

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

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

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

Semaine du 13 au 19 juin 1998

Vol. LXX No 24

80 pages

1,95 \$

Entreprendre

Trois ex-éboueurs fabriquent des... camions de vidanges

Une expansion n'attend pas l'autre chez Manupac, de Boisbriand, devenue un leader dans son domaine p. 15

Guy Benoit, président, Claude Benoit, vice-président exécutif, affaires internationales, et Denis Benoit, directeur de la production.



Finance

Desjardins mijote une alliance coopérative mondiale

p. 11

Finances personnelles

D'ici peu, on pourra hypothéquer son véhicule routier

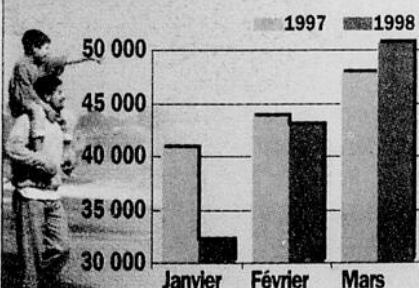
La loi 181 facilitera le crédit... et l'endettement p. 13



Coup d'oeil

Les touristes s'en viennent

Demandes de renseignements touristiques à Tourisme Québec



Perspectives de placement

Où investir

- La Bourse canadienne procurera des rendements modestes d'ici la fin de l'année. Sélection et prudence sont de mise p. 3 et 41
- Les titres de premier ordre favoris p. 43
- 10 pages de stratégies pour investir p. 41 à 54



Classement annuel

Les 15 champions de la croissance

- La plupart des entreprises grandissent grâce à des acquisitions. Le palmarès de la croissance 1998 du journal LES AFFAIRES le reflète fidèlement. L'une des vedettes est Pharmascience, et son président du conseil, Morris Goodman p. 4-5



 Les Services Affaires PME

Nous avons des solutions intéressantes pour la PME

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

CANTEL 

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

CETTE SEMAINE



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
gellinas@mail.transcontinental.ca

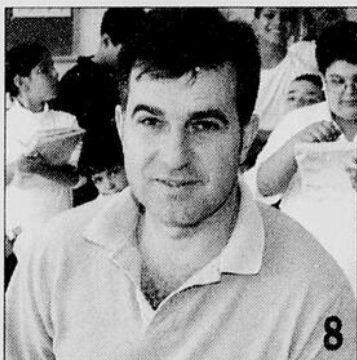
Courrier de la deuxième classe.
 Enregistrement no 0923

Sommaire

3 L'actualité

Éditorial
La grève au casino : l'acceptation des demandes syndicales pourrait créer un dangereux précédent dans le secteur public p. 6

Opinion
La soviétisation de notre système de santé et sa déficience : la loi canadienne en est la principale cause et doit être modifiée p. 6



Une première au Québec : un jeune promoteur immobilier, **Antonino Salvo**, construit et loue une école à une commission scolaire p. 8

Télébec se prépare à affronter la concurrence via de nouveaux services et la diversification des sources de revenus p. 12

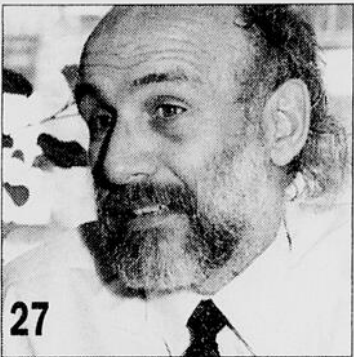
En permettant d'hypothéquer les véhicules routiers, la loi 181 rendra le crédit plus accessible et l'endettement plus facile p. 13



15 Entreprendre
Gestion des déchets : un secteur prometteur pour les frères Benoit, propriétaires de Manupac p. 15

Éric Vincent, directeur du marketing et de la publicité chez Cora, **nommé Personnalité marketing de l'année** p. 20

L'agence de recrutement **Emplois Compétences** offre de la formation aux travailleurs temporaires p. 23



Technologie : selon **Dale Kutnick**, de **Meta Group**, les prochaines années seront consacrées au transfert d'information p. 27

Les sociétés-conseils connaîtront encore quelques années de croissance soutenue p. 29



Syndics p. 31

Nouvelles règles : le législateur serre la vis aux particuliers p. 31

Nombre de faillites record en 1997 chez les consommateurs québécois p. 32



Les routes p. 35

Réseaux routiers : partenariats publics-privés à l'horizon p. 35

Une facture de 16,5 milliards de dollars pour remettre en état le réseau routier canadien p. 36

41 Investir
Bourse : les titres de premier ordre resteront favoris p. 43

Seul le papier journal résiste à la crise asiatique p. 50



73 Immobilier
Cegerco se lance dans le créneau de la haute technologie p. 73

Agrandissement du Palais des congrès : feu vert p. 79

Rubriques

ADRESSES INTERNET	26
BÉNÉFICES DES COMPAGNIES	48-49
BOURSES	62 À 68
CARRIÈRES	56
DE BONNE SOURCE	7
DE LA COLLINE	28
FONDS MUTUELS	57 À 59
GAGNANTS/PERDANTS	62
INVESTISSEMENTS	16
MARKETING	20
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	14
RÉSULTATS FINANCIERS	70-71
RESSOURCES HUMAINES	23
RESSOURCES NATURELLES	50 À 54
REVUE DES MARCHÉS	61
TAUX D'INTÉRÊT	60
TECHNOLOGIE	26-27
TRANSACTIONS D'INITIÉS	56
VOTRE ARGENT	55

La semaine prochaine : Plusieurs fonds mutuels d'actions misent sur les ressources

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Consolidated	50	Cartons Saint-Laurent	4	Emplois Compétences	23	Mines McWatters	4	Renaissance Energy	62
Alcan	53	Cascades	69	Euro-Nevada Corp.	53	Mines Richmond	53	Rio Algom	53
Alliance (Prod. forestiers)	4	Cegerco (Groupe)	73	Fonorola	72	Mitec Telecom	16	Samson Bélair Deloitte & Touche	33
Aliments Martel	4	CGI (Groupe)	4	Franco-Nevada Corp.	53	Moore Corp.	72	Shirmax (Modes)	71
American Express	30	Chef Cora déjeuners	20	Gesroute	35	Mosanto	62	Sintra	35
American Home Products	62	Cinar Films	4	Horwath	78	Motrec	16	SITQ Immobilier	78
AT&T Capital Corp.	69	Cognicase (Groupe)	4	Imaginer	26	MPACT Immedia	26	SNC-Lavalin (Groupe)	35
Auburn Fiber	69	Colas	35	Infomission	4	Newbridge Networks	5	Solange de Billy-Tremblay & Ass.	31
Banque de développement du Canada	9	Com Dev	70	Innovitech	9	Noranda	53	Sun Microsystems	5
Bell Canada	26	Compagnie des Alpes	79	Intrawest	79	Northern Telecom	62	Tarragon Oil & Gas	62
Boutiques San Francisco	62	Construction DJL	35	MAAX	4	Nova (Groupe)	16	TecFab International	16
Call-Net (Entreprises)	72	Corporation Teck	53	Manoir Richelieu	16	Paladin Labs	5	Télébec	12
Cambior	53	Coscient (Groupe)	7	Manufacturier de bas Iris	5	Pharmascience	5	Téléystème	7, 69
Canadian Highways International Corp.	35	Coulonge (Prod. forestiers)	16	Manupac	15	Plaintree System	62	Transamerica Canada	62
Corp.	35	Désencrage Cascades	69	Marathon Oil	62	Pluricom Internet	26	Transat A.T.	4
Cantrex (Groupe)	62	Desgagnés (Groupe)	5	MédiSolution	4	Primetech Électronique	5	Ultravia Aéro International	16
Cartier (Groupe)	35	Domaine du Cap au Leste	16	Meta Group	27	Raymond Chabot Martin Paré	33	Vidéotron (Groupe)	72
		Domtar	50	Metaforia	9	Rémillard Moquin Nadeau Label	33		

La première hypothèque qui vous fera chanter New York New York.

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** **AéroHypothèque^{MC}**

VOIR LOIN... UNE TRADITIONSM

*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. ^{MC}Marque de commerce de la Banque CIBC.

La conjoncture et les marchés financiers sont au beau fixe

L'ennuagement est prévu en fin d'année



Réjean Bourdeau

Malgré des gouttelettes passagères, le temps demeure passablement clémente pour les marchés financiers nord-américains.

« La conjoncture n'est pas idéale, mais elle demeure favorable », constate **Robert Normand**, économiste senior de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Faut-il rappeler que les économies canadienne et américaine gardent leur allant, encouragées par les faibles taux d'inflation et les mini-taux d'intérêt? Au fil des trimestres, M. Normand a beau prévoir un ralentissement de la cadence des économies nord-américaines, il ne voit pas le taux de croissance de leur produit intérieur brut (PIB) passer sous 3 % cette année. À court terme, il ne s'attend pas non plus à une hausse des taux d'intérêt.

« Avec des conditions pareilles, les marchés financiers ne peuvent pas être négatifs, soutient-il. Je prédis même que le nirvana se poursuivra jusqu'à la fin de l'année. »

Dans sa boule de cristal, le spécialiste ne voit toutefois

Perspectives de placement

✓ Stratégie de portefeuille : la Bourse canadienne procurera des rendements modestes d'ici la fin de l'année. Sélection et prudence sont de mise	Page 41
✓ Obligations : privilégiez les échéances de cinq ans	Page 41
✓ L'effet domino de la crise en Asie en chiffres	Page 42
✓ Les titres de premier ordre resteront favoris	Page 43
✓ États-Unis : le marché haussier devrait poursuivre sa longue marche si les profits rencontrent les attentes élevées	Page 45
✓ Asie : le patient sort péniblement des soins intensifs. Les monnaies sont trop fragiles pour investir dans la région	Page 46
✓ L'Europe joue un rôle de refuge	Page 46
✓ Le Québec en tête à la Bourse canadienne depuis un an	Page 48
✓ Produits forestiers : seul le papier journal résiste	Page 50
✓ Dépression dans les ressources : six autres mois difficiles en vue	Page 52
✓ Or et métaux usuels : les titres ultra-solides s'imposent	Page 53
✓ Secteur pétrolier : il faut surveiller les cibles d'acquisition	Page 54

pas une hausse effarante des indices boursiers. Après une série de fluctuations, le *TSE 300* et le *Standard & Poor's* termineront respectivement l'année à 7700 et à 1100 points.

Le portefeuille de Lévesque Beaubien Geoffrion est composé de 45 % d'actions

(consommation, pipelines, commerce de détail, communications, etc.), de 40 % d'obligations et de 15 % d'encaisse.

Asie

Selon l'économiste, la vigueur des marchés boursiers

nord-américains s'explique en grande partie par l'afflux de capital dont bénéficie Wall Street. En 1997, les étrangers ont acheté 65 milliards d'actions américaines.

« La crise asiatique a redistribué les fonds vers l'Amérique et a gonflé nos marchés financiers, note-t-il. Mais cela risque de changer l'an prochain, quand le choc tirera à sa fin et que l'Asie offrira de

nouveau de bonnes occasions d'investissement. »

C'est pourquoi il entrevoit « l'arrivée des gros nuages noirs dans six mois ». M. Normand n'est pas le seul à voir s'élever le vent du Sud-Est.

Le conseiller en fonds de placement et coauteur de *L'ÉcoStratège* de **L'Industrielle-Alliance**, **Marc Gagnon**, s'inquiète aussi des répercussions du marasme asiatique sur l'économie nord-américaine. « Ça ce compare à la venue d'un orage un soir humide d'été, évoque-t-il. Mais on ne sait pas dans quelle mesure l'averse sera importante. »

Après l'impact monétaire, M. Gagnon souligne que l'Asie entre dans la deuxième ronde de la crise : celle de l'impact économique. « Cette période d'assainissement et de restructuration, qui demande des sacrifices sociaux, est un moment critique. »

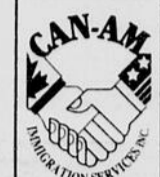
Dans un premier temps, les événements n'ont pas touché l'Amérique grâce au maintien de faibles taux d'intérêt. Les États-Unis ont continué de fonctionner à plein régime, alors que le Canada ne s'en tire pas trop mal compte tenu de la chute du prix des ressources naturelles.

Cela a eu pour effet de don-

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN

Résidence permanente (Green Card)

SONT ADMISSIBLES



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

Tél: (819) 868-2441
Fax: (819) 843-9014

146, rue Principale Ouest, Magog, (Québec) J1X 2A5
<http://www.canamgroup.com>

ner du tonus aux entreprises sensibles à l'économie interne et aux fabricants de biens durables et semi-durables. Au premier trimestre de 1998, plus de 75 % d'entre elles ont augmenté leurs profits, soutient M. Gagnon.

« On a connu tous les bénéfices de la crise, indique le spécialiste. Il reste maintenant à voir quels seront les contrecoups. »

Dans ce contexte, le conseiller privilégie une stratégie basée sur celle du **Fonds diversifié de L'Industrielle-Alliance**, dont l'actif dépasse 1 milliard de dollars.

Ce fonds est composé de 46 % d'actions canadiennes, de 28 % d'obligations, de 14 % d'actions internationales et de 12 % d'encaisse. ■

Perspectives d'embauche : le Québec gagne du terrain

Kathy Noël

Les perspectives d'embauche sont plus optimistes au Québec, mais la province tire toujours de l'arrière par rapport au reste du pays, révèlent les **Services de personnel Manpower**. L'enquête menée auprès de 1 700 employeurs canadiens porte sur les perspectives d'embauche du troisième trimestre de 1998.

Dans la région de Montréal, par exemple, 15 % des employeurs prévoient embaucher cet été, comparativement à 5 % qui envisagent de licencier du personnel; pour les autres, c'est le statu quo. Les résultats, comparables à ceux du trimestre précédent, sont nettement plus encourageants qu'à la même période l'an dernier. À ce moment, 10 % des entreprises prévoient embaucher, tandis que 15 % voulaient plutôt licencier.

« Les entreprises prévoient recruter plus que d'habitude pour les mois de juillet, août et septembre prochains »,

souligne **Thérèse Monette**, porte-parole de Manpower.

Les résultats sont plus encourageants qu'il y a six mois dans les quatre villes québécoises sondées (Montréal, Québec, Sherbrooke et Granby). À l'exception de Granby, toutefois, le Québec affiche des perspectives d'embauche réelles qui sont encore sous la moyenne canadienne.

Dans l'ensemble des villes canadiennes, 27 % des employeurs prévoient embaucher cet été, comparativement à 6 % qui envisagent de licencier du personnel; 64 % ne prévoient aucun changement dans leur effectif au troisième trimestre de 1998. Au Québec, la différence entre les embauches et les licenciements est de quelque 17 %.

Pour l'ensemble du Canada, Manpower prévoit une augmentation de l'embauche dans les secteurs des services et de l'administration publique, mais des réductions dans l'industrie minière et celle de la fabrication des biens durables. ■

Hausse prévue de l'embauche parmi les entreprises cet été¹ (%)

Saint John's	66 %
Moncton	43 %
Regina	40 %
Victoria	40 %
Edmonton	38 %
Ottawa	35 %
Granby	33 %
Halifax	33 %
Winnipeg	30 %
Calgary	27 %
Charlottetown	26 %
Vancouver	25 %
Québec	24 %
Montréal	10 %
Kingston	9 %
Toronto	7 %
Sherbrooke	3 %
Moyenne canadienne	27 %

¹ Notre tableau rapporte, pour 17 villes, l'écart entre la proportion d'entreprises qui prévoient embaucher et la proportion d'entreprises qui envisagent licencier au cours du 3^e trimestre de 1998. La moyenne vaut pour les 43 villes sondées par Manpower.

Source: Manpower
Tableau: LES AFFAIRES

NOMINATION



Jacques Larose, C.R.I.

Le président de Les Produits forestiers Daishowa Ltée, monsieur Richard T. Kazuta, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Jacques Larose au poste de vice-président, Ressources humaines. À ce titre, monsieur Larose est responsable de l'ensemble des activités reliées aux ressources humaines de Daishowa North America Corporation, de Les Produits forestiers Daishowa Ltée ainsi que de Les Ventes Daishowa Limitée. Monsieur Larose est membre du Conseil d'administration de l'Association des industries forestières du Québec et membre du Conseil régional des partenaires du marché du travail de la région Québec.

Les Produits forestiers Daishowa Ltée est une filiale à part entière de Daishowa Paper Mfg. Co., Ltd., du Japon, et un chef de file dans la fabrication du papier journal, du papier annuaire et autres papiers ainsi que des cartons à partir de matières recyclées.

DAISHOWA

LES AFFAIRES



AVIS DE NOMINATION

Monsieur Yvon Tremblay, directeur général des ventes et du marketing pour les publications économiques, a le plaisir d'annoncer la nomination de madame Joanne Proulx au poste de directrice des ventes du journal LES AFFAIRES.

Madame Proulx aura la responsabilité de superviser l'équipe des ventes de façon à optimiser les ventes publicitaires et le service aux clients annonceurs du journal LES AFFAIRES.

Madame Proulx a débuté sa carrière à titre de représentante au sein du journal en 1987. Elle a été promue au poste de directrice adjointe au développement des ventes en 1994 pour le journal LES AFFAIRES. Jusqu'à tout récemment, madame Proulx était directrice associée des ventes et à ce titre responsable de l'équipe des ventes du Québec.

Transcontinental Edition est un chef de file dans les publications spécialisées au Canada.

Transcontinental
EDITION

Le top 15 de la croissance du journal LES AFFAIRES

La plupart de ces entreprises québécoises grandissent grâce à des acquisitions

Sophie Cousineau
Stéphane Labrèche

La presse économique carbure aux nouvelles de fusions et d'acquisitions, et le palmarès de la croissance 1998 du journal LES AFFAIRES le reflète fidèlement.

Notre palmarès est établi à partir du classement des 500 plus grands employeurs du Québec qui paraîtra la semaine prochaine. Ce palmarès exclut les sociétés qui ne sont pas contrôlées par des intérêts québécois. Ces championnes affichent toutes une croissance annuelle de leurs revenus de plus de 50 %.

Onze sociétés de notre top 15 ont avalé des concurrents pour faire partie de ce club sélect.

Plusieurs de ces transactions ont connu du retentissement; d'autres, en revanche, sont passées inaperçues. Voici

donc les grands coups de l'année.

Mines McWatters

En septembre, Mines McWatters a acquis de Cambior deux mines d'or de Val-d'Or, un pari de 75 M\$. Elle s'est ainsi catapultée au deuxième rang des minières et au premier rang de ce palmarès.

Reste à savoir si sa présidente, Claire Derome, saura réduire les frais d'exploitation de ces mines et en extraire un profit. Rien n'est moins sûr. Au moment où certaines banques centrales d'Europe envisagent d'écouler leurs lingots, l'once d'or vivote sous les 300 \$ US.

Groupe Cognicase

Le Groupe Cognicase, nouvellement inscrit en Bour-

se, profite de la manne de l'an 2000. Depuis un an, la société-conseil a acquis trois spécialistes de la conversion qui ont ajouté 10 M\$ à ses revenus. Y a-t-il une vie après le bogue? Pour diversifier ses revenus, l'entreprise entend acheter des concepteurs de logiciels. Bref, une autre année mouvementée s'annonce.

MédiSolution

C'est une année charnière pour MédiSolution, ce concepteur de systèmes pour le réseau de la santé.

Après l'achat de la division santé de IST, qui a fait progresser ses revenus de 30 M\$, la société de Montréal a réorganisé sa haute direction et recentré ses produits.

Elle semble avoir gagné son pari. Avec un bénéfice net de 0,8 M\$ au dernier trimestre, sa piètre santé

financière s'améliore.

Cartons Saint-Laurent

Les Cartons Saint-Laurent, de Montréal, ont doublé leur taille en mettant la main, en avril 1997, sur cinq usines de carton et de transformation du carton de Chesapeake Corp., aux États-Unis. Même si l'entreprise est gonflée à bloc par cette transaction de 508 M\$ US, elle reste une petite aux côtés des Smurfit-Stone-Container, Norampac et autres géants de cette industrie. La prochaine proie?

Produits forestiers Alliance

La société Produits forestiers Alliance a elle aussi vu grand et étendu ses tentacules au Sud. Pour 600 M\$ US, elle s'est offert le complexe industriel Coosa Pines de Kimberly-Clark, en Alabama.

Groupe CGI

Que dire de plus sur le

Groupe CGI, cette vedette du high-tech?

Contrats, acquisitions, fusion... En se mariant avec Bell Sygma, la société de Montréal devient le numéro un du conseil en informatique au pays; pour le plus grand bonheur de ses actionnaires, qui ont vu sa valeur boursière exploser de 105 M\$ à 2,3 milliards de dollars en un peu plus d'un an.

Aliments Martel

En 1997, le spécialiste des mets cuisinés Aliments Martel, de Saint-Romuald, a pleinement savouré son ancien concurrent de Lachine, Ali-Prêt, avalé trop tard pour influencer l'exercice 1996.

Ali-Prêt vend ses mets Délicieux aux supermarchés Proviso et ses sandwiches et pizzas La Cantinière aux cuisines roulantes de la région de Montréal.

Avant sa faillite, ses revenus s'élevaient à 38 M\$. C'est une grosse bouchée à digérer.

Groupe Informission

Comme Cognicase et CGI, le Groupe Informission profite du célèbre bogue de l'an 2000 pour multiplier ses revenus.

Depuis deux ans, la société-conseil tente une percée en Europe, où elle a ouvert une demi-douzaine de bureaux. Fin 1997, elle a aussi acquis CGL Technologies, de Montréal. Ne pouvant financer seule sa croissance, l'entreprise de Montréal s'est inscrite en Bourse en avril. Offert à 10,25 \$, son titre est rendu à 14,50 \$.

Transat A.T.

Les acquisitions de Transat A.T., voyageur de Montréal, ont fait décoller ses revenus. Achetés depuis 1996, le voyageur français Look Voyages et les participations dans Brok'Air (39 %) et World of Vacations (35 %) lui ont permis d'accéder au club des milliardaires.

Fait à noter, plus du tiers des nouveaux revenus de 538 M\$ viennent de la croissance interne. Pour que le bénéfice prenne lui aussi de l'altitude, il ne manque plus qu'à redresser Look, une tâche herculéenne qui use Jean-Marc Eustache, son pdg.

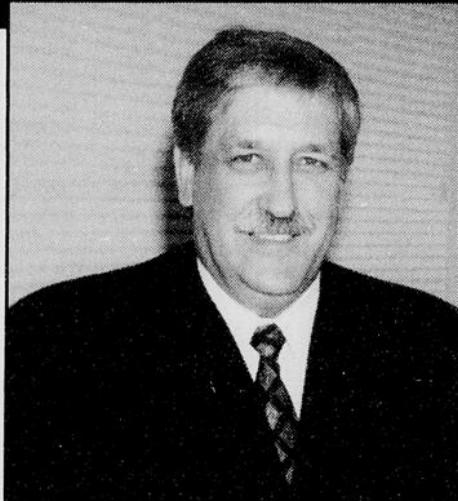
Cinar Films

À l'instar de CGI, Cinar Films, producteur d'émissions et de films pour les bambins, est l'une des vedettes de 1997. Sa progression de plus de 60 % s'explique par la mise en production de nouvelles séries et l'achat du groupe Carson-Dellosa, un éditeur de matériel pédagogique de Caroline du Nord, pour 40 M\$ US.

MAAX

Le premier fabricant de baignoires du Canada (45 % du marché) croît par acquisition depuis 1993, et la dernière année n'a pas fait exception. Les résultats de 1997-98 s'expliquent par l'achat de Manhattan Products Canada, d'Anjou, et de Bremen Glas, du Midwest.

La croissance interne se situe tout de même à 13 %, selon Yorkton Securities. Les analystes s'attendent à une année aussi spectaculaire en 1998-99. L'entreprise de Sainte-Marie de Beauce est partie en trombe avec l'achat de Keystone Industries, de Pennsylvanie, en janvier, et de trois usines de Shostal (Lasalle, Dorion et Calgary), en mars. ■



Un nouveau comité exécutif à l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Lors de son 45^e Congrès annuel, les membres du conseil d'administration de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec ont élu M. André Boudreault au poste de président du conseil d'administration.

M. Boudreault est président du Groupe des produits forestiers Tembec inc.

Pour le supporter, le nouveau comité exécutif se compose de :

M. Richard Bélanger, Bois Daaquam inc.

Président sortant

M. Luc Houde, Coopérative forestière Laterrière

Vice-président

M. Jean Roy, Industries Norbord inc.

Directeur

M. Louis-Marie Bouchard, Produits forestiers Donohue inc.

Directeur

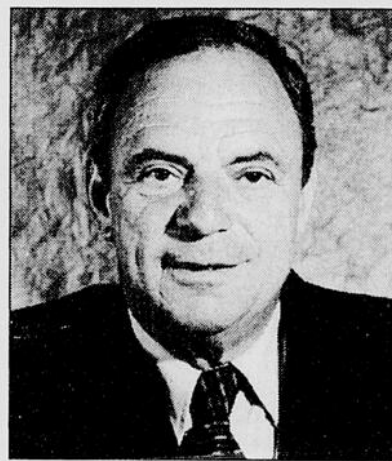
Les membres de l'AMBSQ sont fiers de pouvoir compter sur une équipe dynamique qui s'investira pleinement dans la promotion et la défense de leurs intérêts.



Association
des manufacturiers
de bois de sciage
du Québec



BARREAU DE MONTRÉAL



Me Ronald Montcalm, c.r. a été élu par acclamation bâtonnier du Barreau de Montréal pour l'année 1998-99 lors de l'assemblée générale annuelle des membres tenue le 29 avril 1998.

Me Montcalm est diplômé du Collège Loyola (maintenant Université Concordia) et a été admis au Barreau en 1967, après avoir obtenu sa licence en droit de l'Université de Montréal. Il pratique en droit commercial au sein du cabinet Lafleur Brown, où il est associé depuis 1982.

Le bâtonnier Montcalm a toujours été actif au sein du Barreau. Il a été président de l'Association du Jeune Barreau de Montréal en 1971-72 et a été élu premier conseiller du Barreau de Montréal en mai 1997.

Au cours de sa carrière, Me Montcalm s'est impliqué dans plusieurs activités à caractère social et communautaire dont la Fondation de l'Hôpital Ste-Justine et l'Armée du Salut.

Le Conseil du Barreau de Montréal se compose maintenant, en plus du bâtonnier, de Me Lynne Kassie, premier conseiller, Me Sean J. Harrington, trésorier, Me Paul Prosterman, secrétaire, et des conseillers Mes Michael D. Levinson, Claude G. Leduc, Stéphane Rivard, Richard Wagner, Guylaine Henri, Pierre Séguin, Kirkland Casgrain, André Royer et Nicolas Plourde, ce dernier représentant l'Association du Jeune Barreau de Montréal.

Les quatre as de la croissance sans acquisitions

Pharmascience, Primetech Électronique, Groupe Desgagnés et Manufacturier de bas Iris

Sophie Cousineau
Stéphane Labrèche

Quatre entreprises du top 15 de la croissance ont réussi l'exploit de croître de plus de 50 % sans acheter un de leurs concurrents.

Dans l'ordre du classement, il s'agit de **Pharmascience**, de **Primetech Électronique**, du **Groupe Desgagnés** et du **Manufacturier de bas Iris**.

Pharmascience a connu une année de rêve avec des revenus de 92 M\$, en hausse de 64 % sur l'an dernier. Fondée en 1983, l'entreprise de Mont-Royal est une pharmaceutique hybride : elle vend des produits génériques et innovateurs.

Au cours de la dernière année, elle a signé plusieurs ententes de marketing et de distribution avec des fabricants de médicaments. Son produit vedette est le **PMS Fluoxetine**, une copie du célèbre **Prozac**, dont elle n'a nul besoin pour trouver le sourire.

Le palmarès des sprinters (Les 15 québécoises qui ont bondi de plus de 50 % en 1997)

Compagnie	Employés (total)	Revenus totaux (000 \$)	Variation rev. total (%)
Mines McWatters	450	21 953	17050,8
Groupe Cognicase	600	35 000	464,5
MédiSolution	458	40 455	302,3
Cartons St-Laurent	3 664	889 754	94,7
Produits forestiers Alliance	3 500	823 300	94,2
Groupe CGI	4 000	231 916	90,1
Aliments Martel	664	61 000	74,3
Groupe Informission	265	13 875	73,4
Transat A.T.	3 697	1 316 740	69,0
Pharmascience	359	92 000	64,3
Primetech Électroniques	411	68 908	62,9
Cinar Films	400	93 678	61,7
Groupe Desgagnés	700	82 000	57,7
MAAX	1 320	174 841	56,0
Manufacturier de bas Iris	1 800	71 305	50,7

Tableau : LES AFFAIRES

Cette pharmaceutique profite de son succès pour se restructurer. Les médicaments génériques resteront dans Pharmascience, tandis que les

médicaments innovateurs iront dans sa filiale **Paladin Labs**, inscrite à la Bourse de Vancouver.

Primetech Électronique a

enregistré la deuxième plus forte croissance interne.

L'entreprise de Dollard-des-Ormeaux fabrique des pièces électroniques pour les **New-bridge Networks**, **Sun Microsystems** et compagnie, un marché qui est appelé à grandir.

Pour faire des acquisitions et rembourser ses dettes, Primetech veut s'inscrire en Bourse et recueillir 40 M\$.

Vitesse de croisière

Le Groupe Desgagnés récolte une médaille de bronze pour sa forte croissance interne. Mais son vice-président, finances, **François Royer**, préférerait que ce succès passe inaperçu.

Ce transporteur maritime de Québec, propriétaire de 11 cargos et pétroliers, fait pourtant de belles affaires. Sans jouer les pirates et acquérir d'autres sociétés navales, ses revenus ont progressé de 58 % !

Deux explications : à l'automne de 1996, le Groupe a d'abord créé une nouvelle filiale, **Petro-Nav**, avec d'anciens cadres d'**Enerchem Transport**. Spécialisée dans le transport de produits pétroliers, Petro-Nav possède deux pétroliers et en cherche deux autres.

Ensuite, Groupe Desgagnés a profité de la disparition de **Socanav**, mise en faillite en février 1997. « Ce vide nous a apporté plus de 30 M\$ en revenus additionnels », dit M. Royer.

Traditionnelle mais efficace

Ouvrant dans un secteur moins sexy que le transport ou la haute technologie, le Manufacturier de bas Iris a enregistré une hausse fort respectable de ses revenus.

En novembre, l'entreprise emménageait dans une usine de 500 000 pi². Récemment, elle s'engageait à en construire

La croissance mise à profit

Relations avec les investisseurs
(514) 282-2681

Site internet
www.cascades.com



re une nouvelle, plus grande, avant trois ans. Les installations futures couvriront entre 1 M et 1,5 M de pi² et remplaceront les deux usines de Montréal-Nord et de Rivière-des-Prairies.

Après les politiciens, qui ont annoncé leur participation au projet de 200 M\$, les employés ont fait la manchette en déclenchant une grève spontanée, début juin. Mais l'arrêt de travail a été de courte durée.

La direction d'Iris s'attend à maintenir la cadence avec les importants contrats qu'elle vient de décrocher aux États-Unis. ■

Textron envisage de vendre Avco Services Financiers

La transaction toucherait 200 employés au Québec

L'américaine **Textron** envisage la vente de sa division **Avco Services Financiers**, spécialisée dans les prêts et les assurances aux particuliers.

Pour évaluer les options disponibles et trouver un acheteur, la multinationale a annoncé l'embauche du courtier new-yorkais **Goldman Sachs**. Jointe au siège social de Providence, au Rhode Island, la porte-parole **Susan**

Tardanico a indiqué qu'une décision finale sera prise cet automne.

Au pays, **Avco Services Financiers Canada** compte 1 370 employés, dont 200 travaillent dans la trentaine de succursales québécoises. L'an dernier, la filiale installée à London a réalisé des revenus de 316,8 M\$ pour un bénéfice net de 31,9 M\$.

Son actif est évalué à près de 1,8 milliard de dollars, en

hausse de 20,1 % sur l'année précédente.

Présent dans 11 pays avec 1 200 succursales, la société-mère **Avco Financial Services** (AFS) a affiché des revenus totaux de 1,85 milliard US et des profits nets de 196,1 M\$ US l'an dernier.

Selon les observateurs, la société, qui possède pour 7,7 milliards US de comptes à recevoir, commande un prix de vente d'environ 4 mil-

liards US. Parmi les solutions envisagées, AFS pourrait être vendue en bloc, partiellement ou délestée sur le marché boursier.

Recentrage

Le chef de la direction de Textron, **James F. Hardyman**, a expliqué que le temps était propice à la vente d'Avco. « Étant donné la consolidation qui prévaut dans l'in-

dustrie des services financiers, ce pourrait être un bon moment pour maximiser la valeur pour nos actionnaires. »

La société qui emploie près de 2 000 personnes à son usine **Bell Helicopter Textron**, de Mirabel, souhaite profiter

de cette vente pour se recentrer principalement dans les secteurs de l'aéronautique, des pièces automobiles et des composantes industrielles.

Au dernier exercice, Textron a enregistré des revenus de 10,5 milliards US. (RB) ■



SUBVENTIONS = CONTRIBUTIONS NON REMBOURSABLES !!!

Nous guidons les entreprises vers les informations clés sur les aides gouvernementales en combinant les contributions non-remboursables, le financement traditionnel et les capitaux de risques pour faire de votre projet un succès.

Un guichet unique pour un projet unique, VOTRE PROJET.

MATCH ENTREPRISES INC.

275, rue Saint-Jacques Ouest, bur. 400, Montréal (Québec) H2Y 1M9
Tél. : (514) 990-7466 • Fax : (514) 843-4767
Internet : <http://www.match-entreprises.com>



PRIMONICS INC.

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.

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/>



SAP
Certified Business Solutions

Opinions

EDITORIAL

Grève au casino : coup de force injustifié

Le syndicat représentant les employés du Casino de Montréal a choisi la fin de semaine du Grand Prix pour tenter un coup de force.

En demandant à ses membres de sortir en grève après que l'employeur eut refusé son ultimatum sur un ensemble de demandes à accepter ou à refuser en bloc déposées quelques jours avant le Grand Prix, le syndicat espérait naïvement arracher un règlement favorable en misant sur la pression exercée sur le Casino à la faveur de l'événement.

Par cette stratégie stupide, le syndicat a montré qu'il se moquait du bien public, et il a terni l'image du Québec et de Montréal devant des dizaines de milliers de visiteurs de l'extérieur.

Aucun employeur ne peut accepter des demandes syndicales le couteau sur la gorge. Or, c'est bien ce qu'a tenté le syndicat en présentant en début de soirée, le 2 juin, une longue liste de demandes à accepter ou à refuser en bloc. Les demandes salariales (2 %, 2,5 %, 2,5 %, 3,5 % et 3,5 % au 1^{er} juin des années 1998 à 2002) s'appliquaient aux masses salariales; c'est le syndicat qui devait décider de leur partage.

Vers minuit, une réunion syndicale était convoquée sur les lieux de travail, paralysant une bonne partie de l'activité du casino. Une heure plus tard, l'employeur fermait le casino. Le lendemain, le syndicat réunissait ses troupes et leur faisait voter la grève.

La négociation des clauses non monétaires s'est bien passée, mais deux points restent en suspens : 1. les mesures disciplinaires; 2. le syndicat veut une réduction du nombre d'employés à temps partiel (48 % travaillent à temps partiel, en bonne partie pour rendre possible la semaine de quatre jours concédée lors de la négociation de 1995 qui avait donné lieu à une grève de sept semaines et à un arbitrage.

La saucisse s'est gâtée dans la négociation des clauses monétaires. Outre les salaires, qui sont élevés comparativement aux marchés de comparaison (les laveurs de vaisselle gagnent 13,46 \$ l'heure et les agents de sécurité, les caissiers, les préposés à l'accueil et les préposés au comptage, 16,89 \$), le syndicat demande des primes de soirée et de fin de semaine (ils ont déjà une prime de nuit), des jours fériés payés à 150 %, 69 heures de jours de maladie

(au lieu de 56), une bonification du régime de retraite et l'élimination de la sous-traitance (lavage des vitres et des tapis, entretien extérieur).

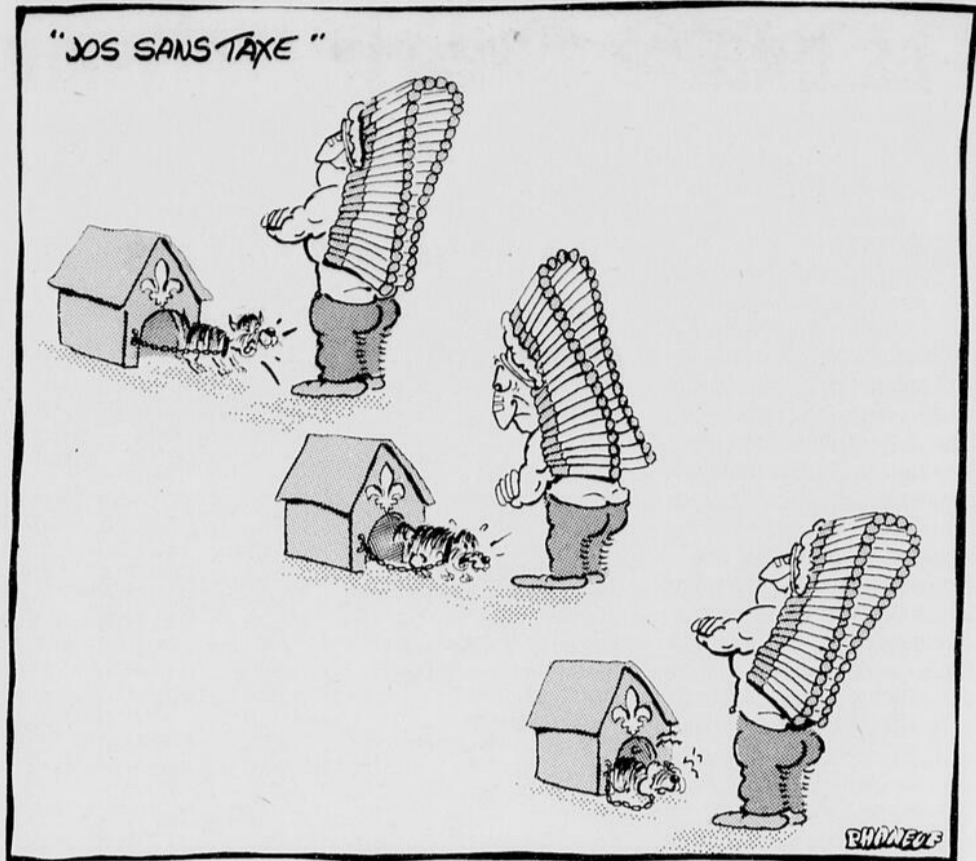
Le casino offre aux employés sans pourboires des hausses de salaires de 2 % par année, une prime de soir et une prime de fin de semaine; ils participent à un régime d'intéressement (5,6 % de leur salaire en 1997-98). Pour les employés à pourboires, qui sont très généreux, le casino offre au choix une hausse des salaires de 2 % par année ou une reconnaissance des pourboires déclarés à l'employeur aux fins de plusieurs bénéfices payés par l'employeur (congés, régime de retraite, assurance vie, etc.).

Selon l'employeur, les demandes syndicales accroîtraient la masse salariale d'au moins 30 à 35 % en cinq ans. Il soutient par ailleurs que la rémunération globale des grévistes est la meilleure du continent. Le syndicat ne peut nier ce fait, ayant refusé de participer à un comité technique sur la rémunération que l'employeur a voulu former pour que les parties s'entendent sur une comparaison des conditions de travail du casino avec celles d'autres établissements du genre en Amérique, avec les grands hôtels de Montréal et avec le secteur public québécois.

Le syndicat ne base pas ses demandes sur les marchés de référence. Il veut une plus grande part des profits comme si ceux-ci appartenaient au casino. Puisque cette manne appartient aux contribuables, tout règlement qui s'éloignerait des conditions de travail des autres salariés du secteur public québécois serait inacceptable. Il pourrait aussi constituer un dangereux précédent pour les négociations à venir dans les autres casinos et le secteur public québécois. ■



Jean-Paul
Gagné



POINT DE VUE

Santé : la soviétisation

Dans une économie normale, les forces économiques concurrentielles encouragent les investissements et la production (côté offre de l'économie), tandis que les prix des biens et services et la contrainte budgétaire des consommateurs freinent la croissance des dépenses (côté demande).

Dans l'industrie étatisée et monopolisée des services de santé, l'État a renversé les lois économiques : pour contrôler le volume des dépenses, les provinces, sous la tutelle du fédéral, ont réduit l'offre, c'est-à-dire la capacité de production. On a fermé des hôpitaux et des salles d'opération et réduit le nombre de médecins. On a fait des mises à la retraite anticipées et comprimé les inscriptions dans les écoles de médecine.

On a aussi réduit les services offerts (ex. : un seul stimulateur cardiaque est disponible, même si le client souhaiterait acheter un produit de meilleure qualité). En économie, cela s'appelle le malthusianisme économique, c'est-à-dire la limitation volontaire de la production grâce à une réduction durable de l'offre.

Du côté de la demande, le système est laissé complètement ouvert et elle s'accroît avec la population et son vieillissement. La gratuité des services garantit que les gens exigent des quantités maximales de services, sans avoir une idée personnelle de leur coût.

Résultat inévitable

Le résultat inévitable d'un tel système inversé sur le plan économique est une pénurie généralisée, une réduction dans le choix des consommateurs, une baisse de la qualité des services, un vieillissement et un retard technologique dans les équipements et un rationnement des services (listes d'attente, arbitraire, favoritisme, corruption, etc.). Pour qu'il en soit autrement, il faudrait l'imposition de contraintes que seul un gouvernement dictatorial pourrait mettre en oeuvre.

À Ottawa, la *nomenklatura* (politiciens, bureaucrates et militaires) s'est mise à l'abri de la pénurie en se réservant l'accès privilégié à un hôpital militaire financé par les fonds publics, mais pour leurs fins personnelles. Nous approchons l'étape finale de la désintégration du système de santé canadien, c'est-à-dire sa soviétisation : un système pour la *nomenklatu-*

ra et un autre pour le peuple mis en liste d'attente.

Politiciens et bureaucrates doivent cesser d'être des pourvoyeurs de services de santé parce qu'ils n'ont ni la compétence ni la motivation pour le faire. Par leur ignorance et leur incompetence, ils mettent en péril la santé publique. La première réforme doit venir d'Ottawa : la *Loi canadienne sur la santé* (1984) devrait être modifiée pour faire disparaître le monopole de la gestion publique des établissements. Cette disposition est une aberration. Aucun pays industrialisé ne recourt à une telle centralisation.

Ainsi, la Grande-Bretagne et la France ont un important réseau d'hôpitaux privés. Aux États-Unis, la très grande majorité des hôpitaux sont des hôpitaux privés communautaires sans but lucratif (4 500), alors que 725 hôpitaux (14 %) sont des hôpitaux privés à but lucratif.

Plusieurs hôpitaux au Québec pourraient redevenir autonomes et reprendre le rôle communautaire que l'étatisation leur a enlevé.

Tickets modérateurs

Du côté de la demande, la loi canadienne devrait être amendée pour que les provinces puissent imposer des tickets modérateurs (comme en Suède et en France) et permettre l'achat et la vente d'assurances complémentaires. En 1996, un sondage montrait que 72 % de la population était favorable aux tickets modérateurs dans la santé.

La gestion de la santé au Québec est déficiente à bien des égards, mais il faut se rendre compte que la source première de la désorganisation dans l'industrie des services de santé provient de la loi canadienne. ■



Rodrigue
Tremblay

Professeur à l'Université de Montréal
adresse électronique : trembro@SCECO.Umontreal.ca

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



Gilles Taillon représentera les patrons

Gilles Taillon, nouveau président du Conseil du patronat du Québec (CPQ), a réussi à nous rappeler du club de golf de Lotbinière, près de Québec, même si les membres de son *foursome* insistaient pour commencer la partie.

M. Taillon, qui a remis sa démission comme vice-président exécutif de la Fédération des commissions scolaires du Québec, a pris une journée de congé pour faire le plein d'énergie avant de s'attaquer à ses nouvelles fonctions. M. Taillon, 52 ans, ne sera pas complètement en terre inconnue au CPQ puisqu'il a été vice-président aux opérations de la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), de 1988 à 1990. Et la CSST a toujours été un dossier de premier plan pour le CPQ.

D'ailleurs, un des principaux objectifs de M. Taillon à la tête du CPQ sera de s'assurer du maintien du cap sur le redressement de la CSST. En second lieu, M. Taillon veut faire comprendre aux gouvernements que le temps est venu de réduire les impôts des entreprises et des particuliers. Son troisième objectif est celui du développement de l'emploi, notamment par la formation professionnelle et technique.

Sa tâche ne sera pas facile. Son prédécesseur, Denis Beauregard, a démissionné après seulement un an. Soulignons que l'arrivée de M. Taillon à la présidence du CPQ coïncide avec celle d'André Y. Fortier à la présidence du conseil d'administration de l'organisme, en remplacement de Ghislain Dufour. M. Fortier est président de GéoNova Explorations et président du conseil et chef de la direction de Ressources M.S.V. C'est un CPQ tout neuf en quelque sorte !

Sico étudie les filiales de William

Sico suit de très près la mise en vente par le géant britannique William plc de ses filiales nord-américaines dans la peinture. En fait, Sico aimerait bien mettre la main sur sa filiale canadienne et une deuxième en Oregon qui réalisent des ventes de 170 M\$.

Il y a 15 jours, Pierre Brodeur, président de Sico, s'est rendu à Londres pour rencontrer les dirigeants de William et leur présenter les arguments en faveur d'une vente en pièces détachées.

William aimerait vendre les quatre filiales de peinture en bloc afin d'obtenir le meilleur

prix. William aimerait compléter le processus cet automne.

William exploite General Paint au Canada. « On étudie les différents scénarios pour voir comment on pourrait être de la partie. Nos usines seraient parfaitement complémentaires. Un partenariat avec un Américain n'est pas exclu », révèle M. Brodeur. Au minimum, Sico scrute la vente pour savoir si les géants ICI et Sherwin-William renforceront leur domination.

Ce serait une acquisition de taille pour Sico, admet M. Brodeur. Elle doublerait sa taille.

Jean-Yves Duthel rejoint Claude Blanchet à la SGF

Au début août, Jean-Yves Duthel ira rejoindre son mentor Claude Blanchet à la Société générale de financement (SGF), le bras investisseur du gouvernement du Québec.

L'habile communicateur avait été embauché par M. Blanchet en janvier 1996 pour bâtir le département des communications du Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ). L'an dernier, le pdg du Fonds a quitté l'institution qu'il a fondée il y a 15 ans pour accéder à la présidence de la SGF.

