rêver



Le Canon ZR est un caméscope numérique compact de saisie d'images; il fait des choses que vous n'avez pu qu'imaginer. Images plus piquées aux couleurs plus vives. Des choses telles qu'enregistrer avec une qualité d'image 20 % supérieure à celle des meilleurs caméscopes conventionnels et un son de qualité CD! Le ZR se connecte tout aussi facilement à votre TV et magnétoscope. Ou raccordez-le à votre PC pour lecture/affichage et montage avec le kit de saisie DK-1 en option.

Un appareil photo numérique aussi? Absolument. Le ZR enregistre jusqu'à 500 images nettes aux couleurs éclatantes sur une seule vidéocassette numérique. Et le viseur à oeillette se fixe facilement à l'écran à cristaux liquides pour un cadrage précis dans des conditions ensoleillées. Le ZR vous offre toutes les meilleures caractéristiques des caméscopes et plus encore! Notamment le zoom numérique sans perte de la qualité d'image. Effets numériques. Stabilisation d'image. Et la liste continue.

Le caméscope numérique Canon ZR avec écran à cristaux liquides relevable pour voir vos images instantanément.

ZR Imaginez les possibilités. **Canon**

Pour plus de renseignements sur la gamme complète des produits numériques Canon, visitez notre site www.canondv.com ou téléphonez à 1 800 OK CANON.

fois les profits des 12 derniers mois) par rapport à la moyenne de l'industrie (33 fois). Et le rendement du dividende de Bissett serait supérieur à la moyenne (2,8-3,3 %).

Beaucoup plus modeste que ses concurrents en Bourse, Bissett a connu une croissance plus vigoureuse de son actif : 110 % entre 1995 et 1997, comparativement à 55,9 % pour les firmes comparables. Ses revenus et ses bénéfices se sont élevés à un taux de croissance annuel composé de 110 % et de 202 % respectivement.

En 1997, les revenus de Bissett ont frôlé les 8 M\$, tandis que le bénéfice net ajusté s'établissait à près de 2 M\$, soit 0,34 \$ par action. Cette année, l'entreprise pourrait faire gonfler ses revenus à

plus de 12 M\$ et ses bénéfices par action, à 0,63 \$, si on se fie aux données annualisées du premier trimestre de 1998. La société, qui vend ses fonds directement au public, a une structure de coûts modeste. Finalement, les rendements obtenus par les gestionnaires de Bissett ont constamment surpassé ceux de leurs concurrents. La presque totalité des 11 fonds communs de Bissett affichent des rendements de premier quartile depuis cinq ans. Toutefois, certains fonds plus jeunes ont dégagé des rendements de deuxième et de troisième quartile depuis un an ou deux ans.

Les fonds communs contribuent pour 48 % aux revenus de Bissett, tandis que les clients privés et institutionnels forment 20 % et 32 % du chiffre d'affaires. ■

Teknion : un troisième fabricant de meubles de bureaux à la Bourse

La torontoise **Teknion Corporation** fera bientôt ses premiers pas à la Bourse. Avec l'aide de la firme de courtage **CIBC Wood Gundy**, le fabricant de meubles de bureaux procède à un premier appel public à l'épargne.

Teknion veut utiliser le montant de son émission publique d'actions subalternes pour faire des paiements à ses principaux actionnaires. L'entreprise a aussi l'intention de rénover et d'agrandir ses installations et de se procurer de l'équipement de production et des logiciels.

Teknion emploie 2 200 employés et dispose déjà de 900 000 pi² de locaux de production. L'entreprise fabrique et vend des systèmes modulaires pour les bureaux (surfaces de travail, systèmes de rangement, systèmes de distribution électrique, etc.).

Ses ventes ont atteint 330 M\$ en 1997 et ont crû à un rythme annuel composé de 38,6 % depuis trois ans,

par rapport à 9 % pour la moyenne de l'industrie aux États-Unis. Au cours de la même période, ses bénéfices sont passés de 7,9 M\$ à 32,1 M\$. L'entreprise prévoit réaliser des bénéfices de 53,2 M\$ en 1998.

Cette croissance est tributaire de la demande pour les équipements de bureaux, qui devrait être de 10,4 % en 1998 et de 7,9 % en 1999, selon l'organisme américain **Business and Institutional Furniture Manufacturers Association**.

D'autres entreprises du même secteur ont déjà profité de l'intérêt des investisseurs pour les entreprises sensibles à la croissance économique interne. L'action de l'entreprise **SMED International** (Tor., SM, 29,50 \$) (revenus de 187 M\$ en 1997), de Calgary, a doublé en un an. Le titre de l'ontarienne **Office Specialty** (Tor., OSX.B, 27 \$) (revenus de 75 M\$) a gagné plus de 90 % depuis son émission de décembre. (SG) ■

RTP Pharma prépare un financement privé de 23 M\$

Réjean Bourdeau

RTP Pharma attendra plusieurs mois avant de faire son entrée en Bourse.

La société de biotechnologie de l'île des Soeurs complète des financements privés qui lui permettront de substituer les 23 M\$ qu'elle devait recueillir d'un premier appel public à l'épargne. En raison des conditions peu favorables des marchés, RTP avait retiré son projet d'émission en décembre.

Du même souffle, la société avait mis en veilleuse un financement additionnel de 8 M\$ que devaient faire ses actionnaires Sofinov, la Société Innovatech du Grand Montréal, BioCapital, la Société générale de financement, ainsi que son président, le Dr Gary Pace.

« L'inscription en Bourse n'est pas annulée, précise le

nouveau directeur des finances Luc Mainville. Elle pourrait même se faire à la fin de l'année ou au début de 1999. »

D'ici là, RTP fera connaître les résultats d'une première ronde d'investissements, auxquels « les actionnaires existants sont susceptibles de participer ».

Un peu plus tard, une deuxième tranche de financement inclura des fonds communs et des acteurs nord-américains.

Ces financements serviront au fonds de roulement de l'entreprise et aux projets de recherche et développement de médicaments à libération contrôlée, appelée IDD (Insoluble Drug Delivery), un marché de 3,5 milliards de dollars.

Fondée il y a trois ans, RTP Pharma emploie une trentaine de personnes, dont 20 chercheurs. ■

ProMetic : première émission de 20 à 25 M\$

ProMetic sciences de la vie veut s'inscrire à la Bourse. La société de biotechnologie de Joliette songe à une première émission d'actions subalternes d'un montant total de 20 à 25 M\$.

Les actions seront admissibles à une déduction de 100 % de leur coût d'achat en vertu du Régime d'épargne actions, si le ministère du Revenu du Québec donne son aval.

ProMetic compte utiliser le montant qu'elle recueillera pour moderniser ses installations de fabrication en environnement stérile (11 M\$), pour mettre en oeuvre sa stratégie de marketing et de distribution aux États-Unis (4 M\$) et pour élargir sa gamme de produits (5 M\$).

Avec 75 employés, ProMetic met au point, fabrique et commercialise des produits pharmaceutiques injectables génériques. Pour ce faire, elle repère continuellement des produits dont le brevet est sur le point d'expirer. Elle tente ensuite de les améliorer puis de les remettre en marché à un meilleur prix que le médicament portant la marque d'origine.

En 1997, ProMetic a vendu une soixantaine de produits non injectables, sous d'autres marques de commerce que la sienne, qui lui ont rapporté des revenus de 2 M\$.

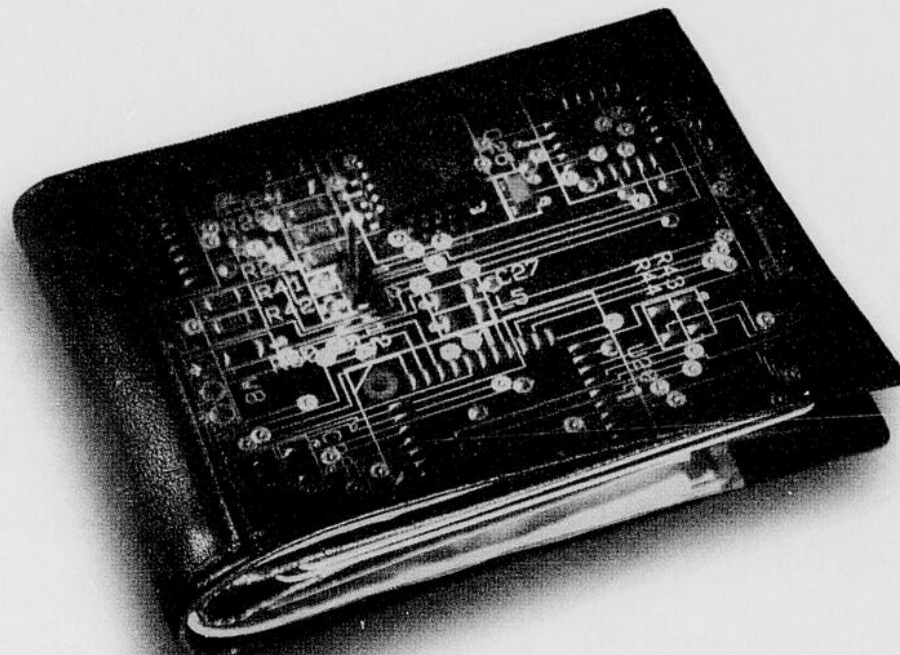
En 1998, elle voudrait commercialiser aux États-Unis, sous sa propre marque, d'autres produits non injectables disponibles en vente libre. La vente de 41 produits injectables doit débuter en 1998 et les approbations pour 32 autres produits injectables sont attendues à partir de l'an 2000.

Achat spéculatif

Les investisseurs doivent considérer l'achat d'actions de ProMetic comme spéculatif pour plusieurs motifs. Premièrement, la société n'a dégagé aucun profit depuis sa création en 1994. Ses pertes ont totalisé plus de 5 M\$ depuis trois ans. Et ProMetic a essuyé une perte de 2,3 M\$ sur des revenus de 879 721 \$ au premier semestre terminé le 31 mars 1998.

De plus, la compagnie est dépendante de la validation du gouvernement pour ses installations en environnement stérile nécessaires pour fabriquer des produits pharmaceutiques injectables. Elle est aussi très dépendante des lois sur les brevets et de la réglementation pour la commercialisation de ses produits. (SG) ■

VOICI UN NOUVEAU FONDS BIOTECHNOCYBERSPATIAL (BREF, PLEIN D'AVENIR)



www.desjardins.com
AccèsD 1 800 CAISSES

Vous croyez que le futur a de l'avenir. Vous recherchez des rendements élevés. Voici le nouveau Fonds Desjardins Secteurs prometteurs. Un fonds innovateur, branché sur les secteurs de pointe : télécommunications, aérospatiale, industrie pharmaceutique... Un fonds d'actions à haut potentiel de croissance, 100 % admissible au REER. Vous visez le top niveau ? Foncez, ça promet.

Le Fonds Desjardins Secteurs prometteurs

 Desjardins

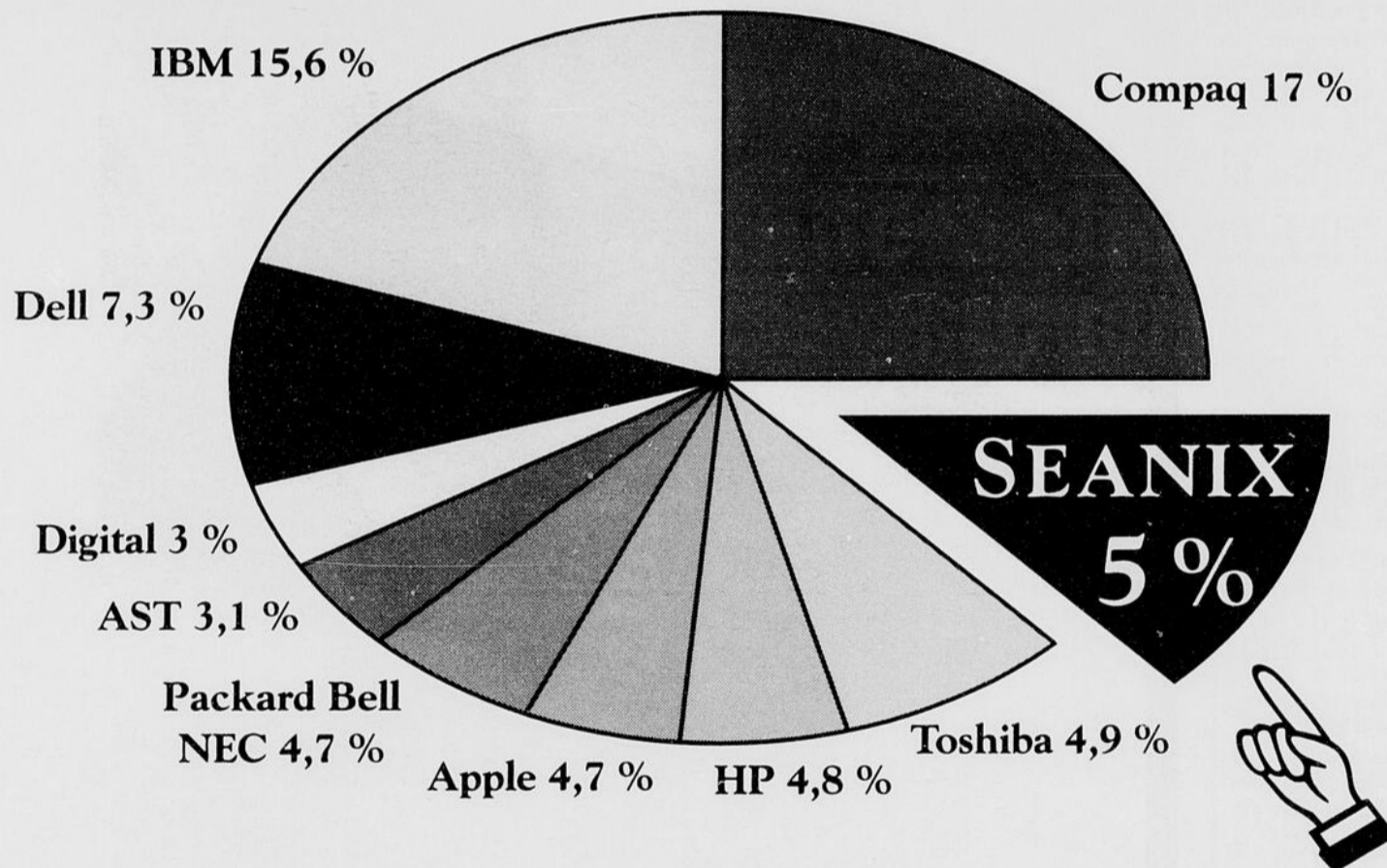
Les Fonds Desjardins sont vendus au moyen d'un prospectus simplifié disponible dans les succursales de la Fiducie Desjardins et dans les caisses Desjardins seulement là où l'autorité compétente a accordé son visa. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur liquidative par part et le rendement du capital investi fluctuent.

Les parts des Fonds Desjardins sont offertes par les Services d'investissement Fiducie Desjardins inc., une compagnie appartenant au Mouvement Desjardins. Elles ne sont pas assurées par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, la Société d'assurance-dépôts du Canada ou un autre fonds public d'assurance-dépôts et elles ne sont pas garanties par la Fiducie Desjardins, les caisses Desjardins ou quelque autre institution du Mouvement Desjardins.

SURPRISE !

En informatique il y a des réussites qui s'imposent et qui surprennent ! Une entreprise d'ici, Seanix Technologies, par ses performances, ses prix hautement compétitifs réussit à conquérir une part de marché importante face aux multinationales. N'est-ce pas une excellente raison de jeter un bon coup d'oeil à nos produits avant votre prochain achat de PC. Vous verrez nous n'avons pas fini de vous étonner.

Parts de marché 1997, PC vendus au Canada source : IDC Canada

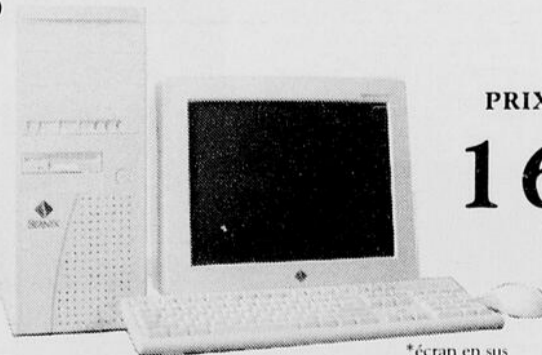


Le Petit bolé de Seanix (CS2032)*

- Processeur Pentium d'Intel avec technologie MMX[™] à 200 MHz
- 32 Mo de mémoire vive
- Mémoire cache interne de 512 Ko
- Disque dur de 2 Go
- Clavier Win 95
- Lecteur de cédérom 12/24X
- Carte vidéo S3 Virge 3D 2mb de mémoire
- Modem Rockwell 56K
- Carte de son de 16 bits
- Haut-parleurs Altec Lansing
- Logiciel Windows[™] 95 pré-installé
- Logiciel anti-virus McAfee
- Souris intellimouse de Microsoft avec tapis

SEANIX

UNE MARQUE DE CONFIANCE



PRIX SUGGÉRÉ
1 612 \$



Gagnant du prix 1997
PC Computing Magazine
"meilleur produit de sa catégorie"

POUR LE CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS DE CHEZ VOUS COMPOSEZ LE : 1-800-387-0599

Intel Inside (logo), Pentium et Pentium II sont des marques déposées d'Intel Corporation. MMX est une marque de commerce d'Intel Corporation. Toutes les autres marques de commerce, marques déposées et marques de service appartiennent à leur propriétaire respectif.

Laperrière & Verreault : entre l'arbre et l'écorce

Réjean

Bourdeau

Coincé entre la consolidation du secteur des pâtes et papiers et sa quête de nouvelles avenues de croissance, le Groupe Laperrière & Verreault (Mtl, L.V.A., 5,55 \$) réfléchit à son avenir.

« Faut-il rester un généraliste dans un grand marché ou un spécialiste dans un créneau ? se demande le président, Laurent Verreault. Tout est en réflexion. »

Dans le domaine de l'épuration et de la filtration de la pâte, il semble toutefois que le concepteur et fabricant d'équipements industriels de Trois-Rivières a fait son choix : devenir un leader mondial en technologie.

Rappelons que, dans l'édition du 23 mai, LES AFFAIRES ont révélé que GL&V était en négociation pour acquérir Alpha Laval Celleco, de Tumba, en Suède.

Cette filiale d'Alpha Laval, elle-même détenue par Tetra Laval, réalise des ventes annuelles de 90 M\$. Elle emploie jusqu'à 200 personnes dans ses deux usines suédoises, ses quatre bureaux de vente américains et ses deux bureaux canadiens.

Lié par une entente de confidentialité, M. Verreault n'a pas nié la nouvelle. Il a toutefois précisé que la valeur de la transaction étudiée serait inférieure à 50 M\$. Selon lui, la vérification diligente actuellement en cours pourrait s'étendre au-delà du 1^{er} juillet.

Par ailleurs, LES AFFAIRES ont appris qu'il y a trois mois, le fabricant d'équipements pour les pâtes et papiers Beloit Canada a bien failli acheter Laperrière & Verreault. Les négociations ont commencé en septembre. Le montant proposé par Beloit pour acheter l'entreprise québécoise équivalait à 8 \$ l'action. Les pourparlers se sont poursuivis pendant six mois, mais auraient achoppé quand la société mère de Beloit, située aux États-Unis, a amorcé une importante réorganisation, qui a mené notamment à la fermeture de l'usine de Sherbrooke. « Il n'y a pas eu d'offre ferme », a souligné M. Verreault.

Pour l'exercice terminé le 31 mars, GL&V a accru ses ventes de 7,8 %, à 156,2 M\$. Par contre, son bénéfice a reculé de 28 %, à 3,7 M\$ (0,49 \$ par action).

L'analyste Louis Wermelinger, des Valeurs mobilières Desjardins, recommande l'achat du titre en vue d'un cours cible de 7,25 \$ d'ici 18 à 24 mois. ■



Notre ascension continue. Et vous ?

Le *Fonds Trimark* a atteint des sommets incroyables depuis sa création.

Bien sûr, nous n'y sommes pas parvenus du jour au lendemain. Ça n'a jamais été notre désir.

Chez Trimark^{MD}, nous visons haut et loin. Nous préférons avancer de pied ferme, à chaque pas.


Donc, au lieu de suivre les tendances actuelles en matière de placement, ou d'anticiper les fluctuations du marché en vue de gains à court terme, notre objectif est d'atteindre une croissance marquée du capital à long terme.

Grâce à des recherches poussées, nous sélectionnons des sociétés affichant des possibilités à long terme que d'autres fonds peuvent avoir négligées.

Il s'agit là d'une méthode de placement éprouvée, conçue pour assurer des

rendements supérieurs au fil des ans, comme le démontrent nos résultats :

FONDS TRIMARK				
19,6 %	18,0 %	18,9 %	16,7 %	15,9 %
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	15 ans



Si, tout comme nous, vous tendez vers des rendements à long terme, renseignez-vous auprès de votre conseiller financier au sujet du *Fonds Trimark*.

Ou encore, téléphonez-nous directement au 1 800 200-5376. Vous nous trouverez également au www.trimark.com/francais.

En matière de placement, nous avons une perspective à long terme. Et vous?

PLACEMENTS
TRIMARK^{MC}

Tous les rendements sont des taux historiques de rendement annuel composé au 30 avril 1998 et tiennent compte des changements à la valeur par part et des réinvestissements de distributions, à l'exception des frais de souscription ou d'administration, payables par les porteurs de parts, qui auraient pour effet de réduire les rendements. Les rendements antérieurs ne garantissent pas les résultats futurs. La valeur de vos parts et le rendement de vos placements fluctueront. Des renseignements importants concernant tout fonds mutuel sont inclus dans le prospectus simplifié, que vous devriez lire attentivement avant d'investir. Vous pouvez obtenir des exemplaires du prospectus Trimark auprès de Gestion de placements Trimark Inc.

MD/MS Marque déposée/Marque de commerce de Gestion de placements Trimark Inc.

Comment réaménager son portefeuille à la retraite

J'ai 58 ans et je suis à la retraite depuis 1994. Je possède une résidence de plus de 200 000 \$ sans hypothèque. Je reçois une rente mensuelle de 2 110 \$. Le tableau au bas de la page donne la composi-

tion de mon portefeuille. Comme vous pouvez le constater, j'ai du bois mort. Pourriez-vous me dire quoi faire pour corriger le tir ?

J.G.B.
Île d'Orléans

Votre portefeuille montre trois faiblesses : un nombre élevé d'actions de petites entreprises, une faible proportion d'obligations et peu de titres des télécommunications.

Côté titres à revenu fixe, les obligations de qualité font défaut. Puisque vous dites être tolérant au risque, les titres à revenu fixe devraient constituer au moins 50 % de votre portefeuille de 528 211 \$.

Ce n'est pas tout. Vos revenus fixes se composent de débetures convertibles, soit celles de **Canam Manac** et d'**Hollinger**. Les débetures convertibles sont un excellent moyen d'investir dans une

petite société à fort potentiel, mais elles comportent un risque élevé. Elles sont de qualité bien inférieure à celle des obligations négociables gouvernementales. Vous devriez remplacer vos débetures par des obligations.

Vous pouvez conserver les actions privilégiées de la **Banque Nationale** car elles versent un dividende intéressant. En revanche, celles d'**Ivaco** peuvent être remplacées par des obligations de bonne qualité (fédérales, provinciales, services publics et municipalités).

Les actions de petites sociétés ou d'entreprises cycliques n'ont pas leur place dans le portefeuille d'une personne retraitée. Nous vous suggérons de les vendre et d'affecter le produit à l'achat d'obligations.

Il vous serait utile de comparer le rendement de vos fonds à celui de vos actions de grandes entreprises. Si le rendement des fonds est sensiblement inférieur aux actions, vous auriez intérêt à réduire leur poids si la pénalité au rachat des fonds n'est pas trop élevée. Le produit de leur vente servira à acheter des obligations et des actions.

Vous avez fait un excellent choix de grandes compagnies. C'est le cœur de votre portefeuille. Nous vous suggérons d'ajouter des firmes de télécommunications (**BCE** et **QuébecTel**) en réduisant de moitié votre position dans **Société en commandite Gaz Métropolitain**.

Nous vous suggérons aussi de vendre les actions de **Quebecor**. Une partie du produit pourrait servir à accroître votre position dans **Imasco**. ■

Claude
Chiasson

« ON REGARDE L'AVENIR AVEC LES MÊMES YEUX QUE L'ENSEMBLE DE LA POPULATION. »



L'ASSOCIATION CANADIENNE DES PÂTES ET PAPIERS

Francine Dorion est un ingénieur forestier, passionnée par tout ce qui touche de près ou de loin à la forêt. De plus en plus, son travail l'amène à rencontrer toutes sortes de groupes de visiteurs intéressés aux plus récentes techniques de récolte et de régénération. Elle adore échanger avec eux au sujet de ces méthodes qui respectent l'ensemble des utilisateurs. « Une forêt, ça se partage avec beaucoup de monde : des pêcheurs, des chasseurs, des villégiateurs et des peuples autochtones », affirme-t-elle. D'ailleurs, pour assurer la meilleure cohabitation possible entre tous les intéressés, l'industrie des pâtes et papiers travaille en étroite collaboration avec les communautés situées en zone forestière. Rendre la forêt accessible à tous ceux qui désirent mieux la connaître et l'étudier, voilà l'un des nombreux défis auquel Francine Dorion consacre beaucoup de temps et d'énergie. Il faut voir ses yeux s'allumer lorsqu'elle discute avec tous ceux et celles qu'elle guide en forêt. Alors, n'hésitez pas à venir nous voir, vous ferez de belles découvertes. Pour en savoir plus sur l'industrie des pâtes et papiers, ou pour participer à une visite, composez le 1 888 399-TOUR ou encore, consultez notre site Internet : www.portes.ouvertes.cppa.ca

ON S'AMÉLIORE DE JOUR EN JOUR. VENEZ FAIRE UN TOUR.

Portefeuille

Encaisse : 46 541 \$

Titres à revenus fixes

- déb. convertibles : 31 931 \$
- actions privilégiées : 41 640 \$
- fonds communs : 65 734 \$

Actions de grandes sociétés

- Gaz Métropolitain : 31 800 \$
- IPL Energy : 14 760 \$
- Imasco : 14 950 \$
- Banque Nationale : 25 620 \$
- Nova : 11 950 \$
- Power Corp. : 11 950 \$
- TransCan, PipeLines : 10 925 \$
- Banque de Montréal : 22 106 \$
- Quebecor : 20 400 \$

Actions de croissance

- Télélobe : 12 050 \$
- Fonds d'actions : 117 818 \$
- Fonds étrangers : 10 190 \$

Actions à risque élevé ou cycliques

- Air Canada : 4 940 \$
- Cascades : 17 080 \$
- Compas Electronic : 160 \$
- Fishery Products : 1 680 \$
- Héroux : 1 450 \$
- Hubbard : 6 875 \$
- A.L. Van Houtte : 4 096 \$
- Cogeco Cable : 3 480 \$

Valeur totale 528 211 \$

Gérer son actif soi-même



Claude Chiasson

La diversification mondiale tous azimuts n'est pas obligatoire

Une brochette de 43 sociétés canadiennes peut servir à composer un univers de placement

L'univers de placement du Québécois est passablement plus simple que ne le laissent entendre bien des experts.

À lire les journaux, la publicité des fonds et celle des banques, le monde du placement semble être un univers sans fin. Devant autant de possibilités, votre petit 50 000 \$ ou 100 000 \$ à investir risque de se noyer.

Votre univers de placement en tant que Québécois n'a pas besoin d'être si complexe. Il n'est pas nécessaire de l'étendre à la Chine, ni au Japon, ni aux États-Unis, ni en Europe. Des entreprises du Québec et du Canada peuvent rencontrer la plupart des besoins.

Les grandes entreprises

Les grandes entreprises devraient composer une bonne partie de votre portefeuille d'actions. D'abord les cinq grandes banques. Leur gamme de produits et services couvre complètement le monde des services financiers. Vous pouvez y greffer de plus petites institutions comme la **Banque Nationale** (Mtl, NA, 30,55 \$) ou encore la **Banque Laurentienne** (Mtl, LB, 33,30 \$) pour accroître le rendement de dividende de votre portefeuille.

Ensuite, il y a les télécommunications avec en tête **BCE** (Mtl, BCE, 65,30 \$), une société incontournable pour quiconque veut participer à ce secteur. Puis, on peut considérer l'achat de compagnies de téléphone régionales telles que **QuébecTel** (Mtl,

QTG, 39,50 \$), **BC Telecom** (Mtl, BCT, 54,05 \$), **Telus** (Mtl, T, 38 \$), **Manitoba Telecom** (Mtl, MBT, 21,75 \$), **Bruncor** (Mtl, BRR, 26,80 \$) et **Fortis** (Mtl, FTS, 45,25 \$).

Parmi les conglomérats, **Power Corp.** (Mtl, POW, 65,20 \$) et la **Corporation financière Power** (Mtl, PWF, 65,40 \$) permettent de participer de plain-pied dans l'assurance et les fonds. Riche d'une encaisse de plus d'un milliard et de fonds autogénérés annuels de près de 900 M\$, **Imasco** (Mtl, IMS, 27 \$) vous permet de participer à deux secteurs d'avenir, les services financiers et la santé, en plus de bénéficier d'une vache à lait, **Imperial Tobacco**, dans la fabrication de cigarettes.

Les pipelines (**Westcoast**, Mtl, W, 33,80 \$, **TransCanada Pipelines** Mtl, TRP, 33,30 \$, **IPL Energy** Mtl, IPL, 62,50 \$ et **Société en commandite Gaz Métropolitain** Mtl, GZM.UN, 18,50 \$) bénéficieront de la demande grandissante en gaz naturel et de son utilisation pour produire de l'électricité. Les producteurs d'électricité profiteront quant à eux de la déréglementation du marché aux États-Unis. **Canadian Utilities** (Mtl, CU, 44,75 \$), **TransAlta Utilities** (Mtl, TA, 24 \$) sont aux premières loges.

Les grandes à plus forte croissance

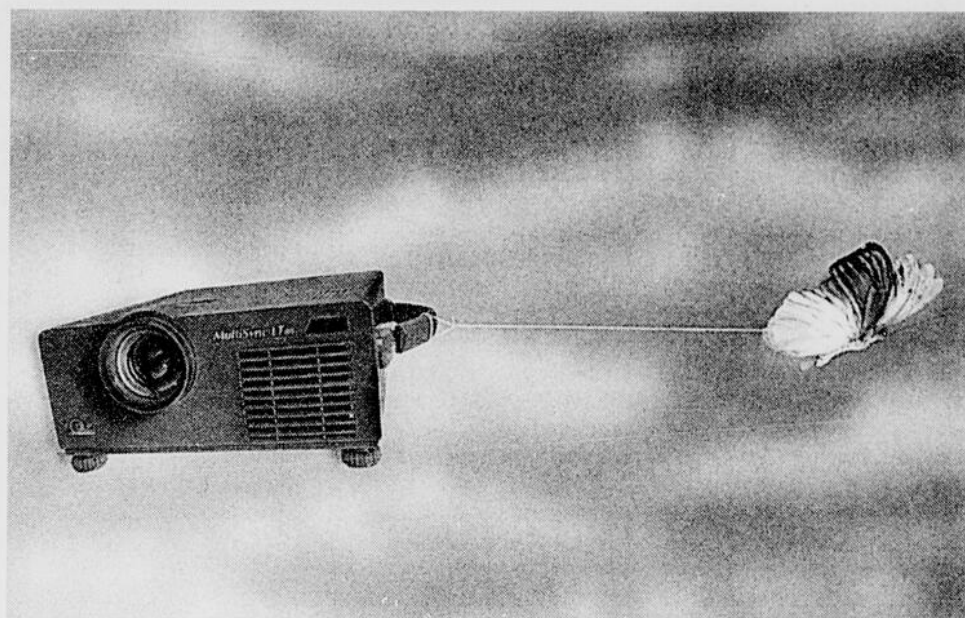
Parmi les grandes entreprises à plus forte croissance, on peut citer **Bombardier** (Mtl, BBD.B, 37,40 \$), **Téleglobe** (Mtl, TGO, 74 \$), **SNC-Lavalin** (Mtl, SNC, 12,85 \$),

Quebecor (Mtl, QBR.B, 29 \$), **Groupe Jean Coutu** (Mtl, PJCA 24 \$), et comme situation de redressement, **Provingo** (Mtl, PGV, 8,85 \$).