À la SGF, Jean-Yves Duthel sera vice-président, affaires publiques et développement international. Au Fonds FTQ, il occupe le poste de vice-président communication, marketing et relations publiques. Avant 1996, il avait occupé des fonctions semblables chez Bio-Chem Pharma et à la Société de transport de la communauté urbaine de Montréal.

« Le rôle de la vice-présidence, affaires publiques, aura une importance plus grande qu'elle n'avait, compte tenu du nombre et de l'ampleur des projets des filiales et de l'intensification des activités internationales », écrit M. Blanchet au personnel de la SGF dans une note de service.

Oups ! Sprott

Le courtier torontois Valeurs mobilières Sprott compte encore un analyste à Montréal, contrairement à ce que disait notre dernière chronique.

Jennifer McCaughey suit les titres de technologie. Sprott a l'intention de remplacer Pierre-Yves Terrisse, qui a quitté pour rejoindre BLC Valeurs mobilières. ■

Téléystème vise le catalogue de Coscient

Martine Turenne

En voulant prendre une participation importante du holding à un secteur où il était complètement absent. L'an dernier, en Amérique du Nord, l'industrie du divertissement a connu une progression de 40 %.

Toutefois, Téléystème est essentiellement un distributeur en télécommunications. Il compte parmi ses compagnies Téléglobe, Microcell, Spectra Télécom, Microtec et plusieurs autres, dont les actifs à l'échelle mondiale s'élèvent à huit milliards de dollars US.

Mais surtout, Téléglobe possède Look Communications, la société qui s'appête à offrir de la câblodistribution sans fil et la télé à la carte.

Rappelons que Téléystème a fait une offre aux deux fondateurs, Laurent Gaudreau (vice-président du conseil) et Richard Laferrière (président et chef de l'exploitation) en vue d'acquiescer 2,4 M d'actions de catégorie A au prix unitaire de 4,60 \$ (et 28,7 % des droits de vote avant dilution). L'offre qui expire le 2 juillet est assujettie à certaines conditions.

Pour que la transaction ait lieu, Téléystème exige que certains actionnaires n'exercent pas leur droit de premier

refus, ni leur droit de suite pour vendre leurs actions à Téléystème. Il s'agit de la société contrôlée par le président du conseil et chef de la direction de Coscient, Yves Moquin (22 % des droits de vote), de Capital Communication CDPQ et de La corporation de Placements Banque Royale.

Le holding de Charles Sirois demeurerait minoritaire, une politique de la maison, souligne Christian Godin, analyste chez Midland-Walwyn. « La boucle est bouclée, dit-il. Charles Sirois a voulu accéder à du contenu rapidement. C'est fait. »

Pourquoi ? Parce que le contenu, c'est ce qui fera la



différence dans cette guerre de titans que se livrent les géants des télécommunications, dit Erroll Côté, président de la société de stratégie conseils CPC Global.

« Celui qui va gérer la créativité et le contenu aura une longueur d'avance, dit-il. Car la technologie, tout le monde peut aujourd'hui en offrir. La différence se joue dans le contenu. C'est comme un jeu d'échecs et Charles Sirois est en train de placer ses pièces. » ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« La vente d'une entreprise à des intérêts étrangers peut être perçue à juste titre comme une perte pour notre patrimoine, mais les conséquences ne sont habituellement pas trop dramatiques. Les emplois et les usines restent ici à ce que je sache. Ce qui est dramatique, c'est l'entrepreneur qui décide de jeter la serviette parce qu'il croit que le Québec ne dispose pas d'atouts et d'avenir économique, alors que nous avons tout pour réussir. »

- André Bérard, président du conseil, Banque Nationale

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'extérieur en Mtl, les taxes et préparation. Taxes en sus. Location de 27 mois avec comptant de 7 500 \$ plus taxes ou échange équivalent, 35 000 km inclus, 154 km excédentaire, 1er versement et dépôt de sécurité équivalent exigés lors de la livraison. Valeur résiduelle garantie.

Cyber Cat inc.



Nous offrons des solutions globales de gestion de produits et de leurs composantes par l'informatique. Nous avons des solutions pour les PME autant que pour les grandes entreprises. Avec nos solutions "Web Object" (TM), le développement de solutions complexes est rendu plus facile et flexible. De plus, Louis-Marie Garant y est personnellement impliqué.



VENDEZ VOS PRODUITS SUR INTERNET

- Spécialités:**
- Gestion de produits et de leurs composantes par informatique
 - Catalogues électroniques publiés en intranet, internet et cédérom
 - Hébergement internet
 - Développeur Web Object

Cyber Cat inc.

3107, des Hôtels, Ste-Foy (Québec) G1W 4W5

Tél. : (418) 654-9388 Télécopie : (418) 654-0481 www.cybercat.qc.ca

ÉQUITÉ SALARIALE

Entrée en vigueur du Règlement sur le contenu et la forme du rapport relatif à un programme d'équité salariale ou de relativité salariale complété ou en cours au 21 novembre 1996.

La Commission de l'équité salariale annonce la tenue de sessions d'information sur ce Règlement. Ces sessions se dérouleront, d'ici la fin du mois de juin, à Québec et à Montréal.

Inscrivez-vous dès maintenant en appelant au 1-888-528-8765 ou, pour Québec et les environs, au 528-8765.



Gouvernement du Québec
Commission de l'équité salariale

Un promoteur construit une école et la loue à une commission scolaire

Dominique
Froment

L'école Nesbitt, du quartier Rivière-des-Prairies, à Montréal, était bondée et

ne pouvait accueillir les p'tits Salvo. Leur père, Antonino, leur en a donc construit une et la loue à la Protestant School Board of Greater Montreal (PSBGM).

Ce genre d'entente est une première au Québec. La nouvelle, passée inaperçue, arrive dans une période où le secteur de l'éducation subit de fortes compressions budgétaires. Parents et enseignants se plaignent du manque de manuels scolaires et certains remettent en question la pertinence d'investir dans la brique.

Antonino Salvo est un jeune promoteur immobilier de 38

ans, très actif dans le quartier en pleine expansion de Rivière-des-Prairies. Faute d'école primaire d'immersion en français dans ce quartier pluriethnique, ses enfants devaient fréquenter une école du quartier Rosemont. La PSBGM avait ensuite loué un bâtiment à la Commission des écoles catholiques de Montréal (CECM), à Rivière-des-Prairies, pour rapatrier

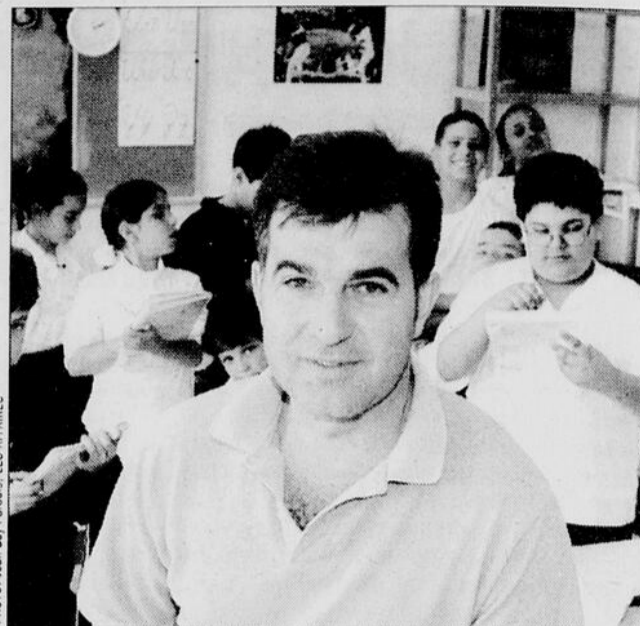


PHOTO: Jean-Guy Perras / LES AFFAIRES

Transcontinental



SERGE BRAGDON

M. Pierre Dupuis, président et chef de l'exploitation de Groupe Transcontinental, est heureux d'annoncer la nomination de Serge Bragdon au poste de président du secteur de la distribution. À ce titre, il sera responsable des activités de distribution publicitaire de la Société et des quelque 50 journaux hebdomadaires.

M. Bragdon possède une vaste expérience de gestion acquise à la haute direction d'entreprises. Il a été, entre autres, président du Groupe Laitier des Aliments Ault Ltée et vice-président-directeur général de Catelli, deux divisions de John Labatt Ltée, ainsi que président et chef de la direction d'Uniboard Canada Inc. Natif de Montréal, M. Bragdon détient une maîtrise en finances de l'École des hautes études commerciales et a été nommé F.C.G.A. (Fellow Chartered General Accountant) en 1992 après avoir été reçu C.G.A. en 1974. Il a été membre du conseil d'administration de la Société pendant un an.

Chef de file de l'industrie des communications en Amérique du Nord, Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée est une société canadienne engagée dans l'impression, la distribution, l'édition, la production de disques compacts, ainsi que dans l'information et le commerce électroniques. Ses actions sont inscrites aux bourses de Montréal et de Toronto.



Claude Legault

AVIS DE NOMINATION

Monsieur Fernand Perreault, président du conseil d'administration de SITQ IMMOBILIER, a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Claude Legault au poste de président et chef de l'exploitation de la Société.

Monsieur Legault connaît bien SITQ IMMOBILIER : il a collaboré à la mise sur pied de la Société en 1984 et a été membre du conseil d'administration durant plusieurs années. Il est membre du conseil d'administration du Groupe immobilier Caisse et de celui de Services financiers CDPQ.

Monsieur Legault est reconnu pour son avant-gardisme, son leadership, son efficacité et son souci d'efficacité. Il a été vice-président du conseil d'administration de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Depuis 1980, il a occupé le poste de président-directeur général de la Régie des rentes du Québec, contribuant à l'essor remarquable de cet organisme. Monsieur Legault a commencé sa carrière au Service de la police de la Communauté urbaine de Montréal, où il a travaillé de 1958 à 1980. Il a également acquis une longue expérience en administration publique en tant que président-directeur général de l'Association de bienfaisance et de retraite de policiers de la Communauté urbaine de Montréal, une des plus importantes caisses de retraite privées du Québec, président du Conseil régional de la santé et des services sociaux du Montréal métropolitain (CRSSMM) et président de Corvée-Habitation.

Fondée en 1984, grâce à une initiative de la Caisse de dépôt et placement du Québec, de caisses de retraite et d'institutions financières, SITQ IMMOBILIER détient aujourd'hui un portefeuille immobilier évalué à près de 2,5 milliards de dollars et constitué de 167 immeubles totalisant plus de 20 millions de pieds carrés. La Société emploie plus de 450 personnes et oeuvre dans plusieurs secteurs de l'immobilier, notamment ceux des immeubles de bureaux, des centres commerciaux et des immeubles industriels, principalement au Québec, dans le reste du Canada ainsi qu'aux États-Unis, au Mexique, en Belgique, au Royaume-Uni et en France.



150 enfants. Mais, avec la forte croissance démographique du quartier, cette solution était rapidement devenue désuète.

La commission scolaire protestante a demandé des fonds au gouvernement du Québec pour construire une école, mais en vain. Fatigué de voir ses enfants pris en otages, M. Salvo a donc offert aux dirigeants de la PSBGM d'en construire une et de la louer. Pas habitués à penser de cette façon, ils se sont d'abord cabrés, mais comme ils ne voyaient pas d'autre solution, ils ont fini par accepter.

M. Salvo a donc construit l'École East Hill sur un terrain de 141 000 pi² qui lui appartient, boulevard Perras. L'immeuble de 48 000 pi² abrite 18 classes et quatre maternelles, une gymnase, une paléstre et une bibliothèque. L'École East Hill, qui peut accueillir 550 élèves, a coûté 5,2 M\$ à TRAMCA, la société immobilière formée par M. Salvo spécialement pour ce projet.

L'initiative fera des petits ?

La PSBGM a signé un bail de 21 ans avec TRAMCA, à raison de 352 000 \$ par année. À la fin du bail, elle pourra devenir propriétaire de l'école pour la somme de 1 \$. La PSBGM est responsable de l'entretien et de la conciergerie.

M. Salvo estime que la

■ Antonino Salvo : « Vous auriez dû voir la tête de mon banquier quand je lui ai demandé de financer la construction d'une école. »

commission scolaire aurait dû déboursier 8 à 12 % de plus pour confier la gestion du projet de construction à un autre entrepreneur. Comme c'est sa première école, le promoteur avoue qu'il a calculé un peu juste. En fait, M. Salvo estime qu'il ne fera pas d'argent avec la location de l'école à la PSBGM. Heureusement, la Ville de Montréal louera la paléstre en échange d'un terrain dont la valeur correspond au prix de location pendant 20 ans. Cette dernière transaction permettra à M. Salvo de rentabiliser son projet.

L'École East Hill servira de vitrine à M. Salvo, qui compte bien répéter l'expérience. « Je pense que ce genre d'entente va faire des petits parce que le gouvernement n'a plus les moyens financiers de construire des écoles. »

M. Salvo veut d'ailleurs présenter un plan aux commissions scolaires pour remettre aux normes leurs écoles tombées en désuétude. « On pourrait racheter leurs vieilles écoles, les remettre aux normes puis les leur louer. Ça éviterait aux commissions scolaires d'engloutir des sommes considérables dans le béton alors qu'elles manquent d'argent pour instruire nos enfants. » ■

Cliquez ici

POUR ACCÉDER à un NOUVEAU MODE de FINANCEMENT aux ENTREPRISES.

Dès le 15 juillet. Services de financement virtuels pour les PME.

Banque de développement du Canada

NOUS FAISONS BANQUE À PART



BDC CONNEX

Projet de création d'un centre de réalité virtuelle à Montréal

25 M\$ pour un nouveau type de centre de divertissement

Stéphane
Labrèche

La société montréalaise **Innovitech** entend commercialiser un nouveau type de centre de divertissement misant sur la réalité virtuelle. Pour ce faire, elle vient de créer une nouvelle société, **Metaforia**.

Si le projet va de l'avant, le premier centre serait érigé dans le *Parc des Îles* de Montréal, au printemps 1999.

Avant d'en arriver là toutefois, les promoteurs doivent trouver des partenaires privés. Selon le vice-président et directeur général d'Innovitech

et président de **Metaforia**, **Stéphane Le Bouyonnec**, l'investissement nécessaire tourne autour de 25 M\$.

Innovitech et les différents paliers gouvernementaux se sont entendus pour participer au financement. « Aucune entente finale n'a été signée mais les parties se sont entendues sur l'intention globale », a dit M. Le Bouyonnec aux AFFAIRES.

M. Le Bouyonnec a indiqué que des études de marché effectuées par la **Société du Parc des Îles** s'étaient révélées très prometteuses. Il a aussi affirmé que plusieurs autres villes avaient fait

connaître leur intérêt pour le projet, comme Rome et Mexico.

Succès à Lisbonne

Ce développement est rendu possible grâce au succès que connaît le pavillon de la réalité virtuelle *Oceania* à Lisbon-

ne au Portugal, projet conçu et réalisé par Innovitech.

« Nous attendions de voir la réaction du public avant d'annoncer quelque chose », indique le vice-président. Ce pavillon s'affirme en effet comme l'une des attractions les plus populaires de l'*Exposition internationale de Lisbon-*

ne, qui se tient jusqu'au 30 septembre prochain.

Selon M. Le Bouyonnec, la file d'attente dure plusieurs heures. La visite de la cité sous-marine virtuelle prend quant à elle quelque 40 minutes. Ce projet de 20 M\$ représente le plus important contrat multimédia pour une so-

ciété québécoise, croit M. Le Bouyonnec. Il estime que plusieurs autres firmes du Québec ont aussi bénéficié du contrat portugais.

Même si **Portugal Telecom** a investi 10 M\$ US dans *Oceania*, Innovitech s'est assurée de conserver la propriété intellectuelle du concept. ■

Prêts sans intérêts pour les étudiants entrepreneurs

La **Banque de développement du Canada (BDC)** prête 3 000 \$ sans intérêt aux étudiants qui veulent démarrer une petite entreprise au Canada.

Le financement peut servir tant au démarrage qu'à l'exploitation de l'entreprise. Les formulaires de demande de prêt sont disponibles dans les succursales de la BDC, de la **Banque Royale**, de la **Banque Nationale** et dans les **Centres d'emploi du Canada**. (KN) ■



CIRANO

Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations

NOMINATION

Le président du conseil d'administration du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), M. Guy Marier, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Marcel Boyer au poste de président-directeur général de l'organisme. Monsieur Boyer a été l'un des chercheurs-fondateurs du Cirano dont il a d'ailleurs assumé la vice-présidence et la direction scientifique depuis sa création.



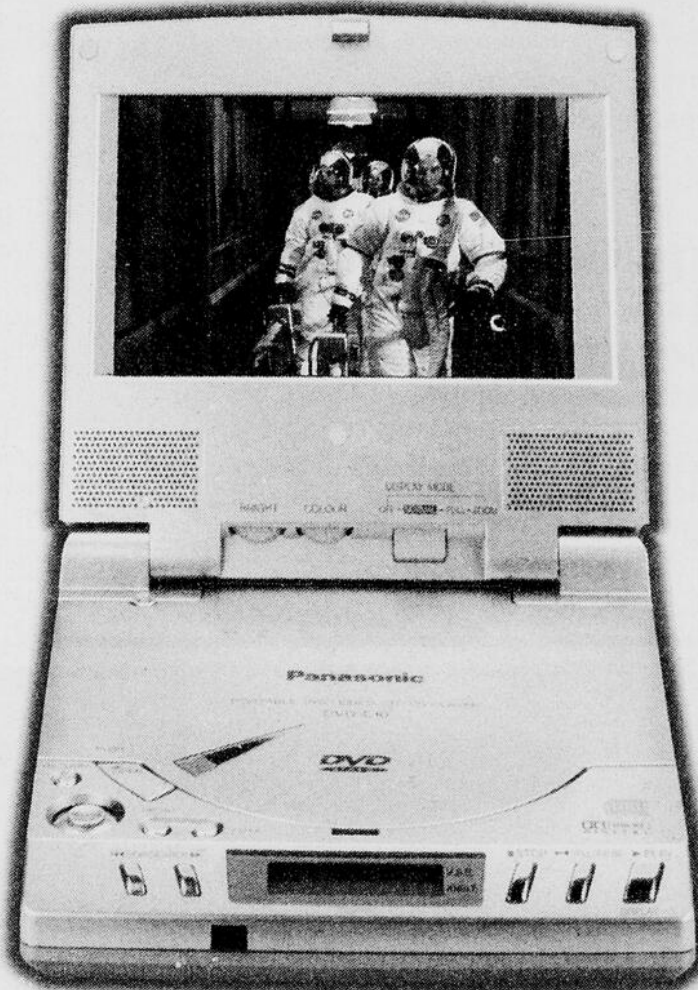
Marcel Boyer

M. Boyer est détenteur d'un Ph. D. en économie de la Graduate School of Industrial Administration de l'Université Carnegie-Mellon. Professeur au Département des sciences économiques de l'Université de Montréal, dont il a assuré la direction de 1983 à 1989, M. Boyer est titulaire de la chaire Jarislowsky / CRSNG / CRSR en «technologie et concurrence internationale» au Département de mathématiques et de génie industriel de l'École polytechnique de Montréal.

Récipiendaire de plusieurs prix prestigieux, il a été Président de l'Association canadienne d'économie, en 1990-91, puis de la Société canadienne de science économique, en 1995-96. Membre élu de la Société Royale du Canada et membre du Conseil national de la statistique du Canada, il agit à titre de représentant des économistes canadiens au Board of Directors du U.S. National Bureau of Economic Research.

Cirano est un centre de recherche universitaire sur les organisations. Le Cirano regroupe six établissements universitaires, plusieurs grandes entreprises et ministères des gouvernements provincial et fédéral. Sa mission consiste à développer des programmes de recherche sur la base des problématiques et des préoccupations des organisations partenaires, en permettant aux chercheurs de mettre à profit les connaissances et l'expérience des praticiens des organisations.

DITES À SON AVOCAT QU'ELLE PEUT GARDER LA MAISON.



6 1/8 po

DITES-LEUR QU'IL S'AGIT DU TOUT
PREMIER LECTEUR DVD PORTATIF AU
MONDE. QUE SES IMAGES SONT SEM-
BLABLES À CELLES D'UNE SALLE DE
CINÉMA. FAITES-LEUR SAVOIR QU'IL
PRODUIT UN SON AMBIOPHONIQUE VIRTUEL
ET OFFRE LE CHOIX DU FORMAT DE



DVD-A110



DVD-A510



DVD-K510

L'IMAGE : GRAND ÉCRAN OU TÉLÉVISEUR.
DITES-LEUR AUSSI QU'IL A LA MÊME
TECHNOLOGIE DE POINTE QUE TOUS
NOS AUTRES LECTEURS DVD. MAIS
NE LEUR DITES SURTOUT PAS QU'IL
TIENT DANS LA MAIN : VOUS POURRIEZ
VOUS RETROUVER AVEC LA MAISON...

PalmTheatre

DVD
VIDEO

Panasonic

Frais de garde : le gouvernement gagnerait à donner plus

Québec mettrait 28 M\$ dans ses poches en ciblant mieux

« Vous désirez des Changements agressifs et bien Orchestrés? »

Notre équipe vous guide avec souplesse et détermination vers l'atteinte de vos objectifs.

AXION
PBA INC

Programmes de formation interne

- Programme de développement des coachs
- Programme d'amélioration des processus
- Programme de consolidation d'équipe
- Autres programmes sur mesure...

Bureau-conseil

- Restructuration et fusion d'entreprise
- Programmes de mobilisation des employés (équipes semi-autonomes)
- Programmes d'amélioration continue (qualité totale)

Activités publiques de formation

En voici quelques-unes :

- Le leader du prochain millénaire
- Développement personnel

« AXION PBA répond vraiment aux besoins et aux attentes de ses clients, en se servant d'outils simples et efficaces et ce, tant en démarche stratégique qu'en formation. Avec les conseillers d'AXION, on atteint ou surpasse nos objectifs ».

Lise Bilodeau, V.P. Ressources Humaines., UAP

Pour obtenir plus de renseignements, APPELEZ AU (514) 281-1200

Kathy
Noël

Bien que le gouvernement du Québec aide davantage les familles démunies dans le cadre de sa politique familiale, ce n'est pas encore assez pour les sortir du giron de l'aide sociale.

C'est ce qui ressort d'une étude pancanadienne lancée récemment par l'**Institut de recherche en politiques publiques** (IRPP).

Deux chercheurs de l'**Université de Toronto** ont évalué ce que coûtent aux gouvernements provinciaux les subventions pour enfants en garderie.

L'étude démontre que l'augmentation des prestations est rentable pour le gouvernement, pour autant qu'elle permette aux parents d'accéder à un emploi rapportant 20 000 \$ par année. Les chercheurs se sont concentrés sur les familles monoparentales, considérant qu'elles reçoivent la plus grande part des subventions.

Actuellement au Québec, les familles moins nanties peuvent recevoir un supplément de revenu par l'intermédiaire du programme AP-PORT (Aide aux parents pour le revenu de travail). Pour y être admissibles, les familles monoparentales ne doivent pas gagner plus de 16 000 \$ par année.

L'étude de l'IRPP démontre qu'une augmentation de ce seuil à 20 000 \$ inciterait les parents qui reçoivent de l'aide sociale à travailler et permettrait au gouvernement de récupérer quelque 28 M\$ (nouveaux impôts, diminution des prestations d'assistance sociale, etc.).

À l'inverse, une réduction des prestations entraînerait des coûts nettement supérieurs aux économies qu'on croirait pouvoir réaliser.

Avec le système actuel, si les chefs de familles monoparentales à revenus très modestes sont incités dans une certaine mesure à travailler, le revenu net qu'ils en tirent reste encore trop mince.

Ce gain est souvent insuffisant pour les encourager à se chercher un emploi stable, même quand le marché de l'emploi est propice, constatent les professeurs **Gordon Cleveland** et **Douglas Hyatt**.

Au Québec, on avait durement reproché au gouvernement de ne pas assez tenir compte des familles à faibles revenus dans la réforme de sa politique familiale. Il a finalement réajusté son tir.

L'étude confirme le bien-fondé de cette décision, bien qu'il reste encore du chemin à faire.

Par exemple, la politique universelle des garderies à 5 \$ est mal ciblée, selon **Carole Vincent**, directrice de la recherche au IRPP.

« L'étude démontre bien que ce sont les familles à faibles revenus qui ont le plus de problème avec les frais de garde et que c'est à ce niveau que le gouvernement gagnerait à investir. Or, la politique des garderies à 5 \$ est appliquée de façon universelle », constate M^{me} Vincent. ■

Bourses pour les étudiants qui lancent leur PME

Quebecor remettra chaque année trois bourses de 25 000 \$, 15 000 \$ et 10 000 \$ respectivement pour aider des étudiants à démarrer leur entreprise.

Les bourses s'adressent aux étudiants des universités québécoises qui soumettront

un projet d'entreprise.

Les universités achemineront les meilleurs projets à un comité d'évaluation composé de neuf dirigeants de grandes entreprises, dont **Jean Monty**, président et chef de la direction de **BCE**, et **Dennis Wood**, président

et chef de la direction de **C-MAC**.

Les bourses créées en mémoire de **Pierre Péladeau** seront remises à l'assemblée annuelle de Quebecor, qui souhaite ainsi promouvoir l'entrepreneuriat auprès des jeunes. (KN) ■



Desjardins : alliance avec quatre banques coopératives d'Europe

Le secteur coopératif craint l'émergence des mégabanques

Kathy
Noël

La Confédération des caisses populaires Desjardins mijote des alliances stratégiques avec quatre grandes banques coopératives européennes et une banque coopérative canadienne.

Le mouvement coopératif de Lévis a approché la Rabobank, de Hollande, le Crédit mutuel de France, les Banques populaires de France et la banque CERA, de Belgique, quatre des plus grandes coops financières au monde, dont l'actif varie de 42 à 190 milliards de dollars US.

Les discussions vont bon train également avec la Credit Union Central of Canada, de Colombie-Britannique, avec

qui une entente se dessine plus rapidement. Desjardins et la Credit Union partageraient leur savoir-faire dans les prêts à la consommation et les fonds communs de placement.

Finie la philosophie

Devant les fusions bancaires qui se multiplient, il est plus que temps pour les coopératives financières de réagir afin d'éviter de se retrouver dans la position de David contre Goliath.

Finies les discussions philosophiques, le Mouvement Desjardins est passé en deuxième vitesse.

Joint par LES AFFAIRES à son bureau de Lévis, Claude Béland, président de Desjardins, n'a toutefois pas précisé la formule de partenariat envisagée ni avec la Credit Union ni avec les grandes banques d'Europe.

« L'idée, c'est de regrouper les forces dans un même secteur. La formule juridique est secondaire pour l'instant. Il s'agirait d'une forme de holding, pas d'une fusion.

« En Europe, on sent moins l'urgence qu'en Amérique du Nord. Ce sont des banques coopératives importantes, mais peu nombreuses. Elles réalisent toutefois l'important de se regrouper », précise M. Béland.

Des vice-présidents de chacune des quatre banques d'Europe pointent en ce moment les secteurs financiers où les alliances seraient profitables. Les recommandations de ce comité de travail sont attendues pour le début de l'automne. C'est à ce moment que Desjardins et ses acolytes trancheront.

M. Béland, qui est aussi président de l'Association internationale des banques coopératives (AIBC), réitère

Plusieurs terrains sont propices à une alliance coopérative.

Les 25 plus grandes banques coopératives au monde¹

Rang	Pays		Nombre de membres	Nbre d'unités de base ²	Actif (en milliard \$ US)
1	Allemagne	Bundesverband der Deutschen Volksbanken BVR	13 800 000	2 504	600,4
2	France	Crédit agricole	5 513 000	58	477,4
3	Japon	The Norinchukin Bank	7 843 ³	6 000	434,3
4	États-Unis	Credit Union National Association Inc. (CUNA)	71 390 129	10 770	336,5
5	Italie	Associazione Nazionale fra le Branche Popolari	1 200 000	97	217,8
6	Pays-Bas	Rabobank Nederland	600 000	540	190,0
7	Japon	National Association of Shinkin Banks (Zenshiren)	8 309 835	416	142,9
8	Royaume Uni	Association of British Credit Unions Ltd (ABCUL)	146 180	384	137,9
9	France	Banques populaires	1 875 211	30	115,5
10	France	Crédit mutuel	5 223 000	18	110,7
11	Autriche	Oesterreiche Raiffeisenbanken	1 749 365	707	85,9
12	Italie	Fed. Italiana delle Casse Rurali & Artigiane	468 447	621	75,3
13	Rép. Corée	National Agricultural Cooperative Federation (NACF)	n.d.	n.d.	71,5
14	Canada	Confédération des caisses populaires Desjardins	5 467 740	1 452	58,2
15	Israël	Bank Hapoalim	n.d.	n.d.	45,3
16	Belgique	Bacob	n.d.	562	44,1
17	Suisse	Schweizer Verband der Raiffeisenbanken	654 979	962	41,9
18	Belgique	CERA	449 262	218	41,9
19	Canada	Credit Union Central of Canada	4 156 924	918	32,9
20	Finlande	Okobank	668 000	298	32,4
21	Espagne	Union National de Cooperativas de Credito (UNACC)	1 027 130	95	31,9
22	Autriche	Oesterreichischer Genossenschaftsverband	650 000	78	22,8
23	Rép. Corée	National Credit Union federation of Korea	4 711 058	1 671	19,7
24	États-Unis	CoBank	2 300 ³	9	18,2
25	Grèce	Agricultural Bank of Greece	n.d.	435	15,3

¹ Ces coopératives sont classées selon leur actif exprimé en dollars US.

² Entités légalement constituées, soit l'équivalent d'une caisse populaire Desjardins.

³ Les membres sont des associations ou institutions bancaires.

Source : Centre de gestion des coopératives de l'école des HEC

Tableau : LES AFFAIRES

l'hypothèse de mettre en place une société à capital-actions financée par les grandes banques coopératives. Cette forme de banque coopérative mondiale fonctionnerait sur le modèle de la Caisse centrale Desjardins. Cette formule permettrait notamment à Desjardins d'avoir accès à des capitaux étrangers.

Le comité qui travaille sur

les projets d'alliances avec les banques coopératives d'Europe a déjà identifié les secteurs de l'import-export, du service aux entreprises, de l'approvisionnement de fonds et des montages financiers comme étant des terrains propices au partenariat.

« Nous avons deux objectifs : renforcer la position des banques coopératives sur l'échiquier mondial et leur

donner la capacité de rejoindre des marchés inaccessibles », affirme Ghislain Paradis, vice-président, affaires internationales, de la Confédération des caisses Desjardins.

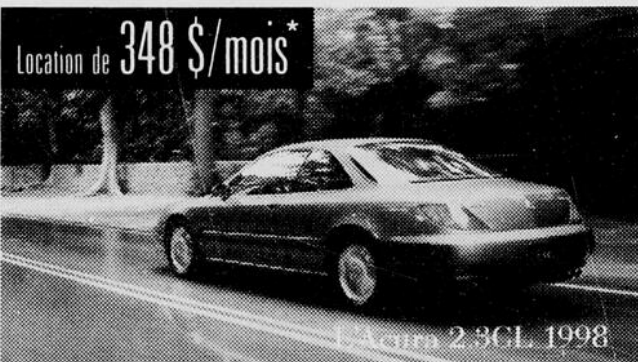
La Rabobank néerlandaise est la 6^e banque coopérative en importance dans le monde avec un actif de 190 milliards de dollars US. Les Banques populaires et le Crédit mutuel

de France occupent les 9^e et 10^e positions avec un actif de 116 et 111 milliards respectivement. Enfin, la banque CERA, de Belgique, qui gère un actif de 42 milliards, se situe au 19^e rang, derrière la Confédération Desjardins, qui occupe la 15^e position, avec un actif de 58 milliards. La Credit Union se retrouve pour sa part en 20^e place, avec un actif de 33 milliards. ■

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 : 21 694 \$/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.

Télébec se prépare à affronter la concurrence

Au cours des 10 dernières années, l'entreprise de télécommunication a investi près de 500 M\$ pour améliorer son réseau

Stéphane
Labrèche

Le 11 juin, les habitants de Chibougamau, dans le nord-ouest du Québec, pourront enfin utiliser un cellulaire.

Pour Télébec, la filiale de BCE qui dessert la région, l'événement aura nécessité

des investissements de taille. D'une part, la construction d'une tour de retransmission a coûté 500 000 \$. D'autre part, l'entreprise de télécommunication se devait aussi de moderniser son central téléphonique. Cette fois, il s'agissait d'un investissement de plus de 3 M\$.

« C'était notre dernier cen-

tral pas à pas (téléphone à cadran uniquement), il fallait passer au numérique », affirme Pierre Brochu, président et chef de la direction de Télébec, dont le siège social est à Anjou. Résultat : le réseau de l'entreprise est maintenant numérisé à 100 %.

Au cours des 10 dernières années, Télébec a injecté près

de 500 000 \$ pour offrir un meilleur service à ses 150 000 clients. Elle n'avait pas le choix car le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) ouvre le secteur à la concurrence. C'est notamment le cas dans l'interurbain depuis le début de l'année. Et le local suivra bientôt.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ « Une bonne partie des revenus de Télébec sont maintenant sujets à la concurrence. Nous devons nous démarquer », déclare Pierre Brochu.

Il reste maintenant à rentabiliser ces investissements, ce qui n'est pas évident puisque le réseau de Télébec pose d'énormes défis. L'entreprise dessert un secteur immense et peu peuplé. Chibougamau, par exemple, ne compte que 5 000 clients.

Un territoire de
750 000 km²

« Nos coûts d'exploitation sont de 20 % à 25 % plus éle-

vés que la moyenne de l'industrie à cause de la géographie du territoire que nous desservons », affirme M. Brochu.

Peu importe, le rapport annuel l'indique clairement : « Il faut envisager la mise en place d'une culture de gestion davantage orientée vers la rentabilité. »

Selon M. Brochu, la stratégie est simple : proposer de nouveaux services et diversifier les sources de revenus. Pour y arriver, Télébec vient entre autres de faire l'acquisition de deux câblodistributeurs régionaux et discute d'alliance avec d'autres. L'idée est d'amener la haute vitesse dans ces régions.

« L'impact est fondamental. Télébec pourra ainsi profiter de la convergence des technologies pour augmenter ses revenus », fait valoir Étienne Dubreuil, avocat spécialisé en télécommunication au cabinet Heenan Blaikie, de Montréal.

Télébec mise aussi beaucoup sur une plus forte pénétration de ses produits et services, notamment du côté des interurbains d'affaires.

L'autre cheval de bataille de Télébec porte sur la redistribution des dépenses dans les zones de desserte à coût élevé (ZDCE). Selon M. Brochu, l'ensemble de l'industrie doit participer au financement des ZDCE.

Les audiences du CRTC à ce sujet sont prévues le 18 juin à Val-d'Or. ■

Est-il possible d'oublier le travail après le travail? Tout dépend de votre courrier.

Même le lait chaud n'a plus d'effet? Alors il est temps de changer 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, c'est

garanti. Et comme preuve de livraison, vous pouvez voir la signature du

destinataire sur votre ordinateur. De plus, il suffit d'un simple appel ou d'une

visite à notre site Internet (www.ups.com) pour pouvoir retracer instantané-

ment votre envoi, où qu'il soit dans sa course. (Nous savons où il est, pourquoi

pas vous?) Quand vos envois comptent, comptez sur UPS Express.

Composez 1 800 742-5877. Et laissez-nous le soin de travailler

pendant la nuit. **ON BOUGE à la VITESSE de VOS AFFAIRES**



Télébec lance un système de géo-positionnement

Télébec vient de lancer un nouveau système de géo-positionnement pour ses poteaux. Au cours des prochains mois, une équipe relèvera le positionnement exact des quelques 250 000 poteaux répartis sur son territoire de 750 000 km². « Périodiquement, il faut faire l'inventaire complet de nos installations, alors on en profite pour en faire un peu plus », explique le responsable du projet, Jean Laflamme.

Ainsi, chaque poteau sera inscrit dans l'ordinateur central avec ses caractéristiques (année de fabrication, essence, etc.) et les équipements qu'il supporte. Coût total : 2,6 M\$, incluant tout le matériel nécessaire. C'est un peu plus qu'un simple inventaire, mais l'investissement vaut la peine, estime-t-on.

Les avantages ? D'abord,

la connaissance exacte du réseau.

« Lorsqu'une tempête brise des poteaux, une première équipe doit se rendre sur les lieux pour constater les dégâts. Avec le nouveau système, cette même équipe peut emmener tout ce dont elle a besoin parce qu'on sait exactement ce qui risque d'être brisé », souligne M. Laflamme.

Ensuite, cela permet de faire des analyses plus poussées de la clientèle. « On peut, par exemple, relier deux bases de données, une partie de réseau aux codes postaux », explique le responsable.

Et, finalement, cette nouvelle expertise de Télébec peut être vendue à d'autres entreprises qui doivent faire la gestion d'un vaste réseau, telles Bell Canada, Gaz Métropolitain, Hydro-Québec. (SL) ■

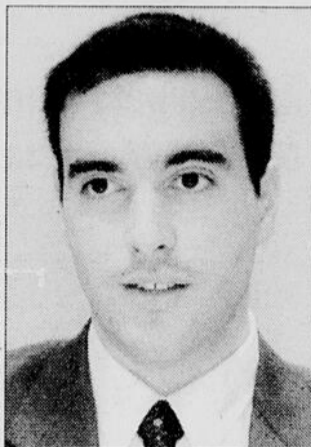
D'ici peu, on pourra hypothéquer les véhicules routiers

La loi 181 facilitera le crédit... et l'endettement !

Dominique
Froment

En permettant d'hypothéquer les véhicules routiers, la loi 181 du gouvernement du Québec rendra le crédit plus accessible. Et l'endettement plus facile, par conséquent. Qu'importe, car les créanciers, les institutions financières principalement, seront mieux protégés.

M^e François Duquette, avocat de Desjardins Ducharme Stein Monast, nous explique les grandes lignes de cette loi au nom évocateur de *Loi modifiant le Code civil et d'autres dispositions législatives relatives à la publicité des droits personnels et réels mobiliers et à la constitution d'hypothèques mobilières sans dépossession*. Cette



■ M^e François Duquette.

loi a été sanctionnée le 16 avril dernier. Elle entrera en vigueur d'ici quelques mois.

En fait, on s'attend probablement à ce que le *Registre des droits personnels et réels*

mobiliers soit mieux rodé. Ce registre est pour le droit mobilier ce que le *Bureau de la publicité foncière* (l'ancien *Bureau d'enregistrement*) est pour le droit immobilier.

De créancier ordinaire à garanti

Le Registre des droits personnels est informatisé et on peut déjà le consulter dans Internet. Toute personne peut y enregistrer elle-même ses droits mobiliers... si elle peut s'y retrouver, bien sûr. Ce registre reçoit déjà 300 000 demandes d'enregistrement par année, un chiffre qui pourrait atteindre un million lorsque la loi 181 sera en vigueur.

Actuellement, un particulier ne peut hypothéquer un bien

mobilier sans le donner en gage au créancier, sans s'en déposséder, autrement dit (sauf dans le cadre de l'exploitation d'une entreprise). Avec la loi 181, il pourra le faire. Cette loi restreindra au début la notion de biens mobiliers aux véhicules routiers (auto, moto, motoneige, autocaravane, taxi, camion, etc.). On peut toutefois penser que cette notion sera élargie plus tard aux bateaux de plaisance, aux petits avions ou autres.

Cette loi ouvrira donc un marché fort intéressant aux institutions financières en limitant leurs risques. En effet, si un individu déclare faillite, son créancier pourra plus facilement récupérer son bien, puisque la loi 181 en fera un créancier garanti. Présente-

ment, il n'est qu'un créancier ordinaire; son bien se retrouve dans la masse des biens à partager entre les créanciers ordinaires.

Cette loi aura cependant l'effet ennuyeux d'obliger tout individu achetant un véhicule d'occasion d'un particulier à vérifier dans le registre si le véhicule en question n'est pas déjà hypothéqué. Faire lui-même cette vérification dans Internet, par téléphone ou à un point de service du registre lui coûtera 8 \$. Il faut toutefois prévoir que la majorité des consommateurs devront avoir recours à un notaire ou à une agence spécialisée pour effectuer cette vérification.

La responsabilité d'enregistrer une hypothèque reviendra

au créancier, mais ce sera au débiteur de s'assurer que l'hypothèque a été rayée du registre une fois sa dette acquittée. Enregistrer une hypothèque sur un bien mobilier coûte 42 \$, un coût que les institutions financières refileront sans doute aux consommateurs, en plus de frais d'administration.

Un autre changement touche la vente avec réserve de propriété (à tempérament), c'est-à-dire quand le vendeur se réserve la propriété d'un bien jusqu'au dernier paiement. Ces transactions, qui n'ont pas à être enregistrées présentement, devront l'être avec la loi 181. Même chose pour les ventes par crédit-bail et les baux de plus d'un an. ■

Changement important pour les entreprises

La loi 181 prévoit un changement majeur pour les entreprises qui font affaire ensemble sur une base régulière, autrement dit, les fournisseurs et leurs clients. Et, dans ce cas, la notion de biens mobiliers comprend tous les biens et non seulement les véhicules.

Dans certaines provinces, dont l'Ontario, un fournisseur qui vend un bien à un client garde un *security interest*, c'est-à-dire un droit sur ce bien ou sur le produit de sa vente. Au Québec, rien de tel n'existe et les fournisseurs doivent recourir à des mécanismes complexes pour obtenir la même protection. La loi 181 leur simplifiera grandement la vie en leur permettant d'enregistrer un contrat cadre d'une durée maximale de 10 ans englobant tous les biens. (DF) ■

AVIS DE NOMINATIONS

Monsieur Paul J. Massicotte, président du Groupe Alexis Nihon, est heureux de souligner les nominations de Raymond C. Bouchard à titre de vice-président, Opérations, de Philip LeDuc, à titre de vice-président, Construction et de Jean Turcotte à titre de vice-président, Développement et Location des centres commerciaux.



Raymond C. Bouchard oeuvre depuis plus de 30 ans dans le milieu de l'immobilier. Outre ses divers mandats de location et de commercialisation de plusieurs centres commerciaux et édifices à bureaux au Québec, en Ontario et dans les Maritimes, il a assumé les fonctions de vice-président et de directeur régional de l'est du Canada pour la Corporation Cadillac Fairview. Raymond s'est joint au Groupe Alexis Nihon comme directeur général de la Place Alexis Nihon en mai 1997. Il assumera dorénavant la responsabilité de gérer et de superviser les opérations de toutes les propriétés du Groupe.



Depuis 1984, Philip LeDuc a oeuvré au sein de certaines des plus importantes compagnies de construction à Montréal, ayant entre autres dirigé d'importants projets commerciaux et industriels pour la compagnie Divco. Il s'est joint au Groupe Alexis Nihon en 1996 à titre de directeur, Service de la construction, et assume la responsabilité de tous les travaux de rénovations et de construction du portefeuille du groupe.



Spécialiste de la location commerciale, Jean Turcotte oeuvre dans le domaine des centres commerciaux depuis plus de 20 ans. Il a occupé diverses fonctions au sein de plusieurs firmes immobilières dont vice-président de la location chez Ivanhoe inc. Jean s'est joint au Groupe Alexis Nihon en mai 1997 à titre de directeur de la location commerciale, et s'occupera maintenant du développement du secteur des centres commerciaux de la compagnie ainsi que de leur location.

Le Groupe Alexis Nihon se classe parmi les plus importants propriétaires et gestionnaires immobiliers indépendants au Canada avec un portefeuille regroupant des actifs immobiliers totalisant plus de 7 millions de pieds carrés répartis au Canada et aux États-Unis. Propriétaire ou gestionnaire, le groupe offre une vaste gamme de services tant dans le domaine des bureaux de prestige, des espaces industriels, des immeubles résidentiels, que des centres commerciaux.

Alexis Nihon

BCE



BRIAN M. LEVITT

À l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires tenue à Toronto (Ontario) le 6 mai 1998, M. Brian M. Levitt, de Montréal (Québec), a été élu au conseil d'administration de BCE Inc.

M. Levitt est président, chef de la direction et administrateur d'Imasco Limitée, entreprise canadienne de produits et de services de consommation. M. Levitt est également administrateur de Services financiers CT inc., Domtar Inc. et Moore Corporation Limited.

BCE est la plus grande entreprise de télécommunications du Canada. Ses principales filiales sont Bell Canada, Northern Telecom (*Nortel*), Bell Canada International, BCE Mobile (*Bell Mobilité*) et Télésat Canada. Les actions de BCE sont cotées en Bourse au Canada, aux États-Unis et en Europe. On trouve BCE dans Internet à l'adresse suivante : www.bce.ca.

PROJET DE VILLÉGIATURE LE PATRIMOINE DU LAC DES SIX

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

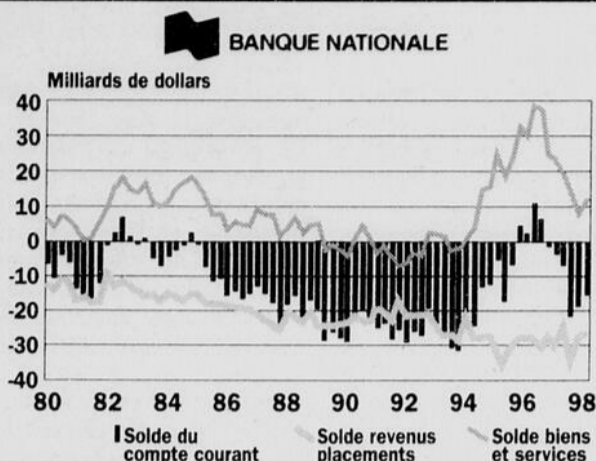
Votre terrain d'entente...

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

Évolution du solde du compte courant - Canada



Source : Statistique Canada

Le solde du compte courant, qui mesure l'ensemble des transactions des Canadiens avec les étrangers, a affiché un déficit annuel de 15,4 milliards au premier trimestre de 1998, en baisse de 3,3 milliards par rapport au trimestre précédent.

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
Nouvelles 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	avril	0,4	0,3	5,6
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	mars	0,4	1,0	4,4
Production industrielle	mars	1,3	2,6	5,8
dont : manufacturière	mars	1,3	2,7	8,0
Construction	mars	-0,9	1,5	6,8
Services	mars	0,2	0,4	3,7

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	avril	0,7	-1,1	-0,8

Marché du travail

	Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an	
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

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	I-98	3,7	2,8	3,7
Investissements †	I-98	-1,3	1,3	6,3
Revenu personnel disponible †	I-98	7,2	0,0	-0,1
Profits des entreprises †	I-98	-23,8	14,8	-3,4
% d'utilisation des capacités industri.	I-98	85,6	85,3	82,0
PIB ÉTATS-UNIS †	I-98	4,8	3,5	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)

Croissance économique supérieure aux attentes

Selon Statistique Canada, la croissance économique s'est établie à 3,7 % en rythme annuel au premier trimestre de 1998. Ce taux de croissance est un peu supérieur aux attentes.

Par exemple, dans son rapport semi-annuel livré en mai dernier, la Banque du Canada avait estimé que cette croissance s'était située entre 3,0 et 3,5 %.

Du quatrième trimestre de 1996 au troisième trimestre l'an dernier, on pouvait dire que la demande intérieure finale, en particulier les dépenses de consommation, était le moteur de la croissance économique. Mais cette tendance ne s'est pas poursuivie au dernier trimestre de 1997 et au premier trimestre de 1998. Par exemple, au cours du premier trimestre, seulement le tiers de la croissance économique a pour origine la demande intérieure.

Les dépenses de consommation constituent la principale composante de la demande intérieure finale. Durant le premier trimestre de 1998, ces dépenses, mesurées en

dollars courants, ont crû de 2,4 % en rythme annuel, soit un net repli par rapport aux cinq trimestres précédents.

On ne doit pas s'inquiéter

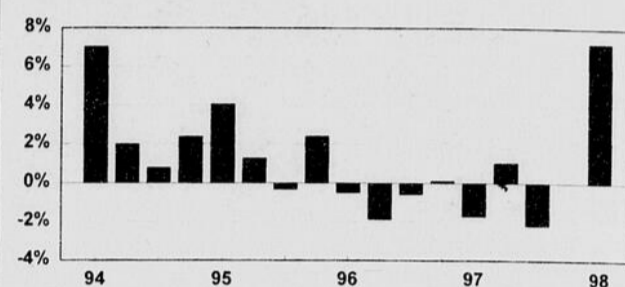
Mais il n'y a pas lieu de s'inquiéter. En effet, les dépenses des trimestres précédents avaient été fortement alimentées par les achats d'automobiles, articles coûteux habituellement financés à crédit.

Au dernier trimestre, les consommateurs ont concentré leurs achats sur d'autres articles pour lesquels le recours au crédit est moins intensif.

Prenons un exemple. Un consommateur acquiert une automobile de 20 000 \$ en déboursant 5 000 \$, le reste étant financé à crédit. Durant la période suivante, il dépense 5 000 \$ pour des articles qu'il paie comptant. Des déboursés de 5 000 \$ ont donc eu lieu à chaque période.

Pourtant, les statistiques des dépenses de consommation enregistreront un achat de 20 000 \$ à la première période,

Revenu personnel disponible réel au Canada (croissance en rythme annuel)



Source : Statistique Canada

Graphique : Banque Nationale

de, et de 5 000 \$ seulement à l'autre période. On ne conclut pas pour autant que durant la seconde période, ce consommateur a été beaucoup moins enclin à dépenser.

La situation financière des ménages n'est pas inquiétante tant que les taux d'intérêt demeurent bas. Qui plus est, le revenu personnel après retenues fiscales a fait un bond appréciable de 7,2 % en rythme annuel au dernier trimestre, sous l'effet de la forte hausse récente de l'emploi et de la diminution du fardeau fiscal dans certaines provinces.

Si ces circonstances s'avèrent durables, elles seront propices au maintien de dépenses de consommation vigoureuses.

Les investissements ralentissent

La situation des investissements des entreprises est plus préoccupante. En dollars courants, ils n'ont progressé qu'entre 1 et 2 % en rythme annuel à chacun des deux derniers trimestres, alors que durant les cinq trimestres précédents, nous avons été habitués à des rythmes largement supérieurs à 10 %.

Pendant ce temps, les investissements continuent de croître fortement chez nos concurrents américains.

Coincitant avec la stagnation des investissements, les importations de machines et matériel ont diminué au premier trimestre de 1998. Pendant ce temps, nos exportations se maintenaient. En conséquence, le solde de notre commerce avec l'étranger a fortement contribué à la croissance économique au dernier trimestre.

De plus, l'amélioration du solde commercial est venue amoindrir notre déficit au compte courant, qui intègre, en plus des échanges commerciaux avec l'étranger, le

solde des revenus d'intérêt et de dividendes. Ce développement peut apporter un peu de tonus à notre dollar, qui en a bien besoin.

La forte baisse des cours du pétrole brut et les indemnités accrues que les compagnies d'assurance ont dû acquitter à la suite du verglas, qui a aussi touché les sociétés d'énergie électrique, notamment d'Hydro-Québec, expliquent en bonne partie la baisse des bénéfices des entreprises au premier trimestre de 1998.

Mais les finances des entreprises demeurent somme toute en bonne santé, et ne sauraient expliquer la stagnation récente des investissements.

Les perspectives restent bonnes

À la suite de la baisse des ventes d'autos, des accumulations de stocks sans doute non désirés ont surgi. C'est là un facteur de ralentissement de la croissance économique à venir.

Une reprise des investissements pourrait faire contre-poids à cette situation.

À cet égard, on doit espérer que la dépréciation du dollar canadien cesse, car elle entraîne une hausse du prix des biens d'équipement importés.

Mais somme toute, la croissance économique devrait demeurer très respectable, compte tenu de la bonne tenue répétée de nos exportations et de la contribution attendue des dépenses de consommation, pour autant que les gains d'emplois se poursuivent. ■



Marc

Pinsonneault

Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

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 (450) 926-6437

Entreprendre

● Marketing : Chez Cora déjeuners est à l'honneur

Le directeur du marketing et de la publicité de Chez Cora déjeuners, Éric Vincent, a été choisi « Personnalité marketing 1998 » par l'Association Marketing de Montréal p. 20

● Emplois Compétences : un concept original en matière de formation

Emplois Compétences est une agence de recrutement hors du commun. Lorsque les travailleurs temporaires sont entre deux jobs, elle leur offre de suivre des cours de perfectionnement p. 23

Un
contrat
entre
associés?

Obtenez-en un modèle
par fax en 5 minutes!

Jurifax
L'INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29⁹⁹...

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

<http://www.jurifax.ca>

Trois ex-éboueurs fabriquent des... camions de vidanges

Une expansion n'attend pas l'autre chez Manupac, de Boisbriand

Dominique
Froment

Manupac en un coup d'oeil

Activité	Fabrication d'équipements pour la gestion des déchets
Siège social	Boisbriand
Effectif	65 employés
Chiffre d'affaires	25 M\$
Marché	International
Actionnaires	Les frères Claude, Denis et Guy Benoit
Année de fondation	1989

Trois anciens éboueurs sont devenus des leaders dans la fabrication de camions de vidanges et d'autres équipements pour la gestion des déchets. Les frères Claude, Denis et Guy Benoit réaliseront cette année un chiffre d'affaires d'au moins 25 M\$.

Les frères Benoit, propriétaires de Manupac, viennent tout juste d'inaugurer leur nouvelle usine de 45 000 pi², à Boisbriand. L'investissement est de 4 M\$. Pourtant, Claude Benoit, vice-président exécutif, affaires internationales, du fabricant d'équipements pour la gestion des déchets, prévoit tripler cette superficie à 145 000 pi² d'ici au maximum un an.

Ce n'est pas pour rien que les frères Benoit ont acheté un terrain de 530 000 pi². Cette deuxième expansion en un an leur coûtera environ 8 M\$, soit 5 M\$ pour la bâtisse et 3 M\$ pour les équipements.

« Nous avons présentement 65 employés et ce nombre devrait passer à 150 après ce second investissement », affirme Claude Benoit. L'au-

tre usine de 12 000 pi² de Manupac, à Sainte-Anne-de-Bellevue, sera transformée pour fabriquer des équipements pour les centres de tri (presses, convoyeurs, etc.).

À Boisbriand, Manupac fabrique des camions à déchets, des *roll-off* (système pour faire monter les conteneurs sur les camions), des conteneurs et des compacteurs à déchets.

Manupac réalisera 85 % de son chiffre d'affaires de 25 M\$ à l'exportation. Les frères Benoit s'attendent à signer pour 50 M\$ de contrats d'ici la fin de l'année.

Recycleurs avant l'heure

En 1966, les frères Benoit fondent les **Services sanitaires Concordia**, à Sainte-

Anne-de-Bellevue. L'entreprise fait la cueillette des déchets dans les secteurs industriel et commercial, notamment chez **Hydro-Québec** et à l'**Hôtel Reine Elizabeth**. À une certaine époque, les frères Benoit possèdent cinq camions.

Vites en affaire, ils se rendent compte rapidement que certains des déchets qu'ils ramassent pourraient être revendus, le carton principalement. Au milieu des années 1970, ils transforment donc leur garage pour récupérer le carton. « Au lieu de payer pour enfouir nos déchets, on s'est dit : pourquoi ne pas les vendre ? » rappelle Claude Benoit.

L'idée est si intéressante sur le plan commercial que les frères Benoit décident de ser-

■ Les frères Benoit, de gauche à droite : Guy, président, Claude, vice-président exécutif, affaires internationales, et Denis, directeur de la production.

vir seulement les clients qui jettent beaucoup de carton, comme les épiciers. À la fin des années 1980, ils déménagent à Boisbriand et font construire un centre de récupération.

Une seule ombre au tableau : les équipements qu'ils achètent aux États-Unis ne sont pas performants. Ils ne compactent pas assez le carton, qui occupe trop de volume et est trop coûteux à transporter sur de longues distances. Guy, un *patenteur* de génie, s'attaque donc à ce problème et développe ses propres équipements, en s'inspirant de technologies américaines et européennes.

Les résultats sont si probants que les frères Benoit décident de se lancer dans la

fabrication de presses, de convoyeurs, de compacteurs de camions et de contenants à déchets. De là est née Manupac, en 1989.

La PME a toujours gardé une culture d'innovation : six ingénieurs et techniciens travaillent à la recherche et au développement d'équipements plus performants. En 1996, la société Concordia est vendue à **BFI**.

Harley Davidson et marché africain

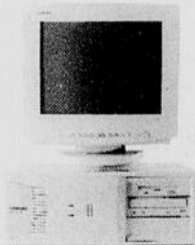
Claude, 49 ans, dont le seul vice est sa moto **Harley Davidson** - « tordre la poignée, c'est ma soupape » - rêve de pays lointains. « Même quand j'étais éboueur, l'international m'attirait. Aller chercher de l'argent à l'étranger, ça me fascine. »

Il y a trois ans, Manupac a par conséquent commencé à développer le marché africain, où les besoins en matière de gestion des déchets sont énormes. Puis, ce fut l'Amé-

rique du Sud et centrale, l'Europe et l'Asie.

« En Afrique, le recyclage n'est pas à la mode, explique Claude Benoit. De toute manière, les Africains produisent beaucoup moins de matières recyclables que les Européens ou les Nord-Américains. Les Africains se servent de leurs déchets pour faire du compost. Comme ils n'ont pas d'engrais chimiques, ça fait leur affaire, alors qu'ici, il n'est pas rentable de faire du compost. »

Faire des affaires en Afrique lorsqu'on parle français, sans être Français, est plus facile. C'est également le cas en Amérique du Sud et centrale lorsqu'on n'est pas des Américains. En outre, les produits canadiens ont très bonne réputation dans ces régions. La plus grande difficulté est de trouver du financement, les Africains et les Sud-Américains n'ayant pas toujours les moyens de se payer les équipements dont ils ont pourtant un urgent besoin. ■



Les prix commencent à
1 450 \$*

Tout dans le nouveau Compaq Deskpro EP est
MAXIMISÉ. SAUF LE PRIX.



©1998 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Deskpro sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. *Prix courant suggéré. Le détaillant peut vendre à un prix inférieur. Le logo Intel Inside est une marque déposée et Celeron est une marque de commerce de Intel Corporation.

COMPAQ

Mitec déménage dans des locaux plus grands

Dominique
Froment

Mitec Telecom, de Pointe-Claire, investira 15 M\$ pour déménager dans des installations plus vastes,

dans la même ville. Cette expansion ajoutera 125 emplois sur cinq ans aux 163 emplois actuels. Le gouvernement du Québec lui accordera une aide maximale de 1,6 M\$ liée à la création de ces emplois.

Fondée en 1972, Mitec fabrique des composantes pour l'industrie des communications sans fil. Elle possède des usines en Suède, en Thaïlande, en Angleterre et au New Jersey. Elle emploie 280

personnes au total et réalise 75 % de ses ventes de 26 M\$ à l'étranger. ■

prévoit s'inscrire à la Bourse au cours des prochaines semaines. ■

Chicoutimi, construira une usine de façonnage et de préparation du bois de plancher ainsi que deux séchoirs de bois franc. Ce projet de 5,4 M\$ créera 20 emplois. Le gouvernement du Québec offrira une garantie de prêt de 700 000 \$ et un prêt de capitalisation de 500 000 \$. ■

Nomination



DANIEL DEMERS

M. Alain Thibault, président et chef des opérations, de Meloche Monnex inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Daniel Demers au poste de vice-président exécutif. À ce titre, M. Demers dirigera les services d'indemnisation, ainsi que les secteurs de l'actuariat, de l'assurance, de la réassurance, des finances et du contentieux. Fellow de l'Institut canadien des actuaires et de la Casualty Actuarial Society, M. Demers œuvre depuis plus de 20 ans à titre de cadre supérieur au sein de sociétés d'envergure en assurance de dommages.

Chef de file en marketing d'affinité au Canada, Meloche Monnex offre des services d'assurances habitation et automobile à plus de 200 000 clients appartenant à plus de 140 conseils, ordres, sociétés professionnelles, associations de diplômés et d'étudiants universitaires. Meloche Monnex exploite également une société d'assurance directe, CT assurance directe inc. Meloche Monnex est une société Canada Trust. Ses bureaux sont situés à Calgary, Edmonton, Kitchener, Toronto, Montréal et Halifax.

 **Meloche Monnex**

Pointe-au-Pic
Manoir Richelieu •
140 M\$

Les nouveaux propriétaires du **Manoir Richelieu**, à Pointe-au-Pic, prévoient investir 140 M\$ pour agrandir et rénover le manoir et le casino.

Un consortium formé de **Loto-Québec** (50 %), du **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** (25 %) et de la **Corporation hôtelière Canadien Pacifique** (25 %) s'est récemment porté acquéreur de l'établissement. ■

Joliette
ProMetic • 11 M\$

ProMetic sciences de la vie investira 11 M\$ pour moderniser ses installations de Joliette. ProMetic fabrique des produits pharmaceutiques injectables génériques. La PME, qui emploie 75 personnes,

Mascouche
Ultravia • 6,5 M\$

Ultravia Aéro International, de Mascouche, prévoit investir 6,5 M\$ d'ici deux ans. La première phase de 1,5 M\$ prévoit la mise en production de son avion ultraléger à assembler **Pélican 500** et l'homologation du **Pélican 2-80**. La deuxième phase de 5 M\$ servira à construire une usine à l'aéroport de Gatineau pour fabriquer et commercialiser le **Pélican 2-80**. Le **Fonds régional de solidarité Outaouais** et la **Société de diversification économique de l'Outaouais** ont récemment investi chacun 250 000 \$ dans Ultravia, qui emploie 12 personnes. ■

Ferland-et-Boilleau
Groupe Nova • 5,4 M\$

Le **Groupe Nova**, de Ferland-et-Boilleau, au sud de

Bromptonville
Motrec • 1,5 M\$

Motrec, d'Ascot Corner, en Estrie, déménagera à Bromptonville, où elle se fera construire une bâtisse de 30 000 pi². L'investissement de 1,5 M\$ permettra d'ajouter 20 emplois d'ici la fin de l'année aux 40 emplois actuels. Fondée en 1988, Motrec fabrique des véhicules électriques pour le transport des marchandises à l'intérieur des usines. Les trois quarts de sa production sont exportés aux États-Unis. ■

Sainte-Rose-du-Nord
Cap au Leste •
900 000 \$

Le **Fonds régional de solidarité Saguenay-Lac-Saint-Jean** investit 275 000 \$ dans le cadre d'un projet d'investissement de 900 000 \$ du **Domaine du Cap au Leste**, à Sainte-Rose-du-Nord. Cette pourvoirie offre des forfaits vacances aux gens d'affaires européens. ■

Fort-Coulonge
Produits Coulonge •
850 000 \$

Le **Fonds régional de solidarité Outaouais** et le **Fonds Agro-Forestier** (créé par la FTQ et l'UPA) investissent chacun 425 000 \$ dans les **Produits Forestiers Coulonge**, de Fort-Coulonge.

Ces investissements serviront à reconstruire l'usine qui a été incendiée. Le transformateur de bois feuillus emploie 40 personnes et prévoit créer 22 emplois à brève échéance. ■

Trois-Rivières
TecFab • 600 000 \$

TecFab International, de Trois-Rivières, investit 600 000 \$ pour déménager et acquérir des équipements.

La PME fabrique des équipements industriels, des structures d'acier et offre des services de mécanique industrielle. ■

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

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



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 taxes 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.

OUVERTURE VENDREDI, 19 JUIN

Plus qu'un restaurant,
une capitale gastronomique
mondiale

mondo
SAKS

Une cuisine qui puise ses saveurs et ses parfums
dans la gastronomie des cinq continents.

MONDO SAKS
GASTRONOMIE & RÉSEAUX D'AFFAIRES

2042, rue Peel (coin de Maisonneuve) Réservations: 849.2555

Cinq sociétés italiennes atterrissent à Montréal

Sophie
Cousineau

Cinq entreprises italiennes feront de Montréal leur porte d'entrée en Amérique. Selon le promoteur qui les fiance à des partenaires québécois, leurs investissements dépasseront 10 M\$ et créeront une centaine d'emplois. **Francesco Lupo**, président du cabinet-conseil

CO.DE.CI., de Montréal, a profité de la récente mission du premier ministre **Jean Chrétien** en Italie pour annoncer l'arrivée de ces sociétés en sol québécois.

Officine Meccanica Galileo (OMG), fabricant de grues et de structures portuaires de Padoue, s'associe à **Montreal Tanker Repairs**, de Pointe-aux-Trembles. Ces deux sociétés uniront leurs ef-

forts de commercialisation et la production de leurs produits complémentaires.

Si le partenaire québécois est ici clairement identifié, il n'en va pas de même pour les autres alliances. C'est que les fruits de ces démarches en Italie, bien que lourds de promesse - et déjà annoncés par le ministère fédéral du **Commerce international**! - n'étaient pas tout à fait mûrs au

moment d'écrire ces lignes.

Ainsi, les quatre autres sociétés italiennes n'ont pas encore paraphé d'ententes avec un partenaire québécois. Il s'agit de **Modenplast-Brabor**, fabricant de plastique PCV rigide de Modène, le **Groupe Eurolettra**, spécialiste de l'automatisation industrielle d'Émilie-Romagne, **A.C.-FEMA**, fabricant d'équipements industriels

d'Abruzzes, et **Gamma Meccanica**, fabricant d'équipements pour recycler et récupérer le plastique d'Émilie-Romagne. À défaut d'avoir rendu public le choix de leur partenaire, certaines de ces entreprises ont des projets

déjà bien arrêtés, révèle M. Lupo. Modenplast-Brabor songe à construire une usine qui emploierait une trentaine de personnes à Anjou, tandis que Gamma Meccanica songe à en agrandir une à Saint-Hubert. ■

Le Centre patronal de l'environnement lance un site Internet

À l'occasion de son cinquième anniversaire, le **Centre patronal de l'environnement du Québec** (CPDQ) lance un site Internet bilingue.

Accessible gratuitement pour ses membres et le grand public, le site contiendra un répertoire de 1 000 liens environnementaux abordant les grandes thématiques. Il tiendra également un inventaire exhaustif des sites gouvernementaux (Québec, Canada, municipalités) et non gouvernementaux. Avec le temps, le CPDQ veut ajouter de nouveaux services, dont une ligne d'échanges (**CHAT Line**).

« Le CPDQ veut propager les avantages du développement durable », explique **Michel Cloghesy**, directeur général du CPDQ, depuis sa création par le Conseil du patronat du Québec, en 1993.

Le CPDQ regroupe la majorité des grandes entreprises industrielles du Québec. Son rôle principal est d'intervenir auprès des gouvernements afin qu'ils adoptent une « réglementation équilibrée ».

« Le Québec doit demeurer concurrentiel avec les autres provinces et pays et éviter de se distinguer avec un système réglementaire lourd », dit M. Cloghesy. (DP) ■

Précision : LBP Restaurant

Dans notre dossier sur les franchises paru le 6 juin, nous avons écrit par erreur, dans le tableau accompagnant le texte sur **LBP Restaurant**, que l'investisse-

ment total requis pour l'obtention d'une franchise était de 750 000 \$. Or, il est plutôt de 250 000 \$, tel que précisé dans l'article. Nos excuses. (MC) ■

ADMA

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

Le samedi 23 mai dernier, l'Ordre des administrateurs agréés du Québec présentait sa dixième édition du Gala de l'Administrateur



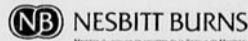
Dans l'ordre habituel : Monsieur Jocelyn Proteau, Adm.A., président et chef de la direction de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Onest-du-Québec, coprésident du Gala; Madame Nycol Pageau-Goyette, Adm.A., présidente de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec; Monsieur L. Jacques Ménard, Adm.A., président du Conseil délégué de Nesbitt Burns, récipiendaire du prix *Dimensions* 1998, symbole d'excellence dans le domaine de la gestion et Monsieur Raymond Bachand, Adm.A., président-directeur général du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), coprésident du Gala de l'Administrateur qui réunissait le 23 mai dernier quelque 800 représentants de la communauté des affaires du Québec.

À l'occasion du dixième anniversaire du Gala, l'Ordre des administrateurs agréés du Québec attribuait, pour la première fois, la Médaille des gouverneurs. Cette distinction atteste de l'œuvre d'un administrateur agréé pour sa contribution professionnelle à l'Ordre.

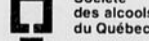
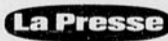
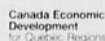
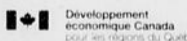
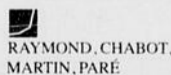
	Lauréats 1998	
	• Claude Béland, F.Adm.A.	• Gérald Duguay, F.Adm.A.
	• Pierre F. Bergeron, Adm.A.	• J. Arthur Gélinas, Adm.A.
	• Bernard Brault, F.Adm.A., CMC	• Robert P. Morin, F.Adm.A.
	• Lucien Brosseau, F.Adm.A.	• Paul Rocheleau, Adm.A.
	• Michel F. Côté, F.Adm.A., FCMC	• Gabriel Savard, F.Adm.A., FCMC

Le Gala de l'Administrateur 1998 aura permis de verser 100 000 \$ au Fonds de bourses d'affaires de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec qui a instauré, cette année la Chaire de développement et de relève de la PME en collaboration avec l'École des Hautes Études Commerciales.

Parrains d'honneur



Partenaires



Collaborateurs

CRC Sogema
Geomar International
Imasco
McCarthy Tétrault, avocats
Reno-Dépôt inc.
Société générale
de financement du Québec
Télélobe
VIA Rail Canada

Commanditaires associés

Alcan Aluminium limitée
Banque Laurentienne
Bombardier Transport
DeVeaux Brault & Associés
Digital Equipment du Canada
limitée
La Great-West,
Compagnie d'assurance-vie
Gaz Métropolitain inc.
Groupe SNC-Lavalin
La Financière Manuvie
Meloche Monnex
Produits forestiers Alliance inc.
PSB, Comptables agréés
Reso Innovac inc.

Autres commandites

Air Liquide Canada inc.
AXA Assurances
Compagnie minière IOC inc.
Charton-Hobbs
Culinar inc.
Devenore Itée
Lallemand inc.
Le groupe Canam Manac
RONA inc.
L'EXCELLENCE, Compagnie
d'assurance-vie
Midland Walwyn Inc.
Pouliot Mercure, avocats
Power Corporation du Canada
Provigo inc.
SSQ VIE
Vasco design international

CIMENT ST-LAURENT



Dean J. Bergmame

M. Bernard Kueng, président et chef de la direction de Ciment St-Laurent, est heureux d'annoncer la nomination de **M. Dean J. Bergmame** au poste de vice-président et chef des finances.

Diplômé de l'Université Concordia à Montréal, M. Bergmame est bachelier en commerce et membre de l'Ordre des comptables généraux licenciés de l'Ontario. Avant de se joindre à Ciment St-Laurent, il a occupé divers postes de direction au sein du groupe Tate & Lyle PLC, incluant les filiales Industries Redpath Limitée et Domino Sugar Corporation.

Ciment St-Laurent est un important fabricant et fournisseur de produits et services destinés à l'industrie de la construction. L'entreprise produit du ciment, du béton, des agrégats et offre des services de construction. Ses exploitations sont situées au Canada et sur la côte Atlantique des États-Unis et elle emploie 2 500 personnes.

Lasiris, *Entreprise de l'année* de la Chambre de commerce de Saint-Laurent

La **Chambre de commerce de Saint-Laurent** vient de décerner à **Lasiris** le titre d'*Entreprise de l'année* de son concours d'excellence *Alpha 1998*.

Lasiris, qui emploie 43 personnes, oeuvre dans le secteur de la lumière laser structurée pour la vision robotique en trois dimensions. Environ 80 % de ses ventes sont faites à l'international. Avec une part de marché de 10-12 % dans son domaine à l'échelle mondiale, Lasiris estime être le leader mondial de son industrie.

Lasiris a une croissance de 60 à 75 % par année, alors que son industrie croît de 25 % par année.

Lasiris a aussi gagné le Prix Alpha pour les affaires internationales.

Voici les autres entreprises lauréates pour chacune des autres catégories :

• Investissement : **Clearnet Communications**;

• Développement de la main-d'oeuvre : **Outil Pac**;

• Recherche et développement et innovation : **Alliance Médical**;

• Marketing : **Dynacom Technologies**;

• Entrepreneurship : **Laniel Canada**;

• Qualité totale : **Alphacasting**.

Les entreprises finalistes et les lauréates ont été honorées au cours d'une soirée gala qui a réuni quelques centaines de personnes. (JPG) ■

Pour la participation des assistés sociaux à des programmes d'employabilité

Les assistés sociaux aptes au travail devraient être obligés de participer à des programmes d'employabilité, à défaut de quoi on devrait réduire leurs prestations d'aide sociale.

Telle est du moins l'opinion

de 99 % des répondants à un sondage du **Conseil du patronat du Québec (CPQ)** réalisé auprès de ses membres.

Ce résultat figure dans le bulletin de juin 1998 du CPQ. (JPG) ■

CSST : surplus de 209 M\$

Les dernières estimations financières publiées par la **Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST)** font état d'un surplus d'exploitation de 209 M\$ pour l'exercice qui a pris fin le 31 mars 1998. Ce résultat se compare avec un surplus de 215 M\$ pour l'exercice précédent.

La CSST a recueilli 1,7 milliard de dollars (- 1,2 %) de cotisations des employeurs et dépensé 1,175 milliard en prestations dans le cadre du programme de réparation, 86,5 M\$ (+ 1,3 %) en prestations pour le programme *Pour une maternité sans danger* et 89,7 M\$ (+ 3,9 %) pour les programmes de prévention.

La CSST a dépensé 321 M\$ pour ses frais d'administration, en hausse de 7,4 %.

Elle avait, au 31 mars 1998, des engagements non capitalisés (pour lesquels elle n'avait pas de réserves financières) de 1,34 milliard au 31 mars dernier, comparativement à 1,82 milliard un an auparavant et à 2,34 milliards au 31 mars 1996. Son niveau de capitalisation était de 83,6 % au 31 mars dernier, comparativement à 77,6 % au 31 mars 1997 et à 70,5 % au 31 mars 1996. À ce rythme, elle pourrait être pleinement capitalisée dans moins de trois ans. (JPG) ■



C'est vrai qu'on aime les conflits.

En cinq ans, Céline Garneau a plaidé 406 causes avec psychologie et stratégie. Elle aime les batailles, oui. Elle aime surtout les régler. Proprement. Promptement. S'il faut se battre pour gagner, vous ne la verrez pas reculer. Il y a des justices qui doivent se rendre. Et des causes, se régler.

Au Québec, s'il y a une chose qu'on déteste perdre, c'est du temps.

Gagner aujourd'hui, pour Céline et ses collègues, c'est se battre en respectant l'adversaire, c'est s'armer des expériences et des compétences accumulées... et avancer.

Empruntez notre voie

Langlois Gaudreau
S.E.N.C. A.V.O.C.A.T.S.

Éric Vincent, personnalité marketing de l'année

Chez Cora déjeuners à l'honneur

Martine
Turenne

Éric Vincent, directeur du marketing et de la publicité de l'entreprise **Chez Cora déjeuners**, a été choisi *Personnalité marketing 1998* par l'Association Marketing de Montréal (AMM).

En tout, l'Association a récompensé cinq lauréats et décerné autant de certificats d'excellence dans diverses catégories.

Les sept membres du jury ont donc tenu à souligner la « performance exceptionnelle » d'Éric Vincent et de **Chez Cora déjeuners**, véritable *success story* québécois : 10 ans après l'ouverture du premier restaurant spécialisé dans les petits-déjeuners, **Chez Cora** a 24 franchises, plus de 500 employés et un chiffre d'affaires avoisinant les 19 M\$.

Éric Vincent, un ancien de **Kraft/General Foods**, a inauguré en 1995 le départe-

ment de marketing, inexistant à son arrivée.

Le lauréat dans la catégorie *Commerce de détail* (chiffre d'affaires de moins de 100 M\$) est **Richard Melanson**, directeur général de **La Cordée Plein Air**, devenu le principal détaillant de produits de plein air au Québec. C'est d'ailleurs **La Cordée** qui a remporté le 13 mai dernier le *Mercurie catégorie marketing*, décerné par la **Chambre de commerce du**

Québec.

Dans la catégorie commerce de détail (plus de 100 M\$), le lauréat est **Huong Q. Vu**, vice-président ventes et marketing à la **Société des alcools du Québec**.

Le jury a retenu son « véritable tour de force » pour une société d'État : une importante croissance des revenus dans un marché stagnant depuis des années.

C'est **Danielle Sauvage**, directrice des communica-

tions au **Musée des beaux-arts de Montréal**, qui a été honorée dans la catégorie services : le jury qualifie de « miracle » le revirement exceptionnel du Musée. En deux ans et demi, il a réussi à éponger un déficit 2 M\$.

Enfin, le prix dans la catégorie biens de consommation courante est revenu à **Pierre L'Heureux**, vice-président marketing chez **A. Lassonde**,

celui-là même qui a transformé la biosphère en orange géante ce printemps.

Des certificats d'excellence ont aussi été décernés à **Michel Couturier** (**Tourisme Québec**), à **Michel Valois** (*Journal de Montréal*), à **Léon Auclair** (**STCUM**), à **Sylvain Fontaine** (**Vincor International**) et enfin à **Brigitte Marcotte** (**Groupe Lavo**). ■

Quel mal y a-t-il à être dans le rouge ?

Aucun. Surtout quand vos finances se portent bien. Vous êtes libre de penser croissance et développement. Et un CA pourrait y être pour quelque chose.

Au-delà des chiffres, les CA sont les maîtres de l'information décisionnelle. Pour monter une stratégie de financement, évaluer des marchés étrangers ou encore une acquisition.

Demain, vous pouvez aller à Paris saisir une nouvelle opportunité.



Comptables
agrées
du Canada

Voir au-delà des chiffres

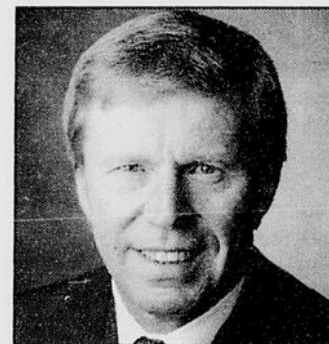
Informations additionnelles: www.cica.ca

Précision

Le travail au noir dans le secteur de la coiffure ferait perdre 62,2 M\$ au fisc, selon **Robert-Charles Longpré**, attaché de presse du ministre du Travail, **Matthias Rioux**.

Notre article sur l'autoréglementation des coiffeurs du Québec, paru le 30 mai en page 21, indiquait plutôt que 231 M\$ échapperaient au fisc, ce qui pouvait laisser croire qu'il s'agit des impôts impayés, alors que ce montant est une estimation de l'ensemble des revenus non déclarés. ■

Transcontinental



WAYNE NEWSON

M. Pierre Dupuis, président et chef de l'exploitation de Groupe Transcontinental, est heureux d'annoncer la nomination de Wayne Newson au poste de président du secteur de l'impression. À ce titre, il sera responsable du réseau nord-américain d'imprimeries spécialisées dans les domaines du détail, du livre, du marketing direct et de l'impression commerciale.

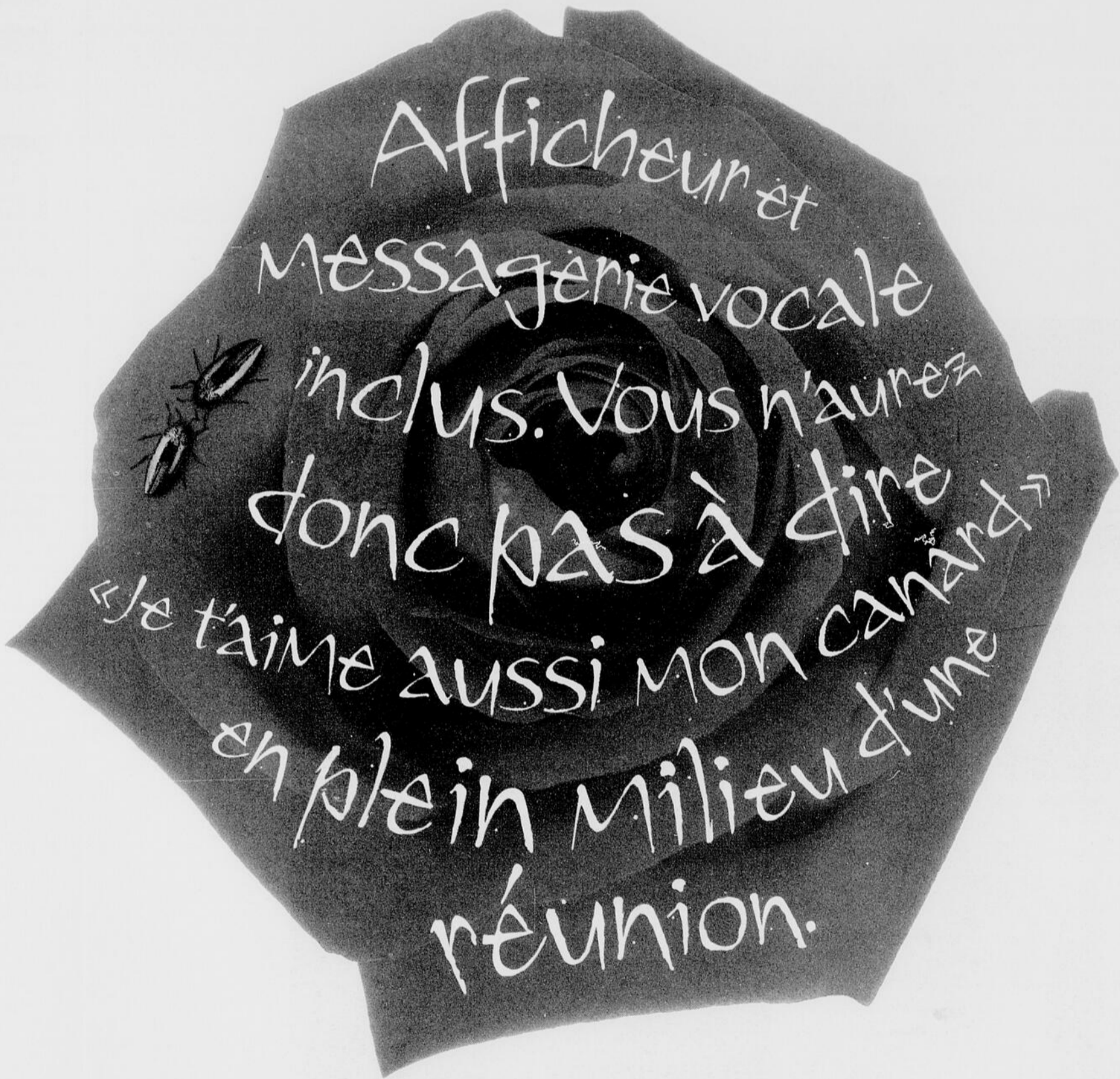
Avant de se joindre à Transcontinental, M. Newson a travaillé pendant plus de vingt ans comme cadre supérieur dans l'industrie canadienne de l'alimentation et des boissons. Jusqu'à récemment, il était président et chef de l'exploitation de la division Produits laitiers au sein de la société Aliments Béatrice inc. Auparavant, il a été président de la Central Canada Dairies, une société des Aliments Ault ltée. Il a aussi tenu des postes de direction au sein des sociétés Tim Horton's et Nabisco Brands ltée, incluant la présidence de la division Services alimentaires et la vice-présidence de la division Vins et spiritueux.

Chef de file de l'industrie des communications en Amérique du Nord, Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée est une société canadienne engagée dans l'impression, la distribution, l'édition, la production de disques compacts, ainsi que dans l'information et le commerce électroniques. Ses actions sont inscrites aux bourses de Montréal et de Toronto.

clearnet^{MC}
scp



le futur est simple



<ul style="list-style-type: none"> ● 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. 	<p>20 \$ par mois, inclus 100 minutes en tout temps, facturées à la seconde, ainsi que la messagerie vocale et l'afficheur.</p>	<p>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.</p>
	<p>Forfaits affaires incluant plus de temps d'antenne et fins de semaine illimitées également offerts.</p>	
	<p>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.</p>	

Le SCP Clearnet est disponible à la boutique Clearnet située au 950, rue Sainte-Catherine Ouest à Montréal et chez les marchands participants suivants :





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.

Développement de Montréal comme centre logistique en Amérique

Alain
Duhamel

L'industrie du transport des marchandises de l'agglomération métropolitaine aura bientôt sa stratégie commune de développement et de promotion de Montréal dans son rôle de plaque tournante pour l'Amérique. **Montréal International** se chargera d'élaborer d'ici à la fin de l'année le plan d'attaque.

« Nous sommes confiants de doter bientôt la région des outils pour qu'elle puisse occuper une place importante parmi les centres majeurs de logistique et de distribution en Amérique du Nord », dit **Jacques Girard**, président de Montréal International.

Son organisme constituera un groupe de travail afin d'évaluer le potentiel de Montréal comme centre de logistique et de distribution et formulera une proposition en vue de créer un organisme de promotion inspiré des modèles qui font la bonne fortune de Vancouver.

De plus, Montréal International élaborera avec le milieu un programme de promotion des quatre modes de transport de la métropole.

Le *Forum sur le transport des marchandises* a donné son appui enthousiaste à cette action. Réunis pour la première fois, les principaux acteurs de tous les modes de transport ont reconnu l'utilité de faire cause commune. Plusieurs, comme la **Société du port de Montréal** et **Aéroports de Montréal**, mènent déjà des opérations de prospection dans plusieurs marchés extérieurs. « Il fallait en arriver là », a dit **Michel Turgeon**, directeur des communications à la Société du Port. « La nouveauté, c'est de se regrouper avec Montréal International et de mettre ensemble nos compétences en promotion. »

Dans le contexte de libéralisation des échanges, Montréal constitue encore une région stratégique entre l'Europe et l'Amérique du Nord. Son port s'est imposé comme plaque tournante des conteneurs; ses aéroports et ses réseaux ferroviaires ne sont pas encore utilisés à leur pleine capacité; par contre, le réseau routier, lui, ne suffit plus au camionnage. La décongestion du réseau routier de l'agglomération métropolitaine est apparue comme priorité puisque la sous-performance de l'un des modes de transport risque d'affaiblir les autres. ■

Emplois Compétences, une idée qui pourrait faire du chemin

L'agence de recrutement a trouvé une solution à la formation des travailleurs temporaires

Dominique
Froment

Emplois Compétences, de Sherbrooke, a trouvé une solution pour former les travailleurs temporaires. Et cette idée pourrait faire du chemin.

Comme d'autres entreprises manufacturières, Bombardier (Valcourt), Dana Canada, les Industries Manufacturières Mégantic et C.S. Brooks avaient de la difficulté à recruter du personnel spécialisé. Et elles en avaient marre de verser des commissions aux agences de recrutement.

C'est pourquoi ces quatre entreprises, particulièrement sensibilisées à la formation et au développement des ressources humaines, ont décidé de créer leur propre agence en 1994 : Emplois Compétences (EC). Ces entreprises étaient déjà membres, avec d'autres, de Transformation Estrie, un organisme sans but lucratif voué au développement des ressources humaines mis sur pied en 1991.

De l'argent pour la formation

Pour des raisons fiscales, EC est un organisme à but lucratif. Mais dans les faits, ses membres ont convenu d'utiliser ses profits pour former les travailleurs temporaires. « Au lieu que cet argent aille dans les poches d'agences de recrutement, il sert à nos entreprises et à nos travailleurs », explique Robert Routhier, directeur général d'Emplois Compétences.

EC offre des services de recrutement et de sélection du personnel et gère la main-d'oeuvre temporaire (les travailleurs sont sur sa liste de paie). Entre deux jobs, lorsque les travailleurs se retrouvent sans travail, EC leur offre de suivre des cours pour se perfectionner. « Notre but est de les aider à acquérir des compétences afin de trouver un emploi permanent chez l'un de nos clients », affirme M. Routhier.

Une liste de paie de 20 M\$

Douze entreprises détiennent 50 % des actions d'EC et Transformation Estrie détient le reste.

Il n'est pas nécessaire d'être actionnaire d'EC pour utiliser ses services, même s'il n'en coûte que 100 \$ à vie pour le devenir. L'an dernier, 66 entreprises manufacturières ont eu recours à EC, dont Camoplast, Cascades Multi-Pro, Disc Améric, Shermag, Venmar et CircoCraft. EC y a

placé 2 300 travailleurs, qui ont accumulé 1 150 000 heures. Sa masse salariale a atteint 20 M\$.

L'agence a dégagé un surplus (profit) de 650 000 \$, dont 400 000 \$ ont été consac-

rés à la formation d'une partie de ces 2 300 travailleurs et 100 000 \$ au développement des ressources humaines. Cette année, EC prévoit faire travailler 3 000 personnes pendant deux millions d'heures.

Depuis sa fondation, il y a quatre ans, 400 à 500 travailleurs sur la liste de paie d'EC ont décroché un emploi permanent chez ses clients. Les travailleurs intéressés peuvent faire inscrire leur

nom sur la liste d'EC; ils n'ont rien à payer.

L'organisme a des bureaux à Sherbrooke, Drummondville et Granby.

Pour l'ensemble de ses services, Emplois Compétences

(819 566-4070) facture aux entreprises 1,38 fois le salaire horaire versé aux travailleurs, soit 1,00 pour le salaire, 0,28 pour les avantages sociaux, (CSST, etc.) et 0,10 pour ses services. ■

.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? Aurez-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

Mines Agnico-Eagle : une mine qui roule sur l'or

Mines Agnico-Eagle est un producteur d'or canadien dont les activités sont essentiellement concentrées au Québec et en Ontario. Depuis 23 ans, la société a produit plus de 2 M d'onces d'or de manière continue.

La division LaRonde, en Abitibi-Témiscamingue, est la principale unité d'exploitation de la société. Elle fait partie des cinq plus importantes entreprises de la MRC Rouyn-Noranda. Ses réserves d'or prouvées et probables s'élèvent actuellement à 1 M d'onces. C'est l'un des producteurs dont les coûts sont les plus bas en Amérique du Nord.

Lauréate du *Mercur* Contribution au développement économique ou communautaire - Grande entreprise, sa candidature était présentée par la **Chambre de commerce du Rouyn-Noranda régional**. « Compte tenu du fait que l'économie de l'Abitibi-Témiscamingue repose principalement sur l'exploitation des ressources naturel-

les, les efforts de LaRonde pour prolonger de 20 ans la durée de vie de la mine représentent une valeur inestimable en cette période de précarité des emplois », dit le président de la Chambre du Rouyn-Noranda régional, Guy Veillet.

« Nous saluons les travaux incessants de LaRonde en recherche et développement : 250 M\$ en 18 mois. Ces travaux ont permis de développer de nouvelles réserves de minerai et d'améliorer la capacité de traitement des métaux. »

Toutes les décisions de gestion, d'investissements, de mise en valeur et de développement sont prises à l'intérieur de chaque division, d'ajouter M. Veillet. Les projets d'investissement de LaRonde ont donc été décidés et développés par des gens de l'Abitibi-Témiscamingue.

Quand on parle de contribution au développement économique régional, LaRonde, comme l'appellent les gens de la région, est un mo-

dèle. Qu'on en juge : politique d'achat régional, partage des gains de productivité et de sécurité pour plus de 1M\$ par année, 90 nouveaux emplois créés en 1996-97 (pour 310 emplois permanents et temps à partiel), aucune journée de travail perdue en conflits de travail depuis le début de ses opérations en 1988, bourses d'études universitaires pour les enfants des employés à raison de 1 000 \$ par élève par année, et la liste pourrait se poursuivre encore très longtemps.

Bref, l'entreprise réinvestit ses revenus dans la région, sans oublier les 23 M\$ consacrés à l'environnement.

Elle a fait preuve également d'innovation en matière de forage et d'exploration, après avoir creusé une galerie qui traverse la propriété sur environ deux kilomètres afin de faire du forage systématique. Les résultats obtenus ont été à la hauteur des risques financiers courus. En outre, sa démarche originale



Un événement de la
Chambre de commerce du Québec



La **Chambre de commerce du Québec** a couronné les entreprises lauréates de la 18^e édition du concours les *Mercuriades*. Voici une présentation des entreprises lauréates dans les catégories *Contribution au développement économique ou communautaire* et *Entrepreneurship-Jeunesse*.



Dans l'ordre habituel : Claude Léveillé, directeur - Ressources humaines, et Paul-Henri Girard, directeur général, des Mines Agnico-Eagle, division LaRonde, et Monique Bégin, sous-ministre, ministère des Régions.

a valu à la division LaRonde de gagner le concours de prospecteur de l'année au Québec.

Bref, on croyait le contexte difficile dans le secteur minier ces derniers mois, mais manifestement, ce n'est pas

l'opinion des dirigeants d'Agnico-Eagle, qui continuent d'investir massivement dans leur division LaRonde.

CIM Conception interactive multimédia : le passage à l'action

Lauréate dans la catégorie *Entrepreneurship-Jeunesse*, **CIM Conception interactive multimédia** réalise avec succès des mandats de formation qui lui ont permis de développer une expertise dans le domaine des nouveaux médias d'apprentissage. Les programmes qu'elle a élaborés ont permis la formation de quelque 50 000 employés de grandes entreprises, au Canada et à l'étranger.