Enfin, pour ceux en mesure d'encourir un risque plus élevé, nous avons au Québec une superbe brochette de plus petites entreprises bien gérées : **Alimentation Couche-tard** (Mtl, ATD.B, 20 \$), **Industries Amisco** (Mtl, IAC, 6 \$), **Groupe BMTC** (Mtl, GBT.A, 23,50 \$), **Industries Dorel** (Mtl, DIL.B, 48,05 \$), **Groupe Transcontinental GTC** (Mtl, GRT.B, 16,45 \$), **Goodfellow** (Mtl, GDL, 9,90 \$), **Entreprises Hartco** (Mtl, HTC, 16,10 \$), **MAAX** (Mtl, MXA, 19,70 \$), **Acier Leroux** (Mtl, LER.B, 6,50 \$), **Quincailleries Richelieu** (Mtl, RCH, 17,75 \$), **Groupe San Francisco** (Mtl, SFA, 18,50 \$), **Shermag** (Mtl, SMG, 16,75 \$), **Industries Lasseonde** (Mtl, LAS, 19,75 \$), **Uni-Sélect** (Mtl, UNS, 30,10 \$) et **A.L. Van Houtte** (Mtl, VH, 30,20 \$).

Bâtir son portefeuille

Voilà une brochette de compagnies à partir de laquelle un Québécois peut commencer à bâtir son portefeuille en choisissant cinq ou six des grandes entreprises sus mentionnées et deux ou trois des plus petites. En lisant chaque jour les cotes à la Bourse, l'investisseur peut acheter celles qui ont subi une correction. Les achats peuvent s'échelonner sur une période d'un an et demi environ pour compléter la position qu'il désire dans un titre donné. ■



Remarquable entrée sur le marché du projecteur léger MultiSync LT80



Voici le summum des projecteurs ultra-portatifs, pesant à peine 9.9

livres, pour les présentateurs sur la route. Le service Instacare, une

assurance unique de NEC Technologies, garanti le remplacement de votre appareil en 24

heures. La télécommande multifonctionnelle est munie d'un pointeur laser. La technologie

exclusive Accublend offre une image supérieure ainsi qu'une résolution véritable. Les 600

ANSI lumens produisent une image nette et lumineuse. Plusieurs idées

ingénieuses, dont une poignée intégrée, rendent le MultiSync LT80 facile à

transporter, même lors de long vols aériens.



duocom

www.duocom.ca 888-338-6266 Montréal Québec

Ventes

Locations

Service

TAUX D'INTÉRÊT DE
4,75%

LA PREMIÈRE ANNÉE
INCLUANT LE BONI⁽¹⁾

**APPELÉZ-NOUS
DÈS MAINTENANT!**

1 800 463-5229

On récolte
ce qu'on sème.

Avec les Obligations
d'épargne du Québec.

**LA VENTE SE TERMINE
LE 8 JUIN 1998**



**PLACEMENTS
QUÉBEC**

Notre intérêt à tous

www.placementsqc.gouv.qc.ca

Québec

Recul de 20 % des profits canadiens au premier trimestre de 1998

Les services financiers présentent encore les profits les plus solides

Renée Claude
Simard

Au premier trimestre de 1998, les 89 entreprises canadiennes colligées par LES AFFAIRES affichent un recul de leurs profits de 20,1 %. Les profits sont en baisse pour un deuxième trimestre d'affilée.

Au dernier trimestre de 1997, les entreprises canadiennes avaient essuyé une baisse de leurs profits de 1,1 % (excluant le secteur des services publics qui brouillait considérablement les résultats).

Les 193 entreprises répertoriées par le *Globe & Mail* affichent une baisse de leurs profits de 21 % par rapport au trimestre correspondant de 1997.

Les profits des 160 entreprises colligées par le *Financial Post* ont reculé de 14 %. Selon la compilation de ce quotidien, il s'agit d'un sixième trimestre consécutif à la baisse.

Aux États-Unis, les profits des 685 entreprises répertoriées par le *Wall Street Journal* ont progressé de 4,1 % au cours des trois premiers mois de 1998. Il s'agit de la hausse la plus faible depuis 1991.

Une croissance vigoureuse

« Le premier trimestre est difficile à analyser. Il y a eu beaucoup de facteurs spéciaux, le principal étant évidemment la crise du verglas au Québec et en Ontario, deux provinces importantes, indique Sylvie Riopel, économiste senior à la Confédération des Caisses populaires.

« Les données des deux premiers mois ont été absolument bouleversées au niveau des ventes au détail et des mises en chantier. Plusieurs

entreprises ont dû fermer leurs portes et beaucoup de gens n'ont pu travailler. »

Le Canada a connu une croissance vigoureuse au cours des six derniers trimestres. Le produit intérieur brut (PIB) a crû à un rythme annuel de 3,7 % au premier trimestre, comparativement à un taux de croissance de 2,8 % au quatrième trimestre.

Au premier trimestre, la demande s'est déplacée vers les produits et les services canadiens, rapporte *Statistique Canada*. Les exportations ont augmenté de 1,5 %; la construction résidentielle a bondi de 4,5 %.

« On continue à prévoir une bonne année de croissance en 1998, un peu moins soutenue toutefois qu'en 1997 », ajoute M^{me} Riopel.

M^{me} Riopel prévoit une croissance économique de 2 % au premier trimestre de 1998, comparativement à 3 % pour les trois derniers mois de 1997.

La croissance économique devrait être de 3,1 % en 1998, croit M^{me} Riopel. En 1997, l'activité économique s'était accrue de 3,8 %.

Scotia, moins optimiste

La Banque Scotia est un peu moins optimiste. La Banque vient de réviser à la baisse sa prévision de croissance pour 1998 de 3,4 % à 2,8 %. La Banque a réduit sa prévision en raison des conséquences de la crise en Asie et de la crise du verglas du mois de janvier.

Aron Gampel, vice-président et économiste en chef adjoint aux études économiques de la Scotia, a toutefois indiqué que le Canada demeure en tête de la croissance des pays du G-7. Il prévoit que, d'ici un an, la Banque du Canada relèvera son taux

d'escompte afin de contrer les pressions inflationnistes.

PRODUITS INDUSTRIELS ↓ - 35,94 %

(trimestre terminé en janvier, février et mars 1998 par rapport au trimestre correspondant de 1997)

NOM DE L'ENTREPRISE	Fin du trim.	Revenus en 000 \$		Bénéfices nets en 000 \$		Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)	
		1998	var. %	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Agrium (1)•	Mar	421 968	1,72	8 582	27 178	2,03	6,55	0,07	0,2
Algoma Steel (1)	Mar	328 700	9,82	1 500	16 300	0,46	5,45	0,03	0,33
Bombardier (4)	Jan	2 800 000	12	150 600	147 300	5,38	5,89	0,42	0,42
CAE (4)	Mar	279 456	27,85	32 151	17 889	11,5	8,18	0,3	0,16
Co-Steel (1)	Mar	514 000	34,98	11 000	3 600	2,14	0,95	0,33	0,12
Dofasco (1)	Mar	778 200	7,99	38 600	34 000	4,96	4,72	0,45	0,4
DuPont Canada (1)	Mar	483 615	2,63	98 805	48 015	20,43	10,19	1,06	0,52
Finning (1)	Mar	689 156	36,64	-7 843	22 502	-1,14	4,46	-0,10	0,28
Ivaco (1)	Mar	290 682	3,99	6 136	5 367	2,11	1,92	0,07	0,05
Laidlaw (2)•	Fév	1 468 163	47,79	98 841	37 190	6,73	3,74	0,3	0,11
Magna International (2)	Jan	2 167 800	20,72	138 300	231 200	6,38	12,88	1,75	2,97
Methanex Corp. (1)•	Mar	326 839	-13,67	3 167	72 457	0,97	19,14	0,01	0,39
Moore Corp. (1)•	Mar	1 001 005	15,67	7 487	45 245	0,75	5,23	0,09	0,46
Northern Telecom (1)•	Mar	5 020 704	4,68	-90 115	154 483	-1,79	3,22	-0,17	0,3
Nova Corp. (1)	Mar	1 146 000	-13,83	82 000	124 000	7,16	9,32	0,18	0,27
Potash Corp. (1)•	Mar	835 085	25,6	90 128	80 624	10,79	12,13	1,67	1,69
SNC-Lavalin (Groupe) (1)	Mar	372 460	29,07	9 496	8 581	2,55	2,97	0,2	0,19
Stelco (1)	Mar	812 000	5,18	29 000	29 000	3,57	3,76	0,27	0,27
TOTAUX	18	19 735 833	11,67	707 835	1 049 932	3,59	6,25	6,93	9,13

PRODUITS DE CONSOMMATION ↑ + 2438,86 %

NOM DE L'ENTREPRISE	Fin du trim.	Revenus en 000 \$		Bénéfices nets en 000 \$		Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)	
		1998	var. %	1998	1997	1998	1997	1998	1997
CCL Industries (1)	Mar	329 500	9,29	10 200	10 300	3,1	3,42	0,28	0,3
Cott Corp (4)	Jan	348 988	23,23	-35 785	2 013	-10,25	0,71	-0,56	0,03
Molson Cos (4)	Mar	358 800	18,49	-4 900	-37 300	-1,37	-12,32	-0,08	-0,64
Rothmans (4)	Mar	117 700	4,62	16 800	11 800	14,27	10,49	3,05	2,15
Seagram Co. (3)•	Mar	3 624 634	-10,99	659 414	38 621	18,19	0,95	1,89	0,1
TOTAUX	5	4 779 622	-5,77	645 729	25 434	13,51	0,5	4,58	1,94

COMMUNICATIONS ↓ - 136,19 %

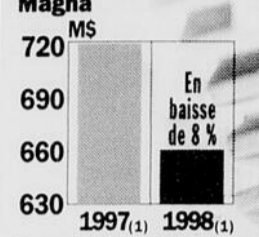
NOM DE L'ENTREPRISE	Fin du trim.	Revenus en 000 \$		Bénéfices nets en 000 \$		Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)	
		1998	var. %	1998	1997	1998	1997	1998	1997
CanWest Global Comm. (2)	Fév	207 120	10,48	30 902	27 398	14,92	14,61	0,21	0,18
G.T.C. Transcontinental (1)	Jan	291 300	16,71	4 400	3 100	1,51	1,24	0,12	0,09
Quebecor (1)	Mar	1 817 100	15,91	21 200	18 200	1,17	1,16	0,32	0,28
Rogers Communications (1)	Mar	677 860	12,26	-18 864	-35 443	-2,78	-5,87	-0,15	-0,24
Shaw Communications (2)	Fév	188 889	13,01	-2 353	3 984	-1,25	2,38	-0,09	0,06
Southam (1)	Mar	295 148	12,39	23 373	17 959	7,92	6,84	0,3	0,23
Thomson Corp. (1)•	Mar	1 783 709	6,49	-97 267	107 280	-5,45	-6,40	-0,16	-0,19
Vidéotron (Groupe) (2)	Fév	242 873	37,24	-40 150	289 709	-16,53	163,71	-0,37	2,66
TOTAUX	8	5 503 999	12,55	-78 759	217 627	-1,43	4,45	0,18	3,07

SERVICES PUBLICS ↓ - 83,68 %

NOM DE L'ENTREPRISE	Fin du trim.	Revenus en 000 \$		Bénéfices nets en 000 \$		Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)	
		1998	var. %	1998	1997	1998	1997	1998	1997
BC Gas (1)	Mar	313 200	-8,66	51 900	69 500	16,57	20,27	1,33	1,69
BC Telecom (1)	Mar	773 400	11,67	445 400	65 700	-57,59	9,49	-3,59	0,52
BCE (1)	Mar	8 010 000	4,95	174 000	261 000	2,17	3,42	0,24	0,38
Canadian Utilities (1)	Mar	557 600	-13,20	69 200	65 300	12,41	10,17	1,09	1,02
Telus Corp. (1)	Mar	685 500	11,43	63 700	41 200	9,29	6,7	0,44	0,29
TransCanada PipeLines (1)	Mar	3 388 400	-7,05	102 700	105 200	3,03	2,89	0,46	0,48
Westcoast Energy (1)	Mar	2 002 000	-10,43	103 000	122 000	5,14	5,46	0,99	1,2
TOTAUX	7	15 730 100	-0,48	119 100	729 900	0,76	4,62	0,96	5,58

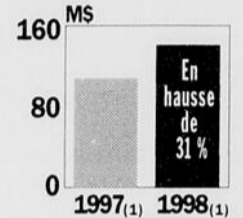
(1) : 1er trimestre; (2) : 2e trimestre; (3) : 3e trimestre; (4) : 4e trimestre; • : \$ US

Profits sans NorTel et Magna



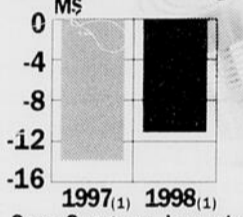
Sans NorTel et Magna, ce secteur a meilleure mine.

NorTel



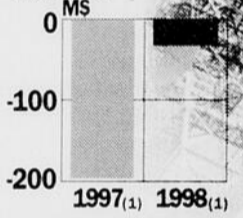
La radiation liée à l'achat de Broadband Networks masque les progrès de NorTel.

Le secteur sans Seagram



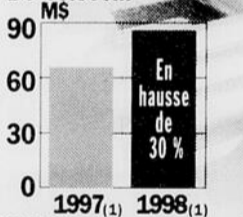
Sans Seagram, le secteur est encore dans le rouge.

Vidéotron



Le gain de 486 M\$ en 1997, lié à la vente de sa filiale anglaise, masque la réduction de la perte.

BC Telecom



BC Tel a changé ses pratiques comptables résultant en des frais de 531 M\$.

Tableau : LES AFFAIRES



CANALI

FABIG INGHIRAMI

J&ANS
DOLCE & GABBANA

VERSACE
JEANS COUTURE

italmoda

6873, Plaza St-Hubert
Montréal
(514) 276-1360

d'escompte afin de contrer les pressions inflationnistes.

M^{me} Riopel est également inquiète des effets de la crise asiatique qui commencent à se faire sentir dans les commandes et les ventes de plusieurs entreprises. L'impact risque d'être moins fort au Québec que dans l'ouest du pays, estime-t-elle.

« La crise en Asie va ralentir nos exportations. Ce qui nous sauve, c'est la vigueur de l'économie américaine. C'est notre gros acheteur », précise M^{me} Riopel, qui prévoit une hausse des exportations de 7,7 % en 1998, comparativement à 8,6 % en

1997. Autre conséquence de la crise asiatique : les prix des ressources sont déprimés.

Dans son bulletin *Prévisions de l'économie mondiale*, le *Fonds monétaire international* (FMI) prévoit des perspectives sombres pour le Japon, où la croissance sera nulle cette année. L'économie japonaise devrait même décroître au premier semestre 1998. Le FMI prévoit une croissance négative en Thaïlande, en Indonésie et en Corée du Sud. L'organisme prévoit une modeste reprise pour ces pays en 1999.

Selon le FMI, le taux de croissance économique de-

vrait atteindre 2,9 % aux États-Unis en 1998 et 2,2 % l'année suivante.

Les hausses de taux

Par ailleurs, les hausses des taux d'intérêt pourraient assombrir le tableau pour 1998. Elles ont commencé à toucher certains secteurs, dont la vente de maisons, qui a été à la baisse pour tout le premier trimestre de 1998.

« En revanche, le marché de l'emploi et les investissements des entreprises sont encore fermes », précise M^{me} Riopel.

L'économiste prévoit, la

création de 365 000 emplois en 1998. Le marché de l'emploi représente un des moteurs de la croissance économique du Canada actuellement. On devrait de plus profiter d'une amélioration des salaires, ce qui favorisera la consommation. On ne devrait pas connaître de hausse du fardeau fiscal.

Elle prévoit une progression de 10 % des profits des entreprises canadiennes en 1998. « Le secteur manufacturier se comporte encore assez bien, de même que le secteur financier. Les secteurs qui resteront déprimés sont ceux des ressources naturelles. » ■

INVESTIR

Le prix du bois de sciage tombe

Le prix composé du bois de sciage livré à Columbus, aux États-Unis, a plongé de 3,29 % à 318 \$ US le 1 000 pieds mesure de planche (pmp) la semaine dernière, et de 1,60 % à 328,93 \$ CA sur le marché de Toronto.

Selon Nsimba Kinuani, spécialiste du marché du bois de sciage à l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec, les grossistes américains sont convaincus que les prix vont baisser et ont diminué leurs commandes en conséquence. Au Canada, une grève dans la construction résidentielle en Ontario a engendré une baisse substantielle des commandes, détournant les volumes vers le Québec.

Les causes du recul des prix ne sont pas évidentes. Les ventes de maisons existantes ont baissé de 2,5 % en avril aux États-Unis, une deuxième baisse mensuelle consécutive.

Sur les marchés à terme de Chicago, le contrat de bois de sciage livrable en juillet a atteint le plus bas niveau de son existence à 272,40 \$ US le 1 000 pmp. Il correspond au prix le plus bas pour un contrat d'un mois d'échéance depuis 1996.

Même la nouvelle qui voulait que Northwood Pulp & Timber réduise sa production de bois de sciage de 1998 d'environ 130 M de pmp n'a pu raffermir le marché. La société a jugé que le prix courant de ses produits ne permet pas de payer la taxe additionnelle pour les volumes qui dépassent son quota d'exportation.

Par ailleurs, la Colombie-Britannique a réduit ses redevances forestières de 16 %, ce qui permettra aux producteurs de la province d'économiser près de 200 M\$ US par an.

Selon David Smith, analyste des produits forestiers de RBC Dominion Valeurs mobilières, le marché s'attend à ce que le prix du bois de sciage descende près de 246 \$ US le 1 000 pmp.

À ce niveau, à peu près aucun producteur de la Colombie-Britannique ne peut être rentable, en considérant un coût moyen de production de 285 \$ US le 1 000 pmp, coût qui tient compte de la baisse des redevances. ■

Hausse du prix du papier couché

Entreprises Repap (Mtl, RPP, 0,30 \$) a annoncé une hausse de 5 % du prix de son papier couché lors de la semaine du 25 mai.

Les analystes s'attendent à ce que les autres producteurs emboîtent le pas, même si les importations d'outre-mer ont progressé de 22 % au cours des deux premiers mois de 1998. Il n'y a aucun ajout de capacité d'annoncé.(FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 98-05-29	Fermeture 98-05-22	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,61	0,63	- 3,14
Argent (\$ US l'once)	4,96	5,31	- 6,60
Cuivre (\$ US la lb)	0,76	0,76	-
Nickel (\$ US la lb)	2,20	2,19	- 0,46
Or (\$ US l'once)	293,60	299,80	- 2,07
Platine (\$ US l'once)	375,00	378,70	- 0,98
Zinc (\$ US la lb)	0,48	0,48	-
Indice CRB	217,05	220,15	- 1,41
Indice Dow Jones (denrées à terme)	129,53	132,17	- 2,00

Pétrole (prix par baril, \$ US)

	98-05-29	98-05-22	Variation %
West Texas Intermediate	15,43	14,48	- 6,56

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	320,00	330,00	- 3,03
Prix composés			
Toronto \$ CA	328,93	334,47	- 1,60
Columbus \$ US	318,14	328,97	- 3,29

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	juillet	5,08	5,26	- 3,42
	septembre	5,12	5,28	- 3,41
Cuivre (\$ US la livre)	juin	0,77	0,76	1,31
	août	0,78	0,76	2,63
Or (\$ US l'once)	juin	292,30	300,00	- 2,57
	août	295,10	302,50	- 2,45
Platine (\$ US l'once)	juil	368,20	378,70	- 2,77
	oct	368,20	376,70	- 2,52
Café C (\$ US la livre)	juillet	1,32	1,36	- 2,94
	septembre	1,30	1,34	- 2,98
Coton 2 (\$ US la livre)	juil	0,71	0,68	4,40
	oct	0,72	0,71	1,41
Sucre 11 (\$ US la livre)	juil	8,28	8,89	- 6,86
	oct	8,42	9,05	- 6,96

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Orléans interrompt la production de wollastonite

François Riverin

Les Ressources Orléans (Mtl, OLS, 1,50 \$) ont cessé temporairement la production de wollastonite à leur complexe d'extraction et de traitement de minerai situé à St-Ludger-de-Milot, au Lac-St-Jean, au Québec.

La société maintient en poste une équipe d'une vingtaine de personnes pour « préparer la reprise de la production et

assurer le soutien aux ventes ».

Plusieurs raisons expliquent l'arrêt des activités du complexe minier dont la mise en production a commencé à l'automne 1997, soit la période de rodage a été plus longue et plus coûteuse que prévu ; la société doit apporter certaines modifications pour atteindre les objectifs de productivité ; les stocks sont suffisants pour rencontrer la demande à court terme ; son

fonds de roulement est à sec.

Selon Jean-Guy Masse, président et chef de la direction d'Orléans, c'est une situation normale dans l'industrie des minéraux industriels pour un nouveau producteur.

« Il faut être patient. Je peux dire que nous sommes en mesure de produire la wollastonite de la qualité et de la constance que nous voulons », a déclaré M. Masse aux AFFAIRES. Une vingtaine de clients auraient inclus

Orléans sur leur liste des fournisseurs. M. Masse estime qu'il lui en faut une centaine pour atteindre son objectif à court terme de fonctionner à 80 % de la capacité annuelle de l'usine de 46 000 tonnes. Il soutient avoir respecté le versement des intérêts sur les débentures convertibles qui appartiennent au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec et à la Caisse de dépôt et placement du Québec.(FR) ■

La poursuite d'une vision

concours provincial

ARISTA
Sun Life
21^e édition
1 9 9 8

Une initiative de

JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE
DE MONTRÉAL

La Jeune Chambre de Commerce de Montréal est fière de souligner l'excellence de la nouvelle génération de cadres, entrepreneurs et travailleurs autonomes du Québec. Les cinq lauréats ont été honorés lors de la soirée gala de la 21^e édition du Concours provincial Arista-Sun Life 1998, le 28 mai dernier, au Marché Bonsecours de Montréal.

Félicitations
aux lauréats 1998Jeune entrepreneur(e)
du Québecentreprise
établieMme Danielle Lafond
Présidente
LABPLASnouvelle
entrepriseM. Stephan Creteur
Président
LE GROUPE DE SÉCURITÉ
TRANS-QUÉBEC INC.Jeune
professionnel(le) ou
travailleur autonome
du QuébecMme Léa Pascal
Animatrice
LÉA PASCALJeune personne d'affaires du
Québec socialement responsablemention
honorifiqueM. Jacques Coderre
Directeur régional
Éducation, secteur M-11 Québec
IBM Canada LtéeJeune
cadre du Québecpetite, moyenne ou grande entreprise ;
organisme public ou parapublicM. Pierre-Paul Allard
Directeur général
LES SYSTEMES CISCO
CANADA CIE

Sun Life

Commanditaire principal



TELEGLOBE

En collaboration avec



ALCAN

Parrains d'honneur



AFFAIRES

Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Collaborateur



TCF

Collaborateur



NewAd

Collaborateur

Ressources naturelles

Cartons St-Laurent n'est pas à vendre

Les Cartons St-Laurent (Mtl, SPI, 19,50 \$) ne discutent avec aucun acheteur de la vente ou de la fusion de la société, assure Richard Garneau, vice-président, finances, de Cartons St-Laurent, aux AFFAIRES. « Je suis au courant des rumeurs. C'est probablement la conséquence de la fusion de Stone Container Corp. (New York, STO, 17,75 \$ US) et de Jefferson Smurfit (New York, JFEC, 19,25 \$ US). Même si Cartons St-Laurent n'a pas d'actionnaires de contrôle, cela ne veut pas dire qu'elle va être achetée », ajoute-t-il.

Smurfit-Stone Container Corp., la société née de la fusion, sera le plus important producteur de carton au monde, avec des ventes de 8 milliards de \$ US. Elle contrôlera au moins 20 % du marché nord-américain du carton.

Domtar (Mtl, DTC, 11,50 \$) et Cascades (Mtl, CAS, 10,90 \$) ont mis de l'ordre de leur côté dans le marché canadien en créant Norampac. Stéphane Milot, directeur des relations avec les investisseurs chez Cascades, déclare que l'organisation de Norampac accapare toute l'énergie des dirigeants et qu'une autre acquisition dans le carton au Canada serait probablement mal vue.

Cartons St-Laurent demeure un petit intervenant. En mai 1997, elle a acquis des éléments d'actif de cartonnage de Chesapeake Corp. (New York, CSK, 36,37 \$ US). Ses ventes sont passées de 333 M\$ US en 1996 à 642 M\$ US en 1997. Cartons St-Laurent s'est taillé un créneau de marché dans le carton couverture de type *white top*, et fournit près de 25 % de la demande nord-américaine de ce carton destiné aux boîtes d'emballage de produits de qualité.

« Nous avons un marché bien ciblé. Beaucoup de nos concurrents sont trop mal en point pour nous acheter sans notre consentement. Les plus gros sont trop gros pour que nous puissions influencer leurs résultats », dit M. Garneau.

Cartons Saint-Laurent a dégagé un bénéfice net de 400 000 \$ US (0,01 \$ l'action), sur des ventes de 206,4 M\$ US, au premier trimestre de 1998. La valeur boursière actuelle de la société s'élève à 931 M\$(FR) ■

Repap : la situation s'améliore

François Riverin

L'agence d'évaluation de crédit Moody's Investors Service signale une amélioration de la marge d'exploitation de Repap New Brunswick, la filiale des Entreprises Repap (Mtl, RPP, 0,30 \$) qui exploite la seule usine de papier couché de la société.

C'est pourquoi Moody's a relevé légèrement la cote de crédit Repap New Brunswick à l'occasion de son récent financement privé par endettement de 320 M\$ US, finance-

ment qui sert à rembourser des billets échus.

Standard & Poor's a fait de même pour ce financement. « La perspective d'un marché du papier couché vigoureux au cours des 12 à 18 prochains mois devrait permettre à Repap de dégager des liquidités et de reprendre un certain degré de flexibilité financière », souligne l'agence de crédit.

Quelques jours auparavant, Entreprises Repap a réussi à vendre une débenture convertible de 45 M\$ US rapportant un intérêt de 6 % à Enron Capital & Trade Resources

Corp., une filiale d'Enron Corp. Cette association plaît aux agences de crédit.

De plus, Moody's note que le regroupement de Repap New Brunswick avec Entreprises Repap, prévue pour la fin de 1998, simplifiera la structure de la société et lui permettra d'être plus efficace.

Par ailleurs Entreprises Repap a résilié la vente des actions d'Alcell Technologies, une filiale qui oeuvrait au Nouveau-Brunswick, à Malaspina Capital.

Malaspina n'a pu trouver le financement nécessaire pour en couvrir le coût d'achat de

2 M\$ CA et de 2 M\$ en débentures convertibles et la formation d'un fonds de roulement suffisant. En conséquence, Repap a décidé de cesser les activités d'Alcell de façon permanente.

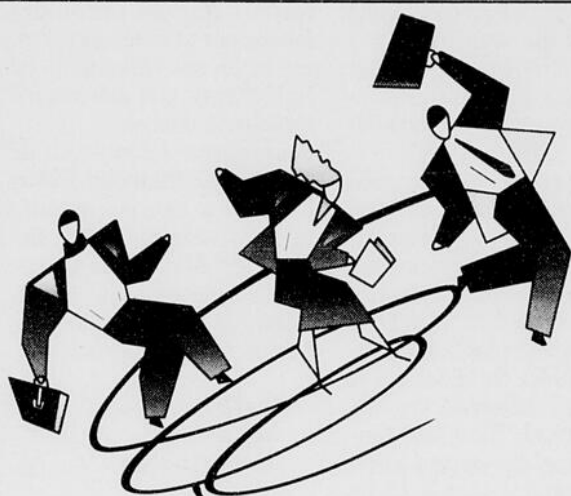
Le récent rapport d'initiés des Entreprises Repap montre que TD Asset Management a accru sa participation dans la société en avril à un prix variables d'environ 0,38 \$ l'action.

TD possède maintenant 85,3 M d'actions de Repap, soit 11,5 % des 742,4 M d'actions émises.

TD, par l'entremise de Tor-

bay Company, devient donc le deuxième actionnaire en importance de Repap, après Silverton International Fund, qui en possède 158,6 M (21,4 % des actions émises).

CIBC Oppenheimer Corp., occupe la troisième position, avec 6,6 % des actions émises, et Paloma Partners la quatrième avec 4,2 % des actions. Le titre de Repap a grimpé brusquement de 0,25 \$ à 0,38 \$ en avril, et ce sur de forts volumes quotidiens négociés, pour retomber quelque temps après à son cours actuel. ■



Recherchons

Entreprises d'accueil pour étudiants-stagiaires

À la veille de l'an 2000, le Québec s'est donné comme défi de préparer la relève dans l'entreprise en facilitant l'occupation d'emplois dans des secteurs d'avenir. À cet effet, le PEQ (Placement étudiant du Québec) offre, à longueur d'année, des stages de formation dans l'entreprise qui sont en lien avec le champ d'études des personnes participantes. C'est pourquoi le PEQ est à la recherche d'entreprises en mesure d'accueillir des étudiants-stagiaires.

Les stages dans l'entreprise

Le MICST offre par l'entremise du Placement étudiant du Québec, le **Programme de soutien à l'emploi stratégique**, volet *Perspectives d'avenir pour les stagiaires et volet Étudiants-stagiaires en milieu touristique*. Ces stages sont d'une durée de 6 à 14 semaines.

L'admissibilité des entreprises

Les petites, moyennes ou grandes entreprises sont admissibles à PSES (Programme de soutien à l'emploi stratégique) dans la mesure où elles respectent les critères d'admissibilité propres aux secteurs d'activités ciblés.

L'aide financière aux entreprises

Le montant maximal d'aide financière par entreprise participant au programme PSES, est de 20 000 \$ par an.

L'entreprise doit soumettre sa demande d'aide financière avant le 15 juillet pour le **trimestre d'été**, le 15 novembre pour le **trimestre d'automne**, et le 15 février pour le **trimestre d'hiver**.

Pour information

Pour obtenir le formulaire d'aide financière approprié ou pour plus d'information sur les conditions financières rattachées au programme PSES, communiquez avec le **Placement étudiant du Québec** :

Téléphones :

partout au Québec : 1 800 465-2555
à Québec : (418) 645-6965
à Montréal : (514) 875-7395

Télécopieur : (418) 645-7901

Adresse

électronique : info.peq@micst.gouv.qc.ca

Internet :

www.micst.gouv.qc.ca

FAX-MICST :

(514) 875-8555 ou
1 800 565-6428 (sans frais),
documents # 1252 et 1560

Un geste de **plus**
pour
l'emploi

Québec



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

L'effondrement du prix des métaux corrode le nickelage d'Inco

François
Riverin

La chute d'Inco (Tor., N, 20,85 \$) témoigne davantage du découragement des investisseurs face au marasme des métaux que d'un rejet de la valeur fondamentale d'Inco.

Il faut noter que le titre d'Inco a reculé plus forte-

ment (- 56 %) que celui de Falconbridge (Tor., FL, 17,40 \$) (- 45 %), son principal concurrent canadien, depuis un an.

Les deux sociétés se débattent avec le prix du nickel, présentement à 2,18 \$ US la livre, le cours le plus bas depuis près de cinq ans. Les deux producteurs doivent réagir à la concurrence de deux

nouvelles mines situées en Australie et en Papouasie-Nouvelle Guinée. Les deux souffrent des expéditions importantes de nickel de première fusion et de nickel recyclé de la Russie.

Cependant, Inco subit davantage que sa concurrente l'effet de la crise en Asie, région qui a absorbé 47 % de ses ventes de nickel en 1997.

Inco contrôle environ 27 % de tout le nickel mondial vendu.

De plus, la sécheresse qui a sévi en Indonésie l'an dernier a forcé sa filiale PT International Nickel Indonesia à réduire sa cadence de production à 85 M de livres de nickel par année, au lieu de 115 M de livres en temps normal, faute d'énergie électrique suffisante. Le récent soulèvement populaire en Indonésie inquiète également les investisseurs.

PT Inco est un élément clé de la stratégie à long terme de la société. D'abord, l'immense mine à ciel ouvert, d'une capacité qui sera haussée à 150 M de livres de nickel par année vers l'an 2000, est située au coeur du marché asiatique.

Ensuite, son faible coût d'approvisionnement en énergie, la taille du gisement et sa teneur élevée en nickel ont permis d'extraire le nickel au coût direct de 1,15 \$ US la livre, le coût le plus bas de toutes les mines de la société et même de l'industrie.