L'entreprise montréalaise est encore jeune, cinq ans à peine. « CIM s'adresse surtout aux grandes entreprises de plus de 1 000 employés, dit la présidente **Martine Blain**. Elle met à leur disposition des outils d'apprentissage interactifs destinés à vaincre la résistance au changement et à favoriser le passage à l'action. Pour y parvenir, nous avons sous le même toit des spécialistes en éducation des adultes, en contenu et en nouvelles technologies de diffusion de l'information. »

Les apprenants participent à des activités variées qui comprennent des capsules multimédias, des exercices de groupe ou individuels, des discussions, des travaux pratiques, des jeux et des simulations. Ces activités amènent les participants à être tour à tour objets et sujets de leur formation. Finalement, l'expérimentation favorise l'apprentissage.

« Nous voulons que les employés développent une vision claire de leur situation actuelle et de celle souhaitée sans que cela soit menaçant pour eux ou pour leur emploi. La

résistance au changement est alors contournée pour faire place au désir de faire partie du virage et d'adhérer à la nouvelle orientation de l'entreprise.

« Pour que ce soit efficace, il faut avoir une vision claire des objectifs de l'entreprise. Bien entendu, la communication est essentielle au succès de ce type d'approche. »

En 1997, CIM a élaboré des programmes qui permettront sous peu la formation de plus de 40 000 employés de grandes entreprises.

Elle a produit des outils de formation en cinq langues utilisant un ton et une approche qui lui ont permis de toucher les participants au-delà des barrières culturelles. La formation a été donnée au Canada, aux États-Unis, en Angleterre, en France, en Belgique, en Allemagne, en Hollande, en Finlande, en Autriche et au Mexique.

En quatre ans, CIM a diversifié sa clientèle et doublé le nombre de grandes entreprises clientes tout en conservant Bombardier, le premier grand client à lui avoir confié un mandat important.

Elle a également doublé sa part de marché et plus que triplé son chiffre d'affaires.

« Nous avons évalué une dizaine de firmes importantes qui avaient d'excellentes réputations, écrit un cadre d'une grande banque.

« Nous avons eu le coup de foudre devant l'intérêt, la passion, le désir de CIM de faire quelque chose de qualité sans perdre de vue

■
**Les programmes
élaborés par CIM ont
permis la formation
de 50 000 employés.**
■



Avec des valeurs comme le respect des autres, le travail en équipe, la créativité et le dynamisme, l'équipe de CIM est prête à conquérir le monde.

l'objectif fondamental de l'outil. »

Un autre souligne le mélange intéressant de spécialistes que propose CIM : « Les membres sont très créateurs. Des andragogues, des experts en contenu qui permettent de comprendre le processus d'apprentissage des adultes, jumelés à une équipe technique multimédia. C'est rare de trouver les deux. »

Au cours des prochaines années, CIM entend bien être reconnue mondialement

comme un leader dans la conception et la mise en place de processus d'apprentissage pour amener l'ensemble des employés d'une entreprise à prendre part au changement organisationnel.

Son analyse du marché lui confirme qu'il s'agit d'un riche filon. Martine Blain peut compter sur l'aide manifestement enthousiaste de 23 permanents et plus de 50 contractuels et pigistes.

L'Union-Vie : l'assurance d'une expansion réussie



Jacques Desbiens, président-directeur général de L'Union-Vie, reçoit le trophée Mercure des mains de Monique Bégin, sous-ministre au ministère des Régions.

L'Union-Vie a connu un essor considérable au cours des dernières années. Avec ses quelque 1 200 courtiers répartis partout au Québec, la compagnie mutuelle d'assurances de Drummondville assure près de 100 000 personnes.

« Nous avons deux fois plus d'employés qu'il y a cinq ans, nos ventes sont en pleine croissance et nous offrons à notre personnel un programme de formation continue, dit le président-directeur général, Jacques Desbiens. En outre, les bénéfices sont automatiquement réinvestis chaque année dans l'entreprise. »

Au cours des quatre dernières années, diverses acquisitions ont permis à L'Union-Vie de tripler ses profits et de quadrupler ses ventes. L'actif dépasse les 200 M\$, investis majoritairement dans des

placements de haute qualité, en plus de quelques investissements stratégiques d'importance dans des entreprises en développement.

« En 1994, nous avons racheté la **Mutualité**, une compagnie d'assurance-vie de Québec spécialisée dans la distribution par courtiers, d'expliquer Jacques Desbiens. En 1995, nous sommes entrés dans le marché de l'assurance-crédit pour les concessionnaires automobiles. L'année suivante, nous faisons une percée dans le marché de l'assurance collective via l'ouverture d'une place d'affaires à Montréal.

« Enfin, l'an dernier, nous avons acquis l'**Internationale**, une compagnie d'assu-

rance-vie de Montréal. Tout ce temps, notre solvabilité n'a pas été remise en cause. Bref, tout va bien. »

Très présente dans son milieu, L'Union-Vie a créé une fondation visant à raffermir les liens entre les jeunes et les aînés. Elle a également inauguré une galerie d'art au **Centre culturel de Drummondville**. Le personnel est aussi impliqué au sein de nombreux organismes communautaires.

L'Union-Vie a remporté le **Mercur Contribution au développement économique ou communautaire, catégorie PME**. Soulignons que sa candidature avait été soumise aux Mercuriades par la **Chambre de commerce et d'industrie de Drummond**.

■
L'Union-Vie assure près de 100 000 personnes.
■



Un événement de la
Chambre de commerce du Québec



Bagel Tradition'l : la pâte a levé



François Joyet : « Nous ne sommes pas qu'un fabricant, mais un partenaire dans le développement et la commercialisation du produit. »

Son nom le dit bien, **Bagel Tradition'l** fabrique des bagels, et rien d'autre. A force d'augmenter la cadence et d'en produire des dizaines de milliers par jour, la petite entreprise de Québec a réussi à faire concurrence aux plus grands noms du marché tout en conservant ses recettes originales et ses méthodes (presque) artisanales de cuisson.

C'est une histoire classique comme on aime les entendre. **François Joyet**, un jeune diplômé de l'**Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec** s'étonne, de passage à Québec, de ne pas y trouver de bagels. Il s'installe sur la rue Maguire à Sillery et connaît un succès immédiat, autant avec son

café-restaurant qu'avec sa petite fabrique. Trois ans plus tard, il fait le saut vers une première production industrielle.

Un conte de fées

La suite est un conte de fées moderne, heureusement bien financé par des partenaires qui appuieront l'expansion. Opération réussie. Et c'est ainsi qu'en 1998, **Bagel Tradition'l** mérite le **Mercur Contribution au développement économique ou communautaire - PME**, après que sa candidature eut été soumise par la **Chambre de commerce régionale de Sainte-Foy**.

Club Price, Multi-Markets ou les supermarchés **Leclerc**,

un géant français, ont signé des ententes de distribution avec François Joyet. L'entente prévoit même l'ouverture d'une petite usine en sol français.

Aux États-Unis, la multinationale **Sara Lee** vient de lui confier la fabrication de ses bagels, qui seront distribués dans les supermarchés partout au Canada.

« Nous ne sommes pas qu'un fabricant, dit le président François Joyet, mais un partenaire dans le développement et la commercialisation du produit. Nous travaillons avec nos clients aux stratégies de mise en marché du bagel. La mission est simple : promouvoir ce produit sain et nutritif, rien d'autre. »

Les facteurs clés des candidatures gagnantes aux Mercuriades

L'expérience passée démontre que les éléments qui suivent sont les caractéristiques des candidatures qui ont remporté des **Mercur** ou se sont classées finalistes. Pour accroître vos chances de gagner, suivez les conseils suivants :

1- Analyse de la gestion financière

Ce critère a du poids dans l'évaluation, il compte pour le quart de l'évaluation dans chaque catégorie. Les informations sont

traitées de façon strictement confidentielle.

2- Focus sur la catégorie

Relisez attentivement les objectifs de la catégorie convoitée afin de relier directement chaque initiative ou réalisation présentée à ces objectifs.

3- Structure du contenu

Placez un sommaire exécutif au début du document, l'équivalent d'une page qui résu-

me les faits saillants du dossier que vous présentez. Ajoutez une table des matières. Autant que possible, faites des paragraphes courts, des encadrés, des diagrammes et des tableaux récapitulatifs.

Évitez les généralités, par exemple, une longue description du phénomène de la mondialisation.

4- Clarté des messages

Précisez vos messages en les appuyant par des exemples, par des faits, par des données

chiffrées (quantités, volumes, proportions, etc.) et par des illustrations pertinentes. Relisez l'ensemble pour vous assurer de la cohérence et pour éviter les répétitions inutiles.

5- Sélectionnez et limitez l'information

Sélectionnez et limitez en quantité l'information soumise avec votre candidature. À part les états financiers récents que vous annexez, le contenu total (incluant les autres annexes) ne devrait pas dépasser 30 pages.

Informatique : le CRIM remporte l'OCTAS d'excellence

Stéphane
Labrèche

Le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) vient d'être couronné par ses pairs, méritant l'OCTAS d'excellence lors du 12^e gala de la Fédération de l'informatique du Québec (FIQ).

En plus d'obtenir la plus haute distinction, le CRIM a aussi remporté l'OCTAS de l'innovation pour son projet

ATREF. Cet outil de simulation graphique permet aux opérateurs de machines forestières d'approfondir leurs connaissances et leur technique avant d'utiliser réellement une machine, réduisant ainsi le nombre de bris mécaniques.

Voici la liste complète des lauréats :

• Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) : Excellence et Innovation.

• Société Parc-Auto du Québec : Technologie - 200 employés et moins. La SPAQ a conçu un système de gestion des parc de stationnement.

• Régie de l'assurance-maladie du Québec (RAMQ) : Technologie - 200 employés et plus. La RAMQ a conçu un réseau intranet gouvernemental.

• Momentum Systèmes de gestion : Réussite commerciale. Momentum a connu une hausse de son chiffre d'affaires de 189 % l'an dernier.

Centre St-Michel : Français dans les technologies de l'in-

formation. Le Centre a développé le site Littérature québécoise.

• Micro-Intel : Multimédia. Micro-Intel a participé à la production de la Maison de Ouinzie, de CINAR films.

• Groupe ARIMA : Gestion du changement, 200 employés et plus. ARIMA a lancé Kheops, un projet d'implantation de logiciels visant à réduire les coûts de production et d'exploitation.

• Groupe Commerce : Gestion du changement, 200 employés et moins. Commerce a conçu un intranet qui a permis de réorganiser la produc-

tion et la distribution des polices d'assurance.

• Julie Desgagnés, Éric Lapointe et Alain Cloutier : Relève universitaire. Ces trois étudiants de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC) ont mis sur pied un programme destiné aux entreprises pour les initier à l'infoute.

• Amélie Dionne, Martine Ratté et Patricia Rioux : Relève collégiale. Ces trois étudiantes du Cégep de Rimouski ont conçu un outil de formation multimédia pour les travailleurs sylvicoles. ■

À Ville Mont-Royal

Des maisons exclusives À votre image



- Quartier privilégié
- Cour intérieure aménagée
- Près de la station de train Canora
- Garage double
- Deux maisons témoins

2^{ème} phase
À PARTIR DE
199 900 \$

Gaz
Métropolitain
Source d'avenir

Maisons de prestige
& condominiums
également disponibles

Unités
d'habitation de
175 000 \$ et plus

SQUARE MONT-ROYAL
Ville Mont-Royal

Réalisé par le Groupe Immobilier Alliance, les constructeurs urbains de la métropole.

301, chemin Aberdare (coin Jean-Talon), Ville Mont-Royal Tél.: (514) 340-9770
Lundi au jeudi, de 13 h à 21 h, samedi et dimanche, de 13 h à 17 h.

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• HAUTE TECHNOLOGIE •

Canada
Développement économique Canada Canada Economic Development

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

• 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
CONSILS
<http://www.gauthier.com>

Vous pouvez maintenant consulter...

Carrefour LES AFFAIRES

sur internet

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE

www.lesaffaires.com

occasions d'affaires

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

• RESSOURCES NATURELLES •

Gaz
Métropolitain

www.gazmetro.com

• RESTAURANTS •

RESTAURANT DA VINCI
Tradition familiale depuis 1960
www.davinci.qc.ca
1180, rue Bishop, Montréal, tél.: (514) 874-2001

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

• SERVICES JURIDIQUES •

LE RÉSEAU JURIDIQUE
DU QUÉBEC WWW
Répond à tous vos besoins juridiques
www.avocat.qc.ca

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

LES AFFAIRES.COM

Bell achète MPACT

Bell Canada vient de faire l'acquisition de MPACT Immedia, une firme spécialisée dans le commerce électronique.

En fait, Bell fusionne les activités d'affaires électroniques de Bell Emergis (filiale de Bell) celles de MPACT. Le chiffre d'affaires combiné de ces deux entreprises a atteint quelque 75 M\$ au cours des 12 derniers mois. (SL) ■

Mario Pelletier quitte Multimédium

Le président et fondateur d'Imaginer, Mario Pelletier, vend ses actions à Pluricom Internet et démissionne de son poste d'éditeur des deux cybermédias Multimédium et EconoMédia.

M. Pelletier avait conçu et lancé les deux sites économiques sur Internet. Le premier a vu le jour en avril 1996 et se consacre aux télécommunications et aux nouvelles technologies de l'information.

L'autre site vient tout juste d'être lancé (février 1998) et se consacre à l'information économique.

Deux ententes significatives avaient pourtant été conclues par l'entreprise à la fin d'avril. Tout d'abord, la Caisse de dépôt et placement du Québec s'associait à Imaginer pour la publication du site EconoMédia. Quelques jours plus tard, IBM signait une commandite avec Multimédium. (SL) ■

Ensemble... toute la différence du monde

Vous êtes une PME et vous souhaitez réduire vos coûts en santé et sécurité au travail ? Alors, nous avons une solution :

Les mutuelles de prévention — le meilleur outil d'une PME pour réduire les coûts en santé et sécurité au travail.

AON Le Groupe-conseil Aon

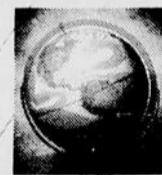


FLYNN, RIVARD

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

Montréal : (514) 845-6231 — CÉ : montreal@gcaon.com
Québec : (418) 650-1119 — CÉ : quebec@gcaon.com

Québec : (418) 692-3751 — CÉ : jcroteau@flynn.qc.ca



Les petites entreprises profiteront des nouvelles technologies

Stéphane
Labrèche

« Les entreprises n'ont pas le choix. Elles doivent s'adapter aux nouvelles technologies, sinon elles seront rapidement dépassées. » Voilà une phrase cliché, mais combien véridique.

Et celui qui l'a dite n'est pas n'importe qui. Il s'agit de **Dale Kutnick**, président fondateur de **Meta Group**, de Stamford (Connecticut), l'une des plus importantes firmes d'analyse des nouvelles technologies. M. Kutnick était récemment de passage à Québec pour participer à un colloque organisé par **Loto-Québec**.

Selon lui, nous sommes actuellement au coeur d'une révolution sans précédent. D'ici trois à cinq ans, estime-t-il, la façon de faire des affaires aura totalement changé, « surtout dans les secteurs qui reposent sur le transfert d'information, comme l'assurance et les banques », a-t-il précisé lors d'une conversation téléphonique.

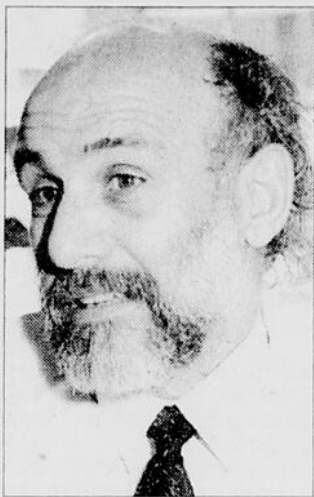
C'est que jusqu'à maintenant, les innovations ont surtout servi à améliorer la performance interne des entreprises. Selon le président de **Meta Group**, les prochaines années seront plutôt consacrées à l'extériorisation de la technologie, c'est-à-dire au transfert d'information.

M. Kutnick affirme que l'échange d'information sera plus rapide, plus efficace (pertinent) et plus économique qu'aujourd'hui. Résultat : les petites entreprises pourront réellement en profiter, d'où la révolution.

« Il y a 10 ou 15 ans, les grandes entreprises étaient avantagées parce qu'elles pouvaient répartir le coût de la technologie sur un plus grand nombre d'employés. Elles avaient un avantage comparatif. Aujourd'hui, c'est l'inverse. On parle plutôt d'économie d'échelle négative », soutient M. Kutnick.

Investir là où ça compte

Mais attention, il ne s'agit pas de se ruer au magasin pour acheter le dernier modèle d'ordinateur ou la dernière version d'un logiciel. Cela ne serait pas la meilleure façon d'investir dans les nouvelles technologies.



■ **Dale Kutnick :**
« Il faut investir dans la technologie qui rapporte le plus à l'entreprise. »

Selon M. Kutnick, il faut avant tout analyser quel type d'information est le plus crucial pour l'entreprise. S'il s'agit d'une entreprise virtuelle, il serait avantageux d'investir dans les systèmes de communication (Internet, intranet).

Par contre, s'il s'agit d'une entreprise de fabrication, il serait préférable d'injecter des sous dans le processus et la logistique. De leur côté, les banques et autres institutions du genre opteront pour des technologies de transfert et d'analyse de l'information.

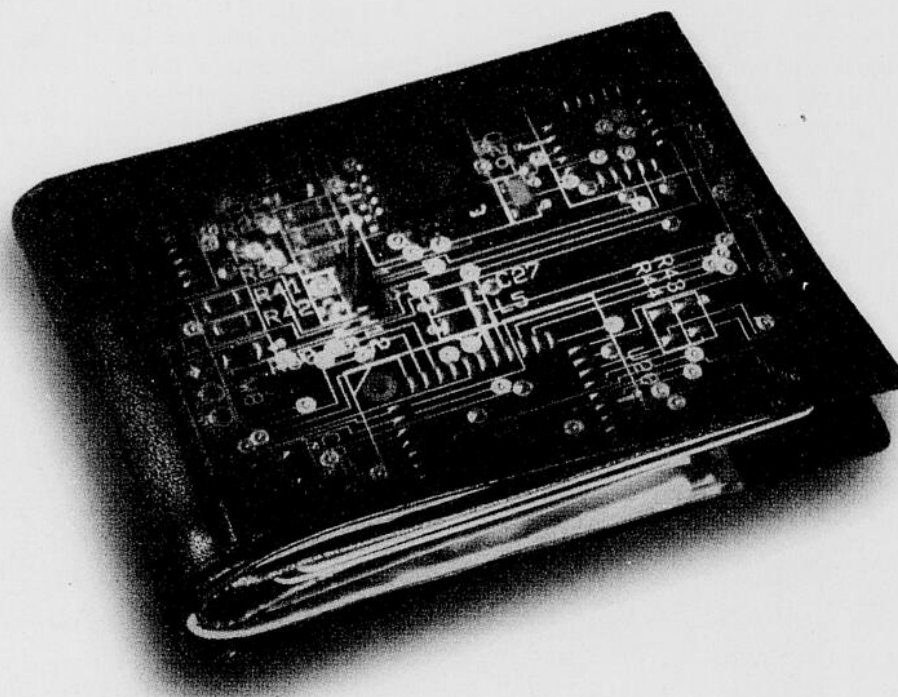
Bref, l'environnement d'affaires sera modifié et les entreprises trop prudentes auront de la difficulté à s'ajuster aux nouvelles règles du jeu. On parle de moins en moins d'intégration verticale ou horizontale, mais plutôt d'intégration virtuelle.

« Ces entreprises assemblent les pièces fabriquées par d'autres entreprises. Leur façon de voir la concurrence est différente parce qu'elles sont avant tout de bons organisateurs et de bons vendeurs. »

En terminant, M. Kutnick a un conseil pour les entreprises qui développent des produits : elles doivent développer et préparer la mise en marché du produit en parallèle. En effet, la technologie évolue tellement vite que le produit risque d'arriver trop tard sur le marché lorsqu'il sera le temps de le vendre. « Par contre, les entreprises qui percent font un malheur », conclut-il. ■

■ **Les prochaines années seront consacrées au transfert d'information.**

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.

Évasion fiscale : Québec récupère 1,3 milliard

Madeleine
Guay

La lutte contre l'évasion fiscale a permis à **Revenu Québec** d'ajouter 1,276 milliard de dollars dans les coffres de l'État pour l'année 1997-1998.

À comprendre : le fisc ne lésine plus sur les moyens à prendre pour contrer l'ampleur d'un phénomène qui coûterait environ 1,6 milliard aux contribuables québécois.

Depuis l'annonce de l'intensification de la lutte contre l'évasion fiscale en 1996, une vingtaine de programmes et une centaine de projets-pilotes sont en branle au ministère du Revenu pour vérifier de façon systématique les déclarations de revenus d'entreprises et de particuliers de secteurs économiques qui présentent les plus grands potentiels d'irrégularités fiscales.

Résultat : 836 M\$ ont été récupérés par le biais des activités régulières de vérifications, 330,5 M\$ ont été recueillis après identification de

comptes de TPS impayés par les entreprises. Enfin, 440 M\$ ont été gagnés dans le cadre du programme spécifique de lutte contre l'évasion fiscale.

Suivant les pistes d'analyse du ministère des **Finances**, qui avait estimé les plus grandes pertes fiscales dans les secteurs de l'alimentation et l'hébergement (743 M\$) et de la construction (500 M\$), le ministère du Revenu a récupéré 68 M\$ et 136 M\$ dans ces secteurs respectifs en 1997-1998.

De plus, le fisc a récupéré 74 M\$ auprès de l'industrie du vêtement, des textiles et des bijoux et 99 M\$ dans le secteur des services professionnels.

En fait, selon le ministère, 72 % des montants fiscaux récupérés en 1997-1998, soit 922 M\$, proviennent des entreprises, comparativement à 28 % des particuliers.

Nouvelles technologies

Pour atteindre ces résultats, le ministère a augmenté son effectif consacré aux activités de récupération fiscale à près

de 1 500 personnes, en plus de doubler le budget à 60 M\$ par année.

En plus de ces ressources additionnelles, Revenu Québec a fait appel aux nouvelles technologies de l'information pour mieux détecter les fraudeurs et les irrégularités dans les déclarations de revenus.

Ainsi, le ministère du Revenu effectue des couplages de ses données avec celles d'autres ministères ou organismes publics.

Par exemple, le ministère vérifie actuellement les fichiers de la **Régie de l'assurance maladie** et de la **Société d'assurance automobile**, qui reprennent l'ensemble des honoraires versés aux professionnels au cours des trois dernières années.

À ce jour, plus d'une centaine d'individus qui n'ont pas fait de déclaration d'impôt ont été repérés et 352 travailleurs autonomes et 1 082 associés de sociétés font donc l'objet d'une vérification.

Le ministère du Revenu a déjà émis des avis de cotisation à ces professionnels de la santé pour une valeur de 0,8 M\$ en 1997-1998. ■

Travaux parlementaires à incidence économique

Évolution des projets de loi publics

- 182 - Loi modifiant la Loi sur les mines et la Loi sur les terres du domaine public. Allègement administratif et remplacement du jalonnement sur le terrain par la désignation des titres sur carte informatisée. Statut : étude détaillée par la Commission de l'économie et du travail le 04-06-98
- 188 - Loi sur la distribution de produits et services financiers : Décloisonnement qui permet au Mouvement Desjardins de vendre des produits d'assurance, mais dans des locaux séparés dans les succursales. Statut : étude de principe et en commission parlementaire le 02-06-98
- 405 - Loi favorisant la protection des eaux souterraines. Interdit depuis le 18 décembre 1997 d'établir de nouvelles prises d'eau ou d'augmenter les débits des prises d'eau existantes souterraines destinées à être commercialisées. Mesure temporaire pour atténuer les tensions locales, le temps de procéder à la consultation publique de l'eau. Statut : commission parlementaire le 04-06-98
- 406 - Loi modifiant le Code des professions. Prévoit que le gouvernement puisse, par décret, fusionner des ordres professionnels dont les membres exercent une profession à titre réservé ou intégrer à l'un de ces ordres un groupe de personnes aux-quelles, en vue de la protection du public, il juge nécessaire d'attribuer un titre réservé. Statut : adoption le 05-06-98
- 442 Loi sur le regroupement de certaines

sociétés d'Etat : Fait suite au Discours sur le budget et regroupe REXFOR, SOQUIM, SOQUIA et SOQUIP avec la SGF dans un même consortium tout en gardant leur identité. Statut : commission parlementaire le 05-06-98

• 444 - Loi sur le tabac : Interdit l'usage du tabac dans les lieux publics fermés sous peine d'amendes pouvant aller jusqu'à 600 000\$ et édicte les règles applicables à sa vente ainsi qu'à la publicité et la promotion du tabac. Étude de principe le 03-06-98

• 445 - Loi relative au bâtiment et à l'industrie de la construction : Modifie diverses lois dans les domaines du bâtiment et de l'industrie de la construction afin d'en faciliter l'application. Statut : étude de principe le 02-06-98

Nominations du 3 juin 1998

Suzanne Jean est nommée membre du Comité de retraite institué en vertu de la Loi sur le régime de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics.

Manon Caron, Josée Jutras, Mireille Larouche, Solange Morrissette, Rollande Paré, Lyne Thériault, Ruth Veillet, Armand Elbaz, Pierre Ippersiel et Robert J. Tétrault sont nommés membres de la Commission des services juridiques.

Rémi Marcoux est nommé de nouveau membre du conseil d'administration de la Corporation de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Source : Ducharme Perron



NOMINATIONS

Les associés de Desjardins Ducharme Stein Monast sont heureux d'annoncer que M^{es} François Viau et François Parizeau font maintenant partie de leur cabinet et exercent leur profession au bureau de Montréal.

M^e François Viau et M^e François Parizeau ont été admis au Barreau du Québec en 1993. Ils se sont joint à l'équipe du litige commercial, faillite et insolvabilité où leur expertise est mise au service de la clientèle de ce groupe de pratique.

Desjardins Ducharme Stein Monast est un important cabinet d'avocats comptant près de 130 avocats et ayant établi des alliances dynamiques et profitables au Canada, par son affiliation à Tory Tory DesLauriers & Binnington, et partout dans le monde grâce au réseau international Lex Mundi.

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

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

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS
& BINNINGTON
TORONTO, LONDRES

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

INTERNET
SITE WEB :
www.ddsm.ca
COURRIEL :
avocat@ddsm.ca



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE RÉUSSIR

Sociétés-conseils : encore quelques années de croissance soutenue

Elles tirent profit d'un momentum économique qui joue en leur faveur

Nancy
Coulombe

Qu'elles oeuvrent en technologies de l'information, en management ou en ressources humaines, les sociétés-conseils connaissent depuis quelques années une croissance annuelle minimum de 20 à 30 %.

De l'avis des principaux intéressés, cette vague d'optimisme économique devrait durer jusqu'en... 2003 !

« L'arrivée de l'an 2000 et le phénomène de connectivité Internet et intranet créent beaucoup d'activité dans le secteur des technologies de l'information. De plus, en redressant leurs finances, les gouvernements se sont donné une marge de manoeuvre à l'investissement », souligne **Claude Paradis**, vice-président, gestion du territoire au Groupe-conseil DMR. « Nous allons connaître une année record en consultation en 1998 et nos prévisions pour 1999 sont également très ambitieuses », mentionne **Jean-Claude Lauzon**, associé et directeur national technologies, communications et entertainment chez **Caron Bélanger Ernst & Young**.

André Poirier, président d'APG Solutions & Technologies, croit aussi que l'année 1998 sera une très bonne année et que 1999 sera encore meilleure. « Il faut savoir s'organiser et tirer avantage du momentum actuel. Pour les deux prochaines années, nous nous concentrerons sur le commerce électronique, les projets de conversion à l'an 2000 et les projets de migration technologique », dit-il. En trois ans, APG a presque triplé son chiffre d'affaires, avec des revenus prévus de plus de 70 M\$ pour 1998.

Tirer profit de la vitalité économique actuelle

Le dynamisme actuel des entreprises est aussi très positif pour les firmes-conseils spécialisées en gestion des ressources humaines. « Il y a un engouement pour les ressources humaines. Les grandes entreprises, mais aussi les PME, ont rencontré des épreuves il y a quelques années et elles ont fini par se pencher sur l'aspect humain. Elles avaient délaissé les ressources humaines dans les années 80, mais aujourd'hui, elles se reprennent en main. Elles reconnaissent désormais la valeur d'une saine gestion du capital humain », explique **Daniel Deschamps**, coprésident-fondateur de **Drakkar Ressources Humaines**, qui prévoit une croissance de 20 % par année pour les pro-



■ **Jean-Claude Lauzon** : « Nous allons connaître une année record en consultation en 1998 et nos prévisions pour 1999 sont également très ambitieuses. »

chaines années avec une percée importante du côté des entreprises de la nouvelle

économie.

Pour **Icotech**, ce sera la première année d'affiliation avec **CogniCase**, ce qui implique beaucoup de nouveaux projets.

« Nous consolidons notre position dans les ligues majeures. Nous entrons directement en compétition avec les grandes firmes sur de gros projets, car nous avons maintenu la capacité financière et la structure organisationnelle pour obtenir des contrats importants », soutient

Claude Rivard, vice-président exécutif au développement corporatif chez **Icotech**.

Une croissance élevée à l'étranger

Le Québec est encore un marché porteur pour les technologies de l'information mais, dans ce secteur, les marchés étrangers sont également fort intéressants.

« Les perspectives sont très bonnes pour 1998 sur l'Europe. Nous prévoyons une pro-

gression de plus de 75 % de notre chiffre d'affaires là-bas. Les deux marchés que l'on veut faire progresser en Europe sont l'entrepôt de données et Internet-intranet », souligne **Jacques Daigle**, vice-président et directeur général d'Icotech Europe-Conseil.

« On s'attend à une croissance soutenue annuelle allant jusqu'à 30 % localement, mais à l'étranger, dans des créneaux spécifiques, ce sera beaucoup plus fort que ça », affirme **M. Paradis**, de DMR. ■



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**.

Recherchons

Entreprises d'accueil pour étudiants-stagiaires

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 : 1 800 463-2355
à Québec : (418) 643-6965
à Montréal : (514) 875-7395

Télécopieur : (418) 643-7901

Adresse

électronique : info.peq@micst.gouv.qc.ca

Internet : www.micst.gouv.qc.ca

FAX-MICST : (514) 875-8335 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

Contre mauvaise fortune, Amex fera de bonnes affaires...

Alain
Duhamel

Après avoir dénoncé vertement la politique de blocage des commissions d'agence des sociétés aériennes, **American Express** se résigne.

« À mon avis, ce pourrait être une bonne affaire », croit **Charles Petrucelli**, président Groupe international des services de voyages d'American

Express (Amex), invité, il y a quelques jours, de l'**Association internationale des chargés de voyages**, dont le 24^e congrès annuel avait lieu à Montréal.

Contre mauvaise fortune, Amex entend faire de bonnes affaires en développant ses services-conseils et la gestion déléguée auprès des entreprises. L'agence de voyages d'affaires propose à sa clientèle corporative de lui impar-

tir non seulement le compte voyages, mais aussi la fonction voyages et déplacements.

Selon le dernier sondage Amex sur les dépenses de voyages d'affaires au Canada, publié en février, il s'agit d'un poste budgétaire qui, en moins de 10 ans, s'est hissé au deuxième rang des dépenses d'exploitation derrière la rémunération, mais, pour la première fois, devant les coûts de l'informatique. Entre

1987 et 1997, les entreprises ont doublé leurs dépenses à ce titre, de 6,2 milliards de dollars à 12,9 milliards de dollars.

« Les agences ont une belle occasion de proposer une nouvelle relation d'affaires plus dynamique à leur clientèle, dit M. Petrucelli. Les entreprises ont besoin d'optimiser leurs dépenses d'exploitation et nous apportons des solutions pour le faire. Nous

définissons ainsi de manière plus large notre métier, qui n'est plus uniquement d'émettre des billets et des comptes de paiement, mais de fournir des solutions de services intégrées. »

L'automne dernier, plusieurs sociétés aériennes des États-Unis et du Canada ont unilatéralement réduit puis bloqué les commissions, lesquelles constituaient le principal revenu des agences de voyages.

Les agences ont réagi en exigeant des frais de services.

Il faudra encore un certain

temps avant que leurs rapports se rétablissent sur de nouvelles bases d'affaires. « Les compagnies aériennes sont à un point charnière. Elles veulent réduire leurs coûts de distribution, mais elles n'ont pas la capacité ni la possibilité de faire 100 % de leur distribution en direct.

« Nous apportons un système de distribution et un système de paiement. Il y aura un nouveau modèle économique qui s'établira. Le dialogue est commencé, mais il est encore tendu dans certains cas, plus harmonieux dans d'autres. » ■

95

COMPARAISON ENTRE DEUX SAAB.

SAAB 95

FABRICANT :

Saab Automobile AB.

CONCEPTION :

Profil en coin et coefficient de traînée aérodynamique extrêmement faible (cx de 0,29).

MOTEUR :

2,3 L à turbocompression à faible pression 170 HP, développant un couple de 207 lbf-pi à 1 800 tr/mn.

ACCÉLÉRATION :Zéro à 100 km/h en 8,5 secondes
Vitesse maximale 225 km/h.**INSTRUMENTS :**

Tableau de bord à affichage facultatif, éliminant l'éclairage des instruments non essentiels.

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ :

Appui-tête actifs contre le coup de fouet cervical, zones de déformation avant et arrière, cage de sécurité en

acier renforcé, freinage antiblocage aux quatre roues, deux sacs gonflables frontaux et latéraux, système « Saab Safeseat ».

ARMES :

Aucune.

SITE WEB : www.saabcanada.com

1 888 888 SAAB.

PRIX :

PDFS 40 620 \$*



L'AVION SAAB GRIPEN

FABRICANT :

Saab Military Aircraft.

CONCEPTION :

Voilure delta avec empennage canard à déplacement intégral vers l'avant.

MOTEUR :RM12 à postcombustion.
Poussée maximale de 82 kN.**ACCÉLÉRATION :**MACH 0,5 à MACH 1,1
en 30 secondes.**INSTRUMENTS :**

Tableau de bord à affichage facultatif, éliminant l'éclairage des instruments non essentiels.

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ :

Réservoirs auto-obturants, freinage antiblocage aux trois roues, siège éjectable Martin-Baker 10LS.

ARMES :

Canon de 27 mm, roquettes, missiles Sidewinder, AMRAAM et Maverick, missile antinavire Rb15, diverses configurations de bombes.

SITE WEB :

www.gripen.saab.se

PRIX :

Secret militaire.

SAAB

LA NOUVELLE 95

1999

* PDFS. Les concessionnaires peuvent fixer un prix moindre. Transport et préparation inclus. Assurance, taxes et immatriculation en sus.

Politique économique : l'AMEQ s'attend à des actions rapides

Les objectifs de la politique économique du Québec s'inscrivent à l'**Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Québec (AMEQ)** qui les jugent ambitieux. Mais, pour les atteindre, le gouvernement devra élargir les perspectives et passer rapidement des intentions aux actions concrètes.

Dans son dernier budget, le gouvernement du Québec se propose, d'ici 10 ans, de faire de l'économie québécoise l'une des plus créatrices d'emploi et de rejoindre les 10 premières économies les plus compétitives.

« Il met la barre très haute », note **Gérald A. Ponton**, président-directeur général de l'AMEQ.

L'AMEQ a fait une première analyse de la politique économique et en conclut que le gouvernement doit se donner une vision et s'assurer que le rôle du secteur privé y sera respecté.

« Le gouvernement sous-estime le rôle que jouent les grandes entreprises dans la création d'emploi, directe et indirecte, la protection de l'environnement et la technologie. Les PME et les grandes entreprises sont deux acteurs essentiels de l'économie, avec chacune leurs fonctions et leurs forces. Il faut aussi reconnaître

le rôle de toutes les entreprises, peu importe le niveau technologique de leurs produits. »

Des obstacles importants se dressent encore sur la voie du développement de la compétitivité de l'économie québécoise, notamment la lourdeur de la réglementation, de la dette et du fardeau fiscal.

Les dépenses des administrations publiques au Québec en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) s'élevaient en 1996 à 54,6 %, bien au-dessus de la moyenne canadienne (47,6 %), de l'Ontario (42,7 %) et de l'Alberta (35,5 %).

L'AMEQ estime que, en 1995, les contribuables québécois auraient payé 5 milliards de dollars de moins en taxes et impôts si leur fiscalité avait été dans la moyenne canadienne.

« Le grand défi, une fois l'équilibre budgétaire atteint, sera de déterminer le modèle à suivre pour ne pas retomber dans les mêmes ornières du passé. »

« Quel sera le rôle et la place du secteur privé dans la prestation des services publics ? Il faudra que notre concertation patronale-syndicale se transpose dans des partenariats de services. » (AD) ■

CARTES D'AFFAIRES

THR
CONSULTANTS

 TOURISME HÔTELLERIE RESTAURATION
PLANIFICATION, DÉVELOPPEMENT ET GESTION

François Therrien • Téléphone: (514) 933-4870

DE BILLY-TREMBLAY & ASSOCIÉS INC.

Syndics de faillite et gestionnaires

Solange De Billy-Tremblay, MBA, CIP, présidente

1255, rue University, Bureau 1608, Montréal (Québec) H3B 3X3

Tél.: (514) 875-1363 • Téléc.: (514) 875-1336

LES AFFAIRES

Dossier
spécial

Les syndics et redresseurs

Michel
De Smet

Impacts mineurs pour les entreprises, mais changements de cap significatif pour les particuliers.

Les amendements proposés à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* (LFI), initialement prévus pour janvier 1997, sont finalement entrés en vigueur par étapes, en septembre 1997 d'abord, puis en avril dernier.

« C'est essentiellement du côté des consommateurs que les amendements apparaissent importants, indique **Solange de Billy-Tremblay**, syndic de faillite et présidente de **Solange de Billy-Tremblay & Associés**.

« La LFI, dont la dernière mise à jour datait de 1992, avait pour objectif la réhabilitation des individus qui en étaient à leur première faillite en rendant le processus moins lourd. Les nouveaux amendements constituent une sorte de retour du balancier. »

M^{me} de Billy-Tremblay estime que les nouvelles règles mettent davantage de pression sur les faillis, qui se voient imposer un plus haut niveau de responsabilité sociale par rapport aux conséquences de leur endettement et à leur faillite.

Exemple de cette rigueur accrue du législateur : la libération du failli, qui intervenait jusqu'ici neuf mois après sa déclaration, prendra son caractère quasi automatique.

« Désormais, obligation sera faite au débiteur de faire des propositions à ses créanciers en relation très étroite avec ses revenus, précise **Stéphane Lachance**, président de l'**Association québécoise des professionnels de l'insolvabilité**.

« Les créanciers, mais aussi les syndics, pourront plus facilement s'opposer à sa libération. Ainsi, la période initiale de neuf mois pourra, au maximum, être prolongée d'un an. »

Versements de pension alimentaire

Par ailleurs, les faillis auront désormais l'obligation de poursuivre leurs versements de pension alimentaire. Cette pension devient ainsi une créance privilégiée au moment de la réalisation de l'actif du failli alors que la *Loi* avait jusqu'à présent pour effet de suspendre le versement de la pension.

Le législateur serre la vis aux particuliers

Du côté des faillites commerciales, les locataires sortent grands gagnants



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Les étudiants écopent également. Le législateur a ainsi voulu réagir sans doute contre la tendance observée chez certains individus lourdement endettés par l'accumulation de prêts de déclarer faillite dès la fin de leurs études. Désormais, il faudra compter deux ans après la fin des études pour que ce type de soit admissible à la faillite.

« Un flou demeure toutefois sur ce que le législateur entend par date de fin d'études. Par ailleurs, il faut noter que le dernier budget fédéral pré-

■ **Solange de Billy-Tremblay :**
« Les modifications visent à rendre les consommateurs plus responsables des conséquences sociales de leur faillite. »

voit de tenir les étudiants responsables de leurs dettes à l'égard de leurs prêts pendant 10 ans, une mesure que Québec pourrait bien être tenté d'imiter », fait observer M. La-

chance.

Enfin, les nouveaux amendements instaurent des procédures de médiation au cours desquelles créanciers, syndics, représentants du surintendant des faillites ainsi que les débiteurs pourront faire valoir leurs points de vue réciproques. Les décisions de ces séances n'auront toutefois aucune force de loi. Les parties conservent leur droit de mettre fin unilatéralement, sans pénalité, à l'entente.

Entreprises : peu de nouveautés

« En ce qui concerne les entreprises, deux changements doivent retenir l'attention. Tout d'abord, on notera le renforcement des droits du locataire », relève M^{me} de Billy-Tremblay.

De fait, la loi, dans sa version 1992, autorisait le débiteur à invoquer, dans le cas d'une proposition concordataire, que le montant à payer de son loyer commercial était trop élevé, l'empêchant de la sorte de faire une offre acceptable à l'ensemble de ses créanciers.

Le locataire avait ainsi la possibilité légale, sur simple avis de sa part, de résilier son bail commercial. Dans ce cas, la *Loi* prévoyait que le locataire avait droit, à titre de compensation, de réclamer une somme équivalant à six mois de loyer.

En revanche, la loi amendée offre désormais au locateur un droit d'opposition et le locataire débiteur pourra être tenu responsable du paiement de son bail pendant une période pouvant atteindre un maximum de trois ans.

Les modifications récentes apportées à la loi touchent également la *Loi sur les arrangements avec les créanciers* des entreprises, qui est un outil de restructuration particulièrement adapté aux grandes entreprises. Toutefois, ses règles d'admission demeureraient imprécises et permettraient en pratique à toutes les entreprises, peu importe leur taille, d'y avoir accès.

« Le législateur a recherché

l'harmonisation. À la lumière des nouvelles dispositions, la *Loi sur les arrangements avec les créanciers* sera réservée aux entreprises dont la dette dépasse 5 M\$. En deçà, c'est la *Loi sur la faillite* qui s'appliquera », précise M^{me} de Billy-Tremblay.

Enfin, les nouveaux amendements ménagent également une surprise agréable aux syndics. La loi de 1992 leur accordait une certaine protection en matière de responsabilité environnementale. Pourtant, beaucoup

de syndics la jugeaient insuffisante et demeuraient réticents à accepter des mandats dans le cas de contamination environnementale.

« Désormais, les amendements viennent préciser que les professionnels de l'insolvabilité ne peuvent être tenus personnellement responsables des réclamations antérieures à leur nomination dans une affaire de faillite ou découlant de celle-ci. » ■

■
Les faillis devront dorénavant continuer de verser la pension alimentaire.
■

Le nombre de faillites d'affaires diminue

De plus en plus de consommateurs croulent sous les dettes

Daniel
Germain

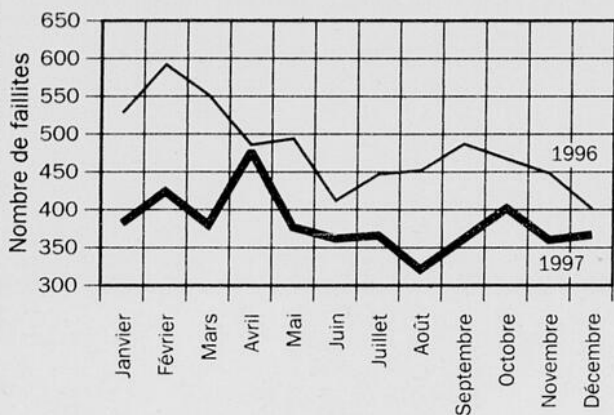
Le climat économique aidant, de moins en moins d'entrepreneurs et gens d'affaires font faillite au Québec. En revanche, la croissance économique semble avoir moins de prise sur les consommateurs québécois, qui ont battu des records de nombre de faillites en 1997.

Voilà le constat qui ressort des statistiques compilées par le bureau du **Surintendant des faillites (SDF)**. En 1997, ce sont tout près de 27 000 particuliers qui ont déclaré faillite, soit quelque 2 000 de plus que l'année précédente.

« Les statistiques de l'année 1997 sont assez représentatives de la situation actuelle », affirme **Louise Bélanger-Mahoney**, surintendant adjointe de district.

Les données des mois de janvier et février 1998, les dernières disponibles, semblaient pourtant montrer une nette régression du recours à la faillite de la part des consommateurs. Au seul mois

Nombre de faillites commerciales au Québec (1996-1997)



Source : Surintendant des faillites Graphique : LES AFFAIRES

de janvier, le bureau du SDF avait enregistré une baisse de près de 600 faillites par rapport à la période correspondante de 1996.

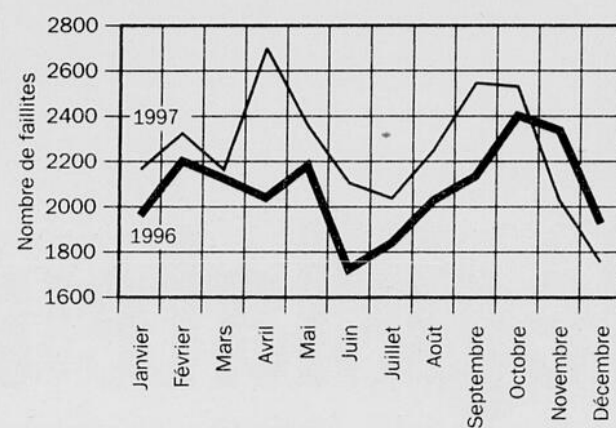
« C'est en grande partie à cause du verglas. En fait, on peut espérer tout au plus une stabilisation du nombre de faillites », précise M^{me} Bélan-

ger-Mahoney.

Du côté des entreprises, un net progrès a été enregistré en 1997. Seulement 4 500 faillites ont été déclarées cette année-là, 2 000 de moins qu'en 1996.

« Les efforts de redressement des entreprises jouent certainement, croit **Jean Ro-**

Nombre de faillites personnelles au Québec (1996-1997)



Source : Surintendant des faillites Graphique : LES AFFAIRES

billard, vice-président du groupe réorientation de **Raymond Chabot Grant Thornton**. Cependant, on doit attribuer la baisse du nombre de faillites d'entreprises aux performances générales de l'économie.»

Le commerce de détail compte pour presque le quart de l'ensemble des faillites commerciales avec 979. Suivent la restauration et l'hébergement (820), le commerce de gros (427), la construction (441) et les entreprises manu-

facturières (409).