Finalement, les délais dans l'obtention des permis environnementaux pour le projet

coût le plus bas et le producteur le plus rentable au monde. Son gisement de nickel d'Indonésie, le gisement de Voisey's Bay et la mise en production d'un nouveau gisement en Nouvelle-Calédonie sont tous des gisements dont le coût de production est ou sera très bas.

En Ontario, la société a découvert un riche gisement de 5,2 M de tonnes contenant 3 % de nickel et 3,9 % de cuivre, portant ses réserves à 267 M de tonnes.

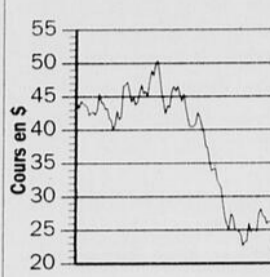
De plus, Inco a fermé les mines les moins rentables au Canada et mis à pied 1 000 employés, soit 16 % de sa main-d'oeuvre. En ajoutant les économies à réaliser à tous les échelons de la société, Inco prévoit épargner près de 165 M \$ US de frais annuels d'exploitation à partir de 1999.

Puisque Inco possède plusieurs sources d'approvisionnement en minerai, la mise en production de Voisey's Bay n'est pas aussi urgente qu'on peut le croire, surtout dans un marché peu favorable. La société pourra donc négocier de meilleures conditions avec Terre-Neuve et les autochtones et, peut-être, éviter la construction d'une fonderie inutile d'un milliard de dollars US.

La dette d'Inco s'élevait à 1 549 milliards de dollars US au 31 mars 1998, comparativement à un avoir des actionnaires de 4,4 milliards US. ■

Inco (Toronto, N, hebdo)

du 7 juin 1996 au 29 mai 1998



Source : Télécote EMS

Voisey's Bay, en raison des discussions avec les autochtones et le gouvernement de Terre-Neuve, ont mécontenté plusieurs actionnaires.

Inco a payé 4,2 milliards de dollars pour Diamond Fields Resources, l'ancien propriétaire du gisement, dont seulement 350 M \$ CA au comptant, le reste ayant été acquitté par l'émission d'actions ordinaires et privilégiées.

Maîtrise des éléments contrôlables

C'est donc un portrait sombre de la situation qui se présente aux investisseurs. Cependant, Inco a mis en oeuvre une stratégie pour agir sur les éléments dont elle a le contrôle, soit le coût de production.

D'abord Inco veut devenir le producteur de nickel au

Inco : un achat, mais pas maintenant

Selon les analystes, la conjoncture défavorable du marché des métaux, et en particulier du nickel, pourrait se prolonger jusqu'en l'an 2000.

C'est pourquoi ils hésitent à recommander l'achat du titre d'Inco (Tor., N, 20,85 \$) en dépit de son prix attractif et de la valeur intrinsèque de la société supérieure à son cours actuel.

Raymond Goldie, analyste chez St-James Securities, estime la valeur de l'actif net d'Inco à près de 25 \$, en prenant pour acquis que Voisey's Bay ne produira pas avant 2001, et à une cadence 50 % moins élevée que prévue.

« Nous pensons que les actions d'Inco et d'Inco Class VBN (Tor., N.V., 15,50 \$) pourraient baisser davantage avant de commencer à refléter leur valeur fondamentale, du moins tant et aussi longtemps que les événements externes conditionnent le prix de l'ac-

tion », dit M. Goldie, qui recommande de réduire la quantité de titres d'Inco dans les portefeuilles.

David Kellar, analyste de Griffiths & McBurney, estime la valeur de l'actif net d'Inco à plus de 30 \$. Il recommande d'en accumuler. « Cependant, il est difficile de croire que le titre peut progresser beaucoup avant que la question de Voisey's Bay soit résolue », soutient M. Kellar.

Victor Lazaroovici, analyste minier de Nesbitt Burns, a recommandé récemment l'achat des titres d'Inco et d'Inco Class VBN, leur apportant la quote 3 sur une échelle de 5, 5 étant la recommandation la plus forte. Son cours cible est de 32,50 \$ d'ici 12 mois.

L'analyste estime que les titres de ces sociétés s'adressent aux investisseurs de long terme qui veulent avoir une participation dans le marché mondial du nickel. (FR) ■

COLLÈGE
D'INFORMATIQUE
Marsan

Je me prépare
à l'an 2000

Date:
27 & 28 Juin 1998

Le "bug" de
l'an 2000

Je veux travailler

Avis à tous les Programmeurs:

En collaboration avec Résotique International inc.; le Collège d'Informatique Marsan vous offre en 12 hrs (cours de fin de semaine), les méthodes pour faire face au "bug" de l'an 2000.

Contenu: -De la problématique aux solutions
-De l'étape de résolution aux tests
-De la stratégie aux commandements du projet
-Plusieurs exercices d'appoint



Berri-UQAM

(514) 525-3030
www.collegemarsan.qc.ca

BUG 2000
Cours de COBOL disponible - 13 & 14 Juin

FORMATION DU PERSONNEL DE GESTION

Rentabilisez le 1% de votre masse salariale en formation

En

entreprise :

Analyse des
besoins de
formation

Plan de
formation

Sessions
adaptées
en français
ou en anglais

Coaching
individuel

Facilitateur
au comité de
formation

SESSIONS PUBLIQUES - MONTRÉAL	ÉTÉ 1998	AUTOMNE 1998
Accroître la présence au travail	25 et 26 août	29 et 30 octobre
Amélioration continue	18 au 20 août	27 au 29 octobre
Analyse des besoins de formation	3 au 5 août	13 au 15 octobre
Animation d'une session de formation	19 au 21 août	21 au 23 octobre
Approvisionnement et certification des fournisseurs	25 au 27 août	10 au 12 novembre
Budget - états financiers pour non-financier	18 au 20 août	10 au 12 novembre
Consolider mon équipe	4 au 6 août	6 au 8 octobre
Créativité et efficience	25 au 27 août	10 au 12 novembre
Description d'emploi	10 et 11 août	19 et 20 octobre
Design d'une session de formation	17 et 18 août	19 et 20 octobre
Évaluation des emplois	12 au 14 août	21 au 23 octobre
Évaluation du rendement	1 au 3 septembre	13 au 15 octobre
Gestion de conflit entre employés	3 et 4 septembre	19 et 20 novembre
Gestion de projet en équipe	24 au 27 août	13 au 16 octobre
Gestion des inventaires - révision ou implantation	18 au 20 août	3 au 5 novembre
Gestion du stress	1 et 2 septembre	17 et 18 novembre
Groupes autonomes	4 et 5 août	6 et 7 octobre
Habilités de présentation	3 et 4 septembre	5 et 6 novembre
Implantation ISO 9000	25 août	10 novembre
L'audit qualité interne selon ISO	26 au 28 août	11 au 13 novembre
L'entretien - une gestion réaliste	1 au 3 septembre	27 au 29 octobre
Le gestionnaire et son personnel	11 au 14 août	28 sept. au 1 oct.
Les rapports - outils de décision	1 et 2 septembre	3 et 4 novembre
Les réunions productives - conduite et participation	18 au 20 août	17 au 19 novembre
Mon style de leadership	18 au 21 août	13 au 16 octobre
Négocier : une approche gagnant-gagnant	25 et 26 août	17 et 18 novembre
Relations interpersonnelles en milieu de travail	4 au 7 août	3 au 6 novembre
Rentabiliser mon temps	13 et 14 août	27 et 28 octobre
Rôle conseil en milieu organisationnel	1 au 3 septembre	17 au 19 novembre
Rôle et responsabilités du gestionnaire	4 au 6 août	8 au 10 septembre
Satisfaction de la clientèle interne et externe	10 au 12 août	5 au 7 octobre
Sélection du personnel	10 et 11 août	19 et 20 octobre
Techniques d'entrevue	12 au 14 août	21 au 23 octobre
Techniques de communication-client	13 et 14 août	8 et 9 octobre

Pour inscription ou de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter

COSE
CONSEILLERS EN GESTION

« Votre Associé dans l'Atteinte
de vos Résultats »

35 ans déjà

534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1

Téléphone : (514) 288-6811
Télécopieur : (514) 288-7338
Adresse électronique : cose@sympatico.ca

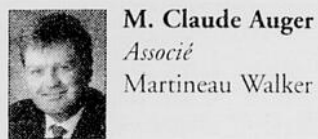
Prix Leadership

PROMOTION 1998



Le 20 mai dernier, sous la présidence d'honneur de M^{me} Monique F. Leroux, première vice-présidente et directrice générale, Québec, de la Banque Royale, la Société canadienne de la sclérose en plaques (Division du Québec) honorait 32 citoyens exceptionnels qui, par leur dynamisme et leur professionnalisme, contribuent à l'essor de leur secteur d'activité et qui, par leur engagement personnel, favorisent l'épanouissement de leur collectivité. Ces femmes et ces hommes sont des atouts précieux pour la société québécoise.

Nous sommes heureux de féliciter et de reconnaître publiquement aujourd'hui les membres de la promotion 1998 de Leadership SP.



M. Claude Auger
Associé
Martineau Walker



M^{me} Marc Duchesne
Associé
Hudon Gendron Harris
Thomas



M. Bernard McNamara
Président
Systèmes Digigraph inc.
Fonds des architectes
du Québec



M. Gilles Sinclair
Directeur principal
Centre Accès-Santé B/c
Banque Laurentienne



M. Alain Bédard
Président
Cabano Kingsway inc.



M. André Dufour
Avocat
McMaster Gervais



M. Paul Paré
Directeur des communications
Hydro-Québec



D^r Renald St-Arneault
Président
Purkinje



M. Jean Bélanger
Associé
Price Waterhouse/
OmniLogic



M. Vincent J. Ennis
Directeur général
Teva Marion Partners
Canada



M. Michel Pelletier
Premier vice-président
Services aux intermédiaires,
Assurances & Visa
Banque Laurentienne
du Canada



M. Rémi St-Hilaire
Président et chef
de la direction
Médiosolution Itée



M^{me} Johanne Berry
Présidente
Les services de placement
Télé-Ressources limitée



M. François Forget
Vice-président, Codirecteur
de la création
Cossette communication
marketing



M. François Rainville
Président
Prima Télématic



M. André Telmosse
Associé
Andersen Consulting



M. André Boulanger
Directeur artistique et associé
Mardigrafe inc.



M^{me} Nicole Gadbois-Lavigne
Vice-présidente,
Marketing, Communications
et support aux caisses
Valeurs mobilières Desjardins



M. Pierre Richard
Vice-président et chef
de la direction financière
UniMédia inc.



M. André Buteau
Assureur-vie agréé et
Planificateur financier agréé
London Life/Carré Philips



M. Benoît F. Laurin
Ingénieur
Les Développements Devlor



M. Yves Salvail
Directeur exécutif - Solutions
secteur industriel
IBM Canada



M. Normand Clermont, c.a.
Contrôleur
Sivaco Québec



M. François Laurin
Vice-président, Finances
et Contrôleur
Télé globe inc.



M. Henry Saumier
Chef de groupe -
Thérapeutiques
Berlex Canada inc.



M. Fabien Cournoyer
Directeur
Service de l'Habitation,
Ville de Montréal



M. André Lavallée
Président
Le Naturiste J.M.B. inc.
(Jean-Marc Brunet le Naturiste)



M. Denis Savoie
Président
Denis Savoie
& Associés inc.



M. Daniel Denis
Président-directeur général
Groupe Secor inc.



M^{me} Céline Marcotte
Vice-présidente
Les conseillers Jacques
Marcotte inc.



M^{re} Pierre Setlakwe
Avocat associé
Martineau Walker



M. Robert Dionne
Président
PTG The Source inc.



Teknor doit rebâtir sa crédibilité

L'ex-président Michel Gareau avait sanctionné des dépenses superflues de 1,4 M\$

Stéphanie
Grammond

Teknor Ordinateurs Industriels (Mtl, TIC, 6,35 \$) doit rebâtir sa crédibilité aux yeux des investisseurs.

Lors de son assemblée annuelle à l'Hôtel Ritz Carlton, la direction de l'entrepr

se de Boisbriand a tenté de faire oublier à ses actionnaires les déboires qui ont entouré la démission forcée de l'ancien président, Michel Gareau.

Confronté par le conseil d'administration, M. Gareau avait dû admettre qu'il avait utilisé à des fins personnelles une traite bancaire d'environ

1,4 M\$ US. La compagnie a réussi à récupérer la totalité du montant et les frais engagés en vendant des actions de Teknor appartenant à M. Gareau.

La compagnie a également révélé que le mode de vie de M. Gareau entraînait des dépenses annuelles d'environ 1,4 M\$, incluant un chauffeur de limousine, un deuxième siège social en Floride. « La compagnie était gérée comme

une entreprise privée. Et comme une entreprise de 200 M\$ », a exposé Fred Jalbout, le nouveau dirigeant qui entend réduire les dépenses de 2 M\$. Teknor a enregistré un chiffre d'affaires de 35 M\$ l'an dernier.

Des points à éclaircir

Toutefois, des actionnaires nourrissent toujours certaines

Chronologie des déboires de Teknor

1994	Michel Gareau devient président du conseil et chef de la direction de Teknor
Novembre 96	Premier appel public à l'épargne de Teknor : 40 M\$ d'actions ordinaires à 7,50 \$
9 janvier 1998	Teknor acquiert SACO Smart Vision pour 42 M\$ et 4,53 M d'actions de Teknor
3 mars 1998	M. Gareau obtient une traite bancaire de 1,4 M\$ US utilisée pour ses fins personnelles
17 mars 1998	Le conseil d'administration exige la démission de M. Gareau et le remboursement des 1,4 M\$ US
30 avril 98	Le montant dû et les frais encourus sont remboursés via la vente, au prix de 4,25 \$ l'unité, de 475 000 actions de Teknor appartenant à M. Gareau.

À LIRE CE MOIS-CI

5 moyens de réussir une acquisition

Magazine **PME**

Rien ne m'arrête!

Ses ventes sont passées de 3 à 30 millions en quatre ans

Ils ont 20 ans et veulent votre place!

« Mes employés contrôlent les deux tiers de ma PME »

Jean-Luc Lavergne, du Groupe Lavergne - Pour grossir aussi vite, il faut avoir du front tout le tour de la tête.

dossiers

RIEN NE LES ARRÊTE!

Cinq entrepreneurs racontent les stratégies qu'ils ont employées pour obtenir des taux de croissance variant entre 35% et 325%.

ILS VEULENT VOTRE PLACE...

Ils ont 20 ans et ils sont déterminés. Ils démarrent des PME avec la certitude qu'ils feront mieux que vous!

VOULEZ-VOUS DOUBLER LA TAILLE DE VOTRE PME?

Si vous pensez à une fusion ou à une acquisition, laissez quelques dirigeants vous expliquer comment ils ont réussi la leur.

Magazine **PME**

Le magazine de l'entrepreneuriat du Québec

PRÉSENTEMENT
EN KIOSQUE

Vers des jours meilleurs

Malgré les récents événements embarrassants, Teknor continue d'aller de l'avant.

En marge de l'assemblée annuelle, sa division SACO a annoncé un contrat d'environ 10 M\$ avec un artiste international, qui porte son carnet de commandes à 34 M\$. SACO a aussi signé deux autres ententes dont les détails n'ont pas été dévoilés.

SACO veut agrandir son usine de Saint-Laurent de 34 000 à 58 000 pieds² : un investissement de 1,5 M\$.

Indépendante lors de l'exercice 1997, SACO a dégagé un bénéfice net de 4,14 M\$, sur des revenus de 23 M\$. Pendant ce

temps, Teknor obtenait un bénéfice net de 1,45 M\$ (en baisse de 45 %) sur des ventes de 35 M\$ (hausse de 5 %).

Au premier trimestre de 1998, l'intégration de SACO à Teknor a permis de doubler les ventes à 16 M\$ et de camoufler la perte de Teknor. Le bénéfice net combiné des deux entreprises est passé de 118 000 \$ à 714 000 \$.

Pour 1998, la direction de SACO prévoit des revenus de 34 M\$ ou mieux et des marges d'environ 20 %. Mais les résultats de Teknor seront touchés par des dépenses d'amortissement et des frais d'intérêts de plus de 5 M\$. (SG) ■

Carrières

Le Groupe Constructo, à Ville St-Laurent, chef de file dans le domaine des produits d'information destinés au secteur de la construction au Québec tels *Journal Constructo*, *Québec Construction*, *Le Monde de l'Électricité*, *Éclairage+* et *les cahiers spéciaux*, est présentement à la recherche d'un(e) :

DIRECTEUR(TRICE) DES VENTES

Les responsabilités :

- Mettre en place les structures pour assurer le suivi et l'augmentation des revenus publicitaires de *Journal Constructo* et de trois magazines spécialisés ;
- Planifier et administrer le budget des ventes ;
- Diriger l'équipe de vente de publicité régulière du journal et des magazines ;
- Superviser la conception de cahiers spéciaux et de nouvelles éditions annuelles rentables.

Le profil :

- Diplôme universitaire et/ou expérience de cinq (5) à dix (10) ans dans la vente ;
- Leadership, capacité à diriger et à motiver une équipe de travail et à rencontrer les objectifs de ventes ;
- Habiletés au plan des relations inter-personnelles, détermination, dynamisme et sens aigu de l'organisation ;
- Bilinguisme à l'oral et à l'écrit ;
- Connaissance du milieu de la construction - un atout.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae, **avant le 10 juin 1998**, à l'adresse suivante :

Ressources humaines,
Publications Transcontinental Inc.
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9
ou par télécopieur au (514) 392-2040

Transcontinental
ÉDITION

rancoeurs et inquiétudes.

Premièrement, l'un d'eux a dénoncé lors de l'assemblée le changement de cap imprévu de Teknor : l'entreprise qui fabrique des ordinateurs industriels a récemment acquis SACO Smart Vision qui se spécialise dans les écrans géants haut de gamme.

SACO a déjà envisagé une prise de contrôle inversée sur Teknor. Mais cette possibilité est écartée maintenant que le président de SACO, M. Jalbout, cumule les fonctions de président du conseil et chef de la direction de Teknor.

Deuxièmement, le départ de M. Gareau n'est pas encore classé.

La compagnie doit décider

si elle intentera des démarches judiciaires au cours d'une réunion du conseil le 20 juin.

Des analystes ne sont pas convaincus que les enquêtes internes à ce sujet sont totalement terminées, même si la direction juge que le dossier est clos.

Même après son putsch, Michel Gareau conserve 34 % de Teknor.

Avec 34 % des actions, M. Gareau demeure le plus important actionnaire de Teknor; SACO ne détient que 28,4 % des actions.

Si plusieurs ont été soulagés de savoir que l'ancien dirigeant n'a pas exercé ses droits de vote lors de la dernière assemblée, d'autres se questionnent sur l'usage qu'il fera de ses droits de vote à l'avenir.

Qui achètera ses actions ? « Nous pourrions être intéressés. Mais plusieurs acheteurs, parmi les actionnaires existants, sont aussi intéressés », dit M. Jalbout. Une dizaine de gestionnaires institutionnels possèdent environ 90 % des actions libres de Teknor.

Des options à rabais

Des actionnaires ont été outrés d'apprendre que Teknor a voulu abaisser de 7,50 \$ à 4,45 \$ le prix de levée des options d'achat d'actions détenues par trois cadres : **Len Bizzaro** (26 730), récemment nommé chef de l'exploitation de Teknor, **Jacques Villemaire** (26 667), mais surtout **Paul Mathurin** (574 000). Ce dernier était chef des finances au moment où M. Gareau a pigé 1,4 M\$ US.

À la suite des protestations d'une demi-douzaine d'actionnaires institutionnels, Teknor a retiré sa proposition. Mais le prix de levée de 32 000 options d'achat détenues par deux non-initiés a malgré tout été révisé, car cette modification n'exigeait pas l'approbation des actionnaires. ■

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 29 mai 1998

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ABAX			Nippon	6.46	-2.01
Brady's Oblig(y)	10.64	-0.09	RER GI Revenu(r)	13.02	+4.45
ABC FUNDS			Tigre	6.42	-6.36
Amer-Value(y)	6.77	—	AIM MUTUAL FUNDS US		
Fully-Mgd(r)	8.04	—	Am Crois Dyn US	6.63	-1.37
Fund-Value(r)	12.62	—	Amer Prem US	5.36	-1.49
ACADIE (FONDS)			Coreen US	2.19	-3.88
Act Canadiennes(r)	9.82	-1.79	Europa US	14.10	-0.72
Actions Intl(y)	10.00	-0.09	Glo Sci San US	10.20	-1.97
Atlantique(r)	9.99	-0.06	Glo Tech US	10.68	-2.06
Hypothèques(r)	10.00	+0.01	Intl US	5.88	-2.11
Obligations(r)	11.83	+0.25	Nippon US	4.43	-2.49
Equilibre(r)	12.07	-1.37	RER GI Rev US(r)	8.94	-0.04
Tigre US			Tigre US	4.41	-6.82
ACKER FINLEY			ALL-CANADIAN		
OSA Cdn Equ(r)	5.12	-1.37	Compound(r)	14.09	-1.12
ACUTY POOLED			ALPHA FUNDS(n)		
Canadian Equity(r)	13.36	-0.50	Quant Equity(r)	9.83	-1.70
Cdn Balanced(r)	14.06	-1.00	Quant Value(r)	9.89	-1.10
Cons Asset All(r)	15.53	-0.32	ALTAMIRA		
Env Sci & Tech	15.78	-0.56	Act Euro	20.34	-0.64
Fixed Income(r)	12.46	-0.18	Act Can(r)	28.82	-1.64
Glo Balanced	15.46	-0.75	Act US(r)	19.48	-2.26
Global Equity	15.29	-0.17	AltFund(r)	19.48	-2.26
High Income	13.88	-0.15	Amer Gr Soc	20.56	-1.49
Short Term(r)	10.55	+0.09	Amer Select	34.31	-1.21
AGF GROUPE DE FONDS CS			Asie-Pacif	7.71	-4.46
AGF Intl Stock	6.83	-2.57	Capital(r)	21.21	-1.44
Act Can AGF(r)	15.32	-2.61	Croissance(r)	18.59	-1.12
Act Mon AGF	8.96	-0.99	Divers Mond	16.92	-1.51
Act RER 20/20(r)	8.32	-1.54	Dividends(r)	3.96	-0.25
Actions cr AGF(r)	31.36	-1.97	Decouv Mond	3.71	-6.08
Allemagne AGF	40.22	-1.06	Equilibre(r)	16.97	-0.41
Am CT Ht Rd AGF(x)	4.90	+0.46	Equilibre(r)	16.97	-0.41
Am Latine 20/20	5.87	-1.84	Mond Pet Soc	4.22	-6.43
Am RSA AGF	20.69	-0.24	Mnt Prec&Strat(r)	5.64	+0.36
Can RSA AGF(r)	6.01	-0.83	Obl Etat CT(r)	6.44	+0.31
Cat Canada AGF	6.19	-2.52	Obl Haut Rend	10.67	+0.19
Cont Term 20/20(r)	4.21	-1.86	Obligations(r)	17.00	+1.13
Cr & rev AGF(r)	19.18	-1.24	Ocas Japon	3.17	-1.25
Cr Amer AGF	25.39	-1.17	Reprise(r)	3.07	-1.78
Cr Can AGF(r)	25.44	-1.80	Ressources(r)	9.95	-4.23
Cr Euro AGF	18.97	-1.09	Rev CT Glo(r)	12.21	-0.41
Cr Asiatic AGF	8.28	-6.23	Rev CT Glo(r)	7.56	-1.18
Crois Act 20/20	16.92	-1.51	Revenu(r)	10.08	+0.10
Dir Chine AGF	5.58	-4.78	Revenu Cdn CT(r)	8.93	-1.33
Dividends AGF(r)	24.08	-1.43	Science & Tech	8.93	-1.33
Euro RA AGF	8.99	-0.44	A.P.P.Q.(n)		
Indien 20/20	2.19	-3.95	Equilibre(r)	19.16	+0.24
Intl Act 20/20	7.20	-0.55	ARGENTUM MANAGEMENT CS		
Intl RER RA AGF(r)	5.88	-0.84	Port Revenu(r)	9.80	-1.71
Japon AGF	5.09	-0.78	Pr Act Can(r)	10.09	+0.10
Mar Emer 20/20	3.25	-6.61	Pr Amer Elite	9.93	-0.80
Mon Obl AGF(x)	13.02	-0.53	Pr Intl Elite	9.83	-1.59
Mon Obl RER AGF(x)	5.00	+0.37	Pr Mar Neutre	10.04	+0.40
Mond Equil AGF	15.52	-2.14	Pr Pet Soc Can(r)	10.03	—
Obl Can AGF(x)	5.65	+0.46	ARGENTUM MANAGEMENT US		
RER PME 20/20(r)	6.80	-2.86	Pr Amer Elite	6.81	-1.73
Res Can 20/20(r)	18.41	-3.86	Pr Intl Elite	6.79	-1.59
Rev Am AGF(x)	11.48	+0.95	Pr Mar Neutre	6.89	-1.14
Rev CT Intl AGF	11.05	+0.36	ARTISAN FUNDS(n)		
Rev Elev AGF(x)	10.45	+0.29	Aggress Growth	10.46	-0.76
Special Am AGF	13.02	-0.53	Canadian Equity(r)	10.59	-1.12
Val Intl AGF	36.39	-2.39	Growth	10.36	-0.48
AGF GROUPE DE FONDS US			Growth & Income	10.32	-0.29
AGF Intl Stk US	4.69	-2.90	Income	10.21	-1.10
Act Mon AGF	6.15	-1.44	Intl Equity	10.70	-1.65
Allemagne AGF	27.61	-1.53	Max Growth	10.49	-1.04
Am CT Ht Rd AGF(x)	3.36	+0.07	RSP Agg Growth(r)	10.37	-0.67
Am RSA AGF	14.20	-0.77	RSP Gr & Incl(r)	10.20	-0.20
Am Lat 20/20	4.03	-2.42	RSP Growth(r)	10.28	-0.48
Cat Canada AGF	4.25	-2.97	RSP Income(r)	10.24	-1.10
Cr Amer AGF	17.43	-1.69	RSP Max Growth(r)	10.46	-0.85
Cr Asiatic AGF	5.69	-6.57	U.S. Equity	10.67	-1.39
Cr Euro AGF	13.03	+0.51	ATLAS FUNDS		
Crois Act 20/20	11.62	-1.94	Actions	16.59	-1.75
Dir Chine AGF	3.83	-5.43	Advantage Am CS	22.40	-1.67
Euro RA AGF	6.17	-0.96	Advantage Am US	15.38	-2.17
Indien 20/20	1.51	-4.43	Amer Latine	10.51	-2.91
Intl Act 20/20	4.94	-1.00	Bassin Pac	7.19	-0.95
Japon AGF	3.49	-1.41	Can GrndCap Cr(r)	23.57	-1.46
Mar Emer 20/20	2.23	-7.08	Cr Am Gr Cap CS	35.97	-1.42
Mon Obl AGF(x)	7.25	-0.04	Cr Am Gr Cap US	24.69	-1.92
Mond Equil AGF	10.65	-2.65	Cro Can Pet Cap(r)	13.37	-1.57
Rev Am AGF(x)	7.88	+0.50	Cro Intl Gr Cap	15.31	-0.48
Rev CT Intl AGF	13.02	-0.53	Cro Intl Mar Em	12.93	-4.88
Special Am AGF	8.94	-1.00	Crois Can Div(r)	12.92	-1.41
Val Intl AGF	24.98	-2.88	Crois EmergCan(r)	14.78	-2.19
AGF GESTION			Equil Can(r)	15.98	-0.39
Allemagne CS M	42.79	-1.02	Fid Rev Can(r)	8.72	-0.42
Allemagne US M	29.38	-1.48	Mond Obl(r)	10.31	+0.41
AIC ADVANTAGE FUND SERIES			Obl Can HtRend(r)	12.41	+0.07
Advantage(r)	77.10	-2.14	Oblig Can(r)	11.13	+0.51
Advantage Amer	5.70	-1.21	REER Int Amer(r)	12.74	-1.98
Advantage Intl	9.46	-1.77	REER Int Intl(r)	12.93	-0.65
AIC DIVERSIFIED SERIES			Rend Euro	20.05	-0.59
Actions Mond	19.17	-0.78	Val Can Gr Cap(r)	15.85	-1.37
Actions Revenu(r)	5.35	-2.28	Val Can Pet Cap(r)	16.10	-1.73
Cda Divers(r)	33.02	-1.34	AZURA FONDS REGROUPES		
Value(r)	48.05	-0.95	Conservateur(r)	11.64	-0.17
AIM MUTUAL FUNDS CS			Crois RER(r)	14.10	-1.67
Am Crois Dyn	9.66	-0.89	Croissance(y)	13.65	-1.87
Amer Premier	7.80	-1.01	Equil RER(r)	13.04	-0.99
Can Premier(r)	9.43	-0.39	Equilibre(y)	12.72	-1.01
Can Equilibre(r)	15.33	-0.43	Fort Crois RER(r)	11.06	-1.34
Coreen	3.18	+0.31	BANQUE DE MONTREAL		
Europa	21.93	-1.30	CP Adv ALENA	15.57	-2.03
Gl Indice RER(r)	11.93	-1.30	CP Amer Ind Act(r)	12.55	-2.02
Glo Sant	14.86	-1.49	CP Amer Spéc Crois	13.29	-1.18
Glo Tech	15.55	-1.58	CP Amer Valeur	15.59	-0.97
Intl	8.56	-1.63	CP Amer Crois	19.73	-1.24
			CP Crois Can(r)	19.01	-1.68

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Equil Intl US	10.68	-1.11	Can Oblig(r)	12.32	+0.96
Marchés Nouv US	5.93	-2.96	Can Oblig(r)	17.21	+0.68
Mondial US	8.24	-1.56	Démo Amer Nord	16.69	-0.47
Oblig Mond US(x)	3.60	-0.52	Econ Emer	12.03	5.79
Pacific US	7.69	6.56	Equilibre(r)	17.68	-1.11
Rev Rnd El Mou(x)	7.87	-1.03	Européennes	16.14	-0.27
C.I. SECTOR FUNDS CS			Ext Orient	7.54	-2.63
Amer Latine	8.53	-2.96	Hypothèques(r)	11.97	-0.34
Americain	12.88	-1.23	Immobilier Cdn(r)	9.81	-0.55
Canadien	6.90	-1.71	Ind Bour Int	10.75	-1.72
Cdn Monarque	10.31	-1.43	Ind Oblig Can(r)	10.33	+0.51
Court-Term	7.66	+1.13	Ind Oblig Intl(r)	9.95	-0.29
Harbour Exl	11.04	+1.18	Indice Bour Can(r)	15.05	-1.73
Harbour Secteur	10.52	-0.85	Intl Act	21.53	-0.47
Hsbrg Europeen	10.20	-2.39	Intl Oblig(r)	10.81	+0.05
Hsbrg Expans	7.06	6.49	Japonaises	11.92	-0.52
Hsbrg Intl	11.33	-3.49	Métaux Préc(r)	5.09	-4.84
Hsbrg Pet Socie	11.52	-2.12	Mondial Tech	14.95	-1.98
Hsbrg Valeur	11.82	-2.72	Pet Soc US	11.25	-1.45
Hsbrg Nouv Asia	4.61	-7.98	Petites Soc Int	11.95	-1.64
Marchés Nouv	7.24	-2.43	REER Int Intl(r)	11.56	-0.88
Mondial	14.48	-1.16	Ressources Can(r)	8.38	-3.37
Pacific	7.52	-6.03	REER Ind Bou US(r)	-1.17	-1.73
Produits Cons	13.50	-0.59	Soc Financières(r)	13.52	0.08
Ressource	8.73	-0.75	Technologie US	12.16	-1.72
Serv Financier(y)	17.81	-2.09	CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Serv Santé	14.40	-2.17	Amer Actions	16.82	+0.22
Technologies	15.83	-2.82	Asie Pacifique	7.26	-6.98
Telecom	17.64	-1.01	Can Actions(r)	13.04	-1.88
C.I. SECTOR FUNDS US			Can Equilibre(r)	12.38	-0.84
Amer Latine US	5.86	-3.30	Can Micro-Cap(r)	11.14	-1.46
Americain US	8.84	-1.78	Can Revenu(r)	10.45	-0.56
Canadien US	7.02	-2.07	Comm Mondial	17.82	-0.35
Cdn Monarque US	4.74	-1.94	Cro Pet Soc Ame	15.28	-2.48
Court-Term US	5.26	-0.38	Mondial d'occ	14.6	-1.55
Dyn Fund East	7.58	-0.26	Pet Soc Can(r)	11.05	-2.34
Dyn Fund Ddar	7.22	-1.37	CLEAN ENVIRONMENT		
Hsbrg Euro US	7.00	-2.91	Balanced(r)	12.09	-0.79
Hsbrg Expans US	4.85	6.91	Equity(r)	14.34	-1.18
Hsbrg Intl US	7.78	-3.95	Income(r)	11.64	-0.02
Hsbrg N Asia US	3.16	-8.67	Intl Equity	10.89	+0.99
Hsbrg Pet Soc US	7.91	-2.59	CORMEL(n)		
Hsbrg Value US	8.11	-3.22	Equilibre(r)	15.05	+0.62
Marché Nouv US	4.97	-2.93	CORNERSTONE		
Mondial US	9.94	1.68	Balanced	6.35	-0.94
Pacific US	5.16	6.52	Bond(r)	5.51	-0.25
Produits Cons	9.27	1.07	Cdn Growth(r)	6.90	-1.96
Ressource US	5.99	-4.31	Global(y)	16.80	-1.21
Serv Fin US	12.24	-2.47	US Fund(y)	39.46	-1.15
Serv Santé US	9.89	-2.56	COTE 100(n)		
Technologies US	10.87	-3.29	Amerique	26.13	-2.66
Telecom US	12.11	-1.46	EXPL(r)	23.18	-1.40
CIBC (PLACEMENTS INC.)			Excel	10.41	-3.18
Act US	21.64	1.21	REA	15.20	-0.20
Act Québec	11.68	3.01	RER(r)	32.62	-2.06
Apprec Cap(r)	23.92	1.14	US	11.32	-4.33
Can Act(r)	18.65	-0.93	CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Can Obl Crt Trm(r)	10.27	-0.31	Goldfund(l)	4.43	-4.53
			Goldtrust(r)	5.12	-4.12

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
CUNDILL GROUP SER A			Crois Pacif US	2.69	-3.20
Security(r)	23.57	-0.13	Infrastr. MonUS	5.52	-0.70
Value(l)	14.50	-0.28	Mond Oblig US	11.51	+0.15
CUNDILL GROUP SER B			Res Nat Mon US	4.67	-3.03
Security(r)	25.94	-0.12	Rev CT A US(l)	3.65	-0.38
Value(l)	15.73	-0.25	Rev CT B US(l)	3.60	-0.42
DESJARDINS (FONDS)			Rev et Crois US</		

INVESTIR

Fonds mutuels

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Lists various fund names and their performance metrics.