Visiblement, la vague de croissance sur laquelle surfent les milieux d'affaires depuis deux ans ne profite pas aux particuliers. « La croissance économique influence assez peu les faillites de consommateurs, fait observer M^{me} Bélanger-Mahoney. C'est le taux de chômage qui joue le plus sur les faillites personnelles et la croissance que l'on connaît entraîne la création d'assez peu d'emplois.»

Mais on ne peut parler de l'insolvabilité personnelle sans évoquer le sérieux problème de l'endettement des ménages. Malgré l'embellie économique, les particuliers n'ont jamais été aussi endettés. Tout s'achète à crédit, on peut même s'offrir certains modèles de montres haut de gamme payables dans 12 mois...

« Les gens n'ont pas d'économie et multiplient les achats à tempérament. Au moindre pépin - par exemple, un accident ou un divorce - ils s'enfoncent », dit **Éric Lebel**, syndic au bureau

Rémillard Moquin Nadeau Lebel.

M. Lebel ne s'étonne pas qu'il y ait autant de faillites personnelles. « C'est naturel. Selon moi, la faillite doit être aussi accessible que le crédit. »

Un outil pour s'en sortir

Cette idée a fait du chemin au sein des consommateurs. Ceux-ci ne considèrent plus la faillite comme un échec, mais plutôt comme un outil pour s'en sortir. « Les perceptions à l'égard de la faillite ont radicalement changé », confirme M^{me} Bélanger-Mahoney.

Toutefois, des récents changements à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* resserrent l'accès à la faillite pour favoriser les propositions que les consommateurs font à leurs créanciers. Une telle proposition rapporte en moyenne aux créanciers 0,07 \$ par dollar de créance; en cas de faillite, les créanciers ne revoient que 0,01 \$ par dollar.

Par ailleurs, la libération pourra s'étirer sur 21 mois, au lieu de neuf, et pourra coûter plus cher.

Des amendements apportés en avril dernier sont venus modifier le mode de calcul qui détermine les montants à verser mensuellement au syndic durant la période de libération, des modifications qui favorisent les créanciers.

Le calcul est encore basé sur le revenu disponible du failli, mais le consommateur en faillite devra justifier ses dépenses mensuelles qui sont soustraites du revenu disponible. Depuis avril, les créanciers peuvent aussi remettre en question ces dépenses et exiger que le débiteur paie davantage à l'actif de la faillite. ■

Votre entreprise connaît certaines difficultés financières ?

Votre entreprise voit sa rentabilité décroître et connaître des difficultés au niveau de sa trésorerie ?

Vous voudriez discuter des possibilités de redressement, de réorganisation commerciale, d'arrangement ou de proposition ?

Votre entreprise prend de l'expansion et sent le besoin d'obtenir un diagnostic fiable externe afin de mieux gérer sa croissance ?

Nos professionnels peuvent vous aider

MAHONEY
Le Groupe
Mallette Maheu

CHICOUTIMI
Jeannot Fillion, CIP
Téléphone : (418) 693-8888
Télécopieur : (418) 693-9087

LAVAL
Daniel Girouard, CIP
Philippe Jetté, Adm.
Téléphone : (450) 669-9211
Télécopieur : (450) 669-0420

QUÉBEC
Christian Côté, CA
René Gagnon, CA, CIP
Michel Paré, CA, CIP
Téléphone : (418) 653-4431
Télécopieur : (418) 656-0800

**ARTHUR
ANDERSEN**

MONTRÉAL
Michel Gallant, CA, EEE
André Gourdeau
René Ledur, CMA, CIP
Téléphone : (514) 871-8559
Télécopieur : (514) 879-1264

RIMOUSKI
Francine Lessard, Adm.
Téléphone : (418) 724-7398
Télécopieur : (418) 724-2980

RIVIÈRE-DU-LOUP
Michel Paré, CA, CIP
Téléphone : (418) 862-0495
Télécopieur : (418) 862-0768

ST-JÉRÔME
Daniel Girouard, CIP
Téléphone : (450) 436-1611
Télécopieur : (450) 436-6144

Également présent dans une trentaine de villes au Québec



En kiosque le 19 juin

DCL
DE GRANDPRÉ
CHAURETTE
LÉVESQUE
avocats

Avant tout

pour vous

2000, avenue McGill College, bureau 1600, Montréal (Québec) H3A 3H3
téléphone : (514) 287-9535 • télécopieur : (514) 499-0469 • internet : degrand@total.net

Les syndic : les urgentologues de la finance

Avant de liquider, les syndic tentent de plus en plus de donner un second souffle aux entreprises

Daniel Germain

On les appelle toujours les *syndics*. Eux préfèrent souvent dire professionnels en insolvabilité, redresseurs, parfois même urgentologues de la finance. Poudre aux yeux ? Rectitude politique ? Pas tout à fait.

Les syndic n'enterrent plus systématiquement les entreprises moribondes. Avant de recourir à l'ultime solution, ils tentent maintenant de donner un second souffle aux entreprises en difficulté.

« Il arrive souvent que nous nous disons : celle-là, il y 15 ans, ça ferait longtemps qu'elle aurait coulé. Nous parlons d'une entreprise qu'on aurait alors mise en faillite. On l'a plutôt redressée », dit Jean Robillard, vice-président du groupe réorientation de Raymond Chabot Grant Thornton, le service qui regroupe les activités de syndic et de redressement du cabinet de comptables.

Une profession qui évolue

Voici une anecdote qui en dit long sur l'évolution des syndic depuis 15 ans. « Un peu avec raison, nous étions perçus comme des embaumeurs d'entreprises », dit Robert Sainte-Marie, devenu vice-président de Samson Bélair Deloitte & Touche après la fusion qui devait, il y a une dizaine de jours, faire passer son bureau de syndic, Moquin Ménard Giroux Du Temple, dans le giron de la firme de comptables.

Appuyés d'une législation revue et corrigée en 1992, les syndic bénéficient désormais d'une certaine latitude. Grâce à la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, les entreprises peuvent bénéficier d'un sursis de six mois, un délai du reste assez court, mais qui n'est pas moins salvateur dans bien des cas.

« Les changements à la *Loi* ont été déterminants », insiste Lynda Lalande, vice-présidente de la firme Samson Bélair.

Au sens de M. Robillard, le redressement d'une entreprise est une question de principe. « Peu importe la mauvaise situation dans laquelle se trouve une entreprise, s'il y a un moyen de rentabiliser les activités, elle doit être redressée. »

C'est pourquoi, selon M. Robillard, il est inutile de faire une proposition « de 25 cents dans la piastre » si on ne fait pas un grand ménage dans les activités de l'entre-



prise et si on ne redonne pas confiance à la direction, deux conditions qui permettent de gagner en crédibilité devant les créanciers, surtout les banques.

Pour la plupart des comptables agréés, les syndic sont bien outillés pour relever une entreprise. En plus d'être formés en tant que comptables agréés, ils se familiarisent, durant trois ans, avec les rouages de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* et sont soumis à plusieurs codes de déontologie.

Une réputation qui persiste

Si la profession a grandement évolué au cours des ans, on ne peut pas en dire autant de la perception du public à l'égard des syndic. On cogne encore à leur porte pour une mort assistée, ce qui fait que

les syndic sont souvent confrontés à des cas en phase terminale.

La réputation des syndic évolue moins vite que la profession.

« Malheureusement, les entrepreneurs et les consommateurs viennent nous voir quand il est trop tard », dit M. Sainte-Marie. Car bien qu'ils se définissent

comme des experts en insolvabilité ou des redresseurs, les syndic ne sont toujours pas considérés comme tels par le public. « On a toujours mauvaise réputation », dit Éric Lebel, associé de la firme Rémillard Moquin Nadeau Lebel, un bureau de Brossard.

Apparence de conflit d'intérêts

Cette réputation tient à plusieurs choses. D'abord aux années passées où la profession était moins encadrée et

■ Selon Jean Robillard, de Raymond Chabot Grant Thornton, tout le monde a à gagner d'un redressement : l'entreprise, ses employés, les fournisseurs et les autres créanciers.

Elle repose aussi sur le fait que les syndic tirent une bonne partie de leurs revenus à même les éléments d'actif liquidés, ce qui crée une apparence de conflit d'intérêts.

Il y a aussi l'ambivalence inhérente au métier de syndic. Pour qui travaillent-ils au juste ? À l'occasion, pour l'entreprise en difficulté contre des créanciers trop voraces, à d'autres moments pour les créanciers aux dépens des débiteurs cachottiers; et ce, parfois à l'intérieur d'un même dossier.

En fait, les syndic sont là

pour gérer des conflits, pour agir comme intermédiaires, pour appliquer la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*.

« Nous travaillons en situation de crise, dans des circonstances qui ne nous avantagent pas toujours », répète M. Lebel.

Alors pourquoi des comptables agréés se recyclent-ils en syndic ? « Comme comptables agréés, nous travaillons souvent dans un climat serein. Moi, je préfère travailler avec des solutions d'urgence. Nous sommes des urgentologues de la finance. » ■

où les syndic liquidaient systématiquement les éléments d'actif des entreprises et des particuliers en difficulté.

Deux grands noms, un seul engagement: des solutions.

Syndics

Michel Belhumeur, CA, syndic
Roch Bernier, syndic
Denis Fortier, CA, syndic
Roch Gauthier, CA, syndic
Philippe Jordan, syndic
Lynda Lalande, syndic
Michel Landry, CA, syndic
Martine Noël, syndic
Pierre Poliquin, FCGA, syndic
Richard Primeau, CA, syndic
Eric Pronovost, CA, syndic
Sylvain Proulx, CA, syndic
Robert Ste-Marie, syndic

Gestionnaires

François Giard, CA
Gaétan Laflamme, CA, syndic
Michel Pelland, syndic
Daniel Romanowski, CA
Martin Rosenthal, CA, syndic

Samson Bélair/Deloitte & Touche

est fière d'accueillir dans ses rangs les experts en insolvabilité du Groupe MMG (Moquin, Ménard, Giroux, Du Temple inc.).

L'arrivée de ces professionnels au sein de son équipe fait de Samson Bélair/Deloitte & Touche le véritable leader dans le domaine du redressement d'entreprises, de la faillite et de la proposition (commerciale et personnelle) où sens de l'écoute, conseils et stratégies sont mis au service des clients. Une quarantaine de syndic, administrateurs et gestionnaires sont voués à vous conseiller pour tout problème d'insolvabilité, et ce tant à un niveau personnel que commercial.

Renée M. Soyette
AVOCATE

Droit du travail et de l'emploi

- Congédiement
- Préavis et indemnité de départ
- Normes du travail
- Négociation

Une approche préventive et pratique

61 St-Charles Ouest, bur. 202, Longueuil (Québec) J4H 1C5
Tél.: (514) 651-5995 Téléc.: (514) 651-3931

Baie-Comeau	(418) 589-5761	Québec	(418) 624-3333
Chicoutimi	(418) 549-6650	Repentigny	(450) 654-9046
Drummondville	(819) 474-7020	Rimouski	(418) 722-7221
Grand Mère	(819) 538-1882	Saint-Hyacinthe	(450) 774-2629
Hull	(819) 770-9300	St-Jean-sur-Richelieu	(450) 359-1450
Joliette	(450) 759-6374	Sept-Îles	(418) 968-1311
La Tuque	(819) 523-2522	Sherbrooke	(819) 564-0384
Laval	(450) 978-3560	Trois-Rivières	(819) 691-1212
Longueuil	(450) 679-7020	Valleyfield	(450) 377-1999
Montréal (Centre)	(514) 393-7115	Victoriaville	(819) 758-7296
Montréal (Est)	(514) 727-4741		

Syndics de faillite et gestionnaires

Samson Bélair
Deloitte &
Touche



Faillite et insolvabilité : une taxe de 5 % qui fait du bruit

Les syndic déplorent que les créanciers garantis soient incités à se soustraire à la Loi sur la faillite

Daniel
Germain

Même si, depuis 1992, de nettes améliorations ont été apportées à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, elle est loin d'être parfaite, estiment les syndic.

Selon eux, elle inciterait certains créanciers garantis, dont les institutions financières, à emprunter une autre voie que la faillite pour récupérer les éléments d'actif des sociétés en difficulté, une voie, du reste, qui semble échapper à la vigilance du surintendant des faillites.

Cette polémique provient d'une instruction — une mise au point concernant l'application de la Loi — émise en dé-

cembre par le surintendant. Pour comprendre la portée de cette instruction, il faut savoir que les biens liquidés dans le cadre d'une faillite sont frappés d'un prélèvement de 5 % du surintendant, une taxe, en quelque sorte, sur les biens vendus.

Il y a toutefois une exception; elle a longtemps constitué une zone grise: c'est le rachat d'une garantie par le syndic, ou en d'autres mots, la liquidation par le syndic des éléments d'actif donnés en garantie à un créancier. C'est ici que l'embrouille commence.

C'est là qu'intervient l'instruction, qui précise que seuls les « véritables rachats », définis comme dans le premier exemple, sont exemptés.

Depuis décembre, donc, les créanciers garantis sont frappés de la taxe, ce qui en inciterait plusieurs, pour l'éviter, à se soustraire à la Loi et à liquider eux-mêmes les éléments d'actif

par le biais d'une mise sous séquestre.

« On cherche à encadrer le processus, mais cette taxe incite les créanciers garantis à l'éviter. Franchement, ce n'est pas une bonne affaire », plaide Jean Robillard, de Raymond Chabot Grant Thornton.

Le Code civil

Les créanciers garantis n'ont pas toujours avantage à éviter la Loi sur la faillite. La mise sous séquestre est un processus long qui tombe sous la juridiction du Code civil.

En vertu du Code civil, les créances du gouvernement passent avant celles des créanciers garantis. Mais à entendre les syndic, beaucoup de créanciers garantis réalisent eux-mêmes les éléments d'actif grevés dans un

contexte hors faillite.

Au sens de Louise Bélanger-Mahoney, surintendante adjointe de district, l'intégrité du système dépend de cette taxe, qui doit être appliquée uniformément à tous ceux qui l'utilisent.

Selon les syndic, la perte de clients serait un moindre mal. Ce qui irrite, c'est que les encanteurs qui liquident les éléments d'actif au profit des créanciers garantis ne respectent pas la Loi sur la faillite. La Loi les oblige à fournir un rapport de vente aux créanciers ordinaires et au surintendant des faillites, ce qu'ils oublieraient souvent de faire.

« Certains encanteurs ne respectent pas la Loi sur la faillite. Ils vendent les biens et ne nous disent pas quand, à qui et combien ils ont vendu les éléments d'actif », souligne Éric Lebel du bureau Rémillard Nadeau Moquin Lebel.

« Si c'était un syndic qui faisait ça, il se ferait retirer sa licence. Eux, ils n'ont aucune formation précise en insolvabilité, ne sont pas soumis aux mêmes codes de déontologie que les syndic et personne de sévit même s'ils contreviennent à la Loi. »

Plusieurs plaintes

Étant parfois eux-mêmes les représentants des créanciers, les syndic savent quand les encanteurs ne produisent pas

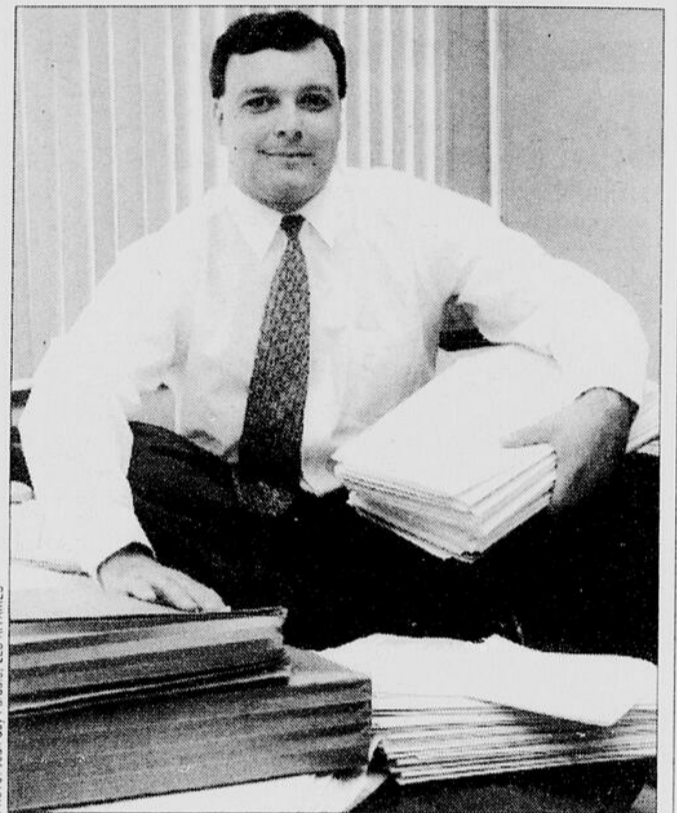


PHOTO: Jean-Guy Périn, LES AFFAIRES

■ Selon le syndic Éric Lebel, la taxe de 5 % pousserait les créanciers garantis sur une voie beaucoup moins surveillée.

les rapports. Et ça arrive souvent, croit M. Lebel, ce qui n'est pas sans influencer sur la crédibilité de tout le processus.

Le président de l'Association québécoise des professionnels en insolvabilité, Stéphane Lachance, a reçu plusieurs plaintes de ses membres concernant la taxe. Plusieurs d'entre elles avaient trait à l'attitude de certains créanciers garantis, pour la plupart des succursales bancaires, qui viennent récupérer les éléments d'actif en garantie sans dédommager

les syndic.

« Pour qu'un créancier réalise lui-même les éléments d'actif, il doit envoyer un préavis de 20 jours. Durant cette période, le syndic est responsable de la sécurité des biens, dit M. Lachance.

« Le créancier doit assurer les biens et les entretenir, ce qui entraîne souvent des frais de plusieurs milliers de dollars. »

Or, une fois le délai expiré, certains créanciers récupéreraient les éléments d'actif sans verser un sou aux syndic. ■

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

PLUS DE 10,000
TITRES-INSCRIPTIONS
DE LA PRESSE ÉCRITE
ET ÉLECTRONIQUE
DU CANADA

L'outil indispensable
du relationniste
avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.'
messagerie de presse

CLUB DE
PRESSE BLITZ

(514) 722-4121

QUAND ÇA SE CORSE

Gestion,
redressement
et insolvabilité

Présent dans sept bureaux au Québec et dans toutes les grandes villes canadiennes.

2000, avenue McGill College, bureau 1000
Montréal (Québec) H3A 3N4
Tél. : (514) 840-2400

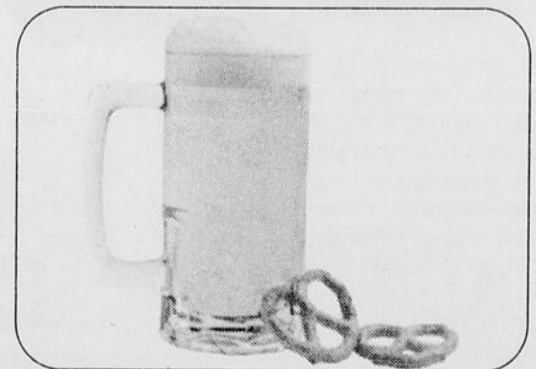
KPMG

Rejoignez les clients potentiels avec le

coup d'oeil

LES AFFAIRES

L'INDUSTRIE
DE LA BIÈRE



date de parution : 4 juillet 1998

Pour informations : (514) 392-9000

LES AFFAIRES

Dossier
spécial

Les routes

Alain
Duhamel

Partenariats publics-privés à l'horizon

Le ministère des Transports élabore un cadre de gestion et un processus de sélection des partenaires

Le secteur privé du génie et de la construction de routes devrait connaître au cours de l'année le cadre dans lequel il pourra proposer à l'État québécois de s'associer à lui dans le financement et l'exploitation de nouvelles autoroutes.

En effet, le ministère des Transports du Québec (MTQ) élabore un cadre de gestion et un processus de sélection des projets qui pourraient lui venir du secteur privé. Ainsi donnera-t-il suite, avec plusieurs mois de délais, aux intentions exprimées dans l'exposé budgétaire du 25 mars 1997. Le ministre des Finances affirmait alors que le gouvernement du Québec était disposé à examiner les offres de partenariat pour l'expansion et l'exploitation du réseau routier.

Le réseau routier supérieur du Québec comprend 28 000 kilomètres de routes, en majeure partie construites il y a une trentaine d'années. Il vieillit rapidement et demeure incomplet, faute d'investissements en temps utile.

Petits pas

Mais le MTQ avance à petits pas, prudents et mesurés, dans le champ des partenariats dès lors qu'il s'éloigne du rapport habituel entre un donneur d'ouvrage et des entrepreneurs exécutants.

« Le MTQ a choisi une orientation de veille, de choix stratégique, de transparence et de gestion rigoureuse devant

la croissance du partenariat public-privé », a fait indiqué Luc Crépeault, sous-ministre adjoint, au colloque de l'Association québécoise du transport et des routes (AQTR).

Les grandes entreprises privées, elles, sont toutes prêtes.

Philippe Lamarre, vice-président principal, infrastructures et télécommunications, du Groupe SNC-Lavalin, laisse poindre une impatience. « Les partenariats en sont encore à leurs premiers balbutiements et dans plusieurs cas demeurent au niveau du discours. »

En 1994, la firme montréalaise avait préparé pour le compte du MTQ une étude sur la concession au secteur privé de l'entretien et de l'exploitation de tronçons routiers. SNC-Lavalin a aussi fait des offres non sollicitées au gouvernement qui n'ont pas eu de suite.

« Comme entreprise privée, nous avons dit et nous répétons que c'est pour nous une voie d'avenir », insiste M. Lamarre.

Son concurrent, John Beck, président de Canadian High-

ways International Corporation (CHIC), constructeur et exploitant des autoroutes à péage 407 en Ontario et 104 en Nouvelle-Écosse, est aussi persuadé que les gouvernements devront en venir à cette solution. « Les autoroutes à péage développées et financées par le secteur privé représentent l'avenir en matière de transport routier. »

L'un des plus importants constructeurs de routes au Québec, Sintra, et son principal actionnaire français, Colas, seront à la ligne de départ. « Nous serons prêts le jour venu. Jusqu'à maintenant, il n'y a pas eu une politique ferme d'aller dans ce genre de projet. J'en verrais la probabilité l'an prochain. », dit Jacques Parenteau, vice-président.

Contrat avec obligation de performance

Sintra est le répondant du MTQ dans un contrat avec obligation de performance portant sur un tronçon d'une dizaine de kilomètres de l'autoroute Félix-Leclerc (A-40) à la hauteur de Batiscan. Dans

ce genre de contrat, l'entrepreneur s'engage pendant une durée de cinq ans à maintenir à ses frais à un niveau prédéterminé la qualité de roulement d'une route.

La formule paraît convenir au MTQ dans les cas de conservation et de réfection des infrastructures existantes. « Cette approche a donné jusqu'à présent de bons résultats en ce qui concerne les coûts, la qualité et la rapidité d'exécution des travaux », confirme M. Crépeault.

Son application demeure limitée dans la mesure où peu d'entrepreneurs en construction de route ont la capacité technique et financière de prendre à leur compte, risques et périls la conception, la construction et la garantie de performance.

« L'effet de ces nouvelles façons de faire, c'est de placer sur un pied différent les grandes, moyennes et petites entreprises, constate René Brassard, directeur général de l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec (ACRGQ).

« Notre crainte, c'est qu'elles pourraient sortir des gens

du marché. Nous sommes tous en apprentissage là-dedans. »

La gestion déléguée

Deux entreprises, Construction DJL et le Groupe Cartier, ont formé une coentreprise, Gesroute, dans le but d'exploiter des routes en gestion déléguée. Il s'agit d'une formule de partenariat par laquelle l'autorité publique, tout en demeurant propriétaire des infrastructures, en confie la réhabilitation et l'entretien à l'entreprise privée dans le cadre d'ententes de longue durée.

Les promoteurs de cette formule croient que l'entreprise privée peut reconstruire et exploiter des infrastructures à meilleurs coûts en faisant des gains de productivité et en misant sur l'unité et la continuité d'action que procure un contrat de longue durée.

Dans ce genre d'entente, le MTQ s'obligerait envers son partenaire privé à maintenir le même niveau de financement pendant plusieurs années, ce qu'il n'a jamais fait.

« Le ministère veut plus de

flexibilité pour faire l'entretien et la mise à niveau de son parc plutôt qu'injecter de l'argent pour une partie seulement », note Jean-Pierre Normand, vice-président du Groupe Cartier.

Le fonds routier

Pour éviter que le réseau routier tout entier ne se dégrade complètement d'ici à ce qu'il ait adopté une politique ferme à l'égard des partenariats avec le secteur privé, le gouvernement québécois a institué en 1996 le Fonds d'amélioration et de conservation du réseau routier, alimenté surtout par des emprunts.

Le gouvernement du Québec songe cependant à lui verser éventuellement en tout ou en partie le produit des taxes sur l'essence et sur les automobiles ou encore des droits d'immatriculation.

Grâce à ce Fonds, le MTQ prévoit investir 644,2 M\$ cette année dans l'amélioration et le développement du réseau routier, la conservation des chaussées et des structures et dans la décongestion du réseau dans l'agglomération métropolitaine. ■

Lorsqu'il s'agit de faire un choix de matériaux pour construire une route, la voie logique à prendre est celle de l'asphalte car :

les routes en **asphalte** sont ; **plus confortables,**
plus faciles à entretenir,
plus silencieuses,
plus économiques à construire,
plus faciles à déglacer

que celles construites avec tout autre type de matériau.

• Les routes en **asphalte** sont facilement recyclables à 100 % et s'avèrent globalement toujours plus économiques sur une période de 40 ans.

• De nos jours, les routes en **asphalte** sont construites avec des matériaux de haute technologie qui répondent aux besoins toujours croissants des usagers.

B
Bitume Québec

L'asphalte,
la voie logique.

Routes canadiennes : on a besoin de 16 milliards

Les provinces demandent au fédéral de financer au moins la moitié d'un éventuel programme à frais partagés

Alain
Duhamel

Les ministres des transports des provinces ont fait le compte : la remise en état du réseau routier canadien coûtera, d'ici 10 ans, au moins 16,5 milliards de dollars.

Et il en coûtera encore beaucoup plus si l'on décide de compléter la construction d'une autoroute transcanadienne à quatre voies de l'Atlantique au Pacifique : la facture sera alors de l'ordre de 22 milliards ! La route transcanadienne, longue de 24 000 kilomètres, ne prend la forme d'une autoroute à quatre voies ou plus que sur 40 % de son parcours.

À la conférence des ministres des Transports qui vient de se tenir à Edmonton, les ministres provinciaux ont présenté la facture à leur interlocuteur fédéral, David Collette, qui n'a pu prendre d'autre engagement que celui d'en saisir ses collègues du cabinet.

Les provinces demandent au

gouvernement fédéral de financer au moins la moitié d'un éventuel programme à frais partagés.

Les sommes en cause renvoient tout le dossier aux ministres des Finances du Canada et des provinces, Paul Martin en tête, qui devront décider parmi la longue liste des priorités d'investissements postdéficit à quel rang ils placent le réseau routier et par quels moyens ils entendent financer cette entreprise.

M. Collette ne cache pas une inclination pour une forme de partenariat avec le secteur privé inspirée de l'expérience britannique.

Le modèle anglais consiste en des ententes de conception-construction-financement-exploitation à long terme avec l'engagement financier de l'État, grâce à un système discret de redevances dit de *péage fantôme*. Cette formule apporte le capital privé et évite d'imposer le péage concret aux utilisateurs de l'autoroute.

« Comme de plus en plus de réussites s'accroissent, il

s'agit d'un cas convaincant pour de telles alliances », déclarait le ministre l'automne dernier devant le Conseil canadien des sociétés publiques-privées.

Au Québec, Jacques Brassard, ministre des Transports, accueillerait volontiers un financement fédéral, pourvu qu'il n'empiète pas dans l'autorité provinciale.

« L'idée d'identifier un réseau stratégique à vocation économique est valable en ce sens que cette démarche reconnaît et respecte les compétences exclusives de nos administrations respectives dans la définition des priorités sur nos réseaux routiers », dit-il.

L'entente Canada-Québec sur le programme stratégique d'amélioration routière a expiré en mars dernier et n'a pas été renouvelée. Les provinces de l'Ouest sont dans le même cas.

Par contre, les programmes canadiens d'amélioration routière 1987-1999 prévoient des investissements de plus de 300 M\$ dans l'infrastructure routière du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse, et de 700 M\$, entre 1987 et 2002, à Terre-Neuve.

Sept programmes

Transport Canada administre sept programmes de contribution à l'infrastructure routière par le biais de 14 ententes distinctes conclues avec six provinces. En 1997-1998, le ministère a dépensé 321,6 M\$ pour la construction et la réparation de routes et d'ouvrages comme le pont Victoria. Cette année, son budget s'élève à 194,9 M\$.

L'Association canadienne de la construction fait campagne depuis plusieurs mois auprès des députés en faveur de l'investissement dans les routes et de la mise en place d'un système canadien des routes sous la responsabilité d'une administration canadienne.

Le comité permanent des Transports de la Chambre des communes plaide, dans son rapport de février 1997, en faveur d'un engagement à long terme du gouvernement

Coûts de réfection du réseau routier canadien (en milliers de dollars)¹

Province	Hypothèse A ¹	Hypothèse B ²
Colombie-Britannique	2 430,4	2 935,8
Alberta	3 030,0	3 239,1
Saskatchewan	929,3	929,3
Manitoba	576,6	576,6
Ontario	3 504,7	5 648,2
Québec	2 763,6	3 388,6
Nouveau-Brunswick	1 789,6	1 931,4
Nouvelle-Écosse	537,5	697,6
Île-du-Prince-Édouard	93,4	197,6
Terre-Neuve	136,1	1 173,6
Yukon	370,1	370,1
Territoires du Nord-Ouest	253,5	253,5
Fédéral	278,8	646,6
Total	16 693,6	21 988,0

¹ Hypothèse A : Estimation des dépenses pour réparer le réseau canadien.

² Hypothèse B : Englobe les dépenses de l'hypothèse A majorées des coûts de la construction des tronçons à quatre voies manquants.

* Estimation 1997

Source : Transport Canada et Association des transports du Canada
Tableau : LES AFFAIRES

fédéral par le biais de partenariats avec le secteur privé.

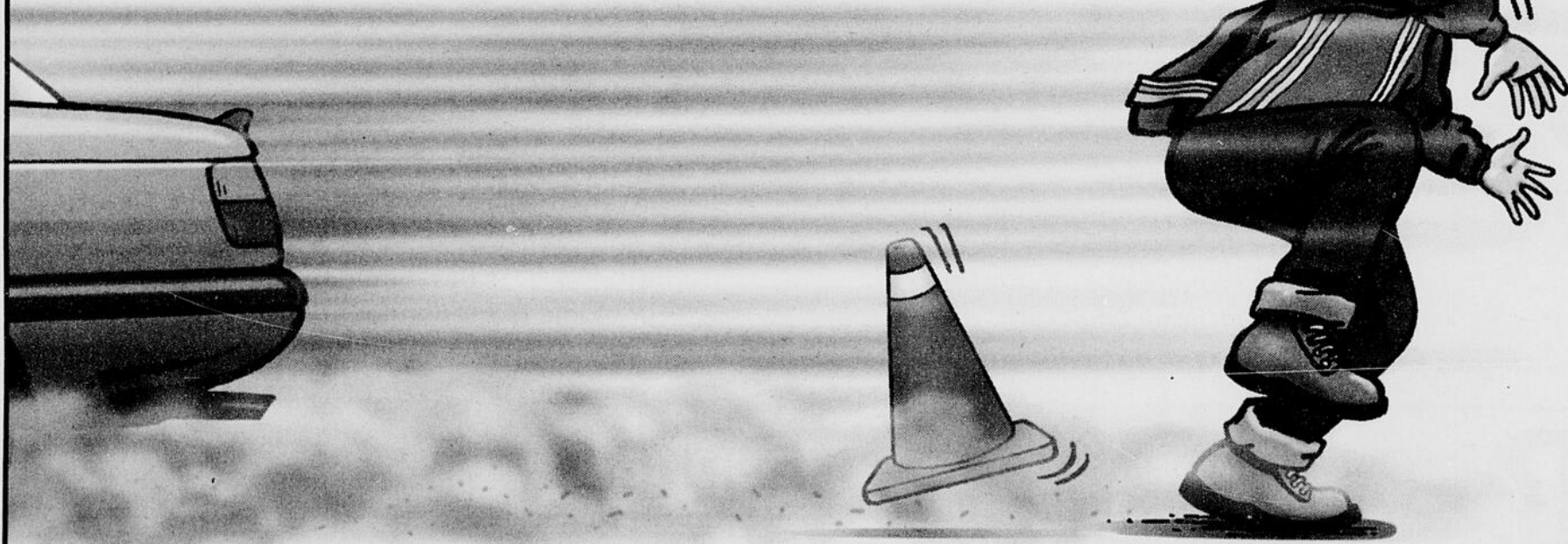
Chaque année qui passe sans investissement suffisant augmente la facture. En 1988, on estimait à 12,9 milliards les coûts de réfection du réseau canadien, c'est-à-dire

3,6 milliards de moins que l'estimation 1997; la construction de tous les tronçons autoroutiers manquants était estimée il y a 10 ans à 17,5 milliards, 4,5 milliards de moins que les estimations actuelles. ■

S.V.P.

ralentissez!

Chaque année, au Québec, des accidents graves surviennent sur les chantiers routiers. Pour assurer votre sécurité et celle des travailleurs, s'il vous plaît, ralentissez et respectez la signalisation de travaux.



Véhicules lourds : Québec impose la discipline

Le projet de loi 430 touche 47 000 transporteurs québécois

Alain
Duhamel

En 1999, tous les propriétaires et tous les exploitants de véhicules lourds devront s'inscrire au registre de la Commission des transports du Québec (CTQ), laquelle leur attribuera ensuite une cote de sécurité.

Gare aux négligents et aux délinquants, car tout défaut de conformité ou toute faute de comportement leur vaudra une décote, voire l'interdiction de circuler et d'exploiter leur véhicule. Dans certains cas, la CTQ pourra même se substituer à eux.

Le gouvernement de Québec se propose d'imposer la discipline sur les routes et, dans un projet de loi sur l'encadrement routier, ratisse large. Le projet de loi 430, *Loi concernant les propriétaires et les exploitants de véhicules lourds*, vise non seulement les autobus et les camions, mais aussi les minibus, les dépanneuses et les camions servant au transport d'un équipement. Le projet de loi s'appliquera dans le cas de 47 000 trans-

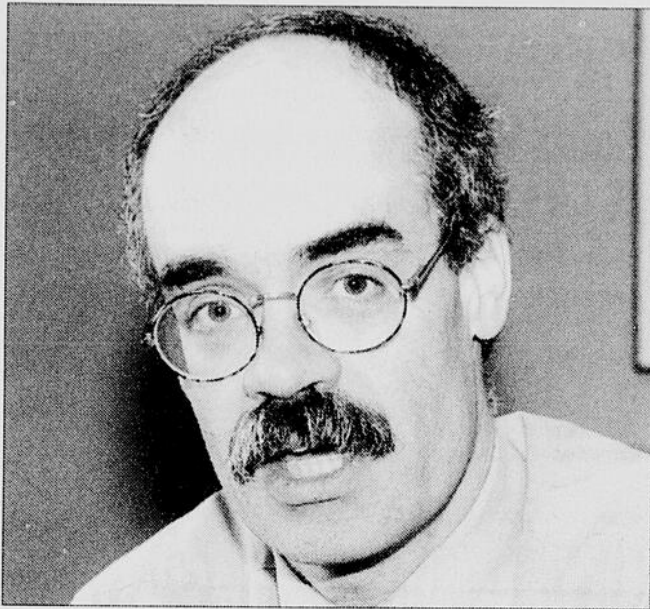


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

porteurs québécois, qui exploitent 113 000 véhicules, et à quelque 10 000 autres transporteurs de l'extérieur, qui circulent sur les chemins publics.

L'intention de Jacques Brassard, ministre des Transports, vise à promouvoir la sécurité et à protéger le patrimoine routier en prenant pour mesure le comportement des utilisateurs. « C'est par la cote de

sécurité que le gouvernement entend gérer le privilège de l'utilisation adéquate du réseau. »

Réaction favorable

L'Association du camionnage du Québec (ACQ), l'Association nationale des camionneurs artisans (ANCAI) et l'Association des propriétaires d'autobus du

■ **Claude Pigeon :** « Le projet de loi 430 constitue un pas important vers le rétablissement de l'équité concurrentielle au sein de l'industrie du transport routier des marchandises. »

Québec (APAQ) ont fait généralement bon accueil à ce projet de loi.

« Le projet de loi 430 constitue un pas important vers le rétablissement de l'équité concurrentielle au sein de l'industrie du transport routier des marchandises », dit **Claude Pigeon**, vice-président exécutif de l'ACQ.

« C'est un gros progrès, commente **Romain Girard**, directeur général de l'APAQ. Il y a un lien entre le droit de commercer dans le transport et la performance en sécurité. Toutes les entreprises et tous les acteurs en commerce de transport auront à payer le même coût de conformité parce qu'ils auront la même

menace de perdre le droit de commercer. »

L'industrie a une réserve importante. Le projet de loi ne lui semble pas suffisamment clair au sujet de la notion de coresponsabilité des autres acteurs du transport que sont les expéditeurs, les courtiers, les logisticiens, les agences de conducteurs, les agences de voyages et autres intermédiaires qui, en raison de leurs exigences propres, peuvent inciter des transporteurs à courir des risques. « Nous voulons que ces gens-là soient responsabilisés », insiste **Jean-Pierre Garand**, président de l'ANCAI.

La Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ) effectuera le contrôle et la surveillance sur les routes. Elle recommandera à la CTQ de rehausser, de maintenir ou d'abaisser la cote de sécurité d'un transporteur ou, le cas échéant, de le déclarer inapte. Les pouvoirs de la CTQ

sont étendus et contraignants. Ainsi, la Commission doit refuser l'inscription d'un transporteur si, par exemple, l'un de ses administrateurs est déjà frappé d'un interdit ici ou ailleurs.

L'industrie fait bon accueil à l'initiative gouvernementale.

De sa propre initiative, à la requête de la SAAQ ou de toute autre personne, la CTQ peut, en cas de contravention, retirer de la circulation tout véhicule, déclarer un propriétaire ou un exploitant inapte et étendre l'inaptitude à tout associé ou administrateur, déléguer un tuteur exerçant tous les pouvoirs du conseil d'administration, nommer un surveillant qui lui fera rapport ou encore obliger des employés à suivre des cours de formation.

Le projet de loi, qui a déjà fait l'objet d'une consultation publique, pourrait être adopté d'ici l'été, ce qui permettrait à la CTQ de mettre en place le registre et d'attribuer les cotes de sécurité à temps pour le 1^{er} avril 1999. ■

Des kilomètres de savoir-faire

Chef de file en matière de gérance et de surveillance des travaux, de contrôle de la circulation et comme maître d'œuvre, Pellemon a développé une expertise unique et reconnue dans l'industrie des routes au Québec.



Pellemon

8000, boul. Décarie
3^e étage
Montréal (Québec)
H4P 2S4
Tél.: (514) 735-5651
Télec.: (514) 737-7988

Membre du Groupe SNC-Lavalin inc.



La maîtrise du savoir et la qualité des interventions des 700 experts de Roche en font un partenaire majeur dans le domaine du transport.

- . routes
- . voies ferrées
- . maritime
- . aéroports
- . multimodal
- . circulation

ROCHE

CERTIFIÉ
ISO9001

ROCHE LTEE, GROUPE-CONSEIL

3075, ch. des Quatre-Bourgeois, Sainte-Foy (Québec)
☎ (418) 654-9600

1515, rue University, bureau 901, Montréal (Québec)
☎ (514) 393-9110

www.roche.ca

Péages : pour gagner du temps, les automobilistes sont prêts à payer le prix

Sur les autoroutes à péage, l'achalandage est plus important que prévu

Alain
Duhamel

Pour gagner du temps, les automobilistes canadiens semblent prêts à en payer le prix. Ils sont nombreux,

beaucoup plus que prévu, à fréquenter les deux autoroutes à péage mises en service l'an dernier, l'une en Ontario, l'autre en Nouvelle-Écosse.

En moyenne, 130 000 véhicules par jour en semaine pas-

sent sans encombre sur l'autoroute 407 dans la région de Toronto alors que les prévisions, certes prudentes, faisaient état de 55 000 véhicules par jour.

L'achalandage du *Cobequid*



SIMARD-BEAUDRY

Entrepreneur québécois en travaux routiers et construction de génie civil, depuis près de 50 ans, Simard-Beaudry a participé à presque tous les travaux majeurs d'infrastructure du Québec.

Fabricant de pierre concassée, de blocs de béton et d'asphalte, Simard-Beaudry exploite des usines dans les municipalités de Lachute, Laval, Montréal-Est, Bécancour, St-Louis de France et La Malbaie.

La compagnie est inscrite à la bourse de Montréal depuis 1986.

SIMARD-BEAUDRY INC.

4230, St-Elzéar est, Laval (Québec) H7E 4P2
Tél. : (514) 329-4747
Fax : (514) 329-4608
Internet : info@simard-beaudry.com

Venez visiter notre
site Internet :

www.simard-beaudry.com



DJL

Passion et savoir-faire

DJL contribue à la promotion de nouvelles technologies routières et industrielles au Canada.

« Nous sommes fiers de participer à la conception et à la construction en matériaux souples de la piste O6G - 24D de l'aéroport de Dorval, une première mondiale dans l'utilisation des graves-émulsions à base de béton recyclé. »

Parmi les chefs de file dans les travaux de pavage, DJL réalise aussi des travaux variés.

- Terrassement, excavation, aqueduc, égouts, routes
- Projets clés en main, industriels et commerciaux
- Concassage de plusieurs millions de tonnes d'agrégats par année
- Fabrication et pose de plus d'un million de tonnes d'enrobés bitumineux annuellement

Chef de file dans le domaine du recyclage de matériaux

- pulvérisation - stabilisation -
- réutilisation du béton concassé et du rebut de planage -

BÂTIT DEPUIS 45 ANS DU SOLIDE !
PRIVILÉGE LA QUALITÉ COMME UN POINT MAJEUR !
NOS TRAVAUX IMPORTANTS ? LES VÔTRES !

Construction DJL inc.

1550, rue Ampère, bureau 200
Boucherville (Québec) J4B 7L4
Téléphone: (450) 641-8000

Bromont • Carignan • Hull • Montréal • New-Richmond • Saint-Bruno • Sherbrooke • Wickham

Coûts des péages par kilomètre (\$ CA - véhicule de promenade)

Route Coquihalla	Colombie-Britannique	5,1 cents
Cobequid Pass	Nouvelle-Écosse	6,7 cents 3,3 cents (utilisateurs fréquents)
Route 407	Ontario	10 cents à l'heure de pointe 7 cents hors pointe 4 cents la nuit
Autoroute Fredericton-Moncton (en construction)	Nouveau-Brunswick	3,5 cents 3,15 (utilisateurs fréquents)
Pont de la Confédération	Île-du-Prince-Édouard	1,38 \$

Tableau : LES AFFAIRES

Pass, en Nouvelle-Écosse, dépasse les prévisions. Il s'agit d'un tronçon de 45 kilomètres, plus sûr que la route existante, qui procure un gain de temps d'environ un quart d'heure et coûte 3 \$.

« Dans les deux cas, nous avons été agréablement surpris par la croissance rapide de la fréquentation, dit Mitch Patten, vice-président, affaires publiques, de Canadian Highways International Corporation (CHIC), constructeur et exploitant des deux autoroutes.

« Nous nous attendions à une période de croissance lente mais nous nous rendons compte que, dans les deux cas, le gain de temps et la commodité attirent les gens. »

Moins d'un an après la mise en service d'un tronçon de 36 kilomètres de l'autoroute 407, le gouvernement ontarien a

décidé de vendre toute l'autoroute (154 kilomètres), qui ceinture par le nord la région métropolitaine de Toronto. Il espère ainsi récupérer sa mise, 1,5 milliard de dollars, tout en exigeant de l'acheteur qu'il construise, finance et exploite l'autoroute.

« Le gouvernement en est venu à la conclusion qu'il n'a pas besoin de posséder une autoroute à péage pour que les Ontariens aient accès à un système de transport efficace, conclut Rob Sampson, ministre responsable de la privatisation dans le cabinet Harris. « Le dollar des contribuables peut être mieux employé à d'autres fins, comme la santé et l'éducation. »

Nouveau-Brunswick

Le Nouveau-Brunswick vient de confier à un regroupement

de sociétés privées, Maritime Road Development Corporation, dont l'un des principaux partenaires est Grands Travaux de Marseille International (Canada), de Montréal, la construction, l'exploitation et le financement d'une autoroute à péage de 195 kilomètres entre Fredericton et Moncton. Les automobilistes paieront 3,5 cents le kilomètre parcouru et épargneront environ une demi-heure.

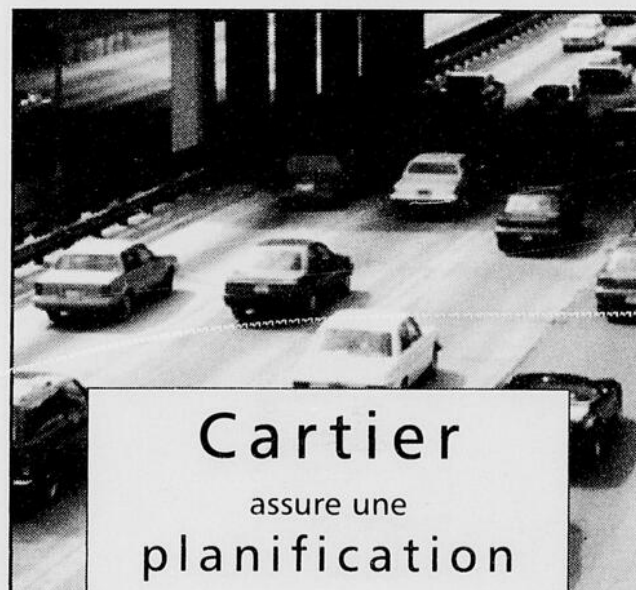
Au pont de la Confédération, inauguré il y a un an, le prix du passage, 35,50 \$ par automobile, n'a pas effrayé les touristes puisque l'Île-du-Prince-Édouard a connu en 1997 sa meilleure saison touristique avec une hausse de 57 % des visiteurs. Les automobilistes ont désormais l'assurance qu'ils traverseront dès leur arrivée alors que, auparavant, il leur fallait attendre plusieurs minutes, voire des heures, avant d'embarquer sur un traversier.

Accueil favorable

Selon l'expérience de CHIC, la décision de mettre en service une autoroute à péage, qui demeure toujours une décision politique, est bien accueillie quand il s'agit d'une nouvelle infrastructure qui s'ajoute au réseau existant.

« Les usagers de la route comprennent que, sans le péage, il leur faudrait attendre encore plusieurs années avant que les gouvernements aient les moyens de construire des infrastructures dont ils ont besoin », constate M. Patten.

Même les camionneurs, pourtant très sensibles à toute hausse de leurs coûts, prennent l'autoroute à péage. « En Amérique du Nord, les camionneurs prennent plus de temps à l'accepter mais, dans le cas de la 407, nous nous apercevons qu'ils sont de plus en plus nombreux à l'emprunter. Cela devient une décision d'affaires. » ■



Cartier
assure une
planification
et une
gestion
optimales des infrastructures
routières au Québec.

GRUPPO **CARTIER** INGEGNERIA

2045, rue Stanley, 11^e étage, Montréal (Québec) H3A 2V4
téléphone : (514) 499-3300 télécopieur : (514) 499-3223

DEMIX

Chef de file des routes en béton



DEMIX et Ciment Saint-Laurent continuent d'innover pour réaliser des premières au Québec au chapitre de la construction de routes en béton et du développement durable de notre patrimoine routier.

La première autoroute au Québec assortie d'une garantie est en béton

La solution du béton de DEMIX a été préférée à l'asphalte dans le cadre d'un concours en techniques innovantes pour la reconstruction de l'autoroute 40 Ouest à Vaudreuil. DEMIX a utilisé le béton pour construire, à prix concurrentiel, ce tronçon d'autoroute, le plus sollicité par des poids lourds au Québec. Cette réalisation est assortie d'une garantie de performance de 10 ans, ce qui constitue une première au Québec. Pour le client, le ministère des Transports, il n'y a aucun entretien à faire sur cette autoroute en béton au cours des dix prochaines années. Voilà une garantie d'économies pour tous. Pour la reconstruction de l'autoroute 40 est, le même concept a été retenu par le Ministère des Transports; le béton a été choisi pour ses grandes qualités, notamment : économie d'entretien, douceur de

roulement, sécurité et durabilité.

Pour le public voyageur et les contribuables québécois, il s'agit là d'un choix logique qui contribue à l'essor économique du Québec.

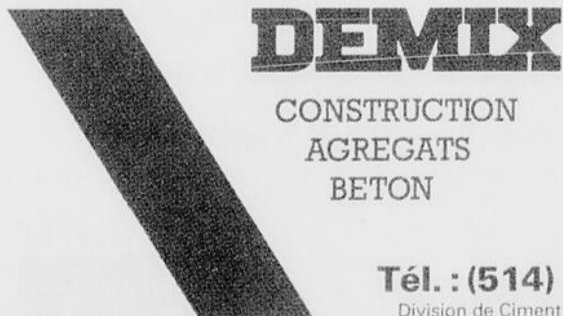
Le plus long boulevard urbain en béton au Québec

La ville de Sainte-Foy recherchait une solution aux problèmes causés par le dégel printanier sur le boulevard du Versant-Nord. Ces problèmes rendaient la circulation

difficile et généraient des frais d'entretien coûteux pour cette chaussée en asphalte. La ville a choisi de reconstruire en béton, se donnant ainsi un boulevard urbain économique et durable de six kilomètres, nécessitant peu d'entretien et éliminant pratiquement toutes entraves à la circulation. La solution du béton mise de l'avant par DEMIX a résolu le problème.

DEMIX, un chef de file de chez nous

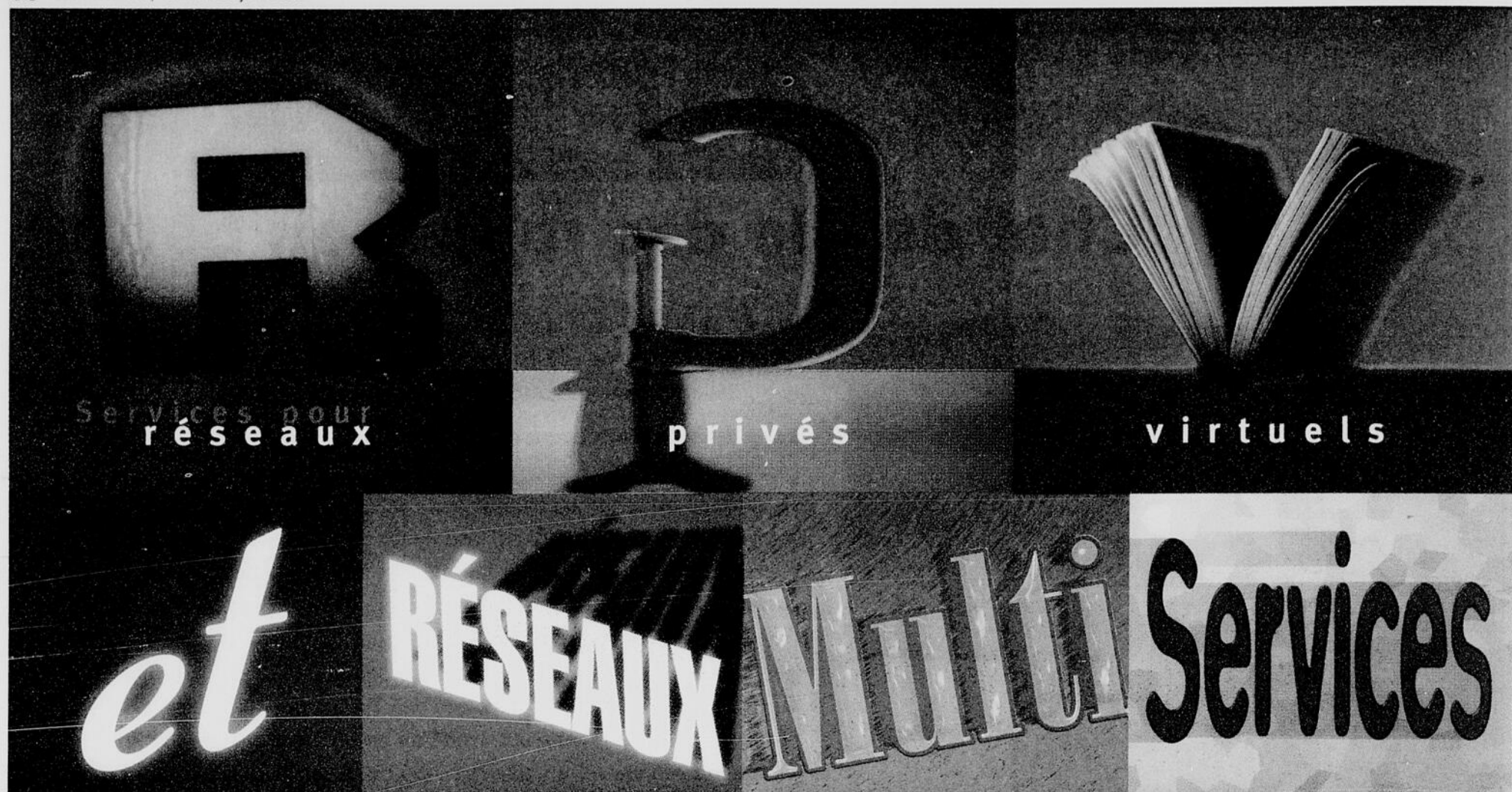
Chef de file, DEMIX construit plusieurs autres routes en béton au Québec, entre autres, l'autoroute 440 à Laval, l'autoroute 15 sur l'île de Montréal, et les pistes de l'aéroport de Dorval. DEMIX construit avec les ressources humaines et matérielles de chez nous. Le béton DEMIX est fabriqué avec du ciment produit par Ciment Saint-Laurent à Joliette et des granulats extraits de ses nombreuses carrières au Québec. Compte tenu de tous ses avantages, comment ne pas considérer la solution béton dans la construction de routes plus performantes ?



Tél. : (514) 522-7220
Division de Ciment St-Laurent

**Votre partenaire pour
le développement durable
de notre patrimoine routier**





Deux experts de l'industrie font équipe pour livrer des solutions voix *et* données souples, rapides et sécuritaires.

Optez pour Cisco Systems, le leader mondial en solutions de réseautage. Choisissez une connexion AT&T Canada, un leader canadien dans les services voix-vidéo-données. Maintenant, jumelez-les. Si vous êtes déjà un client



Conçues par
CISCO.

d'AT&T Canada – nous avons déjà fait le travail pour vous.

Cisco Systems et AT&T Canada ont conjugué leurs forces pour fournir aux

entreprises un choix de solutions de réseautage multi-services puissantes, sécuritaires et rapides. Les services réseaux évolués d'AT&T Canada sont livrés à la grandeur

du Canada, grâce à des solutions de réseautage de bout en bout Cisco, ce qui qualifie AT&T Canada comme étant un fournisseur Cisco Réseau puissant^{MC} désigné.

AT&T Canada offre aux compagnies canadiennes de tirer parti des avantages exceptionnels d'un réseau privé virtuel.

Livrées par
AT&T Canada.

Pour savoir comment votre entreprise peut bénéficier des services pour réseaux privés virtuels et des réseaux multi-services, appelez AT&T Canada au 1 800 387-1926.

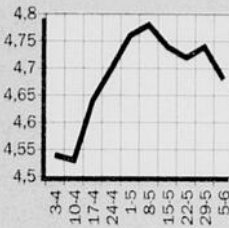


©1998 Cisco Systems Canada Cie. Le logo Cisco Réseau puissant est une marque de commerce. Pour une génération Internet autonome une marque de service et Cisco, Cisco Systems ainsi que le logo Cisco Systems des marques déposées de Cisco Systems, Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques mentionnées dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.
^{MC} AT&T Canada et le dessin du globe sont des marques de commerce d'AT&T Corp., utilisées sous licence.

Investir

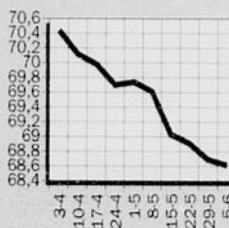
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,68 %
Précédent: 4,74 %
Variation: -0,06
52 semaines: H/4,88 % B/2,80 %



Le dollar (\$ canadien en ¢ US)

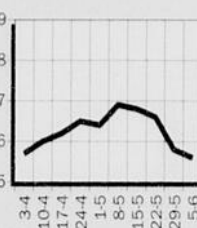
Fermeture: 68,61 ¢ US
Précédent: 68,69 ¢ US
Variation: -0,02 ¢ US
52 semaines: H/73,00 ¢ US B/68,21 ¢ US



Les obligations

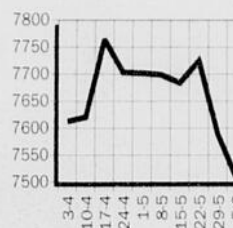
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 5,56 %
Précédent: 5,58 %
Variation: -0,02 %
52 semaines: H/7,01 % B/5,56 %



La Bourse (TSE 300)

Fermeture: 7508,23
Précédent: 7589,78
Variation: -81,55
52 semaines: H/7822,25 B/6329,96



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture: 291,65 \$ US
Précédent: 292,95 \$ US
Variation: -1,30 \$ US
52 semaines: H/344,45 \$ US B/278,15 \$ US



Réjean Bourdeau

La Bourse, toujours la Bourse

Prudence et sélection sont toutefois en tête de liste

Après un départ canon, les indices boursiers poursuivront-ils leur progression dans l'autre moitié de l'année? Oui, répondent les gestionnaires de portefeuille, mais pas au même rythme.

« Il ne faut pas compter sur des rendements annuels spectaculaires au prochain semestre », prévient Denis Durand, associé principal de Jarislowsky Fraser.

Selon lui, il faut s'attendre à ce que la longue escalade du TSE 300 et du Standard & Poor's 500 soit ralentie par des fluctuations sectorielles et des corrections temporaires.

Au menu, M. Durand entrevoit des rendements annuels de l'ordre de 15 % pour les marchés canadien et américain. C'est bien peu si on pense qu'ils ont déjà augmenté d'environ 13 % au cours des six premiers mois.

« On entre dans une période plus difficile pour les investisseurs, admet le gestionnaire. Dans les prochains mois, certains obtiendront des rendements de 0 %, alors que d'autres dépasseront 20 % ».

Pour être du côté des gagnants, le gestionnaire propose aux boursicoteurs de se concentrer sur les titres de grande valeur et d'être très sélectifs dans les secteurs d'activité.

« Ce n'est plus le temps de spéculer, insiste-t-il. Il faut investir dans des sociétés rentables qui vont continuer de croître. »

Étant donné que les économies nord-américaines gardent un bon élan, M. Durand suggère d'investir dans les secteurs liés aux produits de consommation, aux services publics (téléphonie), à la technologie (informatique, ordinateurs, etc.) et à la pharmacie. « Il faut acheter quand les titres baissent », rappelle-t-il.

Le spécialiste se tourne aussi du côté des pétrolières, alors que le cours de l'or noir touche des planchers et offre des occasions d'achat dans le secteur.

Misez sur l'économie interne

Michel Boutin, vice-président, répartition d'actif et développement, de Gestion de portefeuille Valorem, reste aussi optimiste à court terme.

La hausse de la productivité des entreprises, le mouvement de fusions et la baisse

prévue des taux à long terme l'encouragent à garder 49 % de son portefeuille prudent en actions.

Et, comme si ce n'était pas assez, les liquidités affluent à des niveaux records sur le marché boursier américain. M. Boutin souligne qu'au quatrième trimestre de 1997, la demande de capital (fonds communs, investisseurs institutionnels, fusions, étrangers) a excédé l'offre (émissions, ventes d'actions) de 43 milliards de dollars US.

« Il est plutôt difficile de se battre contre cela », reconnaît le spécialiste.

Étant donné la vigueur des économies nord-américaines, le gestionnaire mise sur les secteurs internes de l'économie : la consommation, la construction, les produits industriels. Il garde aussi un peu de place pour les titres technologiques (logiciels), biotechnologiques et gaziers.

À l'envers de la médaille, la lecture des derniers événements lui démontre que la crise asiatique a un côté beaucoup plus noir que prévu. « Si on considère l'impact social qui en découle, on se rend compte que le problème va durer des années », explique M. Boutin.

Sans oublier qu'avec un multiple cours-bénéfice de 23 fois pour le S&P 500, le ratio

Gestionnaires de portefeuilles

Denis Durand, Jarislowsky Fraser



Portefeuille : 52 % actions, 40 % obligations, 8 % encaisse

Titres suggérés :

- Consommation CA : Imasco (Mtl, IMS, 27,60 \$)
- Consommation E.U. : Gillette (New York, G, 121 \$ US)
- Philip Morris (New York, MO, 38,63 \$ US)
- Pharmaceu. É.U. : Johnson & Johnson (NY, JNJ, 71,50 \$ US)
- Abbot Labs (New York, ABT, 37,50 \$ US)
- Ressources naturelles CA : Petro-Canada (Mtl, PCA, 24,50 \$)
- Suncor Energy (Mtl, SU, 52,35 \$)
- Canadian Occidental (Mtl, CXY, 30,55 \$)
- Technologie É.U. : Compaq (New York, CPQ, 28,25 \$ US)
- Intel (Nasdaq, INTC, 69,81 \$ US)

Michel Boutin, Valorem



Portefeuille : 49 % actions, 46 % obligations, 5 % encaisse

Titres suggérés :

- Consommation CA : Club Link (Tor., LNK, 14,05 \$)
- Canadian Tire (Mtl, CT.PR.D, 27,50 \$)
- Produits industriels CA : Bombardier (Mtl, BBD.B, 38,95 \$)
- Potash Corp. (Mtl, POT, 119,25 \$)
- Sico (Mtl, SIC, 17 \$)
- Ressources nat. CA : Canadian Natural Res. (Mtl, CNQ, 26,55 \$)
- Talisman Energy (Mtl, TLM, 40,25 \$)
- Donohue (Mtl, DHC.B, 34 \$)
- Cascades (Mtl, CAS, 10,85 \$)

Jean-Luc Landry, Bolton Tremblay



Portefeuille : 58 % actions, 40 % obligations, 2 % encaisse

Titres suggérés :

- Services publics CA : BCE (Mtl, BCE, 66,75 \$)
- Nortel (Mtl, NTL, 92,30 \$)
- Téleglobe (Mtl, TGO, 75,65 \$)
- Consommation CA : Imasco (Mtl, IMS, 27,60 \$)
- Ressources naturelles CA : Alcan Aluminium (Mtl, AL, 41,70 \$)
- Franco Nevada Mining Corp. (Mtl, FN, 29,15 \$)

Tableau : LES AFFAIRES

Obligations : privilégiez les cinq ans

« Ce n'est plus le temps de jouer aux héros et de se lancer tête première dans les titres spéculatifs », lance Charles Murphy, vice-président exécutif, revenu fixe, pour BLC Valeurs mobilières.

Pour les petits épargnants, l'heure est plutôt à la protection du capital. « L'important est d'obtenir le maximum de rendement avec les meilleures garanties possible », dit-il.

Dans ces conditions, M.

Murphy recommande les obligations municipales et les titres octroyés (cégeps, hôpitaux, etc.). Le rendement de ces obligations est légèrement supérieur au rendement des obligations des gouvernements fédéral et provinciaux, tout en étant très sûr puisque le capital est garanti par le ministère des Affaires municipales.

Étant donné l'aplatissement de la courbe des rendements, le spécialiste favorise les échéances de cinq ans.

Avec un rendement actuel de 5,25 %, l'écart n'est que 0,35 % de moins que pour les obligations 30 ans et 0,50 % de plus que pour les titres d'un an. Un petit truc : en investissant chaque année dans des échéances de cinq ans, l'épargnant en arrive à un portefeuille équilibré d'obligations après cinq ans.

« De cette façon, le petit investisseur ne joue pas contre le marché. Par défaut, les cycles lui donnent raison. » (RB) ■

frappe un plafond. « Même une croissance de 10 % des profits ne justifie pas les cours actuels », soutient-il.

Dans ces conditions, M. Boutin n'hésite pas à détenir jusqu'à 46 % de son portefeuille en obligations. Il garde 5 % en encaisse.

Nouvelle approche

Son confrère Jean-Luc Landry est plus téméraire. « Ce n'est pas parce que les indices sont en hausse qu'ils doivent nécessairement baisser », lance le président de Bolton Tremblay.

Il signale que les conditions qui ont créé le marché haussier sont toujours en place.

« Tant que les taux d'inflation et d'intérêt sont bas, tant que la productivité et l'économie sont en hausse, il n'y a pas de raison de croire que le marché boursier va ralentir. »

Oui, mais la cherté des actions ? « Qu'est-ce qui dit que le ratio cours-bénéfice est toujours valide ? Souvenons-nous que dans les années 1980, on s'attardait au ratio cours-valeur comptable et sur les rendements de dividende sous 3 % pour juger de la cherté des prix. Depuis, le monde a changé et ces ratios n'ont plus de valeur. »

M. Landry s'attend quand même à des corrections temporaires à court terme. « Tout va tellement vite qu'il y a eu

des accidents et qu'il y en aura d'autres. Il n'y a pas à s'inquiéter pour autant. »

Même s'il n'est pas en mesure d'évaluer jusqu'où se rendra la Bourse cette année, M. Landry continue à voir des perspectives encourageantes.

Il est particulièrement impressionné par la vague de fusions qui amènera des réductions de dépenses importantes et améliorera d'autant les bénéficiaires. « Il n'y a que la moitié du chemin de fait », constate-t-il.

Dans ce contexte, il privilégie les secteurs de la consommation, des produits industriels, de la technologie et des mines et métaux. ■

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

HORS SÉRIE

NOUVEAU ET INDISPENSABLE !

LES AFFAIRES Le journal des décideurs
HORS SÉRIE

Guide d'achat

Ordinateurs et périphériques

- Ordinateur de table
- Ordinateur portable
- Ordinateur de poche
- Imprimante
- Fax/Modem
- Moniteur
- Lecteur optique
- Serveur
- Caméra digitale
- Téléphone cellulaire
- Unité d'archivage
- Suite bureautique
- Logiciels
- Fournisseurs de service Internet

Face à la prolifération des produits et aux changements rapides que connaît le secteur des technologies, le choix n'est pas toujours facile lorsque vient le temps d'acheter son ordinateur et ses périphériques. Comment s'y retrouver ? Quels sont les meilleurs achats ? Comment en avoir pour son argent ? Autant de questions que tout le monde se pose.

Pour avoir l'heure juste et prendre des décisions éclairées, le journal *LES AFFAIRES* publiera le Guide d'achat, ordinateurs et périphériques, un produit nouveau et original.

PARUTION :
septembre 1998

TOMBÉE RÉSERVATION :
10 juillet 1998

TOMBÉE MATÉRIEL FINAL :
14 août 1998 (pages glacées) 21 août 1998 (papier journal)

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT DES VENTES

MONTREAL
(514) 392-9000
publicite@lesaffaires.com

TORONTO
(416) 340-8000
publicite.toronto@lesaffaires.com

INVESTIR

L'effet domino de la crise en Asie

Cette année, le produit intérieur brut de la région asiatique sera en hausse de 2,5 %, une baisse significative par rapport à l'augmentation de 4,3 % l'an dernier, selon le **Pacific Economic Cooperation Council**.

Pays	(12 mois)	Indice ⁽²⁾	Devise ⁽³⁾	Statistiques
Japon	21000 17500 14000	-33,52 Nikkei 225	+ 8,36 yen	PIB 97 : + 0,9 % PIB 1998(p) : - 1 % Inflation : 0,4 % Taux : plancher de 0,5 % Chômage : sommet de 4,1 %
Hong Kong	17000 12000 7000	-39,04 Hang Seng	+3,26 dollar	PIB 1 ^{er} t. 98 : - 2 %, 1 ^{er} repli depuis 1985 Chômage : 3,9 %, sommet depuis 14 ans
Indonésie	700 500 300	-86,98 Jakarta Stock Exchange	-45,57 rupiah	PIB 97 : + 4,6 %, deux fois moins que prévu PIB 98(p) : - 5-10 % Inflation : 52 % Taux ¹ : 1 an, 39 % ; 6 mois : 49 % ; 1 mois : 63 %
Corée du Sud	90 60 30	-70,60 Kospi - Corée	-14,16 won	PIB 97 : + 5,5 % PIB 1 ^{er} t. 98 : - 3,8 %, la pire chute en 18 ans Chômage : 6,7 %, trois fois plus qu'en 1997 Inflation : 8,2 %
Thaïlande	700 500 300	-64,92 Thai Index	-22,58 Baht	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 0,6 % ; PIB 98(p) : - 4-5,5 % PIB 97 : + 6,8 % Inflation : 10,8 %
Malaysia	1000 700 400	-68,84 Malaysian Index	-15,17 ringgit	PIB 98(p) : - 4-5 % ; PIB 97 : + 7,8 % PIB 1 ^{er} t. 98 : - 1,8 %, 1 ^{er} repli depuis 1985 Taux préférentiel : 15,5 % Inflation : 10,2 %
Philippines	2900 2200 1500	-50,01 Philippines	-19,89 peso	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 1,7 % PIB 97 : + 5,8 % Inflation : 7,8 % Taux : 15 %
Inde	2000 1700 1400	-16,89 Bombay 100	-8,73 roupie	PIB 97 : + 5 %, le taux le plus faible depuis 1992 Inflation : 6,35 %
Chine	1400 1200 1000	-41,31 Shanghai Composite	+3,25 Yuan	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 7,2 % Inflation : 4,9 %
Singapour	2000 1500 1000	+47,91 Singapour	-5,91 dollar	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 5,6 % PIB 97 : + 7,8 % Inflation : 1,1 %
Taiwan	10000 8500 7000	-22,67 Taiwan	-12,32 dollar	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 5,9 % Inflation : 1,68 % Taux : 6,5 %
Russie	115 80 45	-34,26 Russie	-0,77 rouble	PIB 97 : +0,4 % après trois ans de baisses majeures Inflation : 7,9 % Taux : 60 %, après avoir triplé 150 % Chômage : 9,2 %
Mexique	6000 5000 4000	+6,54 IPC - Mexique	-4,87 peso	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 6,6 % Inflation : 15,7 %
Brésil	14000 11000 8000	-9,05 Bovespa - Brésil	-1,44 real	PIB 1 ^{er} t. 98 : - 1,1 % PIB 97-98 ² : + 1,1 % Inflation : 4 % ; 2 500 % en 1994 ! Taux : 34,5 % Chômage : 7,94 %
Canada	8000 7000 6000	+16,44 TSE 300	S.O. SCA	PIB 1 ^{er} t. 98 : 3,7 % Inflation : 0,8 % Chômage : 8,4 %
États-Unis	1200 1000 800	+37,74 S&P 500	+7,42 SUS	PIB 1 ^{er} t. 98 : + 4,8 %, révisé de 4,2 % Inflation : 1,4 % Chômage : 4,3 %

¹ : Plafonds imposés par la Banque d'Indonésie pour les prêts.
² : 12 derniers mois terminés le 4 juin 1998 ; en dollars canadiens.
³ : 12 mois, terminés le 4 juin 1998, par rapport au dollar canadien.

Source : Reuters

Tableau : LES AFFAIRES

Les titres de premier ordre resteront favoris

Stéphanie
Grammond

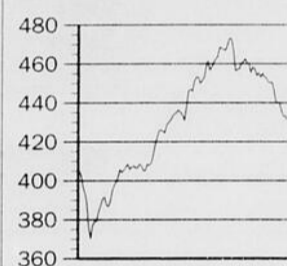
Small is beautiful? Peut-être pas tant que ça, estiment les deux économistes financiers du courtier Nesbitt Burns, Alex Araujo et Robert Spector.

Ils soutiennent que les entreprises de petite capitalisation ne surpasseront pas leurs grandes sœurs au cours des mois à venir.

Cette opinion contredit la croyance populaire qui veut que les petites sociétés deviennent un refuge dans un marché boursier volatil. Les grandes multinationales sont devenues très dispendieuses malgré les incertitudes causées par la crise asiatique.

TSE 200

du 1^{er} janvier au 3 juin 1998



Graphique : LES AFFAIRES

Il est vrai que depuis plusieurs années, les sociétés à faible capitalisation ont connu un rendement inférieur : un rendement de 17,4 % depuis 12 mois, comparativement à 30,4 % pour l'indice du marché TSE 300.

De plus, elles s'échangent présentement à des ratios cours-bénéfice plus bas que la normale. « Mais les prévisions de croissance des bénéfices des petites sociétés ne sont pas aussi bonnes que celles des grandes », jugent les deux économistes.

Ceci est particulièrement vrai au Canada où les producteurs de ressources naturelles s'approprient plus du tiers de l'Indice des petites capitalisations Nesbitt Burns, par rapport à une proportion de 25 % pour le TSE 300. « Les perspectives négatives pour l'Asie continueront de miner la demande pour les matières premières. Nous croyons que les petites compagnies de ressources canadiennes auront un rendement inférieur encore », notent-ils.

Les grandes grugent les petites

Normalement, une économie solide (comme celle que l'on connaît présentement) favorise les compagnies à faible capitalisation qui possèdent un fort potentiel de croissance et qui sont orientées vers la demande intérieure.

Pourtant, Nesbitt Burns n'est guère optimiste pour les petites entreprises, même celles qui ne sont pas dans le secteur des ressources.

Le courtier explique que les petites compagnies, souvent

des fournisseurs pour les grands maîtres d'oeuvre, ont subi les contrecoups des rationalisations effectuées par et pour les grandes multinationales.

Par ailleurs, les investis-

seurs pourraient croire que les petites entreprises canadiennes profiteront de la faiblesse de notre dollar. Mais les secteurs qui seront les plus favorisés par les déboires du huard seront les services pu-

blics et les produits industriels : deux secteurs qui sont beaucoup moins bien représentés par les petites que par les grandes capitalisations.

Finalement, il ne faut pas perdre de vue la possibilité

d'une correction boursière. En cas de ventes massives, les investisseurs ont généralement tendance à se replier vers les grandes entreprises qui offrent une meilleure résistance. ■

« IL VA Y AVOIR DU MONDE APRÈS NOUS AUTRES, FAUT PAS OUBLIER ÇA. »

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES PÂTES ET PAPIERS

Renald Goyette désencre des tonnes de vieux papiers pour en faire de la nouvelle pâte. Il sait que son travail l'amène à jouer un rôle important en matière de protection de l'environnement et il en est fier. « Moi, ce que je vois dans notre industrie, c'est un très gros changement de mentalité », raconte-t-il. Depuis 1991, nos compagnies de pâtes et papiers ont presque triplé leur consommation de vieux papiers et l'industrie est devenue un leader mondial dans le domaine du recyclage. Pour atteindre ce but, les papetières ont investi plus d'un milliard et demi de dollars dans de nouveaux systèmes et installations de recyclage. Les nouvelles habitudes de récupération de la population y sont d'ailleurs pour beaucoup dans cette nouvelle façon de voir et de faire les choses. Tout cela diminue la quantité de papier qui se retrouve dans les sites d'enfouissement et réduit d'autant les gaz à effet de serre. Comme le dit si bien Renald, partout dans l'industrie des pâtes et papiers, il y a un vent de changement qui est plaisant à voir. Pour en savoir plus 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.

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[®]





Le marché haussier américain devrait poursuivre sa longue marche

Dominique
Beauchamp

Dans l'ensemble, les stratégies américaines reconduisent leur confiance dans le marché haussier, tout en gardant un œil vigilant sur les obstacles qui pourraient surgir.

Le marché est à la croisée des chemins. Si la crise en Asie s'enlise et s'étend, l'appréciation du dollar américain forcera les analystes américains à abaisser leurs prévisions de profits pour 1999. Un tel ajustement ferait chuter les cours même si les taux reculent.

En revanche, une reprise éventuelle de l'économie japonaise pourrait relancer la région asiatique. Or, une accélération de l'économie américaine à un moment où l'inflation pointe son nez aux États-Unis inciterait la banque centrale américaine à hausser les taux.

La confluence d'une économie interne forte et de marchés extérieurs faibles pourrait être bénéfique aux actions, croit Tom Galvin, de Donaldson Lufkin Jenrette. La faiblesse en Asie devrait contenir l'inflation et les taux. Elle entraînera des corrections dans certains secteurs du marché, mais pas pour le marché dans son ensemble.

Les optimistes

Abby Joseph Cohen, de Goldman Sachs, répète que les conditions fondamentales favorisent toujours les actions : croissance économique américaine forte, progression des profits, surplus budgétaire américain éventuel, inflation contenue et une multitude de sociétés bien gérées et de banques bien réglementées.

Selon elle, la Bourse a encore atteint l'un des plateaux qui ont marqué l'ascension en paliers du marché haussier. Contrairement à d'autres, elle estime que les multiples sont appropriés dans un contexte où les sociétés dégagent un rendement supérieur à leur coût en capital.

Le Standard & Poor's 500 s'échange à 21,6 fois les profits d'exploitation que M^{me} Cohen prévoit en 1998 et à 19,8 fois ceux projetés en 1999.

M^{me} Cohen fonde sa prévision de croissance de 8 % des profits en 1998 et en 1999 sur une reprise de l'activité économique mondiale au deuxième semestre. « Ce qui importe le plus pour les investisseurs maintenant n'est pas le rythme, mais la durabilité

du cycle des profits. »

Elle prévoit même une hausse du taux interbancaire américain au deuxième semestre. Le marché pourrait répéter son comportement du début de 1997. Le marché s'est corrigé en anticipation d'une hausse des taux et a rebondi après la hausse de taux en mars.

Arun Kumar, de Lehman Brothers, prévoit non seulement un gain boursier de 28 % pour 1998, mais il croit que l'économie américaine ralentira suffisamment pour inciter la Réserve fédérale à baisser le taux interbancaire à 5,25 %.

« Puisque la crise en Asie ralentira la croissance des profits américains de 10 à 6 %, la poussée de la Bourse proviendra d'une expansion des multiples alimentée par le recul des taux », explique-t-il aux AFFAIRES.

Le principal risque à ce scénario idyllique est l'enlèvement du Japon. Une détérioration du yen entraînerait une nouvelle série de dévaluations

des monnaies en Asie du Sud-Est, à Hong Kong et en Chine. Un vent de déflation pousserait plusieurs économies en récession.

Pour le moment, Lehman Brothers croit que les mesures fiscales instaurées par le gouvernement empêcheront le Japon de basculer dans une dépression.

Joseph Battipaglia, de Gruntal & Co., perçoit toute faiblesse comme une occasion d'achat. Ses secteurs favoris demeurent la technologie, les services financiers, les sociétés pharmaceutiques et le transport.

Marché fatigué

D'autres ne partagent pas cet optimisme. « Les conditions monétaires ne sont pas là pour un marché baissier, mais nous croyons que le marché américain recèle moins de potentiel à ce stade », affirme David Marvin, président du conseil de Marvin & Palmer (Delaware).

Il privilégie les détaillants

et les sociétés de communication, plus sensibles à l'économie américaine interne. Par contre, la firme a vendu plusieurs des titres du secteur financier.

Charles Pradilla, de Cowen & Co., croit aussi que la crise en Asie tempérera la croissance américaine (2,75 %) et diminuera les taux (30 ans - 5,50 %), d'ici la fin de l'année.

Le moment est propice pour hausser la pondération en obligations et en encaisse, à un moment où les profits risquent de décevoir, selon lui.

Historiquement, un rééquilibrage du portefeuille s'est avéré efficace lorsque les variables fondamentales se sont détériorées rapidement.

Jeffrey Applegate, de Lehman Brothers, cite en exemple le marché baissier de 1990 où, à leur pire moment, les actions ont perdu 25 % et les obligations ont gagné 17 %. En 1987, les obligations ont bondi de 18 % pendant le krach, alors que les actions ont chuté de 35 %

Les stratégies américaines demeurent confiantes

Abby Joseph Cohen, Goldman Sachs	S&P 500 fin 98 : 1150 (+ 3 %) Profits 98 : + 8 %
Edward Kerschner, PaineWebber	S&P 500 fin 99 : 1225 (+ 10 %) Profits 1998-99 : + 5-10 %
Arun Kumar, Lehman Brothers	S&P 500 fin 98 : 1225 (+ 10 %) Profits 98 : + 6 %
Joseph Battipaglia, Gruntal & Co.	S&P 500 98 : 1150 (+ 3 %) Profits 98 : 10 %

Deux stratégies prudentes

Charles Pradilla, Cowen & Co.	45 % actions-45 % obligations-10 % encaisse
Barton Biggs, Morgan Stanley	privilégie les obligations américaines à long terme d'ici la fin de l'année

Tableau : LES AFFAIRES

de leur sommet.

Dans un marché haussier, la répartition d'actif fondée sur le rapport risque-rendement des différentes classes d'actif déçoit. « Or, c'est justement lorsque le nouveau consensus d'une nouvelle ère de prospérité discrédite cette stratégie qu'une telle répartition fait son oeuvre. »

Le technicien Ned Davis croit que le marché pourrait

s'approcher d'un sommet. Son système est neutre pour les actions depuis le 8 mai. Le rendement des profits (profits par action divisés par le cours de l'action) est de 3,55 %, bien en deçà du rendement de 4,88 % obtenu sur les bons du Trésor.

Il suggère d'alléger les actions à 55 % d'un portefeuille équilibré et d'accroître les obligations à 45 %. ■

Notre nouvelle
collection
Printemps-été 1998
est arrivée!

Club 402-HOMME

À votre service depuis 20 ans



COSTUMES
importés d'Italie
au prix de gros
100 % laine

Coupe exclusive
De 299 \$ à 475 \$
le costume

Du lundi au vendredi
De 9 h 30 à 18 h
Samedi de 10 h à 16 h
Tous les soirs après 18h
sur rendez-vous seulement

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

INVESTISSEZ DANS LE FONDS DE REVENU DE L'ANNÉE*

FONDS D'OBLIGATIONS ALTAMIRA

« Si vous voulez avoir la possibilité de gagner gros sur le marché obligataire, vous devez inclure ce fonds dans votre portefeuille. »

Gordon Pape à propos du Fonds d'obligations Altamira dans Mutual Funds Update de mai 1998

Le Fonds d'obligations Altamira a procuré aux investisseurs des rendements supérieurs à la moyenne tout en préservant leur capital. Son actif est investi dans des obligations d'État à long terme. Pas surprenant que la Société canadienne d'évaluation du crédit ait octroyé au Fonds la cote AAAi pour la qualité de son actif.**

La totalité des 27 fonds communs de placement performants Altamira sont sans commission, ce qui signifie qu'une plus grande partie de vos placements devient immédiatement productive.

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
23,3%	15,6%	12,8%	12,6%



Pour obtenir votre trousse d'investissement gratuite ou parler à l'un des représentants en fonds communs de placement Altamira, composez le

1-800-361-2354
www.altamira.com

2020 University, Niveau de Maisonneuve, Bureau 201, Montréal (Québec) H3A 2A5
Téléphone : (514) 499-1656 Télécopieur : (514) 499-9570

Les taux de rendement correspondent aux taux de rendement composés annuels historiques des périodes terminées le 30 avril 1998, compte tenu de la variation de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez également les pages deux et trois du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés. *Mutual Fund Gala Awards de 1997. **La CBRS analyse le Fonds d'obligations Altamira chaque mois. La cote AAAi dénote une cote de crédit et une liquidité élevées, ainsi qu'un faible risque de capital.

INVESTIR

Dominique
Beauchamp

Asie : le patient sort péniblement des soins intensifs

Depuis 10 ans, le Canada ne s'est jamais hissé parmi les 5 premiers marchés dans le monde

Année	1 ^{er} rang	2 ^e	3 ^e	4 ^e	5 ^e
1997	Italie	Mexique	Brésil	Allemagne	États-Unis
1996	Brésil	Espagne	Taiwan	Hong Kong	Allemagne
1995	Suisse	États-Unis	Suède	Espagne	Pays-Bas
1994	Finlande	Norvège	Japon	Suède	Irlande
1993	Hong Kong	Malaysia	Finlande	Nouvelle-Zélande	Singapour
1992	Kong Kong	Suisse	États-Unis	Singapour	Pays-Bas
1991	Hong Kong	Australie	États-Unis	Singapour	Nouvelle-Zélande
1990	Grande-Bretagne	Hong Kong	Autriche	Norvège	Danemark
1989	Autriche	Denemark	Allemagne	Norvège	Singapour
1988	Belgique	Suède	Norvège	Danemark	France

Source : Morgan Stanley Capital International

Tableau : LES AFFAIRES

Il est encore trop tôt pour se ruer sur les aubaines asiatiques. Les risques de rechute sont encore bien présents. La clé réside dans le comportement des devises.

Les gouvernements de la région administrent le remède de cheval imposé par le **Fonds monétaire international (FMI)** pour sortir le patient des soins intensifs. Seul le temps nous dira si le patient guérira.

Entre-temps, plusieurs pays sont en récession et connaissent des taux d'inflation et des taux d'intérêt anormalement élevés. Les ventes au détail chutent de 20 % et de 18 % à Hong Kong et à Singapour, deux des pays les plus solides financièrement. Le Japon est un bon exemple de ce qui se produit lorsqu'une bulle spéculative se dégonfle et que les populations refusent de dépenser.

Tant que les devises ne se stabiliseront pas, la crise qui frappe les pays d'Asie du Sud-Est perdurera et le risque s'accroîtra qu'elle s'étende à

d'autres pays émergents. L'enlèvement des monnaies empêche les gouvernements de relâcher les taux, importe l'inflation et détériore le bilan des entreprises et des gouvernements aux prises avec d'importantes dettes en dollars américains.

Les experts eux-mêmes ont peine à faire un pronostic clair de la situation. Certains, comme **Arthur Andersen**, croient que les réformes mises de l'avant devraient permettre le retour à la croissance dès 1999. La firme-conseil tire ses conclusions d'une étude menée par **Pacific Economic Outlook** sur les 20 pays membres du **Conseil de**

coopération économique du Pacifique (CCEP).

Dans l'ensemble de la région, la croissance moyenne devrait se stabiliser à environ 2,5 %, soit 1 % de moins qu'en 1997. Le rapport prédit une croissance économique à

3,5 % en 1999.

D'autres, comme **Albert Edwards**, stratège de **Dresdner Kleinworth Benson**, croient plutôt que le redressement structurel de la région prendra plusieurs années. « Le rebondissement boursier

L'Europe joue aussi un rôle de refuge

Entre la tourmente de l'Asie et la cherté des cours aux États-Unis, l'Europe apparaît incontournable aux yeux des gestionnaires.

Les marchés européens ont bondi de pair avec la Bourse américaine au cours des dernières années, grâce à la diète fiscale et à la baisse de taux d'intérêt imposées par les critères de convergence vers l'euro. « C'est en Europe que nous dénichons les titres de qualité les plus abordables », a déclaré **Michael McCarthy**, de **Bank of Ire-**

land Asset Management, de passage à Montréal.

Le gestionnaire **Marvin & Palmer** (Delaware) a récemment accru de 45 à 50 % le poids de l'Europe dans son portefeuille mondial. Les titres européens s'échangent à un multiple de 12 fois leurs fonds autogénérés, comparativement à un multiple de 16 fois aux États-Unis.

En outre, le mouvement de rationalisation et de restructuration qu'impose le processus de la monnaie unique accélère la croissance des

profits. Les attentes sont d'une croissance de 20 % des profits en 1998 et de 19 % en 1999. « La tendance des révisions est à la hausse contrairement aux États-Unis », a dit **Sarah Caygill**, gestionnaire de **T.A.L. Asset Management** (Genève).

Faiblesse du yen

Le thème de la convergence est déjà escompté. Plusieurs pays périphériques en Europe, tels que le Portugal et l'Italie, ont rattrapé les grands marchés. Les gestionnaires se tournent maintenant vers les industries et les

profits. Les attentes sont d'une croissance de 20 % des profits en 1998 et de 19 % en 1999. « La tendance des révisions est à la hausse contrairement aux États-Unis », a dit **Sarah Caygill**, gestionnaire de **T.A.L. Asset Management** (Genève).

Le thème de la convergence est déjà escompté. Plusieurs pays périphériques en Europe, tels que le Portugal et l'Italie, ont rattrapé les grands marchés. Les gestionnaires se tournent maintenant vers les industries et les

profits. Les attentes sont d'une croissance de 20 % des profits en 1998 et de 19 % en 1999. « La tendance des révisions est à la hausse contrairement aux États-Unis », a dit **Sarah Caygill**, gestionnaire de **T.A.L. Asset Management** (Genève).

Le thème de la convergence est déjà escompté. Plusieurs pays périphériques en Europe, tels que le Portugal et l'Italie, ont rattrapé les grands marchés. Les gestionnaires se tournent maintenant vers les industries et les

Les investisseurs craignent de nouveau que la baisse du yen entraîne une nouvelle ronde de dévaluation des monnaies de la région. Les monnaies des pays s'ajustent les unes aux autres car ils se concurrencent les uns les autres localement et à l'étranger.

Nariman Behraves, économiste en chef de **DRI/McGraw Hill**, croit qu'une dévaluation du yuan chinois de 20 % d'ici un an est inévitable. Hong Kong devra découpler son dollar du dollar américain. **Stephen Roach**, de **Morgan Stanley Capital**, estime ces histoires d'horreur peu plausibles. La Chine se tirerait dans le pied en dévaluant sa monnaie. Son économie croîtra de 7-8 % cette année. ■



Towers Perrin est heureuse d'annoncer que **Pierre Lemelin** a été nommé **associé directeur** du bureau de Montréal.

Pierre est entré au service de la société en 1974, en qualité de membre du groupe de consultation en actuariat et en régimes de retraite. En 1980, il s'est joint au bureau de Paris, afin d'y assumer la responsabilité du Service de consultation en régimes de retraite et d'avantages sociaux pour la France et l'Italie. Lors de son retour au Canada, Pierre a repris ses activités de consultation auprès de nos clients canadiens. Plus récemment il est devenu leader du Service de consultation en régimes de retraite et d'avantages sociaux du bureau de Montréal. Pierre est membre du conseil d'administration mondial de Towers Perrin.

Dans son nouveau rôle, Pierre continuera de concentrer ses efforts sur les clients du Québec, tirant parti des ressources mondiales de Towers Perrin afin d'assurer que leurs besoins soient satisfaits.

En plus d'être Fellow de l'Institut canadien des actuaires et de la Society of Actuaries, Pierre est membre de l'International Association of Consulting Actuaries et de l'Institut des Actuaires Français. Pierre est diplômé de l'Université Laval.

Towers Perrin est une société mondiale de conseillers de direction qui aide les organisations à exécuter leurs stratégies d'affaires grâce à des approches innovatrices en matière de gestion des ressources humaines, de rendement et de risque. Towers Perrin compte plus de 7 600 salariés répartis entre 82 bureaux, partout dans le monde.

Towers Perrin

Québec
1260, boul. Lebourgneuf
Bureau 400
Québec (Québec)
G2K 2G2
Tél.: (418) 623-9931
Fax: (418) 623-5976
infoqc@courvie.ca

Montréal
8000, boul. Langelier
Bureau 310
Saint-Léonard (Québec)
H1P 3K2
Tél.: (514) 325-8008
Fax: (514) 325-7878
infoqtl@courvie.ca

West Island
6700, Côte de Liesse
Bureau 403
Ville Saint-Laurent (Québec)
H4T 2B5
Tél.: (514) 345-1140
Fax: (514) 345-0695

Estrie
950, rue Haut-Bois
Rock Forest (Québec)
J1N 2C8
Tél.: (819) 565-2515
Fax: (819) 565-2011

Nouveau-Brunswick
174, rue de l'Église
Edmunston
(Nouveau Brunswick)
E3V 1K2
Tél.: (506) 739-0740
Fax: (506) 739-0747

Site Web: www.courvie.ca

NOMINATIONS



Les actionnaires de Financière Courvie, M. Réal J. Parent et M. Rodrigue Julien, sont fiers de procéder à la nomination de trois vice-présidents. Sur la photo, dans l'ordre habituel: M. Stéphane Blanchette, c.a., vice-président aux finances et administration, Mme Linda Pépin, vice-présidente aux opérations et M. Alain Vézina, c.a., vice-président au développement des affaires.

Engagée dans une importante démarche de croissance, Financière Courvie vise à se positionner comme le chef de file des cabinets multidisciplinaires de produits et services financiers au Québec et au Nouveau-Brunswick. Financière Courvie regroupe plus de 450 représentants qui oeuvrent en fonds d'investissement, courtage de valeurs mobilières, assurance de personnes et planification financière. Actuellement en forte croissance, l'actif sous gestion en fonds d'investissement et fonds distincts totalise 1,7 milliards de dollars.

FINANCIÈRE
COURVIE

Un bonheur n'arrive jamais seul.



NON SEULEMENT SON PRIX VOUS RENDRA-T-IL HEUREUX, VOUS AUREZ AUSSI LE BONHEUR DE DÉCOUVRIR LES NOMBREUX AVANTAGES DE LA CATERA.