Ce mois-ci dans AFFAIRES PLUS

Mon argent:

REER:

cinq stratégies pour maximiser le contenu étranger.

Ma carrière:

YOUPI! LES EMPLOIS REVIENNENT.

Découvrez les dix secteurs champions.

Ma vie:

ALLUMER SUR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES:

WINDOWS 98, le «non-événement» de 1998

Plus : Dossier Assurances

Affaires PLUS

PRÉSENTLEMENT EN KIOSQUE

«Planificateur financier», vraiment?

Affaires PLUS

Emploi instantané! 10 secteurs champions

5 stratégies pour investir à l'étranger Les 10 commandements du travailleur autonome Dossier assurances

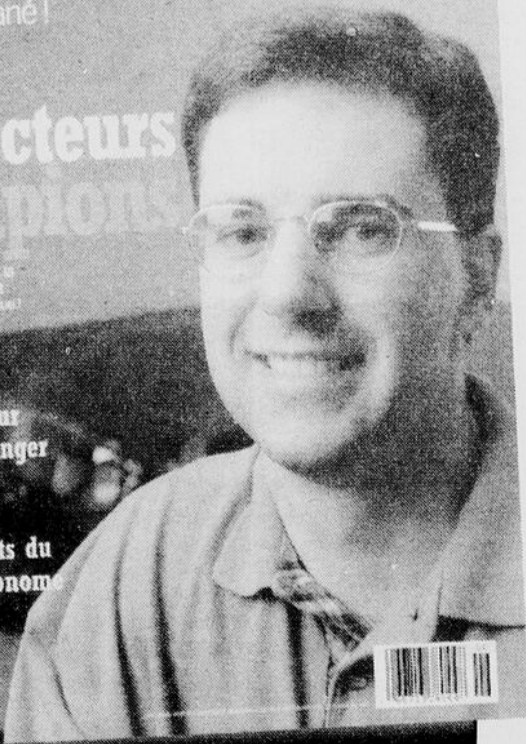


Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Lists various fund names and their performance metrics.

Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
C.U. FONDS DISTINCT(n)			Act amer (G)(y)	349.11	-2.14	Sup Sécurité	11.76	-1.10	Futures	10.17	—	MM Can(r)	3.95	4.03
Can Ind TSE 35(r)	11.98	-1.48	Act Intl (P)(y)	300.93	+2.51	LONDON LIFE(n)			Intl Sec	9.92	-0.40	MM US(r)	4.70	4.81
Ind Act Amer(g)	11.25	-1.23	Actions (M)(r)	269.27	+2.26	Bond(r)	187.59	+2.28	GLD MANAGER (OFFSHORE) US(n)			GUARDIAN (GROUPE)		
Ind Oblig Can(r)	10.10	+5.00	Diversif(r)	285.71	-1.02	Can Euro(r)	345.48	-1.78	German Bear(r)	3.23	-1.64	MM Can(r)	3.34	3.40
Ind Index 7G(g)	11.40	-1.38	Actions Can (G)(r)	254.63	-4.43	Diversif(r)	171.86	-0.75	German Geared(l)	45.01	-1.19	MM US(r)	4.12	4.20
Rep Act(r)	10.38	-0.76	Amer Gro (A)(y)	244.45	-2.52	Intl Equity(yg)	12.11	-1.39	German Index(l)	22.21	-1.42	HKBC FONDS COMMUNS		
CANADA VIE(n)			Asian Gro (A)(y)	184.50	+1.28	MMF(r)	18.77	+0.07	Hong Kong Bear(l)	7.96	+6.84	MM(r)	3.76	3.83
Act Can(r)	184.01	-1.53	Cdn Opport (M)(r)	217.21	-1.85	Intl Equity(yg)	12.11	-1.39	Hong Kong Index(l)	9.14	-7.25	US \$ MM(r)	4.48	4.58
Act US & Intl(yg)	77.48	-1.50	Cdn RI Est 1(G)(r)	100.70	+0.08	US Equity(yg)	35.53	-1.25	Hong Kong Geared(l)	4.51	13.14	ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Asie Pacifique(yg)	8.44	-4.51	Cro & rev (A)(r)	212.82	-1.31	MANULIFE FINANCIER(n)			Japan Bear(l)	7.31	-1.74	Sh Term(r)	5.59	5.75
Europeennes(yg)	20.46	-0.87	Cro & rev (M)(r)	264.45	+2.28	MU AGF Am G G(r)	15.17	-1.17	Japan Geared(l)	3.31	-2.36	INFINITY INVEST COUNSEL		
Ger(r)	11.64	+0.02	Div/Gro (M)(r)	218.24	-0.31	MU AGF CDB G(r)	11.20	+4.45	Japan Index(l)	5.57	-2.24	T-Bill(r)	3.73	3.80
Haut Rev Div(r)	24.09	-0.71	Divers (G)(r)	246.68	-0.41	MU AGF CDE G(r)	10.45	-2.61	Tactical Growth(y)	11.23	-1.75	INVESTAT BANQUE NATIONALE		
MM(r)	65.77	+0.07	Dividends (G)(r)	228.20	-1.13	MU AGF Div G(r)	11.08	-1.51	UK Bear Fund(l)	5.83	+6.7	B-Trés(r)	3.92	4.00
Obl Intl(r)	13.74	+5.6	Euro Equity (S)(y)	259.99	+3.53	MU AGF G&I G(r)	11.04	-1.22	UK Geared Fund(l)	34.09	-0.36	Gestion Trésor(r)	4.54	4.64
Rev Fixer(r)	97.80	+2.7	Entrepr (M)(r)	252.25	-5.4	MU AGF GIB G(r)	11.04	+5.55	UK Index Fund(l)	21.46	-6.1	Liquid(r)	4.27	4.62
CCPE RRSP FONDS(n)			Hypothécaire (G)(r)	213.74	+2.1	MU AGF HINC G(r)	10.38	+1.9	US Bear Fund(l)	4.70	+8.1	MM(r)	3.69	3.76
Diversif(r)	90.54	+5.0	Indice-Act (G)(r)	218.42	-4.4	MU Cdn Ind G(r)	11.22	-2.01	US Bond Index(l)	14.16	+1.08	MM US(r)	4.52	4.36
Fixed Inc(r)	84.19	+2.8	Intl Opport (P)(y)	259.17	+3.06	MU Dyn Div G(r)	10.27	-8.7	US Geared(l)	40.67	-2.41	Présués Surs(r)	3.58	3.64
Global Equity(y)	14.98	+3.1	MM (G)(r)	166.01	+0.6	MU Dyn GIB G(r)	10.13	+1.30	US Index(l)	23.24	-1.10	INVESTORS INC.		
Growth(r)	126.55	+5.0	Mid Cap Cda (G)(r)	248.66	+5.0	MU Dyn Ptr G(r)	10.69	-6.5	HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)			MM(r)	3.65	3.72
MMF(r)	11.69	+0.9	Oblig Can (G)(r)	217.86	+2.4	MU E&P Amer G(r)	10.74	-6.8	Hillsdale LS	10.89	-2.63	MM E-U(r)	4.50	4.60
US Equity(y)	22.72	+1.4	Oblig Gouv (G)(r)	236.89	+1.6	MU E&P Bal G(r)	10.15	-6.8	MIDDLEFIELD GROUP(n)			MM(r)	3.65	3.72
C.I. FONDS DIST (TOR MUT)			Oblig Intl (P)(y)	214.26	+6.2	MU E&P Equ G(r)	10.15	-1.93	MINT(r)	9.17	-1.93	JONES HEWARD		
American	11.85	-1.33	Oblig Int'l (G)(r)	265.63	-1.5	MU E&P MM G(r)	10.31	+1.0	SAGE(r)	7.15	-2.46	JH MM(r)	4.13	4.21
Harbour(r)	11.00	-0.72	Revenu (G)(r)	217.24	+2.2	MU E&P MGN G(r)	10.33	-	MONOGRAMME FONDS			MMF(r)	3.90	3.98
Harb Croi Rev(r)	10.74	-0.56	Obligations (B)(r)	221.24	+3.8	MU Her G(r)	11.27	-1.14	Actions Amer	12.40	-0.80	MACKENZIE INDUSTRIAL C\$		
Hsbr Valeur	10.86	-2.25	Obligations (S)(r)	221.20	+3.8	MU Hya US G(r)	10.99	-1.70	Actions Amér US\$	9.63	-9.3	Gest de l'enc(r)	4.09	4.17
MM(r)	10.18	-	Pet entre (M)(r)	268.93	-3.7	MU Id Sel G(r)	13.21	-5.3	Actions Intl	10.86	-8.2	Indust C-Term(r)	3.32	3.37
Mondial	12.24	-4.1	Port Prudent(G)(r)	218.04	+1.1	MU Id Cbn G(r)	11.14	+3.6	Actions Intl US\$	7.45	-1.32	MACKENZIE UNIVERSAL US\$		
COLONIA VIE(n)			Port accé (G)(r)	242.78	-1.1	MU Id Cbn Ind G(r)	10.71	-1.29	Can Act(r)	12.12	-6.6	US MM(x)	3.59	3.65
Actions(r)	20.70	-0.8	Port éné (G)(r)	253.63	-1.6	MU Id Fd GA G(r)	14.47	-1.09	Can Equi(r)	11.24	-4.4	MANUVIE-CABOT		
Crois Spéc(r)	27.29	+5.5	Port éné (G)(r)	238.22	-0.6	MU Id Fd IP G(r)	13.97	-1.41	Can Equi(r)	11.24	-4.4	MM(r)	3.35	3.41
Equil Strat(r)	15.53	+0.7	Port éné (G)(r)	182.36	-2.76	MU Id Fd TN G(r)	13.13	-1.06	Can Rev Fixer(r)	10.38	+2.9	MARATHON RENDEMENT		
Hypothécaire(s)	14.17	+1.7	Res can (A)(r)	198.58	+9.8	MU Id Fd CG G(r)	12.66	-1.09	Crois Act	12.11	-5.7	Cdn Cash Mgr(r)	3.83	3.90
MM(r)	12.85	-0.6	Revenu mondial (A)(r)	276.83	+3.2	MU Harbour G(r)	10.91	-8.2	Crois Equi	11.43	-1.7	MAWER MUTUAL FUNDS		
Obligations(r)	16.21	+2.2	Revenu (M)(r)	238.23	-2.6	MU Hya US G(r)	10.67	-6.5	Dividends Can(r)	13.75	-2.2	Cdn MMF(r)	4.08	4.16
COMMON SENSE FONDS(n)			Revenu (M)(r)	243.00	-4.6	MU O'D Sel G(r)	11.97	-4.2	Equi Cons	11.00	-0.9	MAXIM		
AssetBuild I(r)	16.54	-3.0	Equilibre (B)(r)	227.27	-8.8	MU O'D Cdn G(r)	11.04	-4.5	Rev Can(r)	10.77	-0.9	MM(r)	4.02	4.10
AssetBuild II(r)	18.30	-1.6	Equilibre (M)(r)	227.27	-8.8	MU O'D cdr G(r)	11.04	-4.5	Spéc Crois Can(r)	15.29	-3.3	MD (GESTION)		
AssetBuild III(r)	19.07	-3.1	Equilibre (S)(r)	251.30	-2.5	MU Tal Ass G(r)	11.24	-2.7	MTC GROWTH			Monétaire MD(r)	4.26	4.35
AssetBuild IV(r)	19.03	-4.7	HARTFORD VIE			MU Tal Inc G(r)	10.12	-1.0	MTC Growth(r)	9.30	-2.11	MUTUELLE SUPÉRIEURS		
AssetBuild V(r)	18.85	-6.3	Action Can(r)	12.13	+2.5	MU Tri SB G(r)	11.12	-4.5	PACIFIC FUNDS			MM(r)	3.79	3.86
CO-OPERATORS LIFE(n)			Action Can(r)	10.75	+2.8	MU Tri SCG C(r)	10.71	-8.3	Total Return(r)	8.69	-1.1	NORDOUEST		
Balanced(r)	230.06	-1.9	Can Haute Tech(r)	10.03	-1.57	MU Tri SG C(r)	12.16	-4.9	PHILLIPS, HAGER & NORTH			Global Eq Tr	12.21	-2.40
Cdn Equity(r)	234.50	+2.9	Crois Dynamique(r)	12.19	-2.01	MU Tri SG G(r)	11.63	-1.52	Global Eq Tr	12.21	-2.40	STRATEGIC VALUE FUNDS		
Fixed Income(r)	183.84	-2.8	Revenu Foncier(r)	9.98	+2.0	MANUVIE FINANCIÈRE(n)			Strat Value(r)	11.85	-3.27	REPL Strgc Value(r)		
MMF(r)	102.20	+0.6	Sel Wor Econ(yg)	10.16	-3.9	NAL Acc-Actions(r)	19.14	+3.1	TEMPLETON (CLOSED END)(n)			Emerg Mkts App	13.08	-3.68
US Diversifed(y)	111.82	-4.8	IMPERIALE-CROISSANCE(n)			NAL Act Amer(yg)	22.86	+1.2	TRIAX CAPITAL (IR/NPV)(n)			Div Hi-Yield(l)	15.11	+2.8
US Equity(y)	331.12	-1.59	Act N.A.(y)	21.07	-1.73	NAL Act Univ(yg)	16.58	+2.9	Wid Strat Yield(l)	10.57	+5.7	TRICAP STG MNGT(n)		
CROWN VIE - EMPEROR(n)			Actions Can(r)	29.15	-1.95	NAL Actions Can(r)	22.82	+3.9	Futures Fund(y)	11.00	+3.68	Futures Fund(y)	11.00	+3.68
Actions(r)	17.35	+5.2	Cap CTR(r)	16.68	+0.6	NAL Divers Can(r)	25.24	+4.3	TRICAP STG MNGT(n)			Verte One (LP)(n)	12.97	-
Combiné(r)	15.52	+5.5	Diversif(r)	24.42	-1.05	NAL MM Can(r)	18.05	+0.6	Verte One (LP)(n)	12.97	-	YIELD MANAGEMENT (IR/NPV)(n)	9.36	-1.37
Obligations(r)	13.85	+5.6	IMPERIALE- MILLENNIA(n)			NAL Oblig Can(r)	26.12	+2.8	High Inc Trust(r)	9.36	-1.37	FONDS MONÉTAIRES		
Val CTR(r)	11.63	+0.7	Act Amer 1(yg)	7.47	-1.71	MANUVIE FINANCIÈRE(n)			AGF (FONDS)			Cour. Eff.		
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)			Act Amer 2(y)	7.43	-1.59	Vista CT 1(r)	17.15	+0.7	AGF GESTION			MM(r)	2.65	2.68
Actions(r)	18.01	+5.1	Act Can 2(r)	7.40	-1.86	Vista CT 2(r)	16.04	+0.6	MM(r)	3.17	3.22	AGF GESTION		
Combiné(r)	16.00	+5.5	Act Intl 1(yg)	6.30	-1.72	Vista Act Mon 1(y)	14.56	+1.0	MM \$US(x)	4.60	4.71	MM(r)	3.80	3.87
Obligations(r)	14.45	+5.5	Act Intl 2(y)	7.72	-1.72	Vista Act Mon 2(yg)	14.19	+1.02	AIC DIVERSIFIED SERIES	3.91	3.99	MM Plus(r)	4.63	4.74
Protect rev(r)	11.05	+2.0	Act Can 1(r)	7.44	-1.85	Japan 225(r)	3.13	+2.49	AIM MUTUAL FUNDS C\$	3.13	3.17	MM(r)	4.36	4.44
Val CTR(r)	11.18	+0.6	Act Can 2(r)	5.28	-1.9	MM Can(r)	5.72	-	ALPHA FUNDS(n)	3.44	3.50	MM(r)	3.44	3.50
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)			Div Can 1(r)	5.28	-1.9	Vista Act Amer 1(y)	19.74	-1.25	ALTAMIRA			MM(r)	4.08	4.16
Act Elite(r)	149.95	-1.79	Div Can 2(r)	5.28	-1.9	Vista Act Amer 2(yg)	19.25	-1.27	B-Trésor(r)	4.08	4.16	ARGENTUM MANAGEMENT C\$		
Act Premiers(r)	132.81	-1.81	Equil Can 2(r)	6.75	-1.03	Vista Divers 1(r)	20.88	-1.0	Port Actifs CT(r)	5.06	5.19	ATLAS FONDS		
Crois Intl Eig	31.19	-1.55	Equil Can 1(r)	6.79	-0.88	Vista Divers 2(r)	19.51	-1.1	B-Trés(r)	3.76	3.83	B-Trés(r)	3.76	3.83
Elite Div Gro(r)	11.02	-0.55	MM 1(r)	5.34	+1.9	Vista GnsCap 1(r)	18.00	-2.8	MM \$US(x)	4.60	4.71	MM(r)	3.80	3.87
Elite S&P 500(r)	11.29	-1.56	MM 2(r)	5.32	+1.9	Vista GnsCap 2(r)	16.83	-2.9	AIC DIVERSIFIED SERIES	3.91	3.99	MM(r)	4.36	4.44
Elite Sml Cp Equ(r)	10.34	-1.65	Pet Ent NA 1(r)	5.45	-1.27	Vista GnsCap 2(r)	16.83	-2.9	AIM MUTUAL FUNDS C\$	3.13	3.17	MM(r)	4.36	4.44
Equ Growth(r)	38.23	-1.80	Pet Ent NA 2(r)	5.44	-1.27	Vista Oblig 1(r)	21.62	+3.2	REND ESPR	3.13	3.17	ALPHA FUNDS(n)	3.44	3.50
Equilibré Elite(r)	23.94	-0.9	Revenu 1(r)	5.95	+1.7	Vista Oblig 2(r)	21.62	+3.2	ALPHA FUNDS(n)	3.44	3.50	ALTAMIRA		
MM ER	17.05	+0.6	Revenu 2(r)	5.93	+1.7	VistaPlace 1(r)	20.45	-5.5	ARGENTUM MANAGEMENT C\$	5.06	5.19	B-Trésor(r)	4.08	4.16
Obl Can Dev Etr E(r)	11.47	+3.3	INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)			VistaPlace 2(r)	19.10	+5.4	Port Actifs CT(r)	5.06	5.19	MM(r)	3.76	3.83
Oblig Elite(r)	27.26	+4.2	NAL Actions(r)	10.04	1.30	ACCROIS(r)	31.52	-1.87	ATLAS FONDS			MM(r)	3.80	3.87
Rep Actif Elite(r)	15.48	-9.9	Actions Can(r)	146.35	-2.32	Act Can(r)	17.27	-1.03	B-Trés(r)	3.76	3.83	MM(r)	4.36	4.44
L'EQUITABLE			Actions S-2(r)	11.76	-2.49	Act Cdn(r)	10.98	-1.42	MM(r)	3.80	3.87	MM(r)	4.36	4.44
Accum Income(r)	16.73	+3.2	Advant Cdn N(r)	10.97	-2.69	Act Divers(r)	10.98	-1.42	MM(r)	4.40	4.50	MM(r)	4.36	4.44
Actions(r)	21.91	-5.3	Advant US U(r)	11.29	-7.9	Act Dynam(r)	11.48	-2.07	MM(r)	4.40	4.50	MM(r)	4.36	4.44
Actions Cdn(r)	15.91	-4.3	Americain(y)	15.78	-8.4	Act Mondy	14.29	-1.28	MM(r)	4.40	4.50	MM(r)	4.36	

Taux d'intérêt

INVESTIR

Tableau des taux d'intérêt Taux en vigueur le 2 juin 1998

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis / Intérêt versé annuellement						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	1 an	5 ans	6 mois ouv. fer.	1 an ouv. fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	
Banques																													
Commerce CIBC	5 000			3,05	3,05	3,30	3,40	1 000	3,725	3,925	4,125	4,225	4,475	1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85		7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Commerce Ital.	5 000 >	4,45	4,50	4,55	4,60	4,70	4,75	1 000	3,60	3,85	4,00	4,10	4,35	1 000	3,75	4,05	4,20	4,30	4,60	3,75	4,60	7,20	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Laurentienne	3 000 >	2,80	2,80	2,80	3,05	3,30	3,40	1 000	3,60	3,85	4,00	4,10	4,35	1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Hong Kong du Canada	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,40	1 000	3,55	3,90	4,20	4,25	4,50	1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Montréal	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,40	1 000	3,60	3,85	4,00	4,10	4,35	1 000	3,70	4,00	4,15	4,25	4,50	3,70	4,50	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Nationale	5 000	2,75	2,75	2,75	3,05	3,30	3,40	1 000	4,00	4,00	4,125	4,225	4,475	1 000	4,25	4,25	4,375	4,475	4,725	4,25	4,725	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Nationale de Grèce	5 000	3,25	3,35	3,35	3,50	3,625	3,75	1 000	3,875	4,15	4,375	4,50	4,75	1 000	3,875	4,15	4,375	4,50	4,75	3,875	4,75	6,70	6,50	6,90	6,55	6,70	6,85	6,90	6,95
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,70	3,75	3,70	3,85	3,85	3,85	25 000	4,05	4,35	4,40	4,45	4,50	25 000	4,05	4,35	4,40	4,45	4,50										
Royale	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,40	0 500	3,60	3,85	4,00	4,10	4,35	0 500	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Scotia	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,10	3,20	0 500	3,60	3,85	4,00	4,10	4,35	0 500	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Soc. Générale Canada	25 000	3,25	3,25	3,25	3,35	3,35	3,45	25 000	3,50																				
Toronto-Dominion	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,30	3,40	1 000	3,60	3,85	4,00	4,10	4,35	1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60			7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,65	1 000	4,00	3,75	3,75	3,85	4,10	1 000	4,125	4,25	4,25	4,35	4,60	4,125	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Cais. pop. (Mtl) *	5 000 >	3,25	3,30	3,30	3,30	3,35	3,45	1 000	3,875	3,90	4,00	4,10	4,35	1 000	4,125	4,15	4,25	4,35	4,60	4,125	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,65	1 000	3,75	3,75	4,50	3,85	4,10	1 000	4,00	4,25	4,75	4,35	4,60	4,00	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,65							1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,95	6,70		6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Fiducie Desjardins	5 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,65							1 000	4,125	4,15	4,25	4,35	4,60	4,125	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Fiducie Sun Life	25 000	3,75	3,875	3,875	3,875	4,25	4,50							1 000	4,875	4,875	5,00	5,00	5,125	4,875	5,125	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Investors														1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Montréal Trust	5 000 >	3,00	3,05	3,05	3,05	3,10	3,20							1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Sherbrooke Trust	5 000	3,00	3,00	3,00	3,30	3,55	3,65							1 000	4,25	4,25	4,375	4,475	4,725	4,25	4,725	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	2,50	2,60	2,70	2,70	2,90	3,15							1 000	3,95	4,10	4,25	4,30	4,50	3,95	4,50		6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Trust Bonaventure	5 000	3,25	3,375	3,375	3,50	3,625	3,625							5 000	4,625	4,75	5,00	5,00	5,125	4,625	5,125				6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Trust Capital	5 000 >	4,25	4,25	4,25	4,25	4,35	4,40							5 000	4,90	4,90	4,90	4,95	5,30	4,90	5,30	7,20		7,10	6,55	6,70	6,85	6,90	6,95
Trust Général	5 000	3,00	3,00	3,00	3,05	3,10	3,65							1 000	4,25	4,25	4,375	4,475	4,725	4,25	4,725	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Trust La Laurentienne	3 000	3,05	3,05	3,05	3,30	3,55	3,65							0 500	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,90	6,90	6,95
Trust National	1 000	3,25	3,30	3,30	3,30	3,55	3,65							1 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95
Trust Royal	5 000 >	3,25	3,30	3,30		3,55	3,65							5 000	3,85	4,10	4,25	4,35	4,60	3,85	4,60	6,85	6,70	7,10	6,55	6,65	6,80	6,90	6,95

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

La crise économique asiatique maintient les taux d'intérêt bas

François Riverin

La crise économique de l'Asie a fait apparaître une anomalie dans le marché obligataire canadien : certaines obligations de deux ans ont presque le même rendement que celui des obligations de cinq ans du même émetteur.

C'est ce qu'on appelle, dans le jargon des négociants d'obligations, le phénomène d'aplatissement de la courbe de rendement.

Par exemple, les obligations échéant en mars de l'an 2000 avec coupon à 8,5 % du gouvernement canadien offrent un rendement à l'échéance de 5,10 %, tandis que celles échéant en 2003 (coupon de 5,5 %) donnent un rendement à l'échéance de 5,19 %.

Normalement, l'écart de rendement doit être plus élevé en faveur des obligations à plus long terme pour tenir compte de l'incertitude sur le

comportement de l'inflation et des taux d'intérêt.

Selon Michel Pelletier, vice-président, titres à revenus, des **Conseillers financiers du St-Laurent**, la chute du prix des matières premières, causée par la crise économique en Asie, a empêché le taux d'inflation en Amérique du Nord et, par conséquent, les taux d'intérêt, de monter.

« La crise économique ne ralentira finalement pas l'activité économique des États-Unis et du Canada. Par contre, cette crise a certainement permis de maintenir les taux d'intérêt plus bas que ce à quoi on aurait pu s'attendre à ce stade du cycle économique », affirme M. Pelletier.

Le spécialiste cite en exemple la baisse de 10 % du prix des produits importés aux États-Unis au cours du premier trimestre de 1998. Cette baisse a plus que compensé la hausse de 3 à 4 % du prix des services, de sorte que l'indice des prix à la consommation

est demeuré à 1,5 %, comparativement à 1,9 % au quatrième trimestre de 1997. Au Canada, le taux d'inflation a été de 1 % au premier trimestre de cette année.

L'indice du prix des matières premières du **Commodity Research Bureau (CRB)** a touché son niveau le plus bas en 53 mois, à 215, durant la semaine terminée le 29 mai. Le prix de l'or a reculé également sous 290 \$ US l'once.

« Des taux (d'intérêt) de deux ans et cinq ans semblables signifient que les investisseurs ne s'attendent pas à une remontée de l'inflation d'ici peu. Soit que le marché a raison et l'inflation reste basse, soit que le marché se trompe et les taux d'intérêt vont remonter », explique M. Pelletier.

C'est pourquoi il reste prudent face au marché obligataire. L'économie des États-Unis va bien et celle de l'Europe est sur la bonne voie. Sans les problèmes de l'Asie,

souligne-t-il, l'Amérique du Nord se débattrait avec des taux d'intérêt plus élevés.

M. Pelletier prévient de bien interpréter toute baisse éventuelle du produit intérieur brut (PIB) au cours des prochains mois. Une telle baisse ne veut pas nécessairement dire qu'il y a une baisse de l'activité économique intérieure.

La crise économique de l'Asie peut réduire effectivement les exportations du Canada et le PIB. Cependant, le maintien des taux d'intérêt faibles continuera à favoriser les entreprises de service qui utilisent les capitaux de même que la consommation intérieure, deux éléments qui influencent l'inflation.

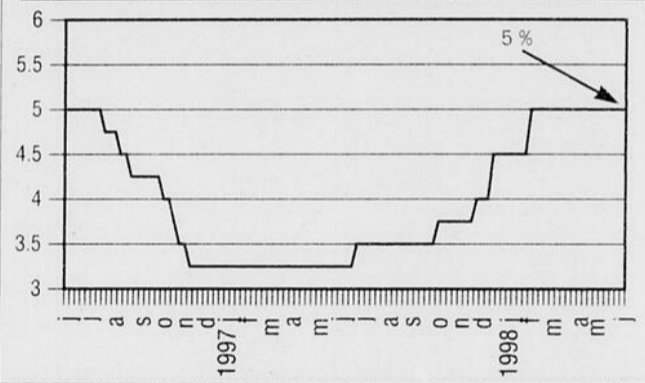
Les États-Unis profitent de la crise

Le marché obligataire américain profite des malheurs de l'Asie et du Japon. À peu près aucune monnaie ne résiste au dollar, qui s'est échangé jusqu'à 137 yens durant la semaine du 25 mai.

Le taux d'intérêt des obligations de 30 ans du gouvernement des États-Unis a baissé la semaine dernière de 0,11 % à 5,79 %, tandis que les obligations canadiennes de même échéance donnent un rendement de 5,79 %.

Les économistes de **Neshitt Burns** s'attendent à ce que le dollar américain dépasse 140 yens à court terme, provo-

Taux d'escompte (derniers 24 mois)



quant une ruée des investisseurs sur les obligations américaines. Le prix de ces obligations devrait augmenter, permettant d'en baisser le rendement davantage.

Mis à part l'Europe et les États-Unis, tous les pays subissent les effets négatifs de la crise en l'Asie sur leur économie et la baisse du prix des matières premières qui a suivi.

Le Mexique retire moins de revenus de la vente de pétrole

et la Russie de la vente de métaux. Le produit intérieur brut de Hong Kong a baissé de 2 % au premier trimestre.

Les marchés boursiers de tous ces pays sont en chute libre. Par conséquent, les seules valeurs solides dans ce contexte sont le dollar américain et les obligations des États-Unis.

Aussi, les taux d'intérêt dans ce pays n'augmenteront pas à court terme, croient les spécialistes. ■

Marchés monétaires

Canada		Semaine du	01-06	25-05	18-05	11-05
1. Taux d'escompte			5,00	5,00	5,00	5,00
2. Taux préférentiel			6,50	6,50	6,50	6,50
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)		4,95	4,71	4,74	4,79
	(6 mois) (1)		5,09	4,87	5,00	4,99
4. Papier commercial	(90 jours) (1)		5,03	5,04	5,11	5,07
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)		5,00	5,00	5,09	5,04
6. Argent à demande (1)			5,02	4,75	4,75	4,76
États-Unis						
1. Taux d'escompte			5,00	5,00	5,00	5,00
2. Federal Funds			6,00	5,58	5,63	5,75
3. Taux préférentiel			8,50	8,50	8,50	8,50
4. Bons du Trésor	(3 mois)		4,95	5,08	5,01	5,01
	(6 mois)		5,11	5,16	5,17	5,17
5. Certificats de dépôt	(90 jours)		5,25	5,25	5,25	5,25
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)		5,53	5,49	5,69	5,50
7. Eurodollars	(90 jours)		5,69	5,88	5,69	5,56

(1) Achat minimum de 1 M\$.
Tableau : LES AFFAIRES

Rendements (1) des obligations au 29 mai 1998

Description	Rendement selon les échéances (en %)						
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans		

Les titres de technologie et à faible capitalisation dans une correction majeure

La bonne tenue apparente des indices américains masque la correction majeure qui frappe les titres de technologie et à faible capitalisation.

Dans une semaine marquée par des tests nucléaires au Pakistan et en Inde, par la dégringolade de la Bourse russe et de sa monnaie, par des rechutes boursières en Asie du Sud-Est, par de nouvelles données attestant du marasme

au Japon et des soubresauts en Amérique latine, la tenue des Bourses américaines étonne.

Le *Dow Jones* a perdu 2,4 %, durant la semaine terminée le 29 mai. L'indice des titres de premier ordre demeure seulement 3,4 % sous son sommet du 13 mai de 9211,84. L'indice plus généraliste composé des plus grandes valeurs boursières de la *Bourse de New York*, le

Standard & Poor's 500, n'a reculé que de 1,8 %.

Ces grands indices bénéficient encore du phénomène de « course vers la qualité » qui dirige les investisseurs inquiets, mais désireux de demeurer dans le marché, vers les grandes multinationales.

En revanche, les titres de technologie et à faible capitalisation sont au cœur d'une correction majeure.

Correction ou marché baissier ?

Richard McCabe, de Merrill Lynch, a calculé que 52 % des titres du *S&P 500* ont perdu 10 % et plus de leur valeur depuis leur sommet de 1998. Quelque 10 % ont perdu 20 % et plus de leur valeur.

Pour l'ensemble de la Bourse de New York, les statistiques sont encore plus éloquentes : 20 % des titres ont perdu 20 % et plus de leur valeur. Pour le marché hors cote *Nasdaq*, mieux connu pour ses titres de technologie, 51 % des titres ont déjà chuté de 20 % et plus de leur sommet. L'indice des ordinateurs du *Nasdaq* a reculé de 13,2 % depuis son sommet du 22 avril.

L'indice représentatif des titres à faible capitalisation, le

Russell 2000, a perdu 8,2 % depuis son sommet du 21 avril dernier.

La plupart des observateurs croient que le marché connaît la correction appréhendée : un repli de 10 % ou plus d'un sommet.

Ils hésitent à parler de marché baissier puisque les déclencheurs historiques manquent à l'appel : une hausse des taux d'intérêt ou une récession. Un marché baissier réfère historiquement à un échec de 20 % et plus.

La crise en Asie du Sud-Est importe la désinflation et reporte pour le moment toute hausse des taux d'intérêt par la *Réserve fédérale*. En fait les taux à long terme aux États-Unis ont baissé sous 5,8 % le 1^{er} juin, en raison d'un afflux de capitaux à la recherche d'un refuge dans le marché obligataire américain.

Ironiquement, alors que la principale préoccupation portait sur une hausse probable des taux, la psychologie du marché se tourne maintenant vers le principal moteur du marché haussier : la durabilité des profits.

Les profits devront absorber un cocktail peu appétissant : une hausse des coûts de la main-d'œuvre aux États-Unis, des marchés étrangers en récession et un dollar à un

Rendements des Bourses - mai 1998

Canada

• TSE 300	- 0,3 %
• TSE 35	+ 0,8 %
• TSE 100	+ 0,6 %
• TSE 200	- 3,9 %

Pire sous-indice

• Or et métaux précieux	- 15,6 %
-------------------------	----------

Meilleur sous-indice

• câble et divertissement	+ 12,9 %
---------------------------	----------

États-Unis

• Dow Jones	- 0,6 %
• S&P 500	- 0,3 %
• Nasdaq	- 3,9 %
• Russell 2000	- 4,3 %

Tableau : LES AFFAIRES

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 29 mai 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
	Titres	%	Titres	%	Titres	%
Titres transigés	625	-	1 610	-	3 672	-
Titres en hausse	212	34	465	29	1 393	38
Titres en baisse	338	54	909	56	1 990	54
Titres inchangés	75	12	236	15	289	08
Hauts 52 semaines	47	-	96	-	131	-
Bas 52 semaines	43	-	140	-	242	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	98-05-29	en 1 semaine	Cours /bén.		
Bourse de Montréal					
XXM	3873,54	- 58,36	30,52	3971,66	3111,54
Banque	7533,56	- 213,91	15,54	8233,99	4909,62
Mines et métaux	2165,83	- 101,58	67,82	3318,95	1908,54
Pétrole et gaz	2531,44	- 45,27	27,78	3084,42	2221,82
Prod. forestiers	2652,19	- 98,86	34,74	3184,38	2120,95
Prod. industriels	4115,80	- 170,65	19,77	4335,17	3072,08
Serv. publics	4494,24	31,19	36,07	4503,58	2838,33
Bourse de Toronto					
TSE 300	7589,78	- 135,37	33,80	7835,75	6066,69
TSE 200	439,58	- 10,69	n.d.	473,29	365,62
TSE 100	464,83	- 7,64	28,17	477,64	367,51
TSE 35	414,87	- 7,77	33,81	427,10	325,71
Mines et métaux	3676,95	- 193,23	27,50	5598,86	3339,23
Or et métaux précieux	6494,59	- 483,21	n.d.	9422,60	5185,18
Pétrole et gaz	6176,16	- 154,81	31,69	8094,31	5473,37
Pâtes et papiers	4772,99	159,67	n.d.	5527,89	3722,68
Produits de consommation	12071,99	- 275,81	25,43	12537,10	9728,88
Prod. industriels	5674,22	- 160,45	29,22	5896,20	4334,32
Immeubles et construction	2642,19	- 32,27	24,69	3015,08	2267,20
Transport + Envir.	7704,12	- 361,49	20,16	9374,31	7039,31
Pipelines	7110,08	- 68,24	18,88	7252,80	5267,24
Services publics	8361,15	- 35,00	n.d.	8390,75	44918,11
Comm. & médias	14933,80	- 249,72	50,38	15253,51	10857,06
Commerce	6444,90	- 4,35	27,37	6532,59	5338,98
Serv. financiers	10091,00	28,60	16,45	10881,08	6436,28
Conglomérats	10409,19	- 386,53	13,23	11030,92	7851,75
Biotechnologie	1700,61	6,30	72,08	1885,79	1321,47
Bourses (États-Unis)					
DJ. 30 ind	8899,95	- 214,49	22,90	9464,62	6391,69
DJ. transport	3346,61	- 43,98	13,90	3685,28	2385,13
DJ. serv. publics	284,65	4,59	22,00	291,18	209,47
DJ. 65 actions	2824,59	- 41,60	n.d.	2960,79	2023,91
NYSE, composé	565,28	- 9,50	n.d.	584,11	389,47
Amex	714,60	- 15,97	n.d.	749,86	541,20
S & P 500	1090,82	- 19,65	27,59	1122,72	737,65
NASDAQ	1778,87	- 26,13	n.d.	1873,44	1203,95
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	5556,99	26,80	n.d.	5556,99	2447,80
Hong Kong (H.S.)	8934,56	- 621,42	n.d.	16647,54	8934,56
Londres (F.T.100)	5870,70	- 84,90	n.d.	6105,50	3632,30
Mexique (IPC)	4530,01	- 118,42	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	4041,16	- 8,62	n.d.	4041,16	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	15670,78	- 130,87	n.d.	20528,35	15149,00
Europe, Asie, Extrême-Orient	866,90	- 8,50	n.d.	882,80	619,30
Dollar canadien					
	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1997-1998	
	98-05-29	98-05-22	98-05-15	Haut	Bas
New York en \$ US	68,63	68,98	69,05	75,28	68,25

Tableau : LES AFFAIRES

PaineWebber demeure confiant

Le courtier américain PaineWebber persiste à croire que le marché haussier est intact, mais fait une pause après un début d'année en lion.

À long terme, la Bourse trouvera un soutien dans le faible taux d'inflation, la disparition du déficit budgétaire américain et la progression des profits. Le courtier new-yorkais réitère sa prévision de 1225 pour le *Standard & Poor's 500* et 10 000 pour le *Dow Jones* d'ici la fin de 1999 : des gains respectifs de 12,4 % sur 18 mois.

Relativiser l'impact des événements

Avec les résultats du premier trimestre derrière nous et plusieurs semaines avant la publication des résultats du deuxième trimestre, le marché risque d'être influencé par une multitude de données et d'événements auxquels les investisseurs accorderont trop d'importance, a écrit Edward M. Kerschner, dans une lettre, le 31 mai. « Bien

que la croissance des profits décélère par rapport au rythme de plus de 10 % en 1997, elle devrait atteindre 5-10 % au deuxième semestre 1998 et en 1999. Les multiples cours-bénéfices devraient se maintenir. Le marché est bien évalué. Les probabilités que les actions battent les obligations sont presque égales à 51 % ».

Un repli du *Dow Jones* à 8500 serait la meilleure occasion d'achat depuis l'été 1996, la dernière période de décélération dans la croissance des profits. De leur sommet à leur creux de l'époque, le *Dow Jones* et le *S&P 500* avaient perdu 7,5 % de leur valeur alors que le *Nasdaq* avait cédé 16 % (DB) ■

ce des profits. De leur

avaient perdu 7,5 % de leur

Rejoignez les décideurs avec le

coup d'oeil

LES AFFAIRES

L'INDUSTRIE DU RAIL



date de parution : 11 juillet 1998

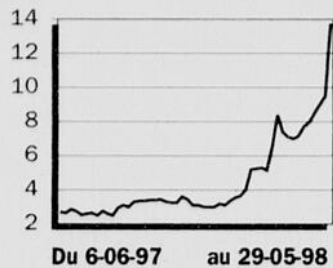
Pour informations : (514) 392-9000



En kiosque le 19 juin

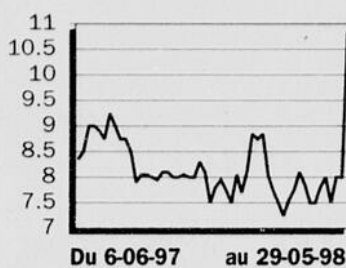
INVESTIR

MPACT Immedia Corp., 13,75 \$, gain de 4,25 \$



La rumeur voulant qu'une filiale de BCE (Mtl, BCE, 67 \$) achète un intérêt minoritaire de 30 % dans MPACT Immedia (Mtl, IFM,) a fait bondir le titre de 44 %. L'action du fournisseur de solutions pour le commerce électronique valait moins de 4 \$ au début de l'année. Yorkton Valeurs mobilières juge que le cours de l'action est trop élevé (70 fois les bénéfices de 1999) même en tenant compte d'une transaction. Le courtier recommande de vendre.

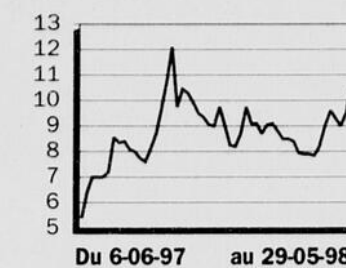
Meridian Technologies, 10,85 \$, gain de 2,85 \$



Le producteur suédois d'énergie et de produits industriels Norsk Hydro et une division du fabricant italien d'automobiles Fiat s'allient pour privativer Meridian Technologies (Tor., MNI). Le duo offrira 11 \$ l'action pour acheter la participation de 44 % qu'il ne détient pas déjà. Meridian, fabricant torontois de pièces en aluminium et en magnésium, a obtenu un bénéfice net de 6,45 M\$ (0,20 \$ l'action) et des ventes de 366 M\$ l'an dernier.

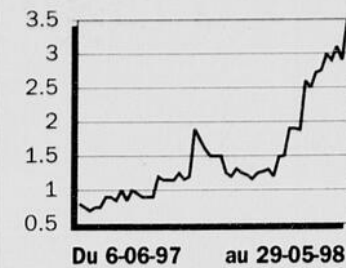
Gagnants & perdants

ITI Education Corp., 10,60 \$, gain de 1,10 \$



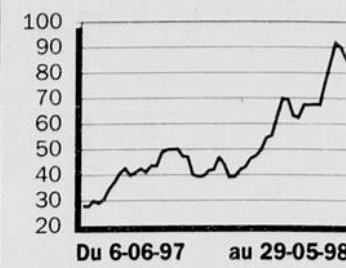
L'éditeur Torstar (Mtl, TS, 47,50 \$) déboursa 30 M\$, soit 10 \$ l'action, pour prendre une participation de 26 % dans ITI Education Corp. (Mtl, ITK). Torstar paiera 20,55 M\$ à ITI qui émettra 2 M d'actions. Elle paiera aussi 9,45 M\$ à quatre actionnaires qui lui céderont 945 000 actions. Le titre de l'institution de formation en technologies de l'information a fait un saut de 11 %, mais demeure sous son cours plancher de l'année de 12,25 \$.

Cabano Kingsway, 3,50 \$, gain de 0,60 \$



La compagnie de camionnage Cabano Kingsway (Mtl, KBN) a atteint un sommet de 3,70 \$ sur la spéculation de nouvelles acquisitions. Elle a acheté Entreprises de Transport JCG, Transport Lebon et Transport Super Rapide. Le titre de l'entreprise en redressement a gagné 338 % en 12 mois. Par contre, deux membres de la direction ont vendu des blocs d'actions en dessous du cours du marché dernièrement.

Dell Computer Corp., 88,53 \$ US, perte de 3,22 \$ US



Victimes de prises de profits, les sociétés informatiques du Nasdaq ont perdu 6,4 %. Dell Computer (Nasdaq, DELL) a perdu 3,5 %. Le président fondateur, Michael Dell, a annoncé qu'il vendrait 1,2 M d'actions. Pendant ce temps, l'action d'Intel Corp. (Nasdaq, INTC, 71,44 \$ US) a reculé de 3,9 % parce que la compagnie a révélé que Merced, sa prochaine génération de puces, sera prête six mois plus tard que prévu.(SG)

INVESTIR

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/ben.	\$/ben.
2,05	0,85	ABL Cda	1,60	1,35	1,45	-0,20	313			-0,05
13,85	5,60	ADS	7,75	7,10	7,75	+0,15	126			0,27 28,7
0,90	0,15	AFCAN MngAFK	0,24	0,21	0,24	+0,06	283			-0,07
13,85	9,90	AGRA Inc	11,10	11,10	11,10	-0,90	3705			1,5 -0,13
38,50	25,55	ATCO I	36,15	34,50	35,55	+0,85	362			1,9 2,74 13,0
37,75	26,00	ATCO II	36,35	35,05	36,35	+0,60	8			1,9 2,74 13,0
0,38	0,18	Abcourt	0,20	0,20	0,20	-0,03	285			-0,01
28,70	16,90	AbhhCons	21,90	19,95	19,90	-1,90	7434			2,0 -0,21
7,85	6,75	AcierLab	8,00	8,00	8,00		215			0,87 8,9
750	4,00	AcierLab B	6,50	6,25	6,45	+0,20	3045			0,87 8,9
115,00	100,00	AcierLab 8%	111,50	111,00	111,00	+1,00	354			
112,50	98,00	AcierLab Z5	111,00	110,00	111,00		800			
10,00	3,50	Aeterna	5,65	4,75	5,30	-0,10	1115			0,00
1,65	0,25	Agrocog	10,00	9,30	9,90	-0,50	283			0,3 2,88
15,70	9,00	Agntek	1,14	1,00	1,04	-0,11	1709			0,02 52,0
0,11	0,04	Agromex	0,10	0,08	0,07		nt			-0,08
15,00	7,85	AirCda	13,65	12,80	12,95	-0,55	5898			1,99 6,5
14,90	7,00	AirCda A	12,50	11,80	11,80	-0,70	5184			1,99 5,9
36,15	25,80	Alta Eng	33,90	32,20	32,35	-0,60	565			1,2 1,42 22,8
33,50	35,25	Alcan	45,00	41,70	41,70	-2,95	2022			2,1 u,90 15,1
5,15	0,80	Algene B	0,90	0,81	0,90	+0,09	1005			-0,15
0,98	0,50	Algo A	0,60	0,50	0,50	-0,10	302			0,08 6,3
4,60	3,53	Algo pf 1					3,25	4,00		
4,50	4,35	Algo pf 2					2,78	5,50		
21,50	9,50	AICoucheAATD	21,00	20,90	20,50		nt			0,65 31,5
15,75	9,90	AICoucheB	20,15	19,95	20,00	-0,05	224			0,65 30,8
21,50	8,10	Alibio	20,15	19,15	19,15	-0,20	40			-0,68
2,90	12,10	Alliance A	22,25	26,30	27,25	+0,25	12			1,69 16,1
30,75	12,00	Alliance B	27,75	26,75	27,00	+0,50	30			1,84 15,1
30,50	21,50	AllianceFst	29,00	27,00	27,00	-2,15	160			0,79 34,2
1,25	0,30	Altavista	0,38	0,33	0,38	+0,05	573			0,04
10,25	8,75	Am Inc LP	9,10	8,80	9,00		110			1,72
7,00	3,25	Amisco	5,10	5,70	5,70	-0,50	142			2,6 0,94 13,0
1,00	0,90	Amisk A	1,55	1,50	1,50	-0,05	142			0,10
0,30	2,60	Amisk pf	2,70	2,60	2,80		nt			7,0
0,97	0,27	AngSwissASW	0,35	0,30	0,32		nt			1,54
0,35	0,08	Antoro	0,16	0,10	0,15	+0,01	2430			
0,59	0,25	Appalach	0,35	0,31	0,32		271			-0,03
0,20	0,01	Appalch wt	0,01	0,01	0,01	-0,01	90			nt
0,10	0,09	AppalchRwA	0,10	0,07	0,09		nt			
1,95	0,91	ArendP	1,95	1,80	1,95	+0,10	35			2,6 0,96 4,3
0,51	0,15	ArendGoldARN	0,37	0,31	0,37		465			
0,56	0,14	Armstrs	0,15	0,14	0,14		179			-0,01
34,55	15,25	Asbestos	18,35	16,75	16,75	-0,75	19			1,10 15,2
6,75	2,50	Ashton	3,85	3,60	3,60	-0,09	21			-0,19
24,50	13,00	AstralA	23,50	23,00	23,50	+0,10	7			1,3 0,85 2,6
21,00	13,00	AstralB	23,85	22,75	21,00		nt			1,4 0,85 2,7

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES GAGNANTS						
LG Tech	723	14,70	3,00	4,65	+1,60	+52,5
MPACT Immedia	12083	114,20	9,60	13,75	+4,25	+44,7
Uni-Select	648	132,50	25,85	31,25	+5,40	+21,1
Cabano Kingsway	3810	13,70	2,90	3,50	+0,60	+20,7
Unifort A	934	2,75	2,35	2,75	+0,40	+14,9
Bestar	319	2,00	1,10	1,70	+0,60	+14,8
Matco Ravary B	8	1,60	1,60	1,60	+0,20	+14,3
Leader Inds	856	3,90	3,30	3,73	+0,43	+13,0
TheatreTechs	2029	5,05	4,15	5,00	+0,85	+12,1
ITI Education	1296	10,65	9,00	10,60	+1,10	+11,6
LES PERDANTS						
Cdn Framstr IR	12	6,20	14,50	4,50	-4,75	-51,4
Philp Services	1773	2,90	15,60	5,60	-2,20	-28,2
Ocelot Energy A	6	2,25	16,00	6,00	-1,25	-12,2
Yogue Res	610	1,31	1,00	1,15	-0,20	-14,8
Echo Bay Mines	278	4,46	3,85	3,85	-0,65	-14,4
Extendicare A	10849	13,30	111,50	11,50	-1,65	-12,5
ABL Canada	48	1,60	1,35	1,45	-0,20	-12,1
Extendicare B	48	13,60	112,00	12,00	-1,65	-12,1
Global Hldgs	615	1,75	1,90	1,60	-0,20	-11,1
Cinar Films A	54	32,20	28,50	28,50	-3,50	-10,9
LES PLUS ACTIFS						
Inmet Mining	52367	5,10	5,00	5,05	-0,05	-1,0
CGI Groupe A	23817	131,90	26,30	30,10	+1,40	+4,9
NOVA Corp	16495	11,80	1,70	1,70	+0,20	+1,2
Bq Nation Cda	12662	31,75	29,70	29,70	-0,10	-0,3
Barrick Gold	12287	30,90	22,80	28,10	-2,30	-7,6
MPACT Immedia	12083	114,20	9,60	13,75	+4,25	+44,7
Dsjrdnslnr pIA	11636	25,80	25,05	25,15	-0,25	-1,0
Tarragon ORG	11086	10,10	9,70	10,10	+0,30	+3,1
Extendicare A	10849	13,30	111,50	11,50	-1,65	-12,5
Imasco	10627	28,25	26,15	26,95	-1,00	-3,6

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Bourse de Montréal

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/ben.	\$/ben.
0,55	0,55	CSD A	1,00	0,55	nt			247 0,2
...	...	CSD pf	30,00	nt				...
68,00	35,50	CFBnd	CFB	59,00	52,50	58,00	-0,50	22		1,7 2,37 24,5
3,70	0,70	Cabano	KBN	3,70	2,90	3,50	+0,60	3810		0,04
2,40	1,75	MbleSats	CSG	2,05	1,75	2,00	+0,10	608		...
1,15	0,18	Caldera	CDR	0,23	0,20	0,23	-0,01	835		-0,03
29,50	18,00	CallNet	CN	22,50	26,90	26,90	-0,35	11		0,31 86,8
29,75	19,00	CallNetB	...	22,75	22,05	22,05		11		0,28 96,6
2,70	1,07	CalvallyA	CVI	1,50	1,50	1,50		46		-0,18
0,70	0,16	CambioxEx	CBX	0,25	0,24	0,24	+0,03	120		-0,06
18,50	6,70	Cambior	CBJ	10,65	9,65	9,85	-0,90	1380		0,7 u0,21 32,2
16,70	10,50	Cambridge	CBG	14,20	13,85	14,00	-0,25	2325		0,07
6,55	4,75	Camco	COC	6,00	5,75	5,75	-0,10	35		2,8 0,36 16,0
56,85	39,25	Camco	CCO	45,65	40,50	40,00	-3,00	657		1,2 1,55 27,7
1,03	0,46	Campbell	CCY	0,55	0,46	0,48	-0,05	1754		-0,26
0,35	0,02	Campbell wt	...	0,05	0,04	0,04	-0,04	190		...
22,25	14,00	CdnFrac	FMA	15,00	14,00	14,00	-1,50	15		1,4 0,95 14,7
1,785	4,50	CdnFracR	...	6,20	4,50	4,50	-0,75	12		44
27,00	17,60	CdnMarni	CMW	19,25	19,00	19,25	-0,30	27		1,5 0,47 41,0
95,95	56,90	CN Rail	CNR	89,00	86,50	86,50	-1,00	962		1,2 4,95 17,5
40,75	24,00	CdnOrdn	COCY	31,85	29,85	30,35	-1,15	435		1,0 0,46 66,0
10,75	8,25	CdnOrdn	IRTR	8,50	8,40	8,40	-0,20	45		114,0 84 10,0
18,40	8,75									

INVESTIR

Bourse de Montréal

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	\$ /ben.
1275	1400	Emco	15,90	15,15	15,50	+0,25	235		1,10	14,1
28,10	1235	EmpireA	26,75	26,00	26,00	+0,25	9	1,0	2,22	11,7
760	5,15	EnerMark	6,05	5,75	5,85	+0,05	4088		15,6	0,19
4,80	340	EnerplusF	3,85	3,65	3,65	-0,15	1353		15,7	0,26
5,10	2,90	Microtec	5,05	4,55	4,75	-0,25	130		0,06	76,6
1,00	0,5	Esplanu	0,23	0,23	0,23	nt	66		-0,20	
12,50	8,50	Esplanu pf	10,30	10,00	11,00	nt	8,7			
0,68	0,01	Explogas	0,04	0,04	0,04	-0,01	860		-0,61	
23,25	12,00	Exticare	13,60	12,00	12,00	-1,65	48		0,81	14,8
23,90	11,50	ExticareA	13,30	11,50	11,50	-1,65	10849		0,81	14,2
22,50	21,90	Exticare2p	23,00	21,90	22,50	nt	5,0			
22,50	19,00	Exticare1I	22,00	20,75	21,00	nt	6,2			
9,55	2,15	FCA	9,65	9,50	9,50	nt	0,19	50,0		
7,70	5,65	FPI	7,15	7,00	7,00	-0,15	71		0,55	12,7
0,22	0,04	FairlyEn	0,06	0,06	0,06	-0,01	540			
1,75	0,20	Fairstar	0,35	0,35	0,35	-0,05	15			
33,35	15,55	Falcnbrg	17,50	17,30	17,30	-0,20	8038		2,3	0,50
11,35	10,00	Falcnbrg un	10,40	10,15	10,15	nt	6,2			
18,90	15,50	Desgrndr	18,75	18,55	18,70	+0,20	109		5,9	
0,32	0,10	Fidex	0,13	0,13	0,13	+0,01	30			
20,50	14,25	Fining	15,00	14,80	14,85	352	1,3	0,94	15,9	
25,70	15,00	1st MaraA	24,60	22,60	23,20	-1,40	57	2,3	3,36	6,9
21,50	18,50	1st MaraC	23,00	22,50	21,50	nt	2,5	3,36	6,4	
30,30	26,50	1st PrmlncF	29,30	28,00	28,25	-0,55	46	7,1	2,26	12,5
25,90	25,50	FstPrmJSPU	24,90	24,05	24,30	-0,35	104	8,2	2,71	9,0
24,50	18,05	FstPrmJSPU	23,00	22,25	22,60	-0,40	397	2,7	5,2	
69,00	21,50	Fonrola	67,00	64,50	66,50	+0,50	165	0,65		
42,00	26,75	Fonrola A	0,65	64,6	
6,90	3,40	ForexA	6,70	6,25	6,50	-0,25	247	-0,10		
6,80	3,40	ForexB	6,70	6,30	6,40	-0,20	339	-0,10		
109,25	9,00	Forex deb	108,75	10,00	108,50	+0,20	1910			
8,10	6,50	FChicago	7,50	7,50	7,50	+0,25	5			
48,25	33,30	Fortis	45,60	44,50	45,00	+0,20	400	4,0	2,22	20,3
4,50	1,80	Forzana	3,98	3,70	3,90	-0,05	118		0,05	78,0
3,30	2,40	FosterBrewF	3,20	2,95	3,00	nt	3,3	0,12	25,1	
9,90	35,55	FourSeas	47,00	45,00	45,90	-1,10	59	0,2	1,28	35,9
11,90	6,80	Freehold	7,00	6,80	7,00	+0,10	1120		144	-0,06
0,70	0,30	Freezew	0,33	0,30	0,32	-0,01	1820		-0,09	

G/H

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	\$ /ben.
1275	985	GTCA	16,90	16,00	16,55	+0,20	299	1,0	0,94	12,6
1275	990	GTCA B	16,85	16,65	16,50	+0,25	1535	1,0	0,94	12,6
27,05	25,55	GTCC	26,25	25,90	26,00	nt	72			
19,50	16,75	GazMet/PGZM	18,75	18,45	18,50	-0,25	660	6,9	1,29	14,3
5,55	2,81	Genira	4,24	4,05	4,10	-0,08	3508		0,37	11,1
26,50	19,25	GeniraGp	20,60	20,25	20,30	nt	5,1			
26,25	19,75	GeniraJp	20,60	20,30	20,35	nt	5,4			
26,50	19,60	GeniraMpf	20,60	20,00	20,05	nt	5,5			
0,53	0,14	GeoNova	0,17	0,14	0,15	-0,01	986		0,00	
3,85	2,50	GlobalEty	2,70	2,65	2,65	-0,05	19	-0,22		
2,00	0,75	GlobalHd	1,75	1,40	1,60	-0,20	615		0,17	9,4
10,75	4,00	Goldcorp	7,70	7,15	7,60	-0,25	54		u-141	
10,45	5,25	Goldcorp B	nt	u-141	
0,22	0,06	GldBriar	0,11	0,09	0,11	+0,01	490			
2,45	0,30	GldnGram	0,40	0,31	0,31	-0,04	95		-0,04	
4,55	1,20	GldnKnight	1,25	1,20	1,20	-0,10	24		-1,18	
12,75	9,00	Goodfild	9,90	9,50	9,90	-0,10	62	2,6	1,05	9,4
1,50	0,30	GothsRes	0,60	0,50	0,60	60		-0,08		
0,65	0,30	GrtLake	0,34	0,32	0,33	+0,03	41	-0,01		
49,50	22,85	GrWufecoGWO	49,50	46,60	48,90	+1,90	385	1,7	1,44	34,0
27,60	25,60	GrWufecoApf	26,10	26,00	26,00	8	72			
29,90	2,90	GrWufecoBp	29,10	29,10	29,10	26	64			
30,65	28,50	GrWufecoCpf	30,50	30,05	30,15	97	64			
26,75	25,00	GrWufecoDpf	27,00	26,50	26,75	nt	4,7			
0,85	0,15	GreenhopeGRH	0,30	0,30	0,32	+0,05	12	-0,03		
0,25	0,06	Greenhid	0,12	0,10	0,12	+0,02	565	-0,03		
0,70	0,15	GriIA	0,32	0,28	0,28	-0,09	52	1,23	0,2	
0,70	0,13	GriIB	0,34	0,28	0,38	nt	1,20	0,3		
13,70	6,35	GulfCda	6,95	6,35	6,60	-0,30	8219		0,94	15,0
4,84	4,01	GulfCda pf	4,14	4,02	4,04	-0,07	632	6,5		
8,00	1,75	HaemacureHAE	7,00	5,50	6,65	+0,25	1435		-0,74	
15,50	7,75	HarmacPachHRC	9,50	8,40	9,75	nt	-1,08			
12,75	8,10	Hartco	16,75	16,00	16,75	+0,25	34	1,1	0,98	17,1
4,75	2,15	HawkSid	4,75	4,50	4,75	+0,35	40	31,6	-0,88	
0,58	0,06	HebronFid	0,33	0,27	0,30	-0,05	462			
6,25	1,40	HelixHear	1,74	1,50	1,68	-0,04	117	0,04	42,0	
2,75	1,10	Héroux	1,60	1,40	1,60	+0,55	2242		0,18	33,6
4,00	3,75	HollngJp	4,25	3,85	4,00	nt	70			
9,60	8,80	HollngJpI	9,50	9,50	9,50	-0,10	8	7		
18,45	11,40	Hollng un	12,30	12,10	12,10	-0,20	14	3,5	243	20
3,20	1,75	Hubbard	2,12	2,00	2,00	-0,10	25	10,0	0,30	6,7
38,00	25,65	HudsnBay	32,10	32,00	32,30	5054	2,2	1,36	26,7	
19,75	7,80	HudsnBayRV	14,60	13,00	13,50	96	5,3			

I/J

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	\$ /ben.
6,90	2,56	IBEX Tech	3,10	2,91	2,95	-0,27	860		-0,58	
118,00	105,00	IFL un	120,00	118,00	118,00	nt	9,3	4,60	25,7	
6,40	42,75	IPR Eng	42,00	62,05	63,35	+0,15	840	3,4	3,17	20,0
16,90	11,10	IPR Inc	15,50	14,50	14,75	-0,25	195	1,8	0,95	15,5
1,99	0,20	ITEGmer	0,30	0,25	0,30	+0,05	40	-0,38		
0,50	0,20	ITECwR	0,20	0,20	0,20	-0,30	6			
12,25	5,40	ITL Educ	10,65	9,00	10,60	+1,10	1296		0,15	70,7
0,95	0,16	ITconEg	0,27	0,24	0,25	+0,01	1075	-0,01		
5,75	3,25	Idealmét	5,50	5,50	5,40	4	2,9	0,04	12,5	
0,95	0,70	Ilogovik	0,80	0,80	0,80	20	5,0	0,06	13,6	
33,85	19,00	Imasco	18,25	26,15	26,95	-1,00	10627		5,5	12,2
20,68	22,00	ImpOil	20,80	26,90	26,90	-0,85	9493	2,8	1,68	16,0
22,50	20,15	ImpQuebec	25,90	24,90	25,25	-0,05	628	14	u-13	15,3
25,25	24,75	QuebecPrp	25,05	25,05	25,05	616	5,0			
1,50	0,65	Imatec	1,15	0,98	1,04	+0,04	310	-0,15		
46,10	20,60	Inco	21,85	20,60	21,00	-0,60	4163	0,7	u-043	
1,5340	44,85	IncoEpf	45,85	44,85	44,95	-0,30	52	6,1		
1,3100	15,00	IncoVBN	16,00	15,00	15,00	-0,80	22	0,8		
11,75	10,35	InformSN	15,70	14,00	15,50	+1,50	1844		0,22	70,5
2,80	0,70	Inmedia	0,90	0,90	0,90	52				
8,60	4,00	Inmet	5,10	5,00	5,05	-0,05	52367	-2,01		
0,20	0,01	InmetEwt	0,20	0,01	0,01	nt				
0,55	0,26	InfData	0,32	0,30	0,30	nt	0,00			
0,29	0,10	InterKeyStoneK	0,23	0,13	0,13	nt	-0,60			
1,90	0,50	InterStar	0,50	0,50	0,50	44	-0,04			
30,25	20,60	IntrawestITW	29,50	28,30	28,30	-0,55	15	0,6	1,20	23,6
3,15	2,55	Intrwest pf	2,95	2,78	2,85	nt				

Table with 10 columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Main stock market table with columns: A/B, Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Table titled 'LES GAGNANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES PERDANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES AFFAIRES' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table with 10 columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Main stock market table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Table titled 'LES GAGNANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES PERDANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES AFFAIRES' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table with 10 columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Main stock market table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Table titled 'LES GAGNANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES PERDANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES AFFAIRES' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table with 10 columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Main stock market table with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div., Ben. Cours. \$25, \$52.5, \$/ben.