Aucuns frais
d'entretien périodique
pendant les quatre premières
années ou les 80 000
premiers kilomètres**,
en plus de la garantie
Cadillac habituelle.

- système antiblocage et traction asservie Bosch Asr5
- boîte automatique avec modes d'opération « normal », « sport » et « hiver »
- puissant moteur V6 de 3 litres
- centre de gravité surbaissé pour l'agilité et la stabilité
- sièges avant et arrière chauffants
- direction à assistance variable
- climatisation électronique à deux zones
- système sonore stéréo à huit haut-parleurs
- système de communication OnStar offert en option

399\$*
PAR MOIS
LOCATION 36 MOIS
VERSEMENT
INITIAL DE 6 500 \$
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ.
TRANSPORT ET
PRÉPARATION INCLUS.

Le bonheur des uns fait tout un malheur.



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 neufs 1998 en stock comportant l'ensemble des équipements décrits ci-dessus (Système OnStar en option). 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 exigée à la livraison. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Aucun dépôt de sécurité sur approbation de GMAC. Frais de 12 ¢ du km après 60 000 km. **Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.

INVESTIR

Le Québec en tête à la Bourse

Stéphanie Grammond

Depuis un an, les petites sociétés québécoises ont largement surpassé les petites et les grandes entreprises canadiennes à la Bourse.

L'Indice Québec de Lévesque Beaubien Geoffrion a bondi de 49,7 % pour les 12 mois terminés le 31 mai. Par comparaison, l'Indice Nesbitt Burns, qui représente les titres canadiens à faible capitalisation, a progressé de seulement 4,67 % durant la même période. Et le TSE 300, qui reflète la performance des grandes sociétés canadiennes, a augmenté de 19,1 %.

Ces résultats supérieurs ne sont pas le fruit du hasard. Benoît Durand, vice-président, actions canadiennes, de Gestion de portefeuille Natcan, et gestionnaire du Fonds d'investissement REA, explique la performance des titres québécois par trois facteurs.

La composition des indices

D'abord, le poids des secteurs industriels n'est pas le même. « L'Indice Nesbitt Burns comprend 35,3 % de titres d'entreprises cycliques (métaux, aurifères, pétrole, gaz, papetière, énergie, etc.) par rapport à seulement 3,9 % pour l'Indice Québec. Et, depuis les dernières années, les titres de ressources n'ont pas eu de bons rendements », explique M. Durand.

Il faut aussi noter que la performance de l'Indice Québec, qui comprend 100 sociétés, est fortement influencée par une dizaine de titres. En fait, les cinq titres les plus importants (Fonorola, Banque Laurentienne, Van Houtte, Groupe Transcontinental et Dorel) s'approprient les tiers

de l'indice. Par ailleurs, M. Durand estime que le rattrapage de l'économie québécoise a donné un bon coup de main aux titres des sociétés de chez nous.

En 1997, l'économie québécoise traînait la patte avec une croissance du produit intérieur brut (PIB) de 2,7 %, comparativement à 3,8 % pour l'ensemble du Canada. « L'écart diminue progressivement : en 1998, nous prévoyons une croissance du PIB de 2,7 % au Québec, comparativement à 3,1 % au Canada; et, en 1999, nous prévoyons une croissance de 2,5 % au Québec, comparativement à 2,7 % au Canada », affirme Yves St-Maurice, économiste principal à la Confédération des Caisses populaires Desjardins.

À son avis, en 1998, la performance financière des entreprises québécoises pourrait surpasser légèrement celle des sociétés canadiennes, qui devraient afficher une croissance de leurs bénéfices d'exploitation d'environ 5 %.

Reconnaissance

Enfin, l'évaluation des titres des entreprises du Québec s'est améliorée.

Pour des questions de langue et de politique, les actions et les obligations du Québec s'échangent historiquement à escompte par rapport à l'Ontario. Mais cet écart d'évaluation rétrécit. « Par exemple, l'escompte pour les obligations du Québec a diminué de moitié en un an, ce qui indique une augmentation de la confiance des investisseurs envers le Québec », précise M. Durand.

Côté actions, les titres de l'Indice Québec, qui valaient 13,1 fois leurs bénéfices en mai 1997, s'échangent au-

jourd'hui à 28,6 leurs bénéfices. Pendant ce temps, le ratio cours-bénéfice des entreprises du TSE 300 est passé de 21,9 à 33,8 fois.

Autre signe de la reconnaissance qu'obtient le Québec à l'extérieur : des firmes de fonds communs de placement

de l'extérieur ont lancé des fonds québécois (ex : Fonds Dynamique Québec) et la firme de gestion torontoise Burgundy Asset Management a consacré sa dernière lettre financière au potentiel méconnu des entreprises québécoises. ■

Des petites québécoises qui ont gagné gros

Société (symbole, cours)	Industrie	Gain en 1998
Bestar (BES, 7 \$)	Meubles	174 %
LG Technoloies (LGM, 4,65 \$)	Électronique	173 %
Cabano Kingsway (KBN, 3,5 \$)	Camionnage	167 %
Spectra Premium (SPD, 20,95 \$)	Automobile	99 %
Heamacure Corp. (HSC, 4,75 \$)	Biotechnologie	82 %
Leader Industries (LED, 3,73 \$)	Articles de sport	77 %
Radiomutuel (RDA.A, 18 \$)	Radiodiffusion	75 %

* Liste des sociétés québécoises de petite capitalisation inscrites à la Bourse de Montréal qui ont affiché les plus forts gains en pourcentage de janvier à mai 1998.

Source : Bourse de Montréal

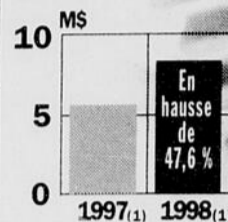
Tableau : LES AFFAIRES

PRODUITS INDUSTRIELS ↑ + 40,45 %

(trimestre terminé en janvier, février et mars 1998 par rapport au trimestre correspondant de 1997)

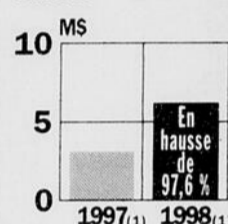
NOM DE L'ENTREPRISE	Fin du trim.	Revenus en 000 \$		Bénéfices nets en 000 \$		Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)	
		1998	var. %	1998	var. %	1998	1997	1998	1997
Acier Leroux (1)	Jan	103 673	39,4	2530	1531	2,44	2,06	0,17	0,12
ADS (4)	Jan	21 135	-26,3	521	1350	2,47	4,71	0,04	0,07
Bocenor (Groupe) (1)	Mar	8 350	16,1	-385	-480	-4,61	-6,68	-0,02	-0,02
Canam Manac (1)	Mar	198 599	34,4	1666	492	0,84	0,33	0,04	0,01
Cassidy's (1)	Mar	24 374	8,3	-171	-216	-0,7	-0,96	-0,07	-0,09
CFS (Groupe) (1)	Mar	15 753	3,4	55	385	0,35	2,53	0,01	0,06
Ciment Saint-Laurent (1)	Mar	89 589	8,8	-10041	-12898	-11,21	-15,66	-0,23	-0,29
Consoltext (Groupe) (1)	Mar	117 562	-7,1	395	1717	0,34	1,36	0,02	0,1
Domco (Industries) (1)	Mar	82 150	2,1	4355	5150	5,3	6,4	0,23	0,27
Goodfellow (2)	Fév	68 350	14	-138	799	-0,2	1,33	-0,03	0,2
Idéal Métal (2)	Mar	63 733	53,9	1056	1455	1,66	3,51	0,1	0,14
Intertape Polymer (1)	Mar	123 002	50,9	9820	6998	7,98	8,59	0,38	0,27
IPL (2)	Avr	28 300	10,6	1720	1623	6,08	6,34	0,23	0,27
Kaufel (Groupe) (2)	Fév	55 600	1,8	1900	1600	3,42	2,93	0,1	0,08
Laperrière & Verreault (Gr.) (4)	Mar	46 472	8	358	1421	0,77	3,3	0,04	0,14
Maax (4)	Fév	42 600	41,5	1451	1915	3,41	6,36	0,08	0,11
Novamerican Steel (1)•	Fév	131 351	0,6	2509	2632	1,91	2,02	0,26	0,36
Phoenix International (2)	Fév	32 500	34,9	634	585	1,95	2,43	0,03	0,02
Premier CDN (Entreprises) (3)	Fév	23 006	27,1	562	-605	2,44	-3,34	0,05	-0,05
Promatek (Industries) (3)	Mar	820	66,3	190	33	23,17	6,69	0,06	0,03
Robert Mitchell (1)	Mar	21 100	9,9	-247	33	-1,17	0,17	-0,11	0,01
Roctest (1)	Mar	4 387	42,3	158	119	3,6	3,86	0,04	0,03
RPM Tech (3)	Fév	12 036	42,2	237	-6	1,97	-0,07	0,05	-0,01
Sani Mobile (4)	Jan	12 537	-2,1	-3023	-973	-24,11	-7,6	-0,32	-0,13
Sani-Gestion (1)	Mar	3 424	-3	85	84	2,48	2,38	0,03	0,03
Sico (1)	Mar	42 690	2,2	-1095	70	-2,57	0,17	-0,22	0,01
Simard-Beaudry (1)	Mar	1 822	-20,1	-672	-832	-36,88	-36,48	-0,1	-0,12
Techmire (2)	Jan	3 338	26,8	201	-1072	6,02	-40,71	0,04	-0,52
Tolgeco (Groupe) (1)	Fév	5 000	6,4	-381	-1200	-7,62	-25,53	-0,09	-0,29
Unican (Syst. de sécurité) (3)	Mar	101 681	26,1	6212	3144	6,11	3,9	0,3	0,16
Velan (3)	Fév	69 382	20,6	8286	5615	11,94	9,76	0,37	0,25
TOTAUX	31	1 554 316	16,8	28748	20469	1,85	1,54	1,48	1,22

Velan



Velan a des commandes en carnet records de 240 MS.

Unican

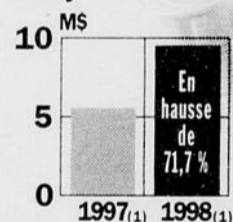


Les acquisitions européennes d'Unican portent fruit.

PRODUITS DE CONSOMMATION ↑ + 70,32 %

Amisco (Industries) (1)	Fév	7 346	19,5	516	347	7,02	5,64	0,12	0,08
Bestar (1)	Mar	17 606	64	1544	427	8,77	3,98	0,14	0,04
Corby (Distilleries) (2)	Fév	21 942	9,8	9411	5480	42,89	27,41	1,33	0,78
Dorel (Industries) (1)	Mar	160 000	28,2	7400	5000	4,63	4,01	0,54	0,4
Kimpey (3)	Fév	20 519	0,4	-67	613	-0,33	3	-	0,01
Lassonde (Industries) (1)	Mar	38 000	4,7	1100	1500	2,89	4,13	0,16	0,22
Leader (Industries) (1)	Mar	5 400	68,8	356	60	6,59	1,88	0,04	0,01
Peerless (Tapis) (1)	Mar	40 009	-17	550	-826	1,37	-1,71	0,04	-0,07
SLM International (1)•	Mar	6 915	132,2	1821	594	26,33	19,93	0,17	0,07
Unibroue (1)	Mar	3 149	2,9	180	198	5,72	6,47	0,03	0,04
TOTAUX	10	320 886	16,3	22811	13393	7,11	4,85	2,57	1,58

Corby

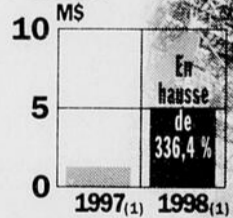


Corby hausse ses ventes et sa part de marché.

COMMUNICATIONS ↑ + 65,82 %

Astral Communications (2)	Fév	70 829	-2	2918	2384	4,12	3,3	0,21	0,17
Cinar Films (1)	Fév	28 555	61,1	3686	2508	12,91	14,15	0,23	0,2
Cogeco (2)	Fév	76 523	5,5	2306	2095	3,01	2,89	0,15	0,12
Coscient (Groupe) (2)	Jan	31 170	37,9	592	514	1,9	2,27	0,03	0,04
Covitec (2)	Fév	4 058	-	-25	n.d.	-0,62	-	-	n.d.
Fonorola (1)	Mar	103 425	11	5041	1155	4,87	1,24	0,23	0,09
Radiomutuel (2)	Fév	16 422	25,3	212	54	1,29	0,41	-0,14	-0,11
TVA (Groupe) (2)	Fév	42 000	-2,6	2200	1500	5,24	3,48	0,08	0,06
TOTAUX	8	372 982	11,5	16930	10210	4,54	3,05	0,79	0,57

Fonorola

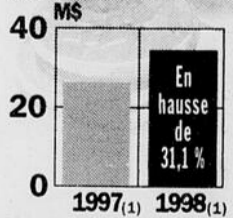


Fonorola a jusqu'au 26 juin pour dénicher une offre supérieure à 60 \$ l'action.

SERVICES FINANCIERS ↑ + 11,97 %

Banque Laurentienne (1)	Jan	102 753	-1,1	16587	15497	16,14	14,92	0,73	0,67
Desjardins Laurentienne (1)	Mar	711 175	-13,6	15695	9286	2,21	1,13	0,32	0,15
Marleau Lemire (1)	Mar	2 147	-73,2	-4863	83	-226,5	1,03	-0,93	0,02
Montrusco & Associés (1)	Mar	6 421	21,1	1334	1129	20,78	21,29	0,28	0,25
Mount Real Corp (1)	Mar	4 002	90,5	921	506	23,01	24,08	0,05	0,03
TOTAUX	5	826 498	-12,3	29674	26501	3,59	2,81	0,45	1,12

Sans Marleau Lemire



Marleau Lemire masque la progression du secteur financier.

RÉSOLUTION DES CONFLITS

NÉGOCIATION ET MÉDIATION

Ateliers de quatre jours en français (offerts autant aux non-juristes qu'aux juristes)
Offerts par

LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE WINDSOR

et
RED STITT FELD HANDY HOUSTON INC.

À Montréal : - du 7 au 10 juillet
- du 3 au 6 novembre

« Je ne savais vraiment pas à quoi m'attendre. Dès le début, je dois dire que j'ai été agréablement surprise. Les exercices ont été des outils d'apprentissage excellents et ils étaient structurés de façon à ne pas être intimidants. J'ai hâte d'appliquer ce que j'ai appris dans mes rapports avec le syndicat et dans les différends qui surviennent en milieu de travail. Somme toute, un atelier très stimulant qui pousse à la réflexion. »

Josée Derickx, Transport Canada, Ottawa (Ontario)

Composez le 1-800-941-3655 pour plus d'information

Ces ateliers sont dispensés par un établissement d'enseignement reconnu au sens de la Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'oeuvre québécoise.



Produits forestiers : seul le papier journal résiste

La crise asiatique fait mal

François Riverin

Le papier journal est à peu près le seul produit forestier ayant résisté à la crise asiatique, grâce surtout à la vigueur de la consommation en Amérique du Nord.

François Perron, analyste du marché des produits forestiers de **Capital Midland Walwyn**, situe le prix du papier journal à près de 590 \$ US la tonne métrique dans l'est des États-Unis présentement. Son prix correspond également à la fourchet-

te de 585 \$ US à 590 \$ US la tonne estimée par **Patricia Mohr**, vice-présidente, études économiques, à la **Banque Scotia**.

« Le marché est volatil. S'il y a une grève chez **Abitibi-Consolidated** (Tor., A, 19,05 \$), le prix pourrait

monter à près de 610 \$ US la tonne. Sinon, il y a de fortes chances que ça redescende », a déclaré M. Perron aux **AF-FAIRES**.

C'est donc dire que le marché n'a pas absorbé totalement la hausse de prix de 40 \$ US la tonne, qui devait

entrer en vigueur initialement le 1^{er} avril, mais qui a été reportée au 1^{er} mai. Selon M^{me} Mohr, seuls les plus petits acheteurs ont accepté une partie de la hausse, tandis que les grands éditeurs l'ont rejetée totalement.

Par contre, selon M^{me} Mohr, la plupart des producteurs de papier journal de l'est du Canada sont rentables au prix actuel. L'économiste s'attend à ce que le prix du papier journal demeure stable le reste de l'année.

La pâte de bois s'échange à près de 550 \$ US la tonne en Amérique du Nord, mais un peu moins en Asie et en Europe. Les producteurs tentent d'en hausser le prix de 50 \$ US la tonne. Cependant, M. Perron et M^{me} Mohr pensent que le marché prendra plusieurs mois à absorber la hausse, même si les stocks ont baissé substantiellement en raison des fermetures.

Bois de sciage

Quant au bois de sciage, la baisse radicale de la consom-

mation japonaise et d'autres pays a provoqué le reflux des exportations normalement destinées à cette région vers le marché nord-américain. Le prix du **2X4 (Western Spruce, Pine, Fir)** est tombé sous 260 \$ US le 1 000 pieds mesure de planche.

Cependant, M. Perron n'est pas prêt à lancer la serviette pour autant.

La vigueur des mises en chantier et les ventes de maisons usagées aux États-Unis sont des facteurs encourageants.

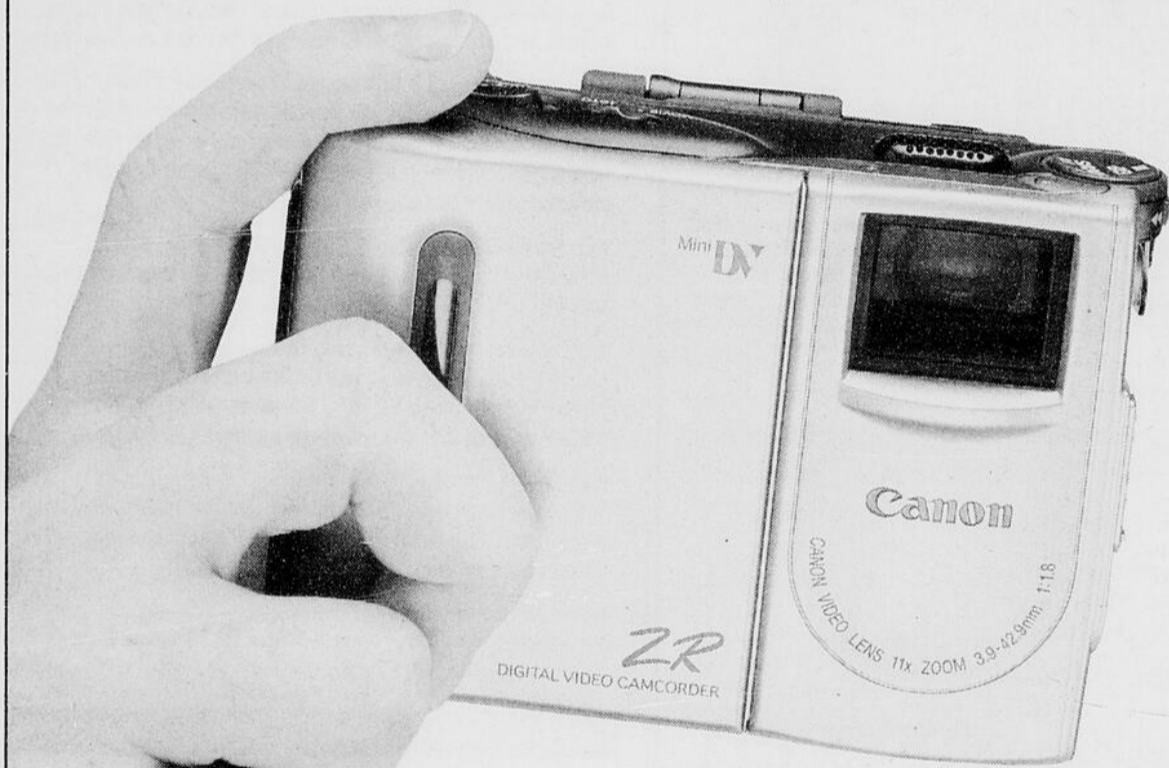
Le bois d'oeuvre, dit-il, s'échange sous le coût de production des scieurs de la Colombie-Britannique.

En outre, des réductions de production atténueront l'offre et rétabliront l'équilibre des prix.

Pour le moment, **Domtar** (Mtl, **DTC**, 11,05 \$) est la seule recommandation ferme de l'analyste François Perron dans le secteur des pâtes et papiers.

La société a un bilan solide et est l'une des plus efficaces de son secteur. ■

Zoomez sur le nouveau caméscope ...de quoi rêver



Le caméscope numérique Canon ZR avec écran à cristaux liquides relevable pour voir vos images instantanément.

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 photographique 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 x 44 pour révéler les détails trop éloignés pour l'oeil nu. Effets numériques. Stabilisation d'image. Et la liste continue.

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.

BOMBARDIER



Daniel Desjardins

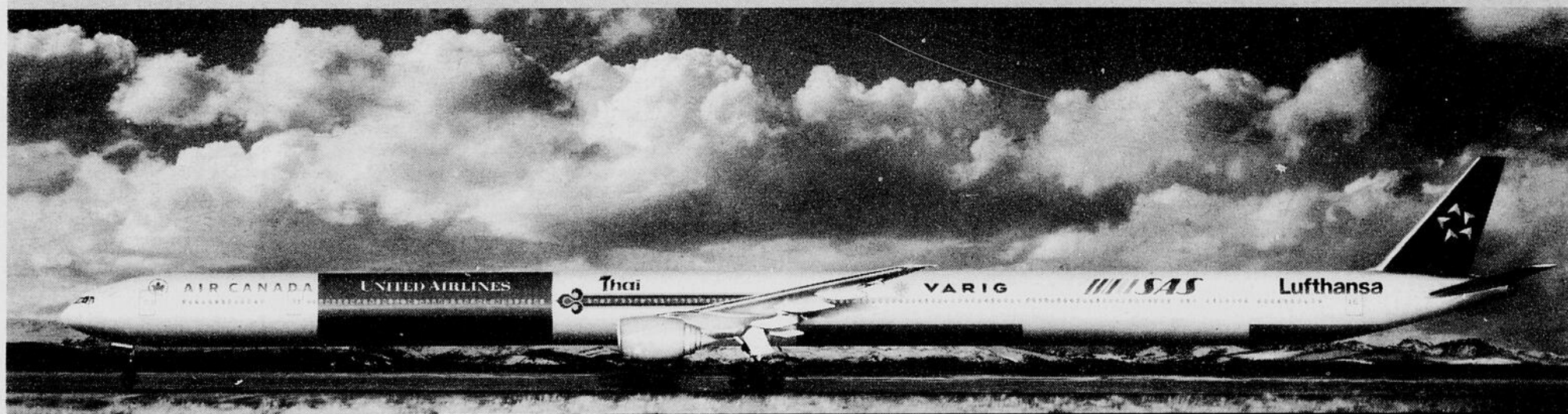
M. Laurent Beaudoin, président du conseil et chef de la direction de Bombardier Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de Me Daniel Desjardins au poste de vice-président, services juridiques et secrétaire adjoint de Bombardier Inc.

Détenteur d'une maîtrise en droit de l'Université McGill de Montréal, M. Desjardins a occupé la fonction d'avocat pour des institutions bancaires reconnues ainsi qu'auprès de l'étude Hudon, Gendron, Harris, Thomas, dont il fut un associé de 1985 à son départ pour se joindre à Bombardier. Me Desjardins met au service de Bombardier son expérience du droit des sociétés, du droit commercial et international.

Auteur de plusieurs ouvrages portant sur différents aspects du droit, Me Desjardins est membre de plusieurs associations et est l'un des membres fondateurs et administrateurs du Musée Pointe-à-Callière.

Bombardier Inc. est une société canadienne qui exerce ses activités de conception, de développement, de fabrication et de commercialisation dans les domaines du matériel de transport sur rail, de l'aéronautique et des produits récréatifs. La Société offre également des services financiers ainsi que des services reliés à ses produits et à ses compétences spécifiques. Elle exploite des usines dans 11 pays et emploie 47 000 personnes. Son chiffre d'affaires pour l'exercice clos le 31 janvier 1998 s'élevait à 8,5 milliards de dollars canadiens. La Société réalise plus de 88 pour cent de ses revenus à l'extérieur du Canada.

CHANGEZ D'AVION. SANS CHANGER DE STATUT.



STAR ALLIANCE



Le monde a son réseau aérien.

INVESTIR

Ressources naturelles



Dépression dans les ressources : six autres mois difficiles en vue

François Riverin

Selon les analystes, la crise économique de l'Asie est sans contredit la cause première de l'effondrement du prix de l'or, du pétrole, des

métaux usuels, du bois de sciage et de la pâte de bois, en fait de presque toutes les denrées et les matières premières.

Pour le marché de l'or, Gilles Couturier, économiste principal, métaux précieux,

au ministère des Ressources naturelles du Canada, est catégorique sur la cause principale : le problème vient de l'Asie.

« Les chiffres parlent d'eux-mêmes : les Asiatiques vendent leur or ou ont arrêté d'en

acheter, sauf peut-être pour l'Inde », explique M. Couturier.

Se référant aux statistiques du World Gold Council, M. Couturier cite en exemple les ventes nettes de 228 tonnes d'or de la Corée du Sud au premier trimestre de 1998, comparativement à des achats nets de 31,5 tonnes en 1997. L'Indonésie a acheté 42 tonnes d'or au premier trimestre de 1997; le pays en a vendu 64 tonnes cette année.

Pour plusieurs pays asiatiques, l'or est presque le seul élément d'actif qui n'a pas perdu de valeur à la suite de la dévaluation de la monnaie

Prix de quelques matières premières

	juin 1998	Variation (%)
Aluminium (\$ US la livre)	0,61	- 15
Cuivre (\$ US la livre)	0,76	- 31
Nickel (\$ US la livre)	2,07	- 38
Or (\$ US l'once)	292	- 14
Bois de sciage (\$ US le 1 000 pmp)	260	- 23
Papier journal (\$ US la tonne)	585	+ 4,5
Pétrole (\$ US le baril)	14,78	- 30
Gaz naturel (\$ US le M de BTU)	2,21	+ 16

Tableau : LES AFFAIRES

locale. La Corée du Sud, par exemple, a incité ses citoyens à lui vendre leurs bijoux en or. Le gouvernement a revendu cet or sur le marché mondial pour acquitter ses paie-

ments en devises étrangères. Inversement, la dévaluation des monnaies a rendu le métal jaune trop coûteux à acheter, d'où la forte baisse de la consommation enregistrée dans presque tous les pays asiatiques.

Si on ajoute à cela le fait que la Suisse se prépare à vendre une partie de ses réserves d'or à partir de 1999 pour la création d'un fonds humanitaire, on obtient le climat plutôt négatif actuel pour le marché de l'or. Le métal précieux s'échange à 292 \$ US l'once, comparativement à 340 \$ US l'once en juin 1997.

M. Couturier pense que le prix de l'or n'atteindra pas le prix moyen de 310 \$ US l'once qu'il avait prévu plus tôt dans l'année.

Pas de reprise avant 1999

Patricia Mohr, vice-présidente, études économiques, division de l'industrie et des marchés de produits, à la Banque Scotia (Mtl, BNS, 38,20 \$), ne croit pas que l'économie des pays asiatiques se relève avant 1999 et ce, seulement si la baisse des devises locales relance substantiellement les exportations.

« D'ici là, le prix des métaux usuels pourrait reculer davantage, surtout que les mois d'été sont habituellement mauvais pour le marché des métaux », affirme M^{me} Mohr. Quant à la baisse du prix du pétrole, la baisse de la consommation des pays de l'Asie en est partiellement responsable. Toutefois, souligne M^{me} Mohr, ce facteur ne fait que s'ajouter à la baisse de la consommation due à El Nino, à la reprise des exportations de l'Irak et à la production éffrénée des pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP).

« La reprise du prix du pétrole en 1999 dépend d'un revirement économique en Asie du Sud-Est et de la réduction de la production pétrolière de l'OPEP », dit M^{me} Mohr. ■

Acier : la pression à la baisse s'accroît

Les importations d'acier aux États-Unis en provenance du Japon, de la Russie et de la Corée ont augmenté de 8 % en mars 1998 par rapport à mars 1997.

La baisse de 15 % des expéditions européennes a partiellement compensé le repli de l'offre. La baisse de l'offre a été suffisante pour maintenir les prix en équilibre.

Toutefois, les problèmes économiques de l'Asie devraient commencer à atteindre les fournisseurs européens qui trouvent dans cette région un débouché traditionnel. Tôt ou tard, les producteurs européens devront se tourner vers l'Amérique pour vendre leur acier.

Selon les analystes du marché de l'acier, les produits en provenance de l'Asie se vendent couramment 6 % moins cher que ceux des producteurs locaux aux États-Unis. Par conséquent, disent-ils, le niveau de prix actuel est insoutenable et ne peut que baisser, d'autant plus que la saison estivale coïncide généralement avec une faiblesse du marché. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 05-06-98	Fermeture 29-05-98	Variation %	
Métaux				
Aluminium (\$ US la lb)	0,60	0,61	- 1,64	
Argent (\$ US l'once)	5,30	4,96	6,85	
Cuivre (\$ US la lb)	0,77	0,76	1,31	
Nickel (\$ US la lb)	2,07	2,20	- 5,91	
Or (\$ US l'once)	290,70	293,60	- 0,99	
Platine (\$ US l'once)	359,90	375,00	- 4,03	
Zinc (\$ US la lb)	0,47	0,48	- 2,08	
Indice CRB	214,60	217,05	- 1,13	
Indice Dow Jones (denrées à terme)	129,99	129,53	0,35	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	15,28	15,43	- 1,30	
Brent (Mer du Nord)	13,08	14,68	- 11,00	
Bois de sciage²				
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) \$ CA	310,00	320,00	- 3,12	
Prix composés				
Toronto \$ CA	322,45	328,93	- 1,97	
Columbus \$ US	315,42	318,14	- 0,85	
Marché à terme (Comex)				
	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	juillet	5,27	5,08	3,74
	sept.	5,31	5,12	3,71
Cuivre (\$ US la livre)	juin	0,76	0,77	- 1,30
	août	0,76	0,78	- 2,56
Or (\$ US l'once)	juin	291,20	292,30	- 0,03
	août	293,60	295,10	- 0,51
Platine (\$ US l'once)	juillet	359,90	368,20	- 2,25
	octobre	360,70	368,20	- 2,04
Café C (\$ US la livre)	juillet	1,26	1,32	- 4,54
	sept.	1,07	1,30	- 1,77
Coton 2 (\$ US la livre)	juillet	0,73	0,71	2,82
	octobre	0,75	0,72	4,17
Sucre 11 (\$ US la livre)	juillet	8,07	8,28	- 2,54
	octobre	8,33	8,42	- 1,07

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

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 hres (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

Le CRIM couronné au gala des OCTAS 98

Lauréat du trophée de l'Innovation et du prestigieux OCTAS de l'Excellence

C'est lors du Gala de la Fédération de l'informatique du Québec (FIQ), le 6 juin dernier, que le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) recevait le trophée de l'Innovation pour la mise au point du simulateur graphique développé dans le cadre de l'ambitieux projet de R-D ATREF (applications des technologies robotiques aux équipements forestiers).

Le CRIM tient à partager l'honneur qui lui est rendu avec tous les partenaires qui ont collaboré à mener à terme les différentes phases de ce projet, l'une des réalisations les plus mobilisatrices entreprises au CRIM au cours des dernières années, ayant réuni des collaborateurs institutionnels et universitaires de plusieurs disciplines: Denharco • Autolog • la Division Est de l'Institut canadien de recherches en génie forestier (FERIC) • les chercheurs des universités Laval et McGill • le Centre de formation professionnelle Mont-Laurier. Ce projet illustre bien le rôle de rassembleur qui constitue la force distinctive du CRIM depuis près de 13 ans.

Le CRIM souhaite également partager avec tous ses membres et collaborateurs l'insigne reconnaissance que lui ont témoignée ses pairs à l'occasion du Gala en lui décernant l'OCTAS de l'Excellence, la plus haute distinction remise à l'un des lauréats pour honorer l'ensemble de ses réalisations.

À tous nos membres, partenaires et collaborateurs, merci et félicitations!

www.crim.ca



Centre de recherche informatique de Montréal

CRIM

INVESTIR

Or et métaux usuels : les titres ultra-solides s'imposent

François Riverin

Les titres des producteurs d'or et de métaux se vendent à prix d'aubaine, mais personne ne se précipite pour les acheter.

Telle est l'une des grandes contradictions du marché boursier.

Même à escompte de 50 à 60 % par rapport à l'an dernier, les investisseurs sont tellement inquiets des perspectives du marché de l'or et de celui des métaux usuels qu'ils n'osent pas acheter même les titres de premier ordre.

Face à cette incertitude sur la durée et l'intensité de la crise, la meilleure stratégie d'investissement de la plupart des analystes consiste à choisir les titres des sociétés les plus solides, soit celles qui sont peu ou pas endettées, qui ont des coûts d'exploitation très bas et qui sont bien dirigées.

Suggestions de titres

Manford Mallory, analyste de Corporation de Recherche Capital, suggère Rio Algom (Tor., ROM, 21 \$), un producteur de cuivre principalement, Noranda (Tor., NOR, 24,50 \$), un producteur de métaux intégrés, et Alcan Aluminium (Mtl., AL, 41,10 \$), à titre de sociétés bien capitalisées et qui ont des coûts d'exploitation très bas.

« Ces sociétés devraient résister à une baisse additionnelle du prix des métaux. Cependant, je crois que le marché est plus pessimiste que les conditions fondamentales ne le suggèrent. Les stocks ne sont pas aussi élevés que ça », explique M. Mallory.

Même si ces sociétés devraient résister financièrement à des conditions de marché plus difficiles, le prix de leurs actions ne pourra que suivre la direction du prix des métaux, prévient M. Mallory.

Dans le secteur aurifère, M. Mallory recommande le titre

de la Corporation Teck (Tor., TEK.B, 18 \$) comme titre défensif. John Lydall, analyste chez First Marathon Securities, recommande également Teck comme valeur défensive.

Il situe sa valeur d'actif net à 18 \$, en fonction d'un prix de l'or de 300 \$ US l'once. Le titre a perdu 43 % par rapport à son sommet de 52 semaines.

Franco-Nevada Corp. (Tor., FN, 30,25 \$) et Euro-Nevada Corp. (Tor., EN, 22 \$) sont également des titres défensifs que la plupart des analystes recommandent.

Intermédiaire et junior solides

Parmi les producteurs d'or intermédiaires, Cambior (Mtl., CBJ, 9,60 \$) a été l'un des rares producteurs à dégager des profits au premier trimestre de 1998.

La société a pris les mesures nécessaires pour abaisser ses coûts d'exploitation. Elle bénéficie d'un des meilleurs programmes de ventes à terme qui lui assure un prix élevé pour son or.

Parmi les petits producteurs d'or, les Mines Richmond (Mtl., RIC, 3,95 \$) ont également inscrit un profit net de 961 975 \$ au premier trimestre de 1998.

Richmont produit son or à un coût moyen au comptant de 192 \$ US l'once, soit 146 \$ US l'once pour la mine Nugget Pond, à Terre-Neuve, et 230 \$ US l'once à Francoeur, à Rouyn-Noranda. Richmond effectue des travaux d'exploration de 500 000 \$ sur sa propriété Nugget Pond.

Lors de l'assemblée annuelle de la société, Jean-Guy Rivard, président de la société, a prédit des profits de 4,8 M\$ (0,30 \$ par action) et des fonds autogénérés de 20 M\$ (1,30 \$ l'action) pour toute l'année 1998.

Richmont possédait 13 M\$ de liquidité au 31 mars 1998.

Sa dette atteint seulement 7 M\$. ■



Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec offre des services communs aux 293 caisses affiliées, lesquelles desservent plus de 2,5 millions de membres et détiennent des éléments d'actif de près de 20 milliards de dollars.

Rapports financiers de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec et des caisses affiliées

BILAN CUMULÉ (NON VÉRIFIÉ) (NOTE 1) AU 31 DÉCEMBRE 1997 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1997	1996
ACTIF		
Encaisse	325,2 \$	242,8 \$
Valeurs mobilières		
Émissions ou garanties par le Canada	337,6	536,5
Les provinces, les corps municipaux, scolaires ou publics au Canada	561,5	873,6
Autres	1 268,6	1 308,9
	2 167,7	2 719,0
Prêts (NOTE 2)		
Aux particuliers	12 552,0	12 222,3
Aux entreprises	3 470,9	3 458,9
	16 022,9	15 681,2
Autres éléments d'actif		
Immobilisations	572,7	568,6
Intérêts courus et autres	297,5	334,0
	870,2	902,6
Total de l'actif	19 386,0 \$	19 545,6 \$
PASSIF ET AVOIR		
Dépôts		
Épargne avec opérations	2 655,7 \$	2 444,6 \$
Comptes à plage de taux	1 772,7	1 640,8
Épargne stable	819,8	842,4
Épargne à terme	7 389,0	7 532,4
Régime d'épargne à imposition différée	4 175,9	4 404,4
	16 813,1	16 864,6
Autres éléments de passif		
Emprunts	670,0	814,4
Intérêts courus et autres	490,0	538,4
	1 160,0	1 352,8
AVOIR		
Capital social	23,5	26,1
Parts permanentes et de qualification	341,7	330,4
Trop-perçus non répartis (NOTE 3)	77,5	9,0
Réserves	970,2	962,7
Total de l'avoir	1 412,9	1 328,2
Total du passif et de l'avoir	19 386,0 \$	19 545,6 \$

RÉSULTATS CUMULÉS (NON VÉRIFIÉS) (NOTE 1) POUR LA PÉRIODE DE 12 MOIS SE TERMINANT LE 31 DÉCEMBRE 1997 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1997	1996
Revenus financiers		
Encaisse et valeurs mobilières	134,2 \$	188,9 \$
Prêts	1 136,0	1 270,0
	1 270,2	1 458,9
Frais financiers		
Revenus financiers nets	641,2	620,5
Créances douteuses	67,8	121,5
Revenus financiers nets après créances douteuses	573,4	499,0
Autres revenus	240,6	228,9
Revenus financiers nets et autres revenus	814,0	727,9
Autres frais		
Salaires et avantages sociaux	340,7	360,0
Frais de restructuration (note 4)	25,0	-
Locaux	46,5	46,3
Autres	270,6	258,2
	682,8	664,5
Trop-perçus d'exploitation	131,2	63,4
Ristournes aux membres (NOTE 5)	19,6	19,5
Impôts sur le revenu (NOTE 6)	18,2	6,0
Trop-perçus après ristournes aux membres	93,4 \$	37,9 \$

NOTE 1

Le bilan et les résultats cumulés comprennent les données relatives à la Fédération et aux caisses affiliées après élimination des transactions entre elles. Ils portent la mention « cumulé » par opposition à « consolidé », pour refléter le fait que les caisses populaires Desjardins sont des entités autonomes non sous le contrôle d'une société mère.

NOTE 2

Les prêts sont présentés après déduction d'une provision de 173,7 millions de dollars (205,4 millions de dollars en 1996) afin de tenir compte des pertes prévues.

NOTE 3

La différence observée entre les trop-perçus non répartis du bilan cumulé et ceux dont font mention les résultats cumulés est attribuable à la distribution déjà effectuée d'une partie des trop-perçus en raison de la non-simultanéité des exercices financiers des caisses.

NOTE 4

Dans le cadre du projet de réingénierie, la direction de la Fédération, par le biais des plans d'affaires de son réseau, a approuvé et comptabilisé en 1997 une somme de 25,0 millions de dollars (19,8 millions de dollars après impôts) à titre de frais de restructuration liés à la gestion des effectifs.

NOTE 4 (suite)

Ces frais représentent le coût estimé des départs volontaires et des frais encourus pour accompagner les employés à leur réaffectation à l'externe. Ces frais seront déboursés d'ici la fin de l'an 2000. Cette comptabilisation est conforme aux principes comptables généralement reconnus prescrits par l'Institut canadien des comptables agréés.

NOTE 5

Les ristournes inscrites à l'état des résultats cumulés représentent le montant estimé des ristournes de l'année civile se terminant le 31 décembre 1997, ce montant diffère des ristournes versées qui sont comptabilisées sur une base d'encaisse. La récupération d'impôt afférente est présentée en réduction des impôts sur le revenu. Ce traitement comptable découle de nouvelles exigences de l'Institut canadien des comptables agréés en vigueur depuis le présent exercice.

NOTE 6

Des impôts estimatifs ont été calculés sur les trop-perçus d'exploitation des caisses pour la période de douze mois.

NOTE 7

Aux fins de comparaison, certains chiffres du bilan et de l'état des résultats de l'exercice précédent ont fait l'objet d'une nouvelle classification.



Desjardins pour s'aider soi-même

Secteur pétrolier : surveiller les cibles d'acquisition



François
Riverin

Les analystes du secteur pétrolier recommandent les titres de producteurs qui tirent une forte proportion de leurs revenus de la production de gaz naturel ou les candidates à des offres publiques d'achat.

Selon **Robert Plexman**, analyste de **CIBC Wood Gundy**, le prix des actions de plusieurs producteurs de pétrole est tombé sous leur valeur d'actif nette (la valeur actualisée des fonds autogénérés futurs, moins les dettes et autres dépenses de mise en production). « Étant donné la hausse des coûts de remplacement des réserves, la raréfac-

tion des occasions d'exploration et l'assèchement des sources externes de capitaux, nous croyons que les sociétés seront plus ouvertes à des offres d'achat. »

Paul Béique, analyste pétrolier de **Eagle & Partners**, a calculé que **Marathon Oil**, une société américaine qui offre d'acheter **Tarragon Oil & Gas** (Tor., *TN*, 13,95 \$) au

prix de 14,28 \$ l'action, paie 38 700 \$ pour chaque baril de pétrole produit quotidiennement, d'après ses projections de 1998, et 6,10 \$ par baril de pétrole de réserves prouvées.

« Le moment est propice pour les pétrolières d'accumuler de l'actif. Les sociétés américaines semblent les plus dynamiques de ce côté. »

L'analyste avait pressenti

Pinacle Resources (Tor., *PNN*, 13 \$) comme cible d'acquisition. **Renaissance Energy** (Tor., *RES*, 25,35 \$) vient d'offrir d'acheter la société au prix de 16,76 \$ l'action, une transaction de 1,06 milliard de dollars.

Ses autres cibles potentielles sont : **Anderson Exploration** (Tor., *AXL*, 17,40 \$), **Crestar Energy** (Tor., *CRS*,

19,80 \$), **Gulf Canada Resources** (Tor., *GOU*, 7,25 \$), **Northstar Energy** (Tor., *NEN*, 8,75 \$) et **Rigel Energy** (Tor., *RJL*, 12,60 \$).

Plusieurs analystes recommandent **Anderson**. M. Plexman perçoit un potentiel d'appréciation de 25 % d'ici un an. M. Béique recommande **Anderson** en vue d'un prix cible de 21 \$ d'ici un an. ■



Comment établir le plan de retraits annuels de vos fonds

Je suis âgé de 52 ans et je dois augmenter mes revenus. Je possède 200 000 \$ hors REER. Mon courtier me suggère de placer l'argent dans le Fonds Industriel Mackenzie ou dans le Fonds Concert Primerica. On me garantit des distributions fixes de 24 000 \$ par année, soit 12 % du capital investi. Mon cour-

tier est persuadé qu'après une période de 10 ans, je pourrai récupérer mon investissement de 200 000 \$. Cette projection est-elle réaliste ?

L.L.
Amos

Le mot garanti n'a pas sa place ici. Cela dit, on peut établir un plan de retraits fixes annuels correspondant à

12 % du capital investi dans les fonds communs.

Il faut toutefois distinguer entre le retrait annuel fixe et le rendement annuel du capital investi.

Les retraits proviennent des revenus de placement et du remboursement partiel du capital. Le rendement ne comprend que les revenus d'inté-

rêt et de dividende ainsi que les gains accumulés et réalisés avec le capital investi par le fonds, mais non le remboursement partiel du capital.

Conséquence : établir un plan de retraits annuels fixes suppose que vous pourriez devoir épuiser une partie de votre capital pour maintenir ces retraits au fil des ans.

Tout dépendra du rendement obtenu du fonds.

Dans votre cas, si le rendement composé annuel du fonds est égal ou supérieur à 12 %, vous pourrez effectivement obtenir bon an mal an 12 % de votre capital sans devoir puiser dedans.

Il reste que le rendement composé annuel sur 10 ans du

Fonds Industriel Mackenzie (9,5 %) est bien inférieur au retrait annuel fixe de 12 % du capital investi que l'on vous promet. Pour maintenir cette distribution, vous devrez probablement épuiser une partie de votre capital. ■

Claude
Chiasson

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

Fonorola : certains ont vendu trop tôt

Un mois de plus et ils auraient vu la valeur de leurs actions monter

Réjean
Bourdeau

Quelques semaines avant l'offre non sollicitée de la firme torontoise Call-Net Entreprises (Mtl, CN, 25,75 \$)

certaines dirigeants de Fonorola (Mtl, FON, 66,75 \$) ont vendu une partie de leur avoir de l'entreprise montréalaise. Le 10 mars, le vice-président, finances, et chef de l'exploitation, Marc Bouchard a

exercé son droit d'acquérir 10 000 actions ordinaires à 7 \$ en vertu d'un plan d'achat offert par la société. La même journée et le lendemain M. Bouchard a vendu les 10 000 actions à un prix moyen de

36,22 \$. Gain brut : 292 199 \$.

Si le vice-président avait attendu un mois de plus, il aurait vu la valeur de ses actions monter à plus de 60 \$ à la suite de l'offre publique d'achat de Call-Net. En considérant le

cours actuel, la transaction de M. Bouchard aurait pu lui rapporter 597 500 \$; une différence de 305 301 \$.

Le vice-président exécutif, Mark Pietro, s'est aussi défait de ses titres trop rapide-

ment. Le 25 mars, il a vendu 9 000 actions ordinaires à un prix moyen de 40,94 \$. Total de la transaction : 368 490 \$.

Par contre, le vice-président, ventes aux transporteurs, Michel Gauthier a attendu au 7 mai avant d'exercer son droit de levée d'options pour acheter 3 333 actions à 10,35 \$ chacune. Le même jour, il les a revendues à un cours moyen de 65,54 \$. Gain brut : 183 948 \$.

Grâce à une transaction d'un peu plus de 5 M\$, la banque d'affaires Groupe Clairvest, de Toronto, a augmenté sa participation dans le Groupe Consoltex (Mtl, CTX, 5,25 \$), fabricant montréalais de tissus. En acquérant 872 200 actions avec droit de vote subalternes à 5,75 \$ chacune, l'investisseur a augmenté sa participation à 41,54 % du capital-actions de l'entreprise et à 23,9 % des droits de vote. Clairvest détient 6 199 300 actions avec droit de vote de Consoltex.