Table titled 'LES GAGNANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES PERDANTS' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table titled 'LES AFFAIRES' with columns: Compagnie, Vol. \$, Haut \$, Bas \$, Form. \$, Var. en \$, Var. en %.

Advertisement for Cadillac Seville STS 1998, featuring a car image and text: 'Le tout nouveau véhicule de prestige de Cadillac Seville STS 1998'.

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table of stock market data with columns for various stock categories (e.g., G/H, M/N, K/L, J/J) and their respective prices and changes.

« Mes interurbains sont plutôt des marathons que des sprints. »

- Valérie Tardif, cliente de FONOROLA

En fait, ce sont nos tarifs exceptionnels qui en disent long.

FONOROLA Interurbain

1 800 289-4357 www.fonorola.com

Table of stock market data, continuing from the previous table, listing various stock categories and their market performance.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Main table containing stock market data with columns for symbol, price, change, volume, and other metrics. Includes sub-sections for Q/R, S/T, and W/X.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 29 mai 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various financial metrics.

Advertisement for Audi A6, featuring a car image and text: 'Au raffant, les voitures qui n'ourent que du déjà vu. La nouvelle Audi A6. Comptant de 6500 \$... 699\$/mois. Location 36 mois. Park Avenue Audi. 8805 boul. Taschereau, Brossard (514) 656-4811'

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various financial metrics.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for the New York Stock Exchange, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 29 mai 1998

Large table of stock market data for Nasdaq, organized into multiple columns with headers for stock symbols and various financial metrics.

Transactions d'initiés

Bombardier : gain brut de 8,3 M\$ pour Robert Brown

Que diriez-vous d'emporter un gain brut de 8 295 755 \$ en une seule journée ? Parlez-en à Robert Ernest Brown, président du

secteur aéronautique de Bombardier (Mtl, BBD.A, 37,35 \$). Le 5 mai, M. Brown a levé 240 000 actions subalternes, catégorie B, à

3,937 \$; un déboursé de 944 880 \$. Le lendemain, il a revendu ces mêmes actions à un cours moyen de 38,50 \$, pour un total de 9 240 635 \$.

Pour sa part, l'ancien ministre libéral des Approvisionnement et Services sous Pierre Trudeau, Jean-Pierre Goyer, a réalisé un gain brut de 230 880 \$. L'administrateur de Bombardier a exercé des options et vendu 8 000 actions subalternes du groupe industriel.

52 dernières semaines.

En tant qu'administrateur du transporteur routier Cabano Kingsway (Mtl, KBN, 3,50 \$), Marcel Aubut a acheté 18 500 actions ordinaires à 1,30 \$ le 17 décembre. À la valeur actuelle, le placement de l'ancien président des Nordiques de Québec vaut 40 700 \$ de plus.

André Marsan, président et chef de la direction de Montrusco (Mtl, MTA, 27,55 \$), a vendu 52 000 ac-

tions ordinaires du gestionnaire d'actif montréalais. Il s'agit d'une bonne décision puisque au cours actuel, la valeur de son lot d'actions se serait dépréciée de 75 400 \$. Le solde courant de M. Marsan s'élève à 514 668 actions ordinaires.

La caisse de retraite d'Hydro Ontario a acheté 137 900 actions ordinaires des librairies Chapters (Tor., CHP, 28,00 \$) pour 2,37 M\$. Elle en a également vendu

52 700, pour un montant d'un peu plus de 1,5 M\$.

La société aéronautique et de produits industriels Industries Derlan (Tor., DRL, 4,30 \$) a poursuivi son programme de rachat d'actions ordinaires. Au cours du mois d'avril, elle a acheté 21 900 de ses actions à un cours moyen de 5,42 \$. Valeur totale des transactions : 118 698 \$.

Réjean

Bourdeau

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	15,07 \$	par action	A	28-05-98
BioCapital, Société en commandite	7,80 \$	par reçu		28-05-98
Central Fund	5,84 \$	par action	A	28-05-98
Fonds Vision Europe	21,52 \$	par part		29-05-98
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	4,47 \$	par part		26-05-98
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,60 \$	par part		27-05-98
United Corp.	71,84 \$	par part		28-05-98

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an 2

	Rendement % Cotes hebdomadaires			
	01 mai 98	22 mai 98	15 mai 98	23 mai 97
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	20,17	13,115	13,121	12,352
Barreau du Québec				
•Équilibré	17,28	13,211	13,135	12,321
•Obligations	11,13	11,093	11,068	10,718
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,63	13,432	13,395	12,470
Ingénieurs du Québec - Férique (cote au 29 mai)				
•Revenu à court terme	3,40	34,475	34,418	34,429
•Obligations	12,30	38,843	38,562	38,112
•Actions	28,00	46,672	47,278	42,914
•Équilibré	32,10	49,279	49,023	45,316
•International	33,20	10,851	10,814	10,437
•Américain	42,00	14,490	14,682	11,744
•Croissance	15,10	11,290	11,321	10,606
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	19,62	15,046	14,954	13,658
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	18,13	13,888	13,856	12,543
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	27,17	79,851	79,748	64,804
•Fonds de placement	36,15	21,563	21,520	19,669
•Marché monétaire	3,29	10,014	10,014	10,014
•Obligations	10,23	10,673	10,550	10,439
•Actions canadiennes	39,67	16,811	16,704	13,687
•Actions internationales	33,90	11,305	11,170	9,919
Professionnels du Québec (rendement au 30-04-98)				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	15,50	12,744	12,704	12,025
•Actions canadiennes	31,50	20,230	20,228	17,006
•Obligations	12,90	11,455	11,420	11,063
•Court terme	3,60	9,512	9,502	9,523
•International-actions	14,10	16,934	16,781	16,167
•Croissance et revenus	17,80	11,814	11,737	10,697
Union des Artistes (CSS)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	16,75	51,017	50,882	45,002
•Obligations	9,88	12,437	12,403	11,365
•Actions	n.d.	10,969	10,998	n.d.

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Le 6 mai, le président du conseil de Mpace Immedia (Mtl, IFM, 13,30 \$), Richard Renaud a fait l'acquisition de 77 500 actions ordinaires à 5 \$ du concepteur de logiciels pour le commerce électronique. La valeur de la transaction, qui a été réalisée par la société de gestion personnelle de M. Renaud, Northbrock Capital, a été de 387 500 \$. Au cours actuel, la valeur du placement s'élève à 1 030 750 \$.

Le 26 mai, à la demande des Bourses de Montréal et de Toronto, Mpace Immedia a confirmé qu'elle prenait part à des discussions concernant une proposition de transaction importante avec un autre intervenant de son industrie. Plusieurs rumeurs circulent présentement, dont celle selon laquelle le géant des télécommunications BCE (Mtl, BCE, 66,55 \$) pourrait faire son acquisition.

Le 21 avril, William J. Sleeman, un administrateur de la microbrasserie ontarienne Sleeman (Tor., ALE, 8,00 \$), a exercé son droit de levée d'options pour acquérir 87 500 actions à 3,95 \$. Son solde courant s'élève à 195 581 actions ordinaires.

Dans les semaines qui ont suivi, les rumeurs d'acquisition par Molson (Mtl, MOL.B, 26,45 \$) et les profits de 652 000 \$ pour le premier trimestre ont fait grimper le titre à son sommet des

Les

plus importantes

PME
au Québec...

...à la même adresse !

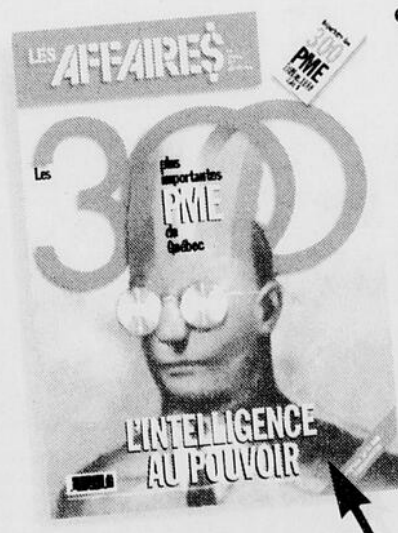
www.lesaffaires.com

UN OUTIL D'AFFAIRES
STRATÉGIQUE

cliquez

POUR ...

- Voir une vision du marché et de ses tendances
- Évaluer et mieux connaître la concurrence
- Trouver de nouveaux fournisseurs
- Élaborer une liste de clients...



et plus encore !

Les devises Le 2 juin 1998, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,560 6	Italie	Lire	1 199,370 0
Afrique française	Franc CFA	408,720 0	Jamaïque	Dollar	23,912 8
Allemagne	Mark	1,219 2	Japon	Yen	95,710 0
Antilles anglaises	Dollar	1,852 7	Liban	Livre	1 043,020 0
Argentine	Peso	0,686 2	Maroc	Dirham	6,640 7
Australie	Dollar	1,108 0	Mexique	Nuevo peso	6,060 0
Autriche	Schilling	8,580 0	Nicaragua	Gold Cordoba	7,130 0
Bahamas	Dollar	0,686 2	Norvège	Couronne	5,147 2
Barbade	Dollar	1,380 2	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,291 5
Belgique	Franc	25,130 0	Pakistan	Roupie	30,230 0
Bermudes	Dollar	0,686 2	Pays-Bas	Florin	1,374 0
Bésil	Real	0,789 4	Pérou	Newsol	1,948 5
Chili	Peso	310,940 0	Philippines	Peso	27,210 0
Chine	Renminbi	5,681 4	Porto-Rico	Dollar	0,686 2
Colombie	Peso	949,750 0	Portugal	Escudo	124,850 0
Cuba	Peso	15,782 6	Rép. dominicaine	Peso	10,260 0
Danemark	Couronne	4,642 6	Rép. tchèque	Koruna	22,346 1
Egypte	Livre	2,345 1	Roumanie	Leu	5 805,942 5
Espagne	Peseta	103,550 0	Royaume-Uni	Sterling	0,420 1
États-Unis	Dollar	0,686 2	Russie	Rouble	4,239 1
Finlande	Mark	3,703 1	Singapour	Dollar	1,161 2
France	Franc	4,087 2	Slovaquie	Koruna	23,480 0
Grèce	Drachme	208,300 0	Sri Lanka	Roupie	43,840 0
Haiti	Gourde	11,720 3	Suède	Couronne	5,354 3
Hong Kong	Dollar	5,312 9	Suisse	Franc	1,014 3
Inde	Roupie	28,568 4	Tunisie	Dinar	0,784 8
Iran	Rial	2 058,600 0	Turquie	Lire	172 865,920 0
Israël	New shequel	2,527 1	Venezuela	Bolivar	367,030 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

INVESTIR

Résultats financiers

Résultats financiers

Compagnie	Nombre de compagnies cette semaine : 137 Améliorations : 66 Détériorations : 64							
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Abbey Woods	51	55	0,00	0,00	1 009	1 439	3 m.	31-Mar-98
Algene Biotechnologies	(1 743)	(886)	(0,04)	(0,02)	37	549	3 m.	31-Mar-98
Alliance Communications	6 461 ³	6 892	0,40	0,53	140 850	99 505	3 m.	31-Mar-98
Andaurex	24 292 ²	18 188 ²	1,69	1,53	385 171	282 599	12 m.	31-Mar-98
APF Energy	(76)	13	(0,01)	0,00	5 700	3 600	3 m.	31-Mar-98
Arakis ¹	2 323	1 830	0,66	0,52	5 676	3 531	3 m.	31-Mar-98
Arbor Memorial Service	(766)	(759)	(0,01)	(0,01)	852	907	3 m.	31-Mar-98
Arcan	3 953	3 719	0,37	0,35	39 261	37 932	3 m.	30-Avr-98
Arcan Pharma	7 213	5 982	0,68	0,57	74 653	71 496	6 m.	30-Avr-98
Axcan	230	(233)	0,02	(0,02)	9 147	4 780	3 m.	31-Mar-98
Banque de Montréal	1 057	(594)	0,07	(0,05)	19 405	8 949	6 m.	31-Mar-98
Banque Laurentienne	377 000	314 000	1,32	1,11	1 834 000	1 637 000	3 m.	30-Avr-98
	738 000	636 000	2,59	2,27	3 591 000	3 249 000	6 m.	30-Avr-98
	15 400	13 700	0,64	0,56	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-98
	32 000	29 200	1,37	1,23	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-98
Banque Nationale	95 200	80 400	0,52	0,44	570 700	499 000	3 m.	30-Avr-98
	195 400	164 200	1,07	0,90	1 134 300	997 900	6 m.	30-Avr-98
Banque Royale	464 000	403 000	1,36	1,18	2 092 000	2 092 000	3 m.	30-Avr-98
	925 000	802 000	2,71	2,33	4 781 000	4 225 000	6 m.	30-Avr-98
Banque Scotia	346 000	300 000	0,66	0,58	1 656 000	1 329 000	3 m.	30-Avr-98
	677 000	597 000	1,29	1,15	3 214 000	2 791 000	6 m.	30-Avr-98
Banque Toronto-Dominion	307 000	240 000	1,00	0,78	1 483 000	1 208 000	3 m.	30-Avr-98
	600 000	504 000	1,95	1,63	2 887 000	2 394 000	6 m.	30-Avr-98
Benson Petroleum	(35)	418	0,00	0,03	3 099	4 136	3 m.	31-Mar-98
Best Pacific Resources	(322)	235	(0,01)	0,02	2 919	2 223	3 m.	31-Mar-98
Big Bear	(503)	145	(0,02)	0,01	2 763	699	3 m.	31-Mar-98
Bioniche	(918)	(932)	(0,02)	(0,02)	1 082	1 146	3 m.	31-Mar-98
	(2 012)	(2 924)	(0,05)	(0,08)	4 881	3 415	9 m.	31-Mar-98
Black Rock Ventures	(422)	(57)	(0,01)	0,00	0	295	3 m.	31-Mar-98
Black Sea Energy	(461)	(460)	(0,01)	(0,01)	2 601	2 311	3 m.	31-Mar-98
Bonavista Petroleum	711	(23)	0,03	0,00	3 933	3 233	3 m.	31-Mar-98
Bow Valley Energy	(169)	n.d.	(0,01)	n.d.	576	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Bracknell Corp.	3 114 ²	2 202 ²	0,11	0,08	116 312	68 185	3 m.	30-Avr-98
	5 157 ²	3 729 ²	0,19	0,14	219 127	132 141	6 m.	30-Avr-98
Brick Brewing	694	(722)	0,08	(0,14)	19 923	10 194	12 m.	31-Jan-98
C.M.L. Industries	269	215	0,07	0,06	10 100	8 400	3 m.	31-Mar-98
Calibre Energy	59	3	0,00	0,00	2 156	1 184	3 m.	31-Mar-98
Caribbean Utilities ¹	12 742	10 310	0,56	0,46	66 478	61 047	12 m.	30-Avr-98
Carmanah	(1 785)	641	(0,05)	0,03	1 720	3 832	3 m.	31-Mar-98
Cathedral Gold Corp.	42	(418)	0,00	(0,03)	480	767	3 m.	31-Mar-98
Centurion Energy	(4 200) ³	1 200	(0,10)	0,04	13 200	14 700	12 m.	31-Déc-97
Chapters	(900)	(2 398)	(0,09)	(0,30)	105 830	88 634	3 m.	28-Mar-98
	8 420	5 070	0,89	0,80	456 611	389 766	12 m.	28-Mar-98
Cinram	2 800	5 900	0,05	0,10	126 100	84 900	3 m.	31-Mar-98
Coleraine	(465)	(238)	(0,01)	(0,01)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Jan-98
Concert Industry	98	(22)	0,01	(0,01)	2 270	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Consolidated Canadian Express	1 723	1 964	(0,23)	(0,20)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Consolidated Properties	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	11 403	5 342	3 m.	31-Mar-98
Consumers Packaging	(14 800)	(6 108)	(0,45)	(0,19)	343 157	241 891	3 m.	31-Mar-98
Counsel Corp. ¹	1 779	7 068	0,06	0,25	148 595	153 437	3 m.	31-Mar-98
CSA Management	3	262	0,00	0,04	250	172	3 m.	31-Mar-98
Danoil Energy	(125)	n.d.	(0,01)	n.d.	4 801	3 681	3 m.	31-Mar-98
Datamark	715	656	0,08	0,07	17 193	17 185	3 m.	31-Mar-98
Devine Entertainment	182	(91)	0,02	(0,01)	801	75	3 m.	31-Mar-98
Eden Roc	(698)	(1 728)	(0,01)	(0,04)	316	2 100	3 m.	31-Mar-98
ELK Point	(361)	1 021	(0,02)	0,07	9 641	6 775	3 m.	31-Mar-98
Envy Communications	666	408	0,07	0,05	12 789	10 074	6 m.	31-Mar-98
Fireworks Enterprise	1 511	623	0,09	0,08	19 018	13 755	3 m.	31-Mar-98
Fort Chicago	4 433	s.o.	0,07	s.o.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Future Shop	(640) ³	3 160	(0,05)	0,25	405 647	365 393	3 m.	31-Mar-98
	3 961 ³	5 015	0,31	0,40	1 760 160	1 523 016	12 m.	31-Mar-98
Gecamex Technologies	(1 034)	(233)	(0,18)	(0,04)	37 643	34 746	3 m.	31-Mar-98
Gendex Inc.	(2 913)	(21 609) ³	(0,17)	(1,29)	83 080	77 801	3 m.	2-Mai-98
Geophysical	40	60	0,01	0,01	2 942	2 470	6 m.	31-Mar-98
Glenel	(143)	34 111 ²	(0,02)	4,06	11 190	14 253	3 m.	31-Mar-98
Greenstone Resources	251	(198)	0,00	0,00	8 084	4 524	3 m.	31-Mar-98
Greyvest Financial	(6 100) ³	816	(0,29)	0,04	40 900	27 200	3 m.	31-Mar-98
Harris Steel	4 035	2 386	0,40	0,23	99 399	78 419	3 m.	31-Mar-98
Heritage Concepts	207	(107)	0,00	0,00	1 211	784	9 m.	31-Mar-98
HMH China	(569)	(579)	0,00	0,00	3 028	43 417	3 m.	31-Mar-98
Hudson Baie d' (Compagnie)	(22 513)	(27 092)	(0,34)	(0,45)	1 466 381	1 230 691	3 m.	30-Avr-98
Hydro-Québec	786 000	520 000	n.d.	n.d.	8 287 000	7 680 000	12 m.	31-Déc-97
IDS	(808)	112	(0,06)	0,01	14 413	2 484	3 m.	31-Mar-98
Imperial Metals	(2 369)	2 220 ²	(0,04)	0,04	13 215	466	3 m.	31-Mar-98
Inmedia	(996)	(869)	(0,18)	(0,22)	72	80	3 m.	31-Mar-98
Inter-Rock Gold	(480)	(461)	(0,03)	(0,03)	1 496	884	3 m.	31-Mar-98
Inter-Tech Drilling	974	(208)	0,06	(0,01)	6 137	1 742	3 m.	31-Mar-98
Interaction Resources	(18)	101	0,00	0,00	2 325	1 524	3 m.	31-Déc-98
International Aqua Foods	162	(70)	0,02	(0,01)	8 177	5 892	3 m.	4-Avr-98
Ionic Energy	153	n.d.	0,01	n.d.	1 173	n.d.	3 m.	31-Mar-98
IPL	2 800	2 300	0,38	0,38	55 200	48 400	6 m.	2-Avr-98
Irwin Toy	(872)	53	(0,16)	0,01	14 931	17 497	3 m.	30-Avr-98
ITI Education	78 ³	(205)	0,01	(0,03)	6 848	3 376	3 m.	30-Avr-98
	583 ³	(1 054)	0,06	(0,14)	13 405	5 620	6 m.	30-Avr-98
Kelman Technology	1 202	1 210	0,03	0,03	5 716	4 121	3 m.	31-Mar-98
Lapierre & Verreault (Gr.)	3 653 ³	5 196	0,40	0,54	156 206	144 884	12 m.	31-Mar-98
Leader (Industries)	356	60	0,04	0,01	5 400	3 200	3 m.	31-Mar-98
Livent	(29 855) ³	4 334	(1,66)	0,25	80 045	72 348	3 m.	31-Mar-98
Marconi Canada	10 552	(5 914) ³	0,44	(0,25)	93 544	75 033	3 m.	31-Mar-98
	28 003	4 974 ³	1,16	0,21	291 544	257 768	12 m.	31-Mar-98
Maxwell Oil & Gas	158	12	0,02	0,00	1 037	770	3 m.	31-Mar-98
Merit Energy	457	1 144	0,02	0,07	9 319	4 030	3 m.	31-Mar-98
Messina Diamond ¹	(734) ²	(1 262)	(0,03)	(0,06)	1 143	900	3 m.	31-Mar-98
Miramir Mining	1 919	114	0,03	0,00	13 756	15 054	3 m.	31-Mar-98
Mosaic Group	700 ³	500	0,02	0,02	36 800	18 300	3 m.	31-Mar-98
Motion Works Corp. ¹	98	78	0,02	0,02	775	1 052	3 m.	31-Mar-98
MTC Mortgage Investment	675	2 900	0,18	0,18	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Mytec Technologies	(586)	297	n.d.	n.d.	3 205	2 983	3 m.	31-Mar-98
National Health Care	(1 896)	(861)	(0,13)	(0,08)	2 510	1 475	3 m.	31-Mar-98
	(4 338)	(2 931)	(0,33)	(0,27)	6 826	3 137	9 m.	31-Mar-98
Natraceuticals	(9 377) ³	(979)	(0,37)	(0,07)	22 983	18 487	12 m.	31-Déc-97
Neutrino Resources	(19)	935	0,00	0,05	4 812	4 551	3 m.	31-Mar-98
Newport Petroleum Corp.	63	4 599	0,00	0,06	34 555	37 438	3 m.	31-Mar-98
Newquest Energy	120	90	0,01	0,02	2 350	530	3 m.	31-Mar-98
Noble China	1 736	1 651	0,11	0,10	15 105	16 531	3 m.	31-Mar-98
North American Palladium	(8 040)	(5 869)	(0,67)	(0,50)	5 102	3 784	3 m.	31-Mar-98
Nycan Petroleum	10	149	0,00	0,01	427	488	3 m.	31-Mar-98
Ontario Hydro	500 000	493 000	n.d.	n.d.	2 480 000	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Opal Energy	(136)	(57)	n.d.	n.d.	2 927	2 029	3 m.	31-Mar-98

Résultats financiers

Compagnie	Nombre de compagnies cette semaine : 137 Améliorations : 66 Détériorations : 64							
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Oxbow Exploration	(682)	406	(0,02)	0,02	3 955	2 964	3 m.	31-Mar-98
Pacalta ¹	1 708	1 020	0,16	0,06	19 683	11 157	3 m.	31-Mar-98
Pacrim	(493)	508	(0,01)	0,01	12 938	2 525	9 m.	31-Mar-98
Palliser Energy	(203)	264	(0,02)	0,03	996	1 303	3 m.	31-Mar-98
Petro Well	305	381	0,03	0,04	3 076	3 188	3 m.	31-Mar-98
Petrorep Resources	1 265	1 113	0,03	0,02	10 396	9 213	3 m.	31-Mar-98
PLM Group	726	529	0,02	0,02	21 539	12 052	3 m.	31-Mar-98
Post Energy	592	678	0,04					

Résultats financiers

La Banque de Hong Kong et la T-D arrivent en tête

Les grandes banques poursuivent leur lancée

Renée Claude
Simard

Les grandes banques canadiennes ont poursuivi sur leur lancée au cours du trimestre terminé le 30 avril 1998.

Profit record pour la banque T-D

Le Groupe Financier Banque T-D (Mtl, TD, 65,35 \$) se démarque du peloton avec une hausse de son bénéfice net de 27,9 % à 307 M\$. Ce profit record est supérieur aux prévisions des analystes.

La performance de la Banque T-D est attribuable aux rendements de ses investissements dans les services de gestion de patrimoine et à l'expansion de Valeurs mobilières TD. Ses autres revenus ont bondi de 47 % par rapport à l'an dernier.

Le projet de fusion avec la Banque CIBC (Mtl, CM, 49,75 \$) tient toujours. La transaction doit être approuvée par le gouvernement du Canada, les organismes de réglementation et les actionnaires.

La Banque CIBC devrait publier ses résultats sous peu.

La palme revient à la Banque de Hong Kong

La Banque de Hong Kong du Canada mérite la palme du meilleur rendement de l'avoire, avec 23,9 %. Ses profits ont aussi bondi de 23,5 %. La filiale en propriété exclusive de la société britannique HSBC Holdings attribue la croissance de ses résultats à ses acquisitions et aux nouvelles relations établies à la suite des annonces de fusion dans l'industrie des services financiers.

La Banque de Hong Kong a annoncé qu'elle changera sa fin d'année financière au 31 décembre (au lieu du 31 octobre).

La Banque de Montréal (Mtl., BMO, 81,95 \$) affiche également une forte croissance de ses profits et un excellent rendement de l'avoire des actionnaires.

La croissance des profits reflète la progression des revenus dans divers secteurs, une gestion rigoureuse des dépenses et la qualité de l'actif.

La Banque de Montréal et la Banque Royale (Mtl, RY, 89 \$) ont été les premières banques canadiennes à annoncer leur projet de fusion (en janvier 1998) dans le secteur des services financiers au Canada. Elles attendent l'approbation des autorités réglementaires.

Second rang pour le rendement de l'avoire

La Banque Royale arrive au second rang pour le rendement de l'avoire. La plus grande banque canadienne attribue sa performance à l'excellent rendement des services aux entreprises et de la gestion du patrimoine, au contrôle rigoureux des coûts et à une saine gestion du bilan et du capital.

La Banque Nationale (Mtl, NA, 29,70 \$) affiche un profit par action légèrement inférieur à la prévision de 0,53 \$ de Mark Maxwell, analyste de CIBC Wood Gundy.

La hausse du bénéfice net reflète la croissance de plus de 20 % des autres revenus, notamment ceux provenant des activités de courtage.

La Banque Laurentienne (Mtl, LB, 33 \$) a dégagé un profit par action plus faible que prévu. M. Maxwell, qui s'attendait à un résultat de 0,67 \$ l'action, a indiqué que le bénéfice par action de 3,05 \$ prévu pour l'exercice en cours pourra difficilement être atteint.

La Banque Scotia (Mtl, BNS, 39 \$) attribue la croissance de ses résultats à ses sources de revenus diversifiées.

Sur le plan national, le processus d'intégration du Trust National devrait se terminer vers le milieu de 1999. ■

Assemblées des actionnaires

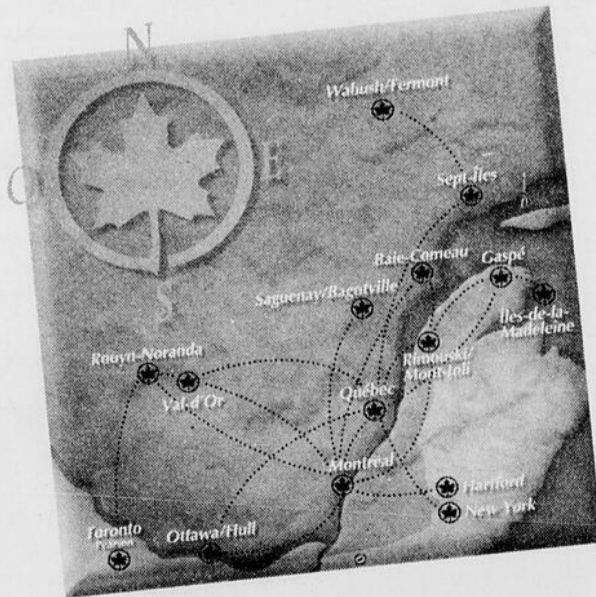
Compagnie	Date	Heure	Endroit
Cristobal (Ressources)	04 juin	16 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Robex (Ressources)	05 juin	14 h 30	Cercle de la Garnison, Québec
Western Québec (Mines)	09 juin	16 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Ecudor (Soc. Minières)	15 juin	11 h 00	Radisson des Gouverneurs, Montréal
Algène Biotechnologies	16 juin	09 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Aventure Electronique	16 juin	10 h 00	Club Mount Stephen, Montréal
Bruneau (Minerais)	18 juin	11 h 30	Le Westin Mont-Royal, Montréal
Lyon Lake (Mines)	18 juin	11 h 00	Club Mount Stephen, Montréal
Raymor	18 juin	11 h 00	Cercle de la Garnison, Québec
Niocan	19 juin	15 h 00	425, de Maisonneuve O. #1004, Montréal
Labopharm	22 juin	09 h 30	Le Westin Mont-Royal, Montréal
Jourdan (Ressources)	29 juin	10 h 30	417, St-Nicolas# 200, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Cet été, nos tarifs réguliers sont en vacances!

1999\$

ALLER-RETOUR, POUR TOUTES NOS DESTINATIONS*



Pour célébrer son 10e anniversaire, Air Alliance vous fait l'offre de la décennie! 199\$ l'aller-retour sur tous ses vols*.

Réservez dès maintenant vos places auprès de Air Alliance / Air Canada au 1 800 361-8620 ou communiquez avec votre agent de voyages. Hâtez-vous! Vous avez jusqu'au 15 juin pour réserver!

*Tarif valide à l'achat d'un billet aller-retour seulement. Applicables aux nouvelles réservations uniquement, pour des voyages débutant le 20 juin et se terminant au plus tard le 7 septembre 1998. Séjour minimum requis. Billets non remboursables et non transférables. Aucun déclassement possible. Nombre limité de sièges. Taxes en sus. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. Destinations américaines ainsi que Montréal-Ottawa non disponibles.

airAlliance



Les banques surprennent encore au deuxième trimestre

	Hausse du profit	Rendement de l'avoire
Banque Royale	15,1 %	19,7 %
Banque de Montréal	20,1 %	18,0 %
Banque Scotia	15,3 %	16,0 %
Banque Nationale	18,4 %	14,6 %
Banque Toronto-Dominion	27,9 %	17,3 %
Banque Laurentienne	12,4 %	12,1 %
Banque de Hong Kong	23,5 %	23,9 %

Tableau : LES AFFAIRES

QUI SOMMES-NOUS? OÙ EN SOMMES-NOUS?

Pour fêter le 15^e anniversaire des 500, nous avons voulu mesurer nos champions face à leurs réels concurrents: les géants mondiaux qui dominent leur secteur

PROCUREZ-VOUS

Présentement en kiosque

fête ses 100 ans et COMMERCE

vous propose un concours
à la hauteur de l'événement!



Participez à

« Champagne et vie de château »

une collaboration de:

MOËT & CHANDON AIR CANADA

ASTOR

WESTIN DEMEURE HOTELS · PARIS

EUROP AUTO VACANCES

Tous les détails dans Commerce 500

INVESTIR

25 M\$ à la Bourse pour le concepteur de logiciels Tecsys

Stéphanie
Grammond

Le concepteur de logiciels de gestion de la distribution Tecsys veut recueillir environ 25 M\$ d'une première émission publique.

L'entreprise fait le saut à la Bourse après avoir procédé à plusieurs placements privés avec la Société Innovatech du Grand Montréal, la société de capital de risque torontoise Quorum Growth et Sofinov.

Une portion du montant sera remise à des actionnaires actuels de Tecsys qui se départiront d'une partie de leurs actions dans un placement secondaire. En ce moment, le président directeur du conseil, David Brereton, détient 51,92 %

des actions de Tecsys et sa femme, Kathryn Ensign-Brereton, en détient 14,58 %. Sofinov dispose de 15,36 % des actions de l'entreprise.

Mais la majeure partie de la somme récoltée en Bourse reviendra à l'entreprise. Tecsys a d'ailleurs l'intention d'utiliser cet argent pour poursuivre l'expansion de ses ventes et de sa commercialisation (environ 8 M\$) et pour continuer ses activités de recherche et développement (environ 6 M\$).

Elite, son produit-vedette

L'entreprise de Dorval compte 200 employés et cinq bureaux aux États-Unis. Elle mise sur son produit-vedette Elite, qui permet de gérer toutes les activités de distribution d'une entreprise, du bureau à l'entrepôt. Ce système vise à éliminer les écarts d'inventaire coûteux, à réduire les activités administratives, à minimiser le niveau des stocks, à améliorer le contrôle

financier, à maximiser le service à la clientèle et, au bout du compte, à augmenter la rentabilité de l'entreprise.

Présentement, Tecsys compte environ 200 clients (Shoppers Drug Mart, Home Depot USA, etc.). Ses revenus proviennent à 76 % des États-Unis et à 19 % du Canada. La direction de l'entreprise a identifié plus de 20 000 distributeurs grossistes intermédiaires à qui son produit conviendrait parfaitement. Et elle estime qu'il existe peu de fournisseurs de logiciels de gestion de la chaîne logistique visant le marché de la distribution intermédiaire.

Les logiciels de Tecsys gèrent les activités de distribution des entreprises.

Le marché mondial des logiciels de la chaîne logistique en 1997 était évalué à 1,8 milliard de dollars US et devrait

passer à 13,6 milliards d'ici 2002, selon la firme de consultants américaine Advanced Manufacturing Research.

Deux années de pertes

Les investisseurs doivent toutefois prendre note que, depuis deux ans, l'entreprise n'a pas été rentable. Pour l'exercice 1998 terminé le 30 avril, Tecsys a réalisé des revenus proforma de 21,96 M\$, qui tiennent compte de l'acquisition de l'entreprise Concepts Dynamic, spécialisée dans les logiciels de gestion financière. Il s'agit d'une hausse de 66 % par rapport aux revenus réels de 1997.

Mais, au cours de la même période, la perte nette s'est élevée à 2,68 M\$ à cause d'investissements pour le développement des ventes et à cause de l'achat de Concepts Dynamic. En 1997, Tecsys avait essuyé une perte de 1,93 M\$ qui résultait d'une radiation de 4,8 M\$ liée aux dépenses de recherche et développement.

Les résultats futurs de Tecsys pourraient être touchés par différents facteurs de risque : longueur du cycle de vente, augmentation de l'importance des commandes, dépassement des coûts, développement de la technologie, concurrence, défaut de logiciels, taux de change, etc.

Soulignons finalement que les investisseurs pourront se prévaloir du Régime d'épargne-actions si le ministère du Revenu du Québec donne son accord. ■

Immobilier

● Rive-Sud : le marché des locaux de bureaux en croissance

Le taux d'occupation des immeubles de bureaux de catégorie A ne cesse de progresser sur la rive sud de Montréal depuis 1995. Il se situe à 9,2 %, une baisse de cinq points de pourcentage p. 102

La fin des coupes gouvernementales profitera au marché des bureaux de Québec

Le secteur privé doit prendre la relève

Denise Proulx

Le marché des locaux de bureaux de Québec se stabilise, après trois années de rationalisation gouvernementale. Pour remplir leurs immeubles, les propriétaires immobiliers doivent toutefois compter sur le secteur privé.

« Les perspectives sont prudemment optimistes », prévoient les analystes et évaluateurs immobiliers de la firme Desjarlais Prévost dans une étude portant sur le marché des bureaux de Québec, réalisée en mai.

D'abord quelques faits : pour les immeubles de bureaux de 10 000 pi² et plus, le taux global d'occupation est passé de 18,9 à 19,9 % au cours de la dernière année. Cependant, la demande des bâtiments en location de catégorie A est en progression. Leur taux d'occupation est maintenant de 10,4 %, ce qui se rapproche du niveau d'équilibre.

C'est du côté des immeubles de classe B que le bâtiment se blesse, avec un taux de 23,3 %. En somme, le marché avance à deux vitesses pour une autre année.

Demande nette : 15 000 pi²

L'absorption nette des 12 mois précédant avril 1998 a

été d'environ 15 000 pi². Ce n'est pas une performance à tout casser, il va de soi, mais la firme d'analyses et d'évaluateurs immobiliers parle d'une nette amélioration par rapport au recul de 160 000 pi² de l'an dernier. Il est peu probable que les réaménagements administratifs des gouvernements causent des réductions d'emploi aussi importantes que les années précédentes.

Le secteur public a presque terminé de transférer ses employés dans ses propres bâtiments. Des fonctionnaires du gouvernement fédéral sont de retour au 330, rue de la Gare-du-Palais, qui a été rénové. Le nouveau *Centre des technologies de l'information*, situé dans l'ancien bâtiment du journal *Le Soleil*, est un ajout récent d'importance.

En décembre 1998, la **Société immobilière du Québec (SIQ)** aura complété le regroupement des employés du ministère de l'**Environnement et de la Faune**, qui étaient auparavant dispersés dans cinq différents bâtiments. Il ne reste plus qu'à ceux logés présentement au 150, René-Lévesque Est à déménager au *Complexe G*. La SIQ s'attelle aussi au regroupement du **Tribunal administratif**, qui compte différents tribunaux dont les plus importants sont ceux de la *Commission des affaires so-*

Taux d'occupation des immeubles de bureaux dans la région Québec

Secteur	Aire louable de bureaux (pi ²)	taux d'occupation (pi ²)	
		avril 98	avril 97
Haute-ville	2 484 823	13,0 %	14,7 %
Basse-Ville	1 261 294	40,9 %	34,9 %
Zone intermédiaire	1 527 960	22,3 %	24,9 %
Sainte-Foy	2 538 264	18,2 %	13,7 %
Nord-ouest	1 943 358	14,5 %	15,6 %
Giffard-Charlesbourg	535 249	22,4 %	21,1 %
Total	10 290 948	19,9 %	18,9 %

Source : Desjarlais Prévost
Tableau : LES AFFAIRES

ciales (CAS) et du *Bureau de révision de l'évaluation foncière (BREF)*. Ils seront relogés au 575, Saint-Amable.

Enfin, la SIQ tente toujours de louer ou de vendre la résidence du lieutenant-gouverneur du 1010, rue Saint-Louis, abandonnée depuis un an.

À Québec même, la SIQ estime que seulement 4 à 5 % de ses immeubles sont occupés. « Mais notre objectif de 1,5 % devrait être atteint à la fin de l'année 1998 », indique Denis L'Homme, vice-président de la gestion des locaux et immeubles de la SIQ.

Prudent, il se garde bien de prédire une reprise du marché de la location des immeubles. Car la demande de la part du gouvernement québécois

continuera d'être à la baisse, même si les rationalisations d'emploi sont pour ainsi dire terminées. « On ne contribuera pas à l'absorption de locaux inoccupés », dit-il.

Au 31 mars, l'équivalent de 3,6 M de pi² de bureaux était occupé par des fonctionnaires du gouvernement, dans la grande région de Québec et de la Rive-Sud.

Hausse des loyers

Depuis avril 1997, les loyers affichés ont augmenté d'environ 7 % dans les bâtiments de catégorie A, mais diminué dans les autres catégories d'immeubles. Compte tenu du moins grand nombre de primes incitatives qu'auparavant, l'augmentation réelle

■ Le gouvernement du Québec a regroupé, au cours des deux dernières années, plusieurs ministères dans des locaux appartenant à la Société immobilière du Québec.

s'il est trop tôt pour en analyser l'impact.

Les initiatives commerciales et résidentielles dans le quartier Saint-Roch à Québec n'ont pas encore donné, non plus, de dynamisme à la demande de bureaux mais l'optimisme est de mise.

Enfin, il reste à voir si la création d'une *Fiducie de placement immobilier (FPI ou REIT en anglais)* par **Cominar**, de loin le plus important propriétaire privé de la Vieille Capitale, suscitera un effet d'entraînement sur l'ensemble du parc immobilier non résidentiel.

En apparence, les surplus demeurent considérables, à près de 20 % du stock de bâtiments privés en location, plus environ 4 % dans les bâtiments publics. En réalité, une partie des bureaux inoccupés sont trop désuets pour être habités sans travaux majeurs de rénovation. Sans être complètement hors marché, ces bureaux ne sont pas généralement disponibles pour les petits locataires. Le taux d'occupation ajusté serait plutôt de 9 %.

Le retour au niveau d'équilibre du marché est amorcé mais ne devrait pas être atteint avant cinq ans, conclut Desjarlais Prévost. ■

Desjarlais Prévost constate que l'emploi au Québec continue lentement mais sûrement sa progression. Et les investisseurs devraient améliorer leur perception du risque politique au Québec, avec l'arrivée de **Jean Charest** sur la scène provinciale, même

Carrefour

LES AFFAIRES



Index des rubriques

Franchises

page 98

Occasions d'affaires

pages 98 et 99

Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
 À vendre divers
 Avis divers
 Bateaux et voiliers
 Billets hockey et spectacles
Commerces
 Distributeurs demandés
 Divers
 Échanges
 Entreprises à vendre
 Entreprises demandées
 Équipement de bureau
 Événements

Formation
 Hors frontières
Informatique
 Investisseurs demandés
 Offres de service
 On demande
Partenaires
 Placements
 Services financiers
 Services spécialisés
 Véhicules motorisés
 Voyages d'affaires

Immobilier commercial

pages 99 et 100

Abri fiscal
 Bureaux à louer
 Condos commerciaux
 Construction
 Entrepôts à louer
 Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux
 à louer
Espaces industriels à louer
 Financement
 Gestion immobilière
 Hors frontières
 Immeubles à revenus
 Immeubles commerciaux
 à vendre ou à louer
 Immeubles industriels
 à louer
 Immeubles industriels
 à vendre

Immobilier résidentiel

page 101

Appartements de luxe
 à louer

À louer divers
 Cantons de l'Est
 Condos à louer
 Condos à vendre
 Condos vacances
 Chalets
 Co-propriétés
 Développement résidentiel
 Domaines
 Fermes
 Hors-frontières
 Laurentides
 Maisons de campagne

Carrefour de l'auto

page 101

Propriétés à louer
 Propriétés à revenus
 Région de Québec
 Résidences
 Résidences de prestige
 Terrains résidentiels

Pour publication

(514) 392-7782
 Jour de tombée:
 Lundi avant 17h00
 Interrubain sans frais:
 Tél: 1-800-361-7210
 Fax: (514) 392-4723

Franchises

UNIGLOBE
Opportunités d'affaires
Agences de voyages à vendre

Plus de 1200 agences franchisées à travers le monde.
 Clé en main, aucune expérience requise.
 Excellent rendement sur investissement.

(514) 393-8950
 sans frais: 1-800-590-4111

Occasions d'affaires

Commerces

RÉSEAU DE FRANCHISE
 Avec cuisine centrale et établissements corporatifs. Rentable, bon potentiel de développement.
 Groupe Conseil Tandem
 (514) 289-8724

LAVAL
 Commerce en télécommunication; cellulaire, téléavertisseur, antenne parabolique. Revenus garantis. Secteur en pleine expansion.
 (514) 625-7394

Motel - Hull (Québec)
 Le plus près du casino. 1.5 km. 18 chambres en activité, 12 en construction, possibilité de 50 chambres add. Restaurant et salle de réception. Site idéal.
 François Amyot, sans frais
 1-888-M.KASINO

QUÉBEC
 À vendre ou à échanger. Libre-service essence. Cie majeure + dépanneur + club vidéo avec immeuble + 1 logement.
 (418) 564-1331

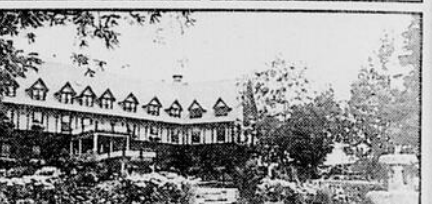
QUÉBEC
 Salon d'esthétique bon rendement établi depuis 25 ans
 (418) 655-2213

DRUMMONDVILLE
 DÉPANNÉUR + resto-bar + 3 log. bon chiffre d'affaire, établi depuis 1946. (cause transfert), prix 495 000 \$
 Raynald Joyal,
 La Capitale Centre du Québec Inc.
 (819) 474-4111
 http://drummond.com/capitale

À VENDRE RIVE SUD
 Resto bar terrasse & discothèque, 3 permis. Capacité: 474 pers., tout équipé, loto vidéo en opération (6).
 (514) 256-5672

Épicerie Ste-Foy
 5000 pi ca. Excellente situation. Vente brute 1.5 million. Bâtisse commerciale, Beauport, 2700 pi ca. Idéal pour professionnel.
 Demandez Claude Nolin
 (418) 667-7593,
 (418) 660-8299

PÉPINIÈRE CENTRE JARDIN
 À 40 min de Montréal avec résidence moderne. Terre 12 hectares, érablière, jardin de démonstration. Formation par vendeur si désiré. Pas d'agent. Site exceptionnel!
 (514) 836-7735



Occasions d'affaires

Commerces

LAVAL OUEST RESTO, PATISserie, BOULANGERIE
 Rue très passante, équipements inclus.
 André Brunet
 (514) 472-7220
 RE/MAX V.R.P. Inc. Courtier

OUTAOUAIS
 Usine fab. meubles, excellent potentiel, recherche partenaire(s) actif(s) ou acheteur. Très bonnes conditions.
 Info sur rdv: R. Labrie
 (819) 986-1166 jr

Raison santé, cherche repreneur (fonds)
CAFÉTERIA
 Dans immeuble de bureaux, bien achalandé.
 (514) 856-2017

QUÉBEC
 2 entreprises réputées, clientèle institutionnelle et commerciale, vente cause retraite.
 Imprimerie; ventes potentielles 5 m \$.
 Manufacturier de produits alimentaires; ventes potentielles + 2.5 m \$.
 Paul Gagnon courtier,
 (418) 424-3811

COMMERCE À VENDRE EN ÉQUIPEMENT ORTHOPÉDIQUE ET FOURNITURE MÉDICALE
 Et beaucoup d'équipement spécialisé. Situé à Trois-Rivières. Très rentable. Cause maladie.
 Tél.: (819) 535-9879
 Laisser message sur boîte vocale

VIEUX-QUÉBEC
 Très beau restaurant de 60 places avec terrasse de 40 places. Situé dans quartier in du V.-Québec, chiffre d'affaires en croissance, idéal pour chef ou m. d'hôtel exploitant. Possible achat des murs.
 Yves Massicotte
 Re/Max Prestige Inc.
 Courtier Immobilier
 (418) 683-9024
 ou 687-3211

SUPERBE MAISON CANADIENNE CENTENAIRE SITUÉE À 2 H DE MONTRÉAL, 1 H DE QUÉBEC ET TROIS-RIVIÈRES
 Complètement rénovée sur un grand terrain (275 000 pi ca) avec COMMERCE DE RÉCUPÉRATION DE MÉTAUX. Véhicules, machinerie et liste de clients inclus. Possibilité d'écurie et pas de voisin.
 (418) 336-2657 ou Pag. (418) 874-0946

ST-EUSTACHE FLEURISTE
 Établi depuis 20 ans, boutique cadeaux. Bien situé. Beaucoup de potentiel.
 André Brunet
 (514) 472-7220
 RE/MAX V.R.P. Inc. Courtier

OPPORTUNITÉ DE FRANCHISE

CARREFOUR LAVAL (foire alimentaire)



Pour plus d'information sur cette opportunité, ou toute autre opportunité, veuillez communiquer avec:
Nathalie Couderc
 Tél.: 1-888-222-9296
 Fax: 1-604-988-0553
 email: ncouderc@aw.ca

Partenaires

OCCASIONS D'AFFAIRES DE PRESTIGE
 Nouveau concept voyage "formule club", Internet, territoire exclusif Québec, Canada, U.S.A. Entraînement complet.
 1-888-399-2486 (investissement requis)

PARTENAIRE INVESTISSEUR
 Compagnie meubles de luxe en croissance. "Showroom" New York, Montréal, éventuellement Texas, recherche partenaire-investisseur.
 Gaston:
 (514) 466-5521
 (514) 234-8860,
 Long: (514) 992-5439

INVESTISSEURS
 Compagnie manufacturière en équipement pour environnement.
 Daniel
 (514) 971-0806

Billets hockey-spectacles

BILLETTS DE SAISON CANADIENS ET EXPOS
 Désirons vendre 50 % de nos billets des Canadiens (section 222 Club Air Canada) et ceux des Expos (section VIP).
 Appelez Sylvain Gervais
 1-800-363-2737

CANADIENS
 Contrats, saison 98-99, rouge, sections 106 et 119.
 (514) 689-9262

CONTRAT À VENDRE CENTRE MOLSON
 1re RANGÉE, GRIS 4 BILLETTS
 (514) 755-3742 ou 756-0534

Services spécialisés

Démarrage d'entreprise
 Plan d'affaires. Recherches financières. Investisseurs et partenaires. Demande de prêts garantis et subventions gouvernementales.
 George Savard.
 (514) 448-1446

DIRECTION DES VENTES PAR INTÉRIM
 Manque de temps ou de connaissances pour bien encadrer votre équipe de vente. Expérience de 25 ans dans la vente de produits et services. Concept très rentable. Formateur accrédité S.Q.D.M.
 Groupe Décision Plus.
 (514) 979-7939
 Richard Couture

Bateaux

BATEAU CARVAR 28 - 1992
 2 conduites et beaucoup d'équipements
 Yves Jean Bur.:
 (418) 259-7721
 poste: 242 ou
 Dom.: (418) 259-7953

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
 -VENDU !- "Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires."
 Mme Louise Labrosse, Max-Immo CM Courtiers

ENTREPRISE D'ÉMONDAGE
 Camion nacelle, 2 dé-chiquetteuses, le tout en pleine action.
 (819) 295-3285

"CASH COW" À SUTTON
 Centre avec 33 pièces, équipe, meublé, site spectaculaire et privé, revenus excellents. Vendeur motivé!
SHARYL THOMPSON
 (514) 266-6888
 Royal LePage Action Ctr

-MOTEL- (Québec)
 44 chambres avec piscine intérieure et résidence, situé à 5 min du parlement et du centre des congrès de Québec.
 Ghislain Fortin,
 courtier imm
 (418) 653-6240

LAURENTIDES FACE AU LAC CENTRE-VILLE
 Restaurant renommé (32 ans), bar, terrasse. Avec logis (4 c.de c.). Possibilité d'auberge, maison de retraite, centre de cure. Terrain 40 000 pi ca. Prix avantageux.
 (819) 326-1485

BENOÎT POULIN
 agent immobilier affilié
 (514) 866-1313

VOUS CHERCHEZ UN RESTAURANT RENTABLE ?
 Vous le voulez «Haut de Gamme» ?
 Vous le voulez «Prestigieux» ?
 ou... tout simplement petit et sympathique ?
 ...de toute façon vous le voulez rentable !!!
 J'ai quelques situations intéressantes à vous proposer.
 Gérald Lemaire agent affilié
 Royal LePage Courtier agréé (514) 934-1818

PIZZÉDELIC
 Trois-Rivières
 Vous possédez l'expérience de la restauration. Vous cherchez un investissement minimal. Situé au Carrefour Trois-Rivières-Ouest. Concept "Express" 300 pi ca. Excellent chiffre d'affaires.
DUPONT Tél.: (819) 374-1360
 courtier immobilier agréé Fax: (819) 374-0024

DÉPANNÉUR
 1,2 million de volume, rive sud, bâtisse, terrain et équipement inclus, logis à l'étage pour propriétaire. 495 000 \$ + inv. au coûtant.
 Richard Boire (514) 347-7766 ou 990-8911
 Le Permanent St-Jean crt imm. agréé

BISTRO STEAKHOUSE
 de bonne renommée, sur la rive sud, être à votre compte avec un bon revenu ! Prix: 89 000 \$.
 Richard Boire (514) 347-7766 ou 990-8911
 Le Permanent St-Jean crt imm. agréé

USINE COMPLÈTE DE SÉRIGRAPHIE SUR MÉTAL
 Opérationnelle pour signalisation routière commerciale et industrielle. Partenariat possible. Clientèle Pan Canadien.
 (514) 951-5720

BANLIEUE DE MONTRÉAL
 Commerce très rentable. Bateaux, hors-bord, motoneiges, remorques, pièces et accessoires, achat, vente et réparations. Possibilité de partenariat. Raison: retraite éventuelle.
 (514) 622-0092, après 18h00

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Entreprises à vendre

USINE D'EAU EMBOUTILLÉE À LA SOURCE

- Source d'eau en exploitation
- Eau de source de très bonne qualité
- Distribution industrielle et commerciale
- Possède tous les permis requis à l'exploitation

PROFIL D'INVESTISSEUR:
équité minimum requise 250 000 \$

S'adresser à:
Guimond Groupe-Conseil Inc.
a/s René Guimond
N. dossier: M-1550
Tél. (514) 466-9636 Fax. (514) 466-0772

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES POUR ACHETEURS-INVESTISSEURS

Recherchons des acheteurs (investisseurs) pour entreprises intéressantes situées dans différentes régions du Québec et ayant un très bon potentiel: ranch-centre équestre, auberge-restaurant historique, bistro français, centre de thérapie corporelle (SPA), etc.

GRUPE CONSEIL CERCA LTÉE
Tél.: (514) 876-1355 fax: 871-8772

MERVEILLEUSE RÉSIDENCE POUR PERSONNES AGÉES DANS LES LAURENTIDES

Avec vue splendide. Capacité de 60 personnes avec système de sécurité, arrosage et ascenseur. Grand potentiel! Nécessite propriétaire ambitieux et énergétique. Conditions disponibles.

André Dubois c.a. (514) 345-8300

ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE SECTEUR TEXTILE NORD DE LAVAL

Existante depuis 14 ans. Ventes 1 M \$ et +. Clientèle bien établie et de prestige. Possibilités pour la bâtisse.

Ecrire à C.P 33 ST-HIPPOLYTE JOR 1P0

ALCOOTESTS DIGITAUX PORTABLES (500 u.)

Approuvés & certifiés. Disponible: fournisseurs, plan marketing, publicité. **Quitte le pays le 1er juil. Pas de temps à perdre!**

M. Vincent
s/frais: 1-877-252-6837
Mtl: 728-0880

✓ Offres de services

ATTENTION FUTURS FRANCHISÉS

Vous êtes à la recherche d'une franchise mais vous êtes indécis! Vous ne savez pas si vous avez les qualifications requises ou le capital nécessaire.

VAILLANCOURT CONSEIL, avec votre collaboration, peut vous aider!

Des questionnaires, des examens et des entrevues personnalisées contribueront à déterminer vos qualifications d'entrepreneurs, vos aspirations, vos préférences et vos capacités monétaires afin que vous puissiez faire un choix judicieux et réaliser le meilleur investissement possible.

VAILLANCOURT CONSEIL, en raison de sa notoriété, a accès à un très grand nombre de franchiseurs canadiens, américains et européens avec lesquels vous pourriez transiger si vous vous qualifiez par rapport au profil recherché. Les investissements requis varient de 5 000 \$ à 250 000 \$.

Au moment de la clôture de la transaction, la plupart de ces franchiseurs, en reconnaissance de la qualité du candidat franchisé, acceptent de rembourser, en totalité ou en partie, les honoraires déjà engagés.

VAILLANCOURT CONSEIL, le spécialiste en qualification de franchisés!

Pour rendez-vous: Robert Vaillancourt: (514) 445-2866

VOUS PROJETEZ ACHETER UNE MAISON, UN CONDO?

Nous pouvons vous aider. Inspections pré-achat, expertises, estimations. 40 ans d'expérience à votre service.

Le Groupe ForTec Inc.
Tél.: (514) 726-1803

✓ Services financiers

GENS D'AFFAIRES ET PROFESSIONNELS

Vous craignez une action en dommages, une saisie ou une responsabilité professionnelle. Vous voulez protéger vos avoirs, votre sécurité financière et votre retraite. Optez pour une FIDUCIE DE PROTECTION D'ACTIF.

Me Jean-Guy Diamond Notaire,
Conseiller Juridique, Planificateur financier
(819) 537-3679

JE PRÊTE à 6%

de 5 000 \$ à 250 000 \$ sur 5 ans si REER immobilisé. Fonds de Pension.

AVANCE DE SUITE
(514) 892-7984

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!

Pour les rejoindre, annoncez dans le Carrefour Les Affaires
(514) 392-9000

✓ Distributeurs demandés

UNE DEUXIÈME CARRIÈRE... EN DISTRIBUTION!

Nous ne vous proposons pas un programme pour vous enrichir rapidement! Mais plusieurs personnes qui ont profité de cette opportunité bénéficient aujourd'hui d'un revenu très intéressant en distribuant un produit environnemental en demande et qui se transige professionnellement. Nous offrons aux candidats qualifiés une solide formation.

Vaillancourt Conseil M. Gamper:
(514) 445-2866

OCCASION D'AFFAIRES

La seule façon d'atteindre tous vos objectifs financiers, c'est d'avoir en main ce que l'humanité veut. Ça tombe bien, je l'ai justement. Prenez la part du marché qui vous revient. Investissement entre 10 000 et 100 000 \$ et +. Garantie par inventaire. Puisant et unique au monde.

M. Tanguay
(514) 898-9050

Solutions MAX GLOBAL

SplitVu 1.0 / 98 pour Windows Nouvelles opportunités !!

cc. Massimo B.
(514) 325-7805 ou (514) 262-4851
max@intersignal.net
Visitez notre site:
www.setupsolutions.com

✓ Entreprises demandées

Besoin Urgent

D'entreprises rentables Industrie, fabrication, distribution et services Pour investisseurs sérieux \$\$\$

Visitez notre site Internet Internet WWW.ici-rlandry.com

Robert Landry & Associés
Courtiers en entreprises
(514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805
Ailleurs au Québec: 1-888-467-1785

GRUPE CONSEIL CERCA Ltée

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
E-mail: oligny@supralink.net

Recherchons PME Rentables

- * Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
- * Fabrication - Distribution - Services
- * Avons clients très sérieux \$\$\$ pour
- * Achat - Fusion - Partenariat CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE

Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

MANUFACTURIERS OU DISTRIBUTEURS

Investisseurs cherchent entreprise manufacturière ou de distribution. Vente 1M \$ +, confidentialité assurée.

Claude
(514) 333-0249

À vendre - divers

À qui la chance?

Ligne complète de production d'un nouveau produit de consommation très utilisée. Également, une ligne complète de débitage de bois de chauffage.

Après 5 heures p.m. (819) 656-2528

BALMORAL

Part de golf à vendre

prix avantageux
(514) 227-4974

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

«Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.»

M. Daniel Leblanc, courtier
GESTION IMMOBILIERE JACINTHE DUBÉ

✓ Immeuble commercial

✓ Bureaux à louer

ÉDIFICE LAFONTAINE

À LOUER ESPACES À BUREAUX

Sherbrooke - Delorimier De 400 à 11 000 pi ca.

- Sécurité 7 jours sur 7
- Stationnement: extérieur- intérieur
- Prix concurrentiels: à partir de 12 \$ brut le pi ca.
- Salle de conférence disponible

Tél.: 522-4558
Fax: 522-7190
Venez visiter notre site: www.numero-un.com/lafontaine.htm

PROMENADE FLEURY À AHUNTSIC

Mois gratuit. 800 à 1 800 pi ca. Bureaux de luxe pour professionnels, et autre local pour magasin ou agence de voyage.

(514) 945-8250

Vieux-Montréal 19, Cours Le Royer

À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyers, chauffés, superficie de 750, 1100, 1500 et de 2900 pi ca.

(514) 733-1444

MONTRÉAL

5181, rue d'Amiens (près Lacordaire et Industriel), bureaux corporatifs de prestige. Édifice neuf, 500 à 12 000 pi ca., prêt à occuper, bas prix.

(514) 262-7426

À L'ÎLE DES SOEURS

Bureau à louer, entièrement meublé avec services complets à l'intérieur d'un environnement de professionnels de la consultation.

Pour information, contactez Brigitte au (514) 768-8111

BUREAU À LOUER ET À PARTAGER AVEC UN PROFESSIONNEL

Dans un édifice prestigieux à Laval. Possibilité de service de secrétariat.

(514) 688-4415

SUPERBES BUREAUX PROFESSIONNEL

Vitreaux, planchers et boiserie de chêne, murs de brique, se loue en totalité, 1 600 pi ca., dont 6 bureaux, cuisine et réception. Métro Iberville.

(514) 593-4482

TRAVAILLEUR AUTONOME

Bureaux meublés de prestige avec réception, salles de conférence et une multitude de services offerts sur place.

Centre Synergie
(514) 259-5225

PLAZA LAURIER

- Écoles
- Informatique
- Comptables Agréés
- Assurances
- Avocats
- Courtiers

- Équipe compétente en gestion d'immeubles sur les lieux.

- Prestigieux édifice à bureaux de 6 étages.

- Situé à proximité du métro Laurier.

- Voisin des élégantes boutiques et restaurants d'Outremont.

- Vue magnifique du mont Royal et du centre-ville.

- Formule clefs en mains, services complets.

- Ascenseurs rapides, air climatisé.

- Vaste stationnement extérieur et intérieur.

- De 2 000 à 60 000 pi ca. de locaux pour professionnels disponible.

Gestion Immobilière Maurice Amar Inc. & Probec
Maurice Amar Directeur de location
(514) 273-8891

ENDROIT STRATÉGIQUE

443, rue St-Vincent, Vieux-Montréal

Stationnement disponible

BUREAUX AMÉNAGÉS À LOUER

Possibilité achat immeuble

YVES GASTEBLED
(514) 454-2297

Espaces industriels à louer

Espace manufacturier

Entreposage et distribution. Espaces 30 000 à 90 000 pi ca. Situé à Colebrook, New Hampshire. Bail annuel à partir de 2,00 \$ US du pi ca. Net Net Net.

(805) 239-3090
102177.1411@compuserve.com

LAVAL CENTRE ESPACE

11 800 PI CA.

Avec bureau hauteur 21 pi

Tél.: (514) 973-2850

✓ Immeubles industriels à vendre

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES INDUSTRIEL METSA

2717, Watt, Sainte-Foy

• Bâtiment: 47 117 pi² • Terrain: 131 081 pi²

Prix de l'évaluation 1 225 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
990.0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES INDUSTRIEL METSA

2181-2211, Léon-Harmel

• Bâtiment: 44 611 pi² • Terrain: 102 661 pi²

895 000 \$

Terrain adjacent: • Superficie: 57 379 pi²

55 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

À VENDRE

VILLE D'ANJOU (Parc industriel)

- 28 875 pi ca. (haut. 18 pi) environ
- 4 500 pi ca. (bureaux)
- 579 000 \$

Carol Vadmais, crt imm. agréé
(514) 952-6366

MAGOG - PARC INDUSTRIEL

Bâtisse industrielle 16 635 pi ca. érigée sur terrain de 160 000 pi ca. Bureau entièrement climatisé 6 245 pi ca. Usine à atmosphère contrôlée 9 400 pi ca. hauteur libre 16 à 22 pieds. Quai de chargement. Accès direct aux autoroutes.

INFO: (819) 843-5684 (819) 843-9077

Entrepôt à louer

ST-JEAN PRÈS U.S. ENTREPÔT DE 5 000 À 100 000 PI CA

Prix entre 2 et 3,75 \$ le pi ca. Taxes municipales incluses. Clôturé, gardien 24 h. Quais de déchargement. Industriel ou entreposage.

M. Mercier
(514) 357-1943

« Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. »

Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du

Carrefour LES AFFAIRES

Annoncez-vous dès maintenant pour info : **(514) 392-9000**

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Immeuble commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

PROPRIÉTAIRE OCCUPANT COMMERCIAL



METSA
1000-06, des Chutes, Beauport
• bâtiment: 3 091 pi² • terrain: 11 334 pi²
65 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

EXCELLENTE OPPORTUNITÉ SEMI-COMMERCIAL



METSA
4711-29, boul. de la Rive-Sud, Lévis
• 22 185 pi² commercial
• logements: 2 x 2 1/2-1x3 1/2-3x4 1/2-2x5 1/2
Revenus actuels: 60 000 \$
Évaluation du terrain: 188 200 \$
138 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

CARREFOUR QUÉVILLON
2444, boulevard René-Gaulmier, Varennes (Québec)



PRIX DEMANDÉ: 2 500 000 \$
Centre commercial de 27 572 pi ca., au cœur d'un secteur résidentiel. Neuf locataires, dont un marché d'alimentation. Situé à Ville de Varennes, Rive-Sud de Montréal, adossé au boul. Marie-Victorin.
Revenu net d'opération 273 398 \$ (actuel, loué à 100 %)
SERGE PIQUETTE (514) 338-1150
Société Immobilière Triexon Inc.
Courtier immobilier agréé

CARREFOUR DU CAP À VENDRE REPRISE DE FINANCE

Centre commercial
CAP-DE-LA-MADELEINE
- Espace locatif: 107 258 pi ca. (77,5 % loué)
- Terrain: 369 600 pi ca.
- Majeurs: Métro-Richelieu, Jean Coutu, Rossy
- Revenus potentiels 1 032 000 \$
- Revenus Actuels: 800 000 \$
- Prix demandé: **3 450 000 \$** (32 \$/pi ca.)



Gaston Pepin Groupe Sutton - immobiliaria inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 529-1010

Philip J. Napier Cavi International
Courtier immobilier agréé
(514) 990-3672

OCCASION UNIQUE - SOUS L'ÉVALUATION



Idéal atelier carrosserie «Body Shop»
Sup. B: 5 625 pi ca.
T: 13 760 pi ca.
Accès facile Métropolitain
Très bonne cond.



REPRISE DE FINANCE
Immeuble de qualité, structure béton. Superficie 23 372 pi ca. Stationnement 20-25 voitures. Idéal pour clinique multi disciplinaire privée. Voisin métro L'Assomption.
Immeubles Vandelac Ltée.
Courtier immobilier agréé.
Jean-Claude Vandelac FRI(A)
Tél. (514) 354-5753

REPRISE DE FINANCE



PARC INDUSTRIEL - TRACY
Bâtisse comprenant 3 parties (dont 1 sur 2 étages) pouvant être louées indiv., superficie totale de 20 072 pi ca. sur terrain de 228 894 pi ca.
Évalué à 756 000 \$.

Prix demandé 300 000 \$
AUCUNE OFFRE REFUSÉE
YVON COURNOYER
IMMEUBLES YVON COURNOYER senc
1-514-746-4434

PROPRIÉTAIRE OCCUPANT COMMERCIAL



METSA
11 620, St-Claude, Neufchâtel
• Bâtiment: 1 708 pi² • Terrain: 18 958 pi²
93 500 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

STE-ADÈLE BUNGALOW COMMERCIAL
À vendre ou à louer, bien situé, voisin Re/Max, très propre, idéal pour professionnel, salon de coiffure, d'esthétique ou autre.
1-800-581-8121 ou (819) 425-7425

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES COMMERCIAL Vieux Québec



METSA
35, St-André & 48, St-Paul
• Superficie locative: 32 582 pi²
895 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES COMMERCIAL



METSA
1, Fusey, Cap-de-la-Madeleine
• locaux commerciaux: 6
• bâtiment: 33 472 pi²
• terrain: 74 887 pi²
• stationnement extérieur: 42 esp.

* **RENDEMENT ACTUEL DE 25%**
avec un taux d'occupation de **54%**
* **83 400 \$** sous l'évaluation municipale

329 000 \$
Ronald Guérette
Agent immobilier agréé
(514)-849-1110

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES COMMERCIAL



METSA
9285-9325, Sherbrooke Est, Mtl.
Très bonne visibilité, à l'intersection de Jacques-Poirier
Sup. loc.: 7 148 pi²-30 esp.de stat.
447 500 \$

Jean-Louis Béliveau
Courtier immobilier affilié
(514)-849-1110

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

RÉGION MT-TREMBLANT

4 chalets plus bâtisse centrale avec garage. Terrain de 9 acres donnant sur le lac. 10 minutes des pentes de ski, Parc Lineaire et Parc Mt-Tremblant.
Revenus de 2 500 \$/mois. Prix demandé: 198 000 \$.
GROUPE SUTTON LAURENTIDES
Courtier imm. agréé U. VAN DER WALDE
(819) 429-6464

MONTRÉAL BÂTISSÉ
3 562 PI CA
Terrain 13 171 pi ca., portes chargement, air climatisé, électricité 600 A, stat. 15 places, près stade Olympique.
jr: (514) 252-8170
soir: (514) 654-5727

MAGOG
Reprise finance. Immeuble centenaire, Second-Empire, bonne cond., permis auberge et restaurant. éval. muni. 412 000 \$ prix dem. 295 000 \$.
(819) 843-8889

PETIT CENTRE COMMERCIAL

- Longueuil, 13 700 pi ca., revenus nets: 120 000 \$.
- Laval, 26 500 pi ca., rev. nets: 212 000 \$.
ÉDIFICE À BUREAUX
Montréal, 40 482 pi ca., rev. nets: 255 000 \$
Denis Daoust
(514) 990-0725 ou 995-7420 Devi-Co ctr

✓ Terrains
DRUMMONDVILLE
Ville dynamique, terr. commerciaux à vendre: 100 000 pi ca. (boul. René-Lévesque), 38 000 pi ca. (boul. St-Joseph), 28 500 pi ca. (boul. Mercure).
Serge Balmir,
agent imm. agréé, Trans-Action
Centre du Québec, crt imm. agréé
(819) 474-1144

✓ Espaces commerciaux à louer

DOMAINE DE LA SANTÉ
En plein cœur de la Montérégie, aménagé selon vos exigences, chauffé, éclairé, libre immédiatement.
(514) 653-9353

MONTRÉAL ST-DENIS ET GOUNOD
Beau local 2 e étage
5 000 pi ca. à 5 \$/pi ca.
(514) 253-2460

✓ Gestion immobilière
Gestion immobilière Nord-Américaine
- Résidentiel
- Copropriété
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Renovations
(514) 944-5125

BÉLANGER
PRÈS CHRISTOPHE COLOMB
REZ-DE-CHAUSSÉE MODERNE
3 locaux de 1 500 pi ca.
Accès intérieur ou non.
Libre immédiatement.
(514) 273-7284

LAVAL Le Corbusier
Espaces commerciaux 1700 et 5000 pi ca.
Espaces à bureaux 500 à 4500 pi ca.
Espaces modernes aménagés selon vos besoins.
Société Immobilière ARBOIS inc.
(514) 744-9742

À VENDRE TERRAIN COMMERCIAL

BELOEIL, BOUL. DE L'INDUSTRIE, FACE À LA SORTIE 112 NORD DE L'AUTOROUTE 20
Superficie: 350 000 pi ca.
Façade: plus de 720 pi
Circulation journalière: plus de 65 000 véhicules
Près de la rivière Richelieu
PIERRE A. GARON
(514) 773-3131

CLOS ST-BERNARD 1175, avenue Bernard Ouest
À LOUER REZ-DE-CHAUSSÉE ÉDIFICE DE PRESTIGE



3, 860 pi ca.
Idéal pour bureaux professionnels - clinique médicale - centre financier - salle de montre - etc.
489 pi ca.
Espace commercial. Idéal pour boutique - vente au détail
Tél.: (514) 493-4422 poste 203
PIERRE SABOURIN Courtiers protégés

VOUS ÊTES À LA RECHERCHE D'UN LOCAL FACILE D'ACCÈS?

Situé près des autoroutes: 13-15-20-40 et du pont Mercier.
Contactez l'Association des Gens d'Affaires de Saint-Pierre au (514) 368-5666

SITE EXCEPTIONNEL À VENDRE
800 000 PIEDS CARRÉS
PRIX DEMANDÉ: 2 800 000 \$



BORD DU RICHELIEU
INEQ: (514) 875-2841 LUC GUIMET

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Immeuble résidentiel

✓ Résidences de prestige

GRAND LAC BROMPTON (PRÈS DE SHERBROOKE)
Résidence unique 4 c. à c., 5 s. de b., 4 garages, remise à bateau. Terrain 82 000 pi ca., 260 pi sur le lac. Meublé au complet, piscine int. Ponton 22 pi, tracteur à gazon, génératrice 60 000 watts inclus. AUBAINE 550 000 \$
Tél.: (514) 532-4503 ou (819) 846-4102

BOUCHERVILLE • STYLE CALIFORNIEN
11 000 pi ca. terrain. Piscine 20x40. Briques 4 côtés, 3 c. à c. Plafond de 20'. Construction supérieure. 5 min du tunnel L.H.
RE/MAX SIGNATURE inc.
Luc Dallaire (514) 449-4411

TRIPLEX À LONGUEUIL
Bonne location pour petit entrepreneur. Garage double. Beaucoup de stationnement, + 2 garçonniers sous-sol. 185 000 \$ discutable.
M. BERGERON 1012 Chemin Chambly (514) 670-8917

ST-DONAT
Bord de l'eau (Ouareau). Réve réalisable. À VOIR!
249 000 \$
GROUPE SUTTON ctr. imm.
MICHÈLE LEFRANÇOIS (514) 462-4414
GILLES BOILARD (514) 651-1079

BORD DE L'EAU COTTAGE DE PRESTIGE
22 000 PI CA.
Piscine creusée 36x43. Garage double. Thermopompe géothermique. 3 c. à c. Planchers lattes, s. de b. ultra-moderne. Briques 4 côtés. Construction supérieure. Possibilité d'avoir un bateau. 10 min du tunnel L.H.
RE/MAX SIGNATURE inc.
Luc Dallaire (514) 449-4411

BORD DE L'EAU En zone navigable, rive sud, à St-Jean-sur-Richelieu. 9 pièces, garage pour 4 autos, terrain 20 870 pi ca., dont 170 pi sur la rivière. 389 000 \$
RIVE SUD À 15 min. du Pont Champlain, magnifique 10 pièces, terrain 13 657 pi ca., cottage de style chalet, 319 000 \$.
Richard Boire (514) 347-7766 ou 990-8911
Le Permanent St-Jean crt imm. agréé

ENTRE MELBOURNE & VALCOURT
Jolie centenaire, claire, spacieuse & soigneusement rénovée; 9 pièces + solarium, gr jardin fleuri sur terre 114 acres boisés (6 000 pins & 4 000 épinettes de 40 pi). Bâtiments, étangs, gazebo, terrasse, pommiers, cul-de-sac. Cachet, calme, intimité. 239 000 \$.
(514) 532-2999
www.immodirect.com/racine/207-desmarais

CENTRE D'ACCUEIL POUR PERSONNES ÂGÉES À BEAUPRÉ.
15 places.
Raison: retraite.
(418) 827-4743

✓ Cantons de l'est

Bord de l'eau - Lac Memphremagog
Les Victoriennes sur le Lac
Site champêtre • Emplacement de choix
Marina privée • Vue splendide • 440 pieds sur le lac
Séjourment
9 UNITÉS À VENDRE
INFO VENTE: ALBERT BRANDT - RE/MAX D'ABORD INC. ctr. imm. (819) 868-6666

LAC MEMPHRÉMAGOG
100 pi de façade au lac, 1 1/2 étage, tout briques, poss. bureau à la maison, terrain privé et bien aménagé, qual. accès tennis.
- 146 pi sur le lac Memphremagog, 5 901 m ca. seulement 127 500 \$.
- Chalet bord lac Lovering, Canton Stanstead, foyer en pierre des champs, superbe coucher de soleil.
Jacques et Christian Longpré
1-800-382-1802
Re/max d'Abord inc. ctr. www.longpre.qc.ca

LAC MEMPHRÉMAGOG
UNE AUBAINE, 150 pi façade, boisé, très privé. Faut vendre! (2266). Réduit 179 000 \$
100 pi façade, chalet 3 saisons, vendu meublé, int. agréable, une rareté (5161). 89 000 \$
LAC MEMPHRÉMAGOG - TERRAINS
- 34 acres, 1 200 pi au lac, zone blanc, ruisseau majeur, petite montagne, vue, 215 000\$ (2294)
- 125 pi façade, facile d'accès, plage. 125 000\$
- 780 pi façade, 6,7 acres, 2 prop., poss., très privé.
DOMAINE PRESTIGIEUX, 17 acres, écurie, tennis, piscine, vue sur le lac Memphrémagog et montagnes, via Georgeville.
FERME / 175 acres, maison centenaire, rénovée, lac, plantation, vue spectaculaire, 5 min Autoroute 10.
CAMPING, en Estrie, bord de l'eau, + 200 sites.
32 ACRES, vue spectaculaire, plan d'eau et montagnes.
Daniel Leblanc (819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Royal LePage Estrie, courtier immobilier
adresse internet: <http://www.danielleblanc.com>

BORD DE L'EAU LAC LOVERING
125 pi, cottage canadien pierre, meublé, 4 c.c., foyer, vue extra, terr. 18 000 pi ca.
Ronald Ranger
(819) 843-2624
Trans-Action Immoservices

CHALET
Magnifique, sur le lac Libby, 4 c.c., foyer, lav/sech etc...
FAUT VOIR!
(514) 466-4335

NOTRE-DAME-DES-BOIS
Maison pièces sur pièces, 1993, 26x28 pi, 2 étages, 3 c.c., 12,5 acres, boisés, rivière, 96 000 \$ (nego).
(819) 888-2906

LAC MEMPHRÉMAGOG
OWL'S HEAD, 170 pi façade, cottage 1989, plusieurs paliers, 3 s. de b., vue extra, chalet d'invités, golf, ski.
OWL'S HEAD, 300 pi façade, cottage ancien + nouveau, idéal pour 2 familles, vue panoramique, très privé.
LEADVILLE, 175 pi façade, terr. 7 acres, 125 000 \$.
LAC STUKELY, 100 pi façade, terr., plage, 115 000 \$
- Nous trouverons la propriété que vous recherchez -
Yves Thibault, Francine Faucher, 1-888-292-5764
Re/max d'Abord ctr. inc.

✓ Chalets

CHALET DE PÊCHE 30 X 40 PIEDS DANS CHARLEVOIX
Construction unique en pierre et bois de Colombie. Foyer, cuisine indépendante, solarium. Isolée dans une baie de sable. Accès en chaloupe seulement. Remise 16 pi x 20 pi et chède de bois. Équipements et ameublements antiques inclus.
(418) 549-1244
du lundi au vendredi de 8 à 5 heures

CHALET À VENDRE
Bord de la rivière Batis-can, 4 saisons, 2 c.c. + salon + cuisine, garage, remise, terrain +/- 54 000 pi ca.
(819) 372-5533 ou fax: (819) 376-8812

✓ Appartements

de luxe à louer

LE ST-NORBERT "STYLE CONDO" AU CENTRE-VILLE
3 1/2
Appartements à louer 150, rue St-Norbert. Près de Sherbrooke, entre St-Laurent et St-Denis.
(514) 987-1788

✓ Fermes

FERME ÉQUESTRE
8 arpents, maison centenaire, entièrement rénovée, écurie neuve, 4 boxes avec abris, solarium, à proximité de tous services et de pistes de randonnée équestre et cyclable, 30 min. du pont Champlain. (514) 358-1618
www.numero-un.com/domaine35.htm

À VENDRE FERME DE 34 ACRES
Rivière longe le terrain, grange, 2 remises, maison, 4 c.c., près Rigaud, 1 h de Montréal.
(613) 674-5434

PETITE FERME
30 acres, excellente terre, grande maison, étale, verger, ruisseau, plantation conifères, possibilité revenu. Près de Rigaud. Site enchanteur.
(613) 632-4504 ou cell. (613) 678-8359

CANDIAC
Luxeux cottage, 57 x 28 x 26,6 c. à c., 3 s. de b., 2 cuisines, A.C., lattes, + logis 4 1/2 (parents, ado, bur.). Golf, parc. Tx. 2 800 \$. Disp. maintenant, clé en main. 269 000 \$.
(514) 444-4304

LONGUEUIL Sam/Dim 14-16h Visite libre au 2675, Roland-Therrien.
Très grand bung., style moderne, impeccable. Beau terrain, pisc., grand patio...etc.
Janine Morin (514) 466-6000
Re/max Brossard Crt

RÉGION DES BOIS FRANCS 14 pièces + 3 s/bains, bonne eau des montagnes, terrain 24 800 pi ca avec + de 30 érables. Piscine 24 avec dôme, grand patio, possibilité de BED & BREAKFAST ou de MAISON DE REPOS. Prix: 145 000 \$.
(418) 453-2928 ou (418) 453-3000

DUVERNAY: Idéal professionnel
Bung., entièrement rénové, 2 400 pi ca., 12 pces, 3 sdb, 1 sde, pisc. int. Bur. pour professionnel.
Jacques Michel Marchand
Max-imm. CM. crt imm.
(514) 592-6292

✓ Région de Québec

LAC ST-JOSEPH
Grande maison moderne, construction 1990, 2 étages, 3 400 pi ca. Dépendances, plage naturelle privée. Terrain 186 670 pi ca., 350 pi sur le lac. Prix: 750 000 \$.
(418) 875-1935

✓ Propriétés à revenus

POUR INVESTISSEURS
Excellent rapport qualité/prix (pour moins de 7 fois les revenus) ce 8 logements est 100 % loué avec un rev. brut de 51 000 \$. Impeccable détaché.
Gilles Lemire (514) 644-0000
RE/MAX DE LA POINTE

POINTE ST-CHARLES
Immeuble de 5 logements, grand terrain, Faut vendre! Prix en dessous de l'évaluation.
(514) 748-0592

À QUI LA CHANCE
À Repentigny, luxueux triplex, 3 1/2, 5 1/2, 6 1/2 avec garage, cabanon. 185 900 \$ pas d'agent.
(514) 586-1621

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour Les Affaires** pour trouver les meilleures propositions.
Pour info: (514) 392-9000

✓ Domaines

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF
Magnifique domaine de prestige, région des Laurentides à moins de 100 km au nord-ouest de Montréal et à 30 km de Mirabel. Vaste terrain boisé de 137 acres, 2 lacs à la truite privés. Parcours de golf de qualité de 4 trous (un «par» 3, deux «par» 4 et un «par» 5) avec système d'irrigation complet. Deux résidences situées sur le plus grand lac. Résidence principale de style québécois de 9 pièces. Deuxième résidence de trois appartements complets. Possibilité pour domaine corporatif, auberge de luxe, centre de santé, école de golf, base de plein air, etc... 1 375 000 \$
Information: Jean-Robert Jacques
Tél.: (514) 562-1055
Internet: www.numero-un.com/domaine18.htm

✓ Condos à louer

PARIS À LOUER MONTMARTRE
2/3 personnes, tout équipé et tout confort, rez-de-chaussée sur cour intérieure, 1 000 \$/sem.
(514) 342-0138

LE BARON II APPARTEMENT - CONDOS-
De 980 à 2 560 pi ca.. Très grands app. avec jacuzzi, climatisés.
(514) 256-5000

✓ Condos à vendre

MONT STE-ANNE
À vendre, Place au pied du Mont, condo tout équipé, 2 c.c., foyer, piscine.
(418) 833-7884

AHUNTSIC
Face au centre Claude-Robillard, unité de coin, 3e étage, 2 s/bains, gge int., rénové avec goût, 1 276 pi ca., 146 000 \$ (négo).
(514) 382-2827

✓ Hors frontières

ILE YALE ST-EUSTACHE
Près de la 13, terrain 12 000 pi ca., au bord de la rivière Mille-Iles, navigable, site privé.
(514) 433-9888 ou soir 666-0013

TERRAIN 19 800 PI CA. DOMAINE HIVERNON SUTTON
Contactez J.Berry
(514) 842-0066 ou (514) 386-6174

✓ Terrains résidentiels

LAC MEMPHRÉMAGOG SUPERBE TERRAIN
222' de façade directement sur le lac 600' de profond. Pas d'agent.
(819) 752-6407

LAVAL, FABREVILLE
20 terrains résidentiels, prêts à construire.
(514) 274-2000

LAC MEMPHRÉMAGOG
Terrain situé sur les rives du lac à la place Lestage, 50 pi façade, 1 200 mc, prêt à construire, travaux permanents payés. 135 000 \$.
(819) 843-2768

À LAVALTRIE
Terrain (1) bord du fleuve, secteur unique, très paisible. 3.60 \$ pi ca., négociable. Infr. inclus.
(514) 386-1621

✓ Lavaltrie

LAVALTRIE
Entre la route 138 et le fleuve St-Laurent (dont 834 pi sur l'eau), 141 lots résidentiels variant de 4 000 à 15 000 pi ca pour construction immédiate. Idéal pour bâtisseurs sérieux. À vendre à bons termes et conditions par le propriétaire.
(514) 445-8550

✓ Carrefour de l'auto

LEXUS 1995
Comme neuve!
Disponible à partir du mois d'août.
(514) 668-4665 après 18h

Rolls Royce 1988 Silver Spur
Couleur champagne, 34 000 km, mags chromées, 2 téléphones, équipement complet
(514) 947-5610

Jaguar XJR 1998 démonstrateur
Rouge, toit ouvrant, 7 000 km, unique!
82 000 \$
(514) 947-5610

Vous pouvez maintenant consulter...
Carrefour LES AFFAIRES
sur internet
CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires

Les 300 plus importantes PME au Québec et
Les 500 plus importantes entreprises au Québec à la même adresse
www.lesaffaires.com

Carrefour de l'auto
Faites-vous de la location d'automobiles? Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif!
(514) 392-9000

Rive-Sud : le marché des locaux de bureaux est en croissance

Denise
Proulx

Plaquette tournante de l'exportation manufacturière vers le nord-est des États-Unis et l'est du Canada, la Rive-Sud rapporte gros aux propriétaires d'immeubles de bureaux.

Plusieurs multinationales y ont pignon sur rue et de gran-

des entreprises québécoises ont choisi d'y construire leur siège social. L'activité industrielle ne cesse d'encourager la construction d'immeubles commerciaux et de bureaux.

Bref, les mauvais souvenirs laissés par le verglas de janvier sont compensés par un dynamisme qui fait de la Rive-Sud une des régions les plus recherchées aux alentours de Montréal.

tours de Montréal.

Le taux d'inoccupation des immeubles de bureaux de catégorie A ne cesse de régresser depuis 1995.

Au 1^{er} octobre dernier, les locaux inoccupés totalisaient 128 873 pi², soit 9,2 % de l'ensemble de la superficie locative. Il s'agit d'une baisse de près de cinq points de pourcentage en deux ans.

À Saint-Hubert, Brossard et Longueuil, il ne reste plus qu'une demi-douzaine de locaux à louer qui font 10 000 pi² ou plus. « En conséquence, les taux de location nets augmentent pour rejoindre les niveaux qui avaient cours juste avant la dégringolade de 1990 », écrit le magazine spécialisé *Espace Montréal*.

Le marché des immeubles

Bureaux disponibles sur la Rive-Sud

Ville	Catégorie	Taux d'inoccupation	Nombre de pi ²
Longueuil	A	10,0 %	81 283
	B	n.d.	66 125
Brossard	A	8,8 %	63 905
	B	18,0 %	93 968
Autres villes	A	7,7 %	21 185
	B	7,6 %	36 350

Source : Espaces Montréal et Devcorene Tableau : LES AFFAIRES

LES AFFAIRES HORS SÉRIE

Guide des services aux entreprises

- Actuaires
- Avocats
- Banquiers
- Comptables
- Consultants
- Gestionnaires de capitaux de risque
- Ingénieurs
- Notaires
- Spécialistes du commerce international
- Spécialistes du marketing et bien d'autres...

Plus de 450 contacts indispensables



nouveau

UN OUTIL UNIQUE POUR LE GESTIONNAIRE :

Un nouveau guide complet qui présente les plus importantes sociétés offrant des services aux entreprises dans dix catégories.

COMMANDEZ VOS COPIES SUPPLÉMENTAIRES DU GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

par TÉLÉPHONE :
Composez de Montréal le
(514) 392-2010
ou de l'extérieur le
1-800-361-7215

par TÉLÉCOPIEUR au
(514) 392-4724

par LA POSTE
retournez le coupon dûment complété à :

LES AFFAIRES / GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES
1100, boul. René-Lévesque O.
24^e étage Montréal (Québec)
H3B 4X9

GRILLE DE PRIX

Quantité	Prix taxes incluses	Frais postaux et de manutention	Prix total
1 exemplaire	2,86 \$	1,14 \$	4,00 \$
2 exemplaires	5,72 \$	1,27 \$	7,00 \$
3 exemplaires	8,59 \$	1,41 \$	10,00 \$
5 exemplaires	14,31 \$	2,69 \$	17,00 \$
10 exemplaires	28,63 \$	3,37 \$	32,00 \$

LES AFFAIRES GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Nom _____ Prénom _____
Compagnie _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code postal _____ Téléphone _____
Nombre d'exemplaires _____ Prix total _____
MODE DE PAIEMENT : Chèque inclus Visa Mastercard
No de la carte : _____ Expiration : _____

Une véritable mine de renseignements!

de catégorie B offre de belles occasions aux locataires, qui disposent d'un éventail de bons prix. Ce sont principalement les petits propriétaires qui en profitent. Pour les immeubles de catégorie B, les prix sont de 5 à 8 \$ moins élevés le pi² que ceux des locaux de catégorie A.

À Longueuil, dans la catégorie A, le taux d'inoccupation oscille autour de 10 %. À Brossard, il n'y a pratiquement plus de locaux de catégorie A de 10 000 pi² et plus.

Globalement, le taux d'inoccupation est de 8,8 %.

Sur la Rive-Sud, les faibles taux de taxes foncières réduisent sensiblement les coûts d'occupation. Par exemple, pour un locataire qui paie 20 \$ brut le pi², l'ensemble des taxes foncières municipales, surtaxe et taxe d'affaires se chiffre entre 2,13 \$ et 2,79 \$ le pi². En comparaison, à Montréal, cette même structure de location se traduit par un taux d'imposition qui se situe entre 6,23 \$ et 6,62 \$.

Loblaw s'installe à NDG : 15 M\$

La chaîne d'alimentation Loblaw ouvre un autre magasin à Notre-Dame-de-Grâce.

La compagnie ontarienne demande à la Ville de Montréal l'autorisation de démolir les bâtiments commerciaux entre le 6546 et le 6640 rue Saint-Jacques, à l'angle du boulevard Cavendish, afin d'y construire une bâtisse de 80 000 pi² et un stationnement pouvant accueillir 403 véhicules.

Le projet d'une valeur de 10 à 15 M\$ est géré par la firme Daniel Arbour et Associés. La date d'ouverture n'a pas encore été déterminée, mais ce sera en 1999. (DP) ■

Le Club Soda déménagera

Les cinq associés de la salle de spectacle Le Club Soda, actuellement installée sur l'avenue du Parc, demandent à la Ville de Montréal l'autorisation d'occuper, « à des fins de débit de boissons associé à une salle de spectacle », les 1223 et 1225 du boulevard Saint-Laurent.

Joint par LES AFFAIRES, l'un des requérants et promoteur du projet, Michel Sabourin, n'a pas voulu donner de détails concernant le projet. « Nous sommes en train de monter la structure financière du projet et l'échéancier sera connu sous peu », a-t-il indiqué, laconique.

M. Sabourin explique que sa société procède à la demande de permis afin d'accélérer les procédures lorsqu'ils seront prêts à bouger. (DP) ■

Le 80, rue Queen sera démoli

Les locataires qui attendent avec impatience la construction de la phase II du Centre de développement des technologies de l'information du Sud-Ouest de Montréal peuvent se rassurer. Le projet ne connaîtra pas de retard.

Le 80 de la rue Queen sera démoli comme prévu, malgré que des citoyens aient été questionnés la pertinence de détruire ce bâtiment jugé de valeur historique.

Les permis de démolition et de construction devraient être acheminés à la Société de développement de Montréal dès les premiers jours de juin. (DP) ■

Choice Hotels s'établit à Mont Tremblant : 5 M\$

Denise
Proulx

Choice Hotels Canada entend la construction d'un nouvel hôtel *Comfort Inn* de 94 chambres dont l'ouverture est prévue pour l'automne 1998.

Ce projet de 5 M\$ sera développé et construit par les promoteurs **Luc Desmarreau** et **Jean Beaulieu**, déjà fort actifs dans le secteur du Mont

Tremblant. L'hôtel sera situé sur la route 117, près de la sortie Mont Tremblant.

Le nouvel emplacement comprendra une salle de réunions, des services commer-

ciaux, des services de vidéo et de téléphonie équipés pour les ordinateurs portatifs. Une piscine intérieure avec glissade et bain tourbillon complétera l'ensemble. ■

La Banque Royale et Century 21 s'associent

La Banque Royale et Century 21 Real Estate Canada s'associent pour offrir aux acheteurs de maison un nouveau programme d'information sur le financement hypothécaire, de même que sur les procédures d'approbation de crédits et d'épargne qui sont disponibles lors de l'acquisition d'une propriété.

Les agents immobiliers du courtier pourront mettre les éventuels acheteurs en contact direct avec des spécialistes des questions

hypothécaires de la Banque de façon à accélérer l'approbation de la demande en moins de sept jours.

Par ailleurs, Century 21 met une gamme de services à la disposition de ses clients.

À cet égard, elle a conclu une entente avec le déménageur **United Van Lines**, la compagnie d'assurance **GAN Canada**, les spécialistes en inspection **Carson Dunlop & Associés** et la firme **PAFCO**, qui gère un programme de relogement résidentiel. (DP) ■

Vente du 625, Président-Kennedy

Delma Properties, un promoteur immobilier de New York, vient d'acheter le 625, *Président-Kennedy*, un immeuble de 17 étages situé au centre-ville de Montréal. La transaction a été conclue pour 4,6 M\$.

Le vendeur, **Jesta Capital**, a réalisé une très bonne transaction. La société immobilière montréalaise en était devenue propriétaire il y a six mois pour un peu moins de 2,8 M\$.

Pour le nouveau propriétaire, il s'agit encore d'une bonne transaction comparativement à la dernière évaluation municipale. La Ville estimait la valeur du 625, *Président-Kennedy* à 11,5 M\$ en 1995.

Soulignons que, contrairement à ce qu'a pu laisser croire le titre de l'article paru la semaine dernière, la transaction ne porte pas sur le 625, *René-Lévesque Ouest*, qui appartient toujours à la société **Lazar & Richer**. (SL) ■

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

PRESSE ÉCRITE ET ÉLECTRONIQUE DU CANADA

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

aussi 'BLITZ 24 inc.'
messagerie de presse

CLUB DE PRESSE BLITZ

(514) 722-4121

LES **AFFAIRES** Le journal des décideurs

HORS SÉRIE

Les 500 Edition 1998-3,95\$

Stratégies pour l'an 2000

Les plus importantes entreprises au Québec

5000

en kiosque le 19 juin

clearNET[™]
scp



le futur est simple



POURQUOI
signer un contrat?
C'est juste un
téléphone, là...
Pas une convention
collective!

- Notre appareil ne coûte que 149,99 \$. C'est un Sony. Et il est bimode.
- Le fait d'être bimode permet de couvrir plus de 90% de la population canadienne.
- Votre temps d'antenne inclus peut être utilisé en tout temps, pour tout appel, n'importe où au Canada.
- Il y a une garantie de satisfaction de 30 jours sur le téléphone et aucun contrat à signer.
- Chacun de nos forfaits très abordables comprend les appels locaux gratuits le jour de votre fête.

20 \$ par mois, inclus 100 minutes en tout temps, facturées à la seconde, ainsi que la messagerie vocale et l'afficheur.

30 \$ par mois, inclus les fins de semaine illimitées et 100 minutes en tout temps, facturées à la seconde, ainsi que la messagerie vocale et l'afficheur.

Forfaits affaires incluant plus de temps d'antenne et fins de semaine illimitées également offerts.

Pour obtenir un exemplaire gratuit de « Passer au sans fil. Votre guide d'achat SCP numérique », appelez le 1 888 CLEARNET (1 888 253-2763) ou visitez notre site au www.clearnet.com pour obtenir plus de détails.

Le SCP Clearnet est disponible à la boutique Clearnet située au 950, rue Sainte-Catherine Ouest à Montréal et chez les marchands participants suivants :



FUTURE SHOP



Maison Sony



CENTRE HI-FI



Lebeau



Home Hardware



BUREAU EN GROS