Divers fonds d'investissement et comptes institutionnels, conseillés par les Sociétés Templeton, ont fait l'acquisition de 600 actions de Agrium (Mtl, AGU, 20,20 \$), de Calgary. En combinant les autres actions déjà acquises, cette transaction augmente à 14,22 % les intérêts du groupe d'investisseurs dans le producteur albertain de fertilisants et fournisseur de services agricoles.

Entre le 8 et le 17 avril, Scott C. Balfour, vice-président, finances, des Entreprises Armbrø (Tor., ARE, 3,50 \$), de Brampton, s'est départi de 24 800 actions ordinaires à un prix moyen de 4,04 \$. Valeur de la transaction : 100 110 \$.

Spécialisée dans l'industrie lourde, la société ontarienne construit notamment des autoroutes, des viaducs et des aéroports.

Par ailleurs, contrairement à ce que nous avons écrit le 23 mai dernier, c'est une société possédée par Isodoro Russo et non pas Lino Saputo qui a vendu 5 000 actions du Groupe Saputo (Mtl, SAP, 38,95 \$) à 40 \$ en avril. ■

Carrières

Professeure ou professeur

Département de finance
de la Faculté d'administration



Fonction

Enseignement aux trois cycles universitaires, encadrement d'étudiantes et d'étudiants, recherche, administration et service à la collectivité.

Exigences

Détenir ou être sur le point d'obtenir un doctorat avec concentration en valeurs mobilières ou une formation jugée équivalente. Détenir le titre de CFA sera considéré comme un atout.



L'Université de Sherbrooke sollicite des candidatures pour combler un poste de professeure ou de professeur régulier, à temps complet, en finance.

Réception des candidatures

Prière de faire parvenir un curriculum vitae et le nom de trois personnes pouvant faire des recommandations à l'appui de votre candidature, avant 16 heures, le 3 juillet 1998 à :

Monsieur le doyen
Faculté d'administration
Offre d'emploi no 98-1-08
Université de Sherbrooke
Sherbrooke (Qué.)
J1K 2R1

Les conditions de travail sont régies par les conventions collectives en vigueur. L'Université respecte le principe d'égalité en emploi pour les femmes.

UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE



Valeurs mobilières
Desjardins



Anik Chainey, B.A.A., FICVM

Monsieur Maurice Collette, vice-président, ventes, courtage de plein exercice, est heureux d'annoncer que Madame Anik Chainey, conseillère en placement chez Valeurs mobilières Desjardins a obtenu le titre de *Fellow de l'Institut canadien des Valeurs mobilières (FICVM)*. Ce titre est décerné par l'ICVM aux conseillers en placement qui rencontrent ses rigoureuses exigences en matière de formation, d'expérience et d'intégrité.

Valeurs mobilières Desjardins, filiale de la Société financière Desjardins-Laurentienne, offre une gamme complète de produits et services de courtage en valeurs mobilières. La société, qui gère un actif de 4 milliards de dollars, compte 22 points de services de plein exercice et emploie plus de 400 personnes, dont une centaine de conseillers en placement répartis à travers le Québec.

Membre FCPE

Programme de développement des gestionnaires de premier niveau

Les sessions, suivies de travaux pratiques, permettent au gestionnaire de :

- Ajuster son rôle en fonction des attentes de son supérieur immédiat
- Accroître l'autorité nécessaire afin d'assumer une plus grande responsabilité
- Privilégier les activités qui contribuent le plus à l'atteinte des résultats
- Optimiser la contribution de son personnel
- Cibler les résultats à atteindre
- Améliorer les méthodes de travail
- Solutionner des problèmes avec son équipe
- Utiliser des moyens pour accroître la productivité

COSE

CONSEILLERS EN GESTION

534, RUE SHERBROOKE EST
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2L 1K1

TÉLÉPHONE : (514) 288-6811

TÉLÉCOPIEUR : (514) 288-7338

ADRESSE ÉLECTRONIQUE : cose@sympatico.ca

La philosophie du programme reconnaît le cadre de premier niveau en tant que gestionnaire à part entière, c'est-à-dire un membre de l'équipe de gestion qui représente, dans son unité, les meilleurs intérêts de l'entreprise et qui est entièrement responsable des ressources humaines et matérielles qu'il gère.

SESSIONS PUBLIQUES

Sensibilisation du supérieur immédiat 1er septembre a.m.

Rôle et responsabilités du gestionnaire 8 au 10 septembre

Je connais ce que mon organisation attend de moi

J'exerce toute mon autorité

Je délègue judicieusement

Le gestionnaire et son personnel 28 sept. au 1er octobre

Je comprends et je suis compris

Je rencontre mon employé

Je motive mes employés

J'influence mes employés

Les tâches de production du gestionnaire 3 au 5 novembre

J'identifie les résultats à atteindre

Je solutionne les problèmes

Je révisé les méthodes de travail

La productivité

27 novembre

J'élabore mon plan d'actions

Programme disponible en entreprise sur mesure et diffusé à raison d'une journée par mois

LES AFFAIRES
HORS SÉRIE
Stratégies pour l'an 2000

500

En kiosque le 19 juin

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 5 juin 1998

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Table of mutual fund performance data. Columns include Fonds, VANPA, and Chg.%. Rows list various funds such as ABAX, ABC FUNDS, ACADIE (FONDS), etc.

Table of mutual fund performance data. Columns include Fonds, VANPA, and Chg.%. Rows list various funds such as Cro Can Pet Cap(r), Sht Term Bnd(r), CHOU ASSOCIATES(n), etc.

Table of mutual fund performance data. Columns include Fonds, VANPA, and Chg.%. Rows list various funds such as Can Revenu(r), Foreign Bond, Prec Metals(n), etc.

Explication des cotes
Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique.

action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises.

1000 FONDS MUTUELS
0% DE COMMISSION
Le seul service du genre au Québec
Includes logos for Avantages, Templeton, and Mackenzie.

Table of mutual fund performance data. Columns include Fonds, VANPA, and Chg.%. Rows list various funds such as BNP (CDA) FONDS, C.I. SECTOR FUNDS US, etc.

Table of mutual fund performance data. Columns include Fonds, VANPA, and Chg.%. Rows list various funds such as ETHICAL FUNDS, FED MEDICINS OMNI(n), etc.

INVESTIR

Fonds mutuels

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. The table is organized into multiple columns and lists various fund names and their performance metrics.

Comment mieux gérer vos projets de développements ou d'exploitations ?

- En consultant les météorologues d'Environnement Canada !

Au fil des ans, nos spécialistes ont acquis une expertise dans plusieurs domaines reliés aux conditions atmosphériques tels que :

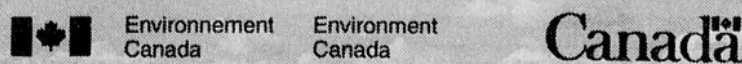
- Consultation météorologique
Prévision de précipitation
Prévision radar et de foudre
Installation et entretien de stations météorologiques
Intrants numériques pour modélisation.

Tout autre service météorologique adapté à vos besoins est disponible.

Nos experts sont à l'oeuvre en tout temps et vous aideront à sauver temps et argent.

Pour rejoindre nos conseillers en services météorologiques :

Rimouski: (418) 722-3116
Québec: (418) 648-5961
Montréal: (514) 496-8338 ou (514) 283-2060
Internet: http://www.qc.doe.ca/meteo/index.html



La Bourse : miroir des deux visages de l'économie

La Bourse continue de refléter la double personnalité de l'économie américaine.

Les industries sensibles à l'économie interne et les secteurs défensifs prennent de l'avance. Les investisseurs désireux de rester dans le marché se tournent vers les détaillants, les fabricants de produits de consommation durable et les services publics.

« Nous croyons que le marché est dans une correction rotative entraînée par un ajustement des prévisions de profit. La bonne tenue des grands indices masque le vrai visage de la correction. Le ratio qui compare le nombre de titres à la hausse au nombre de titres à la baisse a décliné de 9 % depuis le début de mai », a signalé l'équipe de **Nesbitt Burns** dans son dernier commentaire.

Depuis le début de mai, les titres des fabricants d'autos ont été le secteur industriel le plus vigoureux, surpassant le S&P 500 de 20 %. Ce secteur a bénéficié de l'effervescence créée par la fusion **Chrysler-Daimler**, mais aussi d'un bond annuel de 11,8 % de la vente de véhicules en mai : le plus fort taux depuis une décennie.

La croissance de l'emploi et du revenu disponible alimente les ventes des grands magasins. Elles ont crû de 7,7 % en mai. Nesbitt Burns croit que le taux de croissance des dépenses de consommation ralentira son rythme effréné de 6 % au premier trimestre à un peu plus de 3 % au deuxième trimestre.

Les producteurs d'électricité ont bénéficié récemment du recul des taux d'intérêt à long terme. Ce secteur défensif devrait continuer de battre le marché si les taux de 30 ans descendent à 5,25 % d'ici la

fin de 1998, estime Nesbitt Burns.

Victimes de l'Asie

Les secteurs boursiers les plus faibles sont tous victimes des conséquences de la crise en Asie. Les titres de technologie ont reculé d'environ 8 % de leur sommet de la mi-avril. Les fabricants d'ordinateurs doivent écouler des stocks excédentaires.

L'industrie des semi-conducteurs pourrait se contracter de 0,6 % cette année. L'indice des semi-conducteurs de Philadelphie a plongé de 22 %.

La faiblesse de la demande et des prix survient à un moment où un durcissement des démarches des autorités réglementaires contre **Microsoft** et **Intel** menace de ralentir le cycle de lancement de nouveaux produits, fait valoir le courtier.

Nesbitt Burns n'entrevoit pas de reprise prochaine des secteurs des ressources naturelles et de l'acier tant que l'Asie n'affichera pas des progrès notables.

Le président de la Banque centrale européenne **Wim Duisenberg** a révélé le 9 juin que le conseil de la banque a convenu de conserver 10 à 15 % de ses réserves en or. L'or a reculé de 2 \$ US l'once à 296 \$ US l'once à New York, après ces remarques.

Attentes

Nesbitt Burns se demande comment les profits pourront rencontrer les attentes d'ici la fin de l'année si l'économie américaine ralentit son taux de croissance à 2 % au cours de cette période. Les profits américains après impôts ont décliné de 2,1 % au premier trimestre, alors que l'économie américaine croissait de 4,8 %.

Principal moteur de la progression des profits améri-

cains pendant toute la décennie, les sociétés de technologie doivent absorber le fait que 25 % de leur marché est en récession. De plus, environ 20 % des profits américains proviennent de l'étranger.

Le courtier est néanmoins d'avis qu'une correction de 10 % de la Bourse américaine ramènerait les cours à un niveau raisonnable sans mettre en péril le marché haussier.

Rebond technique

Si les indices ne franchissent pas leur plancher de la semaine du 1^{er} juin, ils pourraient dépasser leurs sommets antérieurs de 3 % d'ici quelques semaines, dans un marché haussier estival.

Un tel comportement complèterait la première phase d'un cycle de correction similaire aux trois chutes connues en 1997, croit **Ray Hanson**, analyste technique de **RBC Dominion Valeurs mobilières**.

Il entrevoit une correction de 10 à 12 % à l'aube du quatrième trimestre. Cette correction modeste ramènerait les indices près de leur cours moyen de 15 mois : 975 pour le S&P 500, 8081 pour le **Dow Jones** et 6899 pour le **TSE 300**.

Une correction majeure de 25 % n'est pas exclue. Elle serait déclenchée par une détérioration de la crise en Asie. Des reculs pour le **Nikkei 225**, le **Hang Seng** (8569) et l'indice des mines et métaux de la **Bourse de Toronto** sous leurs planchers de janvier (14488, 8121 et 3339, respectivement) seraient des indices précurseurs. ■



Dominique

Beauchamp

Recul des indices depuis leur sommet de 1998

Russell 2000	- 7,5 %
Nasdaq	- 7,0 %
TSE 300	- 4,3 %
Dow Jones	- 1,9 %
S&P 500	- 1,5 %

Tableau : LES AFFAIRES

Transactions boursières de la semaine se terminant le 5 juin 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	606	-	1 577	-	3665	-
Titres en hausse	213	35	470	30	1833	50
Titres en baisse	325	54	889	56	1547	42
Titres inchangés	68	11	218	14	285	08
Hauts 52 semaines	33	-	55	-	167	-
Bas 52 semaines	46	-	179	-	242	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3860,28	-13,26	30,31	3971,66	3111,54
Banque	7517,62	-15,94	15,50	8233,99	4909,59
Mines et métaux	2112,76	-53,07	65,86	3318,95	1908,54
Pétrole et gaz	2538,57	7,13	27,89	3084,42	2221,82
Prod. forestiers	2567,82	-84,37	33,78	3184,38	2120,95
Prod. industriels	4119,27	3,47	19,65	4335,17	3072,08
Serv. publics	4521,71	27,47	36,24	4521,71	2937,41

Bourse de Toronto

TSE 300	7508,23	-81,55	33,52	7835,75	6066,69
TSE 200	430,33	-9,25	62,01	473,29	365,62
TSE 100	460,86	-3,97	27,81	477,64	367,51
TSE 35	414,42	-0,45	33,62	427,10	325,71
Mines et métaux	3596,75	-80,20	26,90	5598,86	3339,23
Or et métaux précieux	6208,24	-286,35	n.d.	9422,60	5185,18
Pétrole et gaz	6224,26	48,10	32,30	8094,31	5473,37
Pâtes et papiers	4617,58	-155,41	n.d.	5527,89	3722,68
Produits de consommation	11939,28	132,71	25,15	12537,10	9728,88
Prod. industriels	5584,40	-89,82	28,55	5896,20	4432,72
Immeubles et construction	2646,87	4,68	25,05	3015,08	2267,20
Transport + Envir.	7608,35	-95,77	19,91	9374,31	7121,60
Pipelines	7177,36	67,28	19,06	7252,80	5430,19
Services publics	8319,59	-41,56	n.d.	8390,75	44918,11
Comm. & médias	14984,07	50,27	50,55	15253,51	11141,34
Commerce	6490,46	45,56	27,56	6532,59	5338,98
Serv. financiers	9980,79	-110,21	16,18	10881,08	6567,49
Conglomérats	10121,02	288,17	12,87	11030,92	7851,75
Biotechnologie	1646,27	-54,34	69,78	1885,79	1321,47

Bourses (États-Unis)

DJ, 30 ind	9037,71	137,76	23,20	9464,62	6391,69
DJ, transport	3326,39	-20,22	13,20	3685,28	2385,13
DJ, serv. publics	292,36	7,71	22,50	292,36	209,47
DJ, 65 actions	2856,09	31,50	n.d.	2960,79	2023,91
NYSE, composé	575,37	10,09	n.d.	584,11	389,47
Amex	713,12	-1,48	n.d.	749,86	541,20
S & P 500	1113,86	23,04	28,17	1122,72	737,65
NASDAQ	1782,92	4,05	n.d.	1873,44	1203,95

Bourses (international)

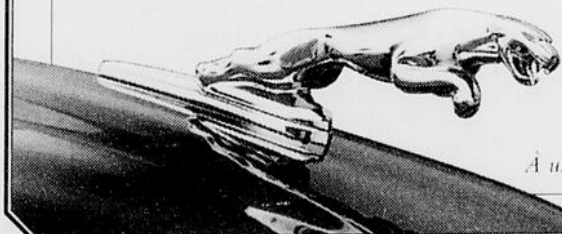
Francfort (Dax)	5723,86	166,87	n.d.	5556,99	2447,80
Hong Kong (H.S.)	8569,47	-365,09	n.d.	16647,54	8934,56
Londres (F.T.100)	5947,30	76,60	n.d.	6105,50	3632,30
Mexique (IPC)	4601,26	71,25	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	4185,05	143,89	n.d.	4041,16	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	15323,43	-347,35	n.d.	20528,35	15149,00
Europe, Asie, Extrême-Orient	864,70	-2,20	n.d.	882,80	619,30

Dollar canadien

	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1997-1998	
	98-06-05	98-05-29	98-05-22	Haut	Bas
New York en \$ US	68,58	68,63	68,98	75,28	68,25

Tableau : LES AFFAIRES

NOTRE NOUVELLE USINE
EST SI SOPHISTIQUÉE
QU'ELLE BÂTIT MÊME NOTRE
RÉPUTATION.



À une usine de pointe, voitures d'exception. Venez vous en rendre compte chez un concessionnaire Jaguar ou composez 1-800-4 JAGUAR.



Les Moteurs Décarie Inc. 55, rue Gince, Montréal 334-9910

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 5 juin 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume. Includes sub-sections A/B, LES GAGNANTS, LES PERDANTS, and LES PLUS ACTIFS.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

Advertisement for Cadillac STS 1998 by Wilhelmy. Features a photo of the car and text: 'Le tout nouveau véhicule de prestige de Cadillac STS 1998'. Includes contact information for Wilhelmy at 160, boulevard Brien, Repentigny.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, change, and volume.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

« Mes interurbains sont plutôt des marathons que des sprints. » - Valérie Tardif, cliente de FONOROLA

FONOROLA Interurbain

1 800 289-4357 www.fonorola.com

G/H

Table of stock market data for companies starting with G or H.

Table of stock market data for companies starting with I or J.

Table of stock market data for companies starting with K or L.

Table of stock market data for companies starting with M or N.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Newcourt, Newcourt, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Quest, Quest, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Semest, Semest, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Alta, Alta, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Prop, Prop, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like R/R, R/R, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like U/V, U/V, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like W/X, W/X, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like S/T, S/T, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Y/Z, Y/Z, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Y/Z, Y/Z, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben, Bén. Cours \$/ben. Lists various stocks like Y/Z, Y/Z, etc.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 5 juin 1998

Table of stock market data for the 'A/D' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the 'E/L' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the 'M/R' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the 'M/R' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

Advertisement for CATERA 1998... LE LUXE, ET CATERA... featuring a Cadillac and a 3.9% interest rate offer.

Table of stock market data for the 'M/R' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for New York, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics for multiple stocks.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post. Revue de la semaine terminée le 5 juin 1998

Large table of stock market data for Nasdaq, organized into columns labeled A/B, I/J, K/L, M/N, Q/R, S/T, U/V, W/X, and Y/Z, with various stock symbols and their corresponding market data.

Cascades achète une usine de désencrage aux États-Unis

La transaction concerne l'usine Auburn Fiber située dans l'État du Maine

François Riverin

Cascades (Mtl, CAS, 10,90 \$) vient de signer une entente en vue de l'acquisition de l'actif de la société Auburn Fiber, lequel est composé principalement d'une usine de pâte désencrée d'une capacité de production de 75 000 tonnes métriques par année.

L'usine, située à Auburn, dans l'État du Maine, a été construite en 1995 au coût de 70 M\$ US. Les mauvaises conditions du marché de la pâte désencrée ont provoqué la remise des éléments d'actif à la société AT&T Capital Corp., le propriétaire des éléments d'actif de la société.

Stéphane Milot, directeur,

relations avec les investisseurs, chez Cascades, a refusé de dévoiler le prix d'achat, mais a déclaré que le montant « était nettement en dessous du coût de construction ».

Selon Stéphane Milot, l'usine possède des installations à la fine pointe de la technologie. Grâce à l'expertise acquise dans le domaine au cours des 30 dernières années, Cascades croit pouvoir optimiser l'utilisation des nouveaux équipements.

L'acquisition portera la capacité de production de pâte désencrée de Cascades à 375 000 tonnes métriques réparties en 9 unités de production.

Désencrage Cascades et Cascades CMD exploitent des usines indépendantes dont

une partie de la production est vendue à l'extérieur du groupe. ■ -

Téléystème Mobiles : émission de 210 M\$

Téléystème Mobiles International (Mtl, TIW, 31,50 \$) vient de déposer le prospectus final dans toutes les provinces du Canada et aux États-Unis en vue de l'émission de 6,75 M d'actions avec droit de vote subalternes au prix de 31,125 \$ l'action. La clôture de l'émission doit avoir lieu le 12 juin.

L'émission se fait à escompte de 12 % par rapport au sommet des 52 dernières semaines de l'action.

La société Téléystème ltée, l'actionnaire principal de Téléystème Mobiles, a acheté 398 456 actions avec droit de vote multiple, au prix de 31,50 \$, et 801 544 actions à

Les devises Le 19 mai 1998, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rep.)	Rand	3,528 5	Italie	Lire	1 195,580 0
Afrique française	Franc CFA	407,470 0	Jamaïque	Dollar	24,509 5
Allemagne	Mark	1,215 5	Japon	Yen	96,010 0
Antilles anglaises	Dollar	1,849 9	Liban	Livre	1 040,420 0
Argentine	Peso	0,685 2	Maroc	Dirham	6,610 5
Australie	Dollar	1,145 2	Mexique	Nuevo peso	6,000 0
Autriche	Schilling	8,550 0	Nicaragua	Gold Cordoba	7,170 0
Bahamas	Dollar	0,685 2	Norvège	Couronne	5,100 0
Barbade	Dollar	1,378 1	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,348 5
Belgique	Franc	25,060 0	Pakistan	Roupie	30,460 0
Bermudes	Dollar	0,685 2	Pays-Bas	Florin	1,370 1
Brésil	Real	0,789 2	Pérou	Newsol	1,957 2
Chili	Peso	311,460 0	Philippines	Peso	26,660 0
Chine	Renminbi	5,673 0	Porto-Rico	Dollar	0,685 2
Colombie	Peso	956,940 0	Portugal	Escudo	124,440 0
Cuba	Peso	15,758 8	Rép. dominicaine	Peso	10,240 0
Danemark	Couronne	4,628 4	Rép. tchèque	Koruna	22,639 9
Egypte	Livre	2,337 3	Roumanie	Leu	5 805,942 5
Espagne	Peseta	103,180 0	Royaume-Uni	Sterling	0,419 4
États-Unis	Dollar	0,685 2	Russie	Rouble	4,235 8
Finlande	Mark	3,690 7	Singapour	Dollar	1,168 0
France	Franc	4,074 7	Slovaquie	Koruna	23,630 0
Grèce	Drachme	206,100 0	Sri Lanka	Roupie	44,450 0
Haiti	Gourde	11,606 7	Suède	Couronne	5,361 3
Hong Kong	Dollar	5,304 4	Suisse	Franc	1,010 9
Inde	Roupie	28,559 5	Tunisie	Dinar	0,788 7
Iran	Rial	2 055,500 0	Turquie	Lire	177 268,590 0
Israël	New shequel	2,504 8	Venezuela	Bolivar	367,320 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

droit de vote subalterne afin de maintenir sa participation avec droit de vote de 18 % dans la société.

Les preneurs fermes de l'émission bénéficieront d'une option leur permettant d'acheter 1 012 500 actions

subalternes à 31,125 \$ l'action. Téléystème Mobiles compte 72,9 M d'actions émises, avant l'attribution supplémentaire aux preneurs fermes.

Téléystème est un exploitant mondial de réseaux sans

fil, cellulaire et de radiomessagerie.

En Bourse depuis mai 1997, la société a décuplé ses revenus à 46 M\$ au premier trimestre 1998. La perte nette s'est creusée de 8,4 à 34,5 M\$ (FR) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	14,90 \$	par action A	28-05-98
BioCapital, Société en commandite	7,85 \$	par reçu	04-06-98
Central Fund	5,82 \$	par action A	28-05-98
Fonds Vision Europe	21,86 \$	par part	05-06-98
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	4,27 \$	par part	02-06-98
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,60 \$	par part	03-06-98
United Corp.	70,84 \$	par part	28-05-98

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an²

	Rendement % Cotes hebdomadaires			
	01 mai 98	29 mai 98	22 mai 98	30 mai 97
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	20,17	13,070	13,115	12,307
Barreau du Québec				
•Équilibré	17,28	13,154	13,211	12,332
•Obligations	11,13	11,152	11,093	10,738
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,63	13,321	13,432	12,469
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	3,50	34,504	34,475	34,515
•Obligations	10,70	38,879	38,843	38,655
•Actions	16,30	46,233	46,672	44,412
•Équilibré	24,60	49,109	49,279	47,143
•International	28,40	11,037	10,851	10,559
•Américain	35,40	14,878	14,490	12,329
•Croissance	7,70	11,130	11,290	10,914
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	19,62	14,945	15,046	13,663
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	18,13	13,745	13,888	12,543
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	27,17	79,887	79,851	64,838
•Fonds de placement	36,15	21,477	21,563	19,627
•Marché monétaire	3,29	10,014	10,014	10,014
•Obligations	10,23	10,621	10,673	10,514
•Actions canadiennes	39,67	16,753	16,811	13,622
•Actions internationales	33,90	11,145	11,305	9,947
Professionnels du Québec (rendement au: 31-05-98)				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	11,60	12,688	12,744	12,427
•Actions canadiennes	18,80	19,925	20,230	18,395
•Obligations	11,10	11,443	11,455	11,267
•Court terme	3,70	9,480	9,512	9,523
•International-actions	9,90	16,759	16,934	16,901
•Croissance et revenus	11,60	11,712	11,814	11,166
Union des Artistes (CSS)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	16,75	50,636	51,017	44,999
•Obligations	9,88	12,490	12,437	11,399
•Actions	n.d.	10,853	10,969	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

Produits forestiers ALLIANCE inc.

M. Robert S. Forbes, vice-président exécutif et directeur général, est heureux d'annoncer les nominations suivantes au sein du groupe des produits de papier.



M. Gérard Renaud

M. Gérard Renaud est promu au poste de vice-président, exploitation, papeteries du Québec. Auparavant directeur de la papeterie de Donnacona, M. Renaud est maintenant responsable des résultats d'exploitation des usines de Dolbeau et de Donnacona. Diplômé en ingénierie de l'Université McMaster d'Hamilton, il possède aussi une vaste expérience au sein de l'industrie. En poste à Montréal, il relève de M. Robert S. Forbes.

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'œuvre et des produits connexes à partir d'installations situées au Canada et aux États-Unis. Les actions ordinaires de Produits forestiers Alliance inc. sont inscrites aux bourses de Montréal et Toronto sous le symbole ALP et à la bourse de New York sous le symbole PFA.



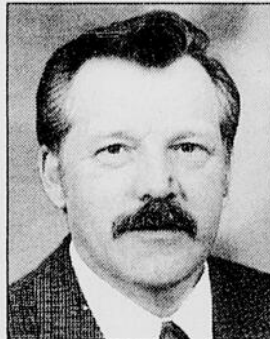
M. Yvon Cloutier

M. Yvon Cloutier est promu au poste de directeur de la papeterie de Donnacona. La Société mise sur ses 25 années d'expérience, dont 18 acquises à l'usine de Donnacona, dans divers postes en gestion de l'ingénierie, des opérations et des services. Diplômé en ingénierie de l'Université Laval, M. Cloutier relève de M. Gérard Renaud et exerce ses fonctions à Donnacona.



M. Jean-Marc Simard

M. Jean-Marc Simard a été embauché à titre de directeur de la papeterie de Dolbeau. Précédemment au service d'un important concurrent et ingénieur diplômé de l'Université du Québec à Chicoutimi, il possède une vaste expérience en gestion de la fabrication de pâtes et papiers. M. Simard relève de M. Gérard Renaud et exerce ses fonctions à Dolbeau.



M. Daniel Laliberté

M. Daniel Laliberté est nommé au poste de directeur de l'amélioration de la qualité - produits de papier. Diplômé de l'Université de Sherbrooke, il mettra à profit dans ce nouveau poste ses 27 années d'expérience acquise chez Alliance. Affecté au bureau de Montréal, M. Laliberté relève de M. Robert S. Forbes.

Com Dev : résultats décevants pour une coqueluche boursière

Le concepteur de produits sans fil Com Dev (Tor., CDV, 16,30 \$) affiche des

résultats décevants au second trimestre terminé le 30 avril 1998. Le bénéfice net a fondu

comme neige au soleil, passant de 3,9 M\$ (0,13 \$ l'action) l'an dernier à 500 000 \$

(0,02 \$ l'action). Les investisseurs ont réagi vivement à ces résultats plus faibles que prévu. Le titre a plongé d'un tiers de sa valeur le 5 juin. Il s'agit de la baisse la plus importante pour la société en une seule journée.

Quelque 557 000 actions ont changé de mains, soit environ cinq fois la normale.

Les plus pessimistes s'attendaient à un profit par action d'environ 0,09 \$ ou 0,10 \$.

La chute des profits est attribuable à la faible progression des ventes et à la diminution de la marge bénéficiaire. Celle-ci est passée de 29,9 % en 1997 à 20,5 %.

Le recul de la marge reflète le ralentissement des ventes de produits, l'augmentation

des frais de R&D dans le secteur des produits sans fil et la hausse des coûts de développement des satellites.

Son chiffre d'affaires a progressé de 13 % par rapport au trimestre correspondant de 1997 pour s'éta-

blir à 46,5 M\$.

« Les résultats de la société sont très décevants. On misait sur une performance semblable à celle du premier trimestre. On s'attendait à un bénéfice par action de 0,15 \$ sur des revenus de 59 M\$ », a écrit Kevin Goheen, analyste de Yorkton valeurs mobilières.

L'analyste ne peut émettre de commentaires sur la société. Il revise sa recommandation et son cours cible pour

les 12, voire les 18 prochains mois.

La société ontarienne a indiqué que la faiblesse de ses résultats au second trimestre reflète la crise économique en Asie. Elle estime que le marasme asiatique a affecté ses deux divisions (satellite et téléphone sans fil).

La direction de Com Dev a réduit ses attentes pour le reste de l'exercice. Par ailleurs, l'arrivée de Motorola (New York, MOT, 50,94 \$ US) au sein du projet satellite Teledesic Internet in the Sky entraînera un délai dans les commandes de six à neuf mois.

Elle estime toutefois que ses marchés cibles continuent d'offrir d'excellentes occasions d'affaires. ■

Renée Claude
Simard

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
A.R.C. Resins	(15 087) ³	(1 158)	n.d.	n.d.	23 127	25 118	12 m.	31-Déc-97
A.ASTRA Technologies ¹	144	(291)	0,01	(0,01)	5 678	6 381	3 m.	31-Mar-98
AFM Hospitality	(124)	(365)	(0,02)	(0,05)	5 049	1 757	3 m.	31-Mar-98
Agritek Bio	(580)	(1 096)	(0,17)	(0,39)	1 129	758	3 m.	31-Mar-98
Andres (Vins)	(545)	200	(0,02)	0,01	4 500	6 000	3 m.	31-Mar-98
	781	673	0,16	0,14	27 821	20 379	3 m.	31-Mar-98
	6 732	6 507	1,40	1,38	118 668	98 139	12 m.	31-Mar-98
Anthem Properties	728	307	0,24	0,20	3 052	572	3 m.	31-Mar-98
Anel Resources ¹	(347)	(169)	(0,02)	(0,01)	1 028	1 442	3 m.	31-Mar-98
	(407)	(422)	(0,02)	(0,03)	2 157	2 760	6 m.	31-Mar-98
Backer Petroleum	83	314	0,01	n.d.	915	1 603	3 m.	31-Mar-98
Baniff Resources ¹	(424)	(588)	(0,01)	(0,02)	n.d.	n.d.	9 m.	31-Mar-98
Banque CIBC	434 000 ²	370 000 ²	0,96	0,84	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-98
	777 000 ²	745 000 ²	1,71	1,70	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-98
Baytex Energy	957	2 156	0,03	0,14	24 157	10 430	3 m.	31-Mar-98
Behavior Communication	(2 105) ³	(23 498) ³	(0,07)	(2,33)	22 271	20 538	3 m.	31-Mar-98
	(2 058) ³	(22 969) ³	(0,13)	(2,45)	40 739	44 907	6 m.	31-Mar-98
Beta Brands	464	(1 067)	0,01	(0,06)	15 235	5 488	3 m.	31-Mar-98
Blue Star Battery	(2 563)	(867)	n.d.	n.d.	29 291	2 164	3 m.	31-Mar-98
	(4 311)	(1 919)	(0,19)	(0,14)	63 999	2 829	6 m.	31-Mar-98
Câble Satisfaction	(1 900)	(1 100)	n.d.	n.d.	18 000	807	3 m.	31-Mar-98
Cadillac Fairview	5 279 ³	10 180	0,06	0,15	197 311	155 554	3 m.	30-Avr-98
	21 760 ³	21 137	0,28	0,33	388 931	314 134	6 m.	30-Avr-98
Calahoo Petroleum	36	244	0,00	0,01	4 861	2 345	3 m.	31-Mar-98
Calvalley Petroleum	(543)	(228)	(0,01)	(0,01)	1 096	1 614	3 m.	31-Mar-98
Canadian 88 Energy	2 327	11 089 ²	0,02	0,12	18 997	20 512	3 m.	31-Mar-98
Canadian Western Bank	9 400	7 400	0,89	0,72	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-98
Cangene Corp	3 218	1 893	0,05	0,03	7 473	5 069	3 m.	30-Avr-98
	8 421	3 216	0,14	0,05	20 885	12 528	9 m.	30-Avr-98
Centurion Energy	252	1 570	0,01	0,03	2 555	5 104	3 m.	31-Mar-98
Châ'eau (Magasins Le)	240	193	0,05	0,04	32 325	30 612	3 m.	2-Mai-98
Cheni Resources	(178)	(165)	(0,01)	(0,01)	24	39	3 m.	31-Mar-98
Club Monaco	(1 069)	(502)	(0,17)	(0,08)	20 739	20 934	3 m.	2-Mai-98
Colt Energy	(165)	(12)	n.d.	n.d.	38	0	3 m.	31-Mar-98
Com Dev	500	3 900	0,02	0,13	46 500	40 600	3 m.	30-Avr-98
	5 100	7 200	0,15	0,24	99 700	76 200	6 m.	30-Avr-98
Comptec Industries	1 173	43	n.d.	n.d.	19 691	6 251	3 m.	31-Mar-98
	646	(214)	n.d.	n.d.	39 159	16 474	9 m.	31-Mar-98
Courage Energy	85	347	n.d.	n.d.	2 915	3 683	3 m.	31-Mar-98
Crystalex International	(2 394)	(1 237)	(0,07)	(0,05)	665	599	3 m.	31-Mar-98
Cybersurf	47	(578)	0,00	(0,04)	1 978	660	9 m.	31-Mar-98
DataWave	(96)	(2 762)	0,00	(0,13)	3 135	1 458	3 m.	31-Mar-98
	51	(5 060)	0,00	(0,26)	13 572	4 289	12 m.	31-Mar-98
Dayton Mining	(3 386)	712	(0,12)	0,01	10 194	12 499	3 m.	31-Mar-98
Destination Resort	(336)	(122)	(0,03)	n.d.	1 522	1 842	3 m.	31-Mar-98
Dion Entertainment	(100)	(395)	0,00	(0,02)	1 821	1 728	3 m.	31-Mar-98
DTM (Groupe Informatique)	417	315	0,12	0,09	17 602	18 102	3 m.	30-Avr-98
	677	556	0,20	0,16	47 435	48 028	9 m.	30-Avr-98
EMJ Data	1 570	(2 147)	0,22	n.d.	41 660	46 569	3 m.	30-Avr-98
	2 380	(4 696)	0,33	n.d.	111 734	120 868	9 m.	30-Avr-98
Enghouse Systems	1 800	1 973 ³	0,20	0,26	5 673	4 745	3 m.	30-Avr-98
	3 634	3 054 ³	0,40	0,41	12 085	9 610	6 m.	30-Avr-98
Esker Resources	20	15	0,00	0,00	222	124	3 m.	31-Mar-98
Eurogas	(514)	126	(0,01)	n.d.	1 608	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Falcon Well	93	(34)	0,00	0,00	4 100	196	3 m.	31-Mar-98
Finline Technology	(86)	(156)	(0,01)	(0,03)	181	178	3 m.	31-Mar-98
First Mercantile Currency	633	102	0,61	0,10	945	406	3 m.	31-Mar-98
Forzani Group	(1 978)	(4 958)	(0,10)	(0,65)	75 156	56 130	3 m.	3-Mai-98
Frisco Bay Industries	(3 302) ³	(246)	(1,49)	(0,11)	25 519	24 980	12 m.	31-Jan-98
	375	(861)	0,17	(0,38)	7 798	4 886	3 m.	30-Avr-98
G.T.C. Transcontinental	12 053	10 369	0,31	0,27	330 982	288 767	3 m.	30-Avr-98
	17 248	14 284	0,43	0,36	622 243	538 411	6 m.	30-Avr-98
Gaming Lottery ¹	(2 555)	(2 560)	(0,10)	(0,10)	223	482	3 m.	30-Avr-98
Gentry Resources	(122)	94	(0,01)	0,01	901	1 063	3 m.	31-Mar-98
Gimbel Vision	251	121	n.d.	n.d.	6 226	2 942	3 m.	31-Mar-98
Goldcorp ¹	(900) ³	1 500	(0,01)	0,02	13 500	14 100	3 m.	31-Mar-98
Greenlight Communications ¹	121	(1 290)	0,01	(0,02)	2 155	5 623	3 m.	31-Mar-98
	326	(5 333)	0,03	(0,08)	5 722	15 074	9 m.	31-Mar-98
Gulfstream Resources	3 658	5 073	0,06	0,09	18 338	19 106	6 m.	31-Mar-98
Harbour Petroleum	(2 544)	(10 142)	(0,09)	(0,36)	1 655	3 079	3 m.	31-Mar-98
Highpoint	(94)	(23)	(0,03)	(0,01)	9	0	3 m.	31-Mar-98
Hong Kong Bank of Canada	42 000	34 000	0,15	0,12	162 000	171 000	3 m.	30-Avr-98
	79 000	65 000	0,28	0,23	346 000	334 000	6 m.	30-Avr-98
Hubbard (Gestion)	177	341	0,04	0,07	4 166	4 006	3 m.	30-Avr-98
	292	484	0,06	0,10	8 225	7 545	6 m.	30-Avr-98
Hy & Zelf's	465	367	0,14	0,11	38 000	32 700	3 m.	30-Avr-98
Hyal Pharmaceutical	(3 203)	(3 425)	(0,12)	(0,13)	167	452	3 m.	31-Mar-98
IITC Holdings	2 202	235	0,39	0,04	0	0	3 m.	31-Mar-98
	2 342 ²	615 ²	0,42	0,11	0	0	6 m.	31-Mar-98
Intermap Technologies	(1 302)	451	(0,03)	0,01	2 685	4 550	3 m.	31-Mar-98
International Keystone	(445)	(463)	(0,05)	(0,05)	4 256	10 640	9 m.	30-Avr-98
International Pursuit ¹	(670)	1 811	(0,02)	0,08	686	104	3 m.	31-Mar-98
Intl Thunderbird	435	1 408	0,02	0,06	6 400	7 920	3 m.	31-Mar-98
Java Gold ¹	(106)	16	0,00	0,00	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Kafus Environnement	(4 666)	(381)	(0,20)	(0,02)	165 190	381 154	6 m.	31-Mar-98
Loews Cineplex ¹	(1 39) ³	(180) ³	(0,01)	(0,01)	413 510	375 345	12 m.	28-Fév-98
Magnesium ¹	(26)	n.d.	0,00	n.d.	31	n.d.	12 m.	31-Déc-97
McCarville	36	(275)	0,00	(0,01)	1 503	514	3 m.	31-Mar-98
Mednet	46	55	0,01	0,01	2 019	706	3 m.	31-Mar-98
Microbix Biosystems	(1 698)	(2)	(0,05)	0,00	1 527	1 312	6 m.	31-Mar-98
Microstar Software	121	292	0,04	0,09	1 615	1 850	3 m.	30-Avr-98
Morrison Facilities	1 924	3 330	0,10	0,17	10 010	10 735	3 m.	31-Mar-98
MSV (Resources)	(769)	n.d.	(0,02)	n.d.	172	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Natraceuticals	151	65	0,01	0,00	6 597	5 322	3 m.	31-Mar-98
Nevada Bob	(713)	s.o.	(0,14)	s.o.	4 087	s.o.	13 m.	31-Jan-98
Newbridge Networks	3 618 ³	(29 696) ³	0,02	(0,17)	395 193	441 341	3 m.	30-Avr-98
	(18 318) ³	156 917 ³	(0,10)	0,91	1 620 620	1 376 727	12 m.	30-Avr-98
NII Norsat Int.	(315)	657	(0,02)	0,04	12 223	13 847	3 m.	31-Mar-98
North West Co.	(8 724) ³	2 327	(0,58)	0,16	145 253	138 602	3 m.	2-Mai-98
Northern Orion	(868)	(554)	(0,01)	(0,01)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Northstar Drilling	798	136	0,06	0,01	10 535	3 837	6 m.	31-Mar-98
NTI Resources	(408)	315	0,00	0,00	28	0	3 m.	31-Mar-98

Le titre a plongé de 33 % en une seule journée.

Le titre a plongé de 33 % en une seule journée.

Le titre a plongé de 33 % en une seule journée.

Le titre a plongé de 33 % en une seule journée.

Le titre a plongé de 33 % en une seule journée.

Le titre a plongé de 33 % en une seule journée.

Déclarations de dividendes

- **Abitibi-Consolidated** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 2 juillet aux actionnaires inscrits le 17 juin.
- **Banque CIBC** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 28 juillet aux actionnaires inscrits le 29 juin.
- **Banque Laurentienne** : div. trim. de 0,23 \$ et reçu de dépôt de 0,23 \$ payables le 3 août aux actionnaires inscrits le 2 juillet.
- **British Air** : div. trim. estimé de 2,99614 \$ payable le 7 août aux actionnaires inscrits le 12 juin.
- **Brunco** : div. trim. de 0,1625 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 19 juin.
- **Enermark Income Fund** : div. mensuel de 0,055 \$ payable le 20 juin aux actionnaires inscrits le 10 juin.
- **First Marathon** : div. trim. de 0,135 \$ payable le 15 juillet aux

Résultats financiers

Shirmax : profit en hausse de 61,4 %

Le titre attire les investisseurs

Renée Claude
Simard

Modes Shirmax (Mtl, SHX, 5,80 \$) a enregistré une solide progression de ses résultats au premier trimestre terminé le 2 mai 1998.

Le bénéfice net a bondi de plus de 61 % par rapport à l'an dernier pour s'élever à 1,3 M\$ (0,12 \$ l'action). Cette progression est d'autant plus remarquable que le taux d'imposition effectif est passé de 26,7 % à 35,5 %.

Son chiffre d'affaires a progressé de 28,2 % à 30,8 M\$. Sur une base de magasins comparables, l'augmentation est de 19,7 %.

Ces excellents résultats ont attiré les investisseurs. Le titre de Shirmax a fait un bond de 18,4 % dans la semaine du 1^{er} juin pour atteindre un sommet de 6 \$.

Max Konigsberg, président du conseil et président-directeur général, attribue la forte poussée des résultats de Shirmax à quatre facteurs : le dévouement de ses employés, ses créneaux spécialisés, ses marques maison et ses bouti-

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Écudor (Soc. Minières)	15 juin	11 h 00	Radisson des Gouverneurs, Montréal
Algène Biotechnologies	16 juin	09 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Aventure Électronique	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
Sintra	19 juin	15 h 00	4984, Place de la Savanne, Montréal
Labopharm	22 juin	09 h 30	Le Westin Mont-Royal, Montréal
Jourdan (Ressources)	29 juin	10 h 30	417, St-Nicolas# 200, Montréal
MAAX	30 juin	11 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Fairstar (Exploration)	29 juillet	16 h 00	3883, boul. St-Jean Dollard-des-Ormeaux

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

ques rénovées.

Amélioration de la rentabilité

« Outre ces facteurs, le contexte commercial actuel est extrêmement favorable. Nous prévoyons une amélioration substantielle de la rentabilité. Nous avons commencé à récolter les fruits de nos efforts au quatrième trimestre de l'année dernière et les résultats de ce premier trimestre continuent de confirmer nos attentes », a précisé M. Konigsberg. Les ventes en date du 4 juin se chiffrent à 42,4 M, une majoration de 27,5 % par

rapport aux 33,3 M de l'exercice antérieur.

Shirmax est un important détaillant de vêtements pour dames de taille forte et de vêtements de maternité au Canada. La société exploite ac-

tuellement 137 boutiques, soit 56 boutiques de maternité et 81 boutiques de mode de taille forte. Ses boutiques sont regroupées sous les enseignes suivantes : *Addition-Elle*, *AVE*, *Sport Shirley K.Thyme*. ■

GESTION
CLAUDE BOISVERT
inc.

GESTION IMMOBILIÈRE

- Résidence pour personnes retraitées autonomes et semi-autonomes ;
- Résidentiel locatif ;
- Redressement immobilier

(514) 465-8422

ABB



M. Raymond Bachant
Vice-président exécutif et chef de la direction financière

Avis de nomination

M. Paul Kefalas, Président-directeur général d'ABB Canada a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Raymond Bachant à titre de Vice-président exécutif et chef de la direction financière.

Au sein d'ABB depuis 1984, il a occupé plusieurs fonctions dont la dernière à titre de contrôleur des opérations pour le Groupe transport et distribution d'énergie. M. Bachant s'est particulièrement distingué en ce qui a trait à la gestion stratégique et opérationnelle, de l'acquisition et la fusion d'entreprises et dans les programmes d'amélioration des processus financiers.

Membre de l'Ordre des comptables en management accrédité, M. Bachant assurera la direction, entre autres des secteurs de la trésorerie, de la gestion des risques, des approvisionnements et du développement des affaires.

ABB, dont le siège social est situé à Saint-Laurent (Québec), exerce ses activités dans divers secteurs industriels, notamment la production, le transport et la distribution d'électricité, l'automatisation, les systèmes de génération de vapeur, la robotique, les entraînements, les instruments de mesure, les technologies environnementales.



Elle ne paraît chère qu'à la personne qui vous la rachète.

► **LA CLASSE C. À PARTIR DE 37 550 \$:** Vous n'en croyez pas vos yeux? C'est pourtant là, noir sur blanc : à partir de 37 550 \$. Il est difficile de croire que l'on puisse acheter une Mercedes pour

ce prix-là. C'est pourtant vrai.

► Ne vous y trompez pas. Cette voiture est une Mercedes à part entière, avec les caractéristiques de sécurité et de luxe qui ont fait la réputation de la marque. Mais le

plus attrayant, c'est peut-être que les coûts d'entretien peu élevés et la longévité propres à la Mercedes en font une des voitures de luxe les moins coûteuses à posséder. Et le fait qu'elle bénéficie de la plus haute

valeur de revente de sa catégorie** ne peut que vous plaire quand vient l'heure de vous en séparer.

► Si c'est là une proposition qui vous intéresse, passez voir un concessionnaire agréé pour un essai. Pour

plus de renseignements, composez le 1 800 387-0100 ou visitez notre site Web à : www.mercedes-benz.ca.



Mercedes-Benz

Call-Net prolonge son offre sur Fonorola



Cégep de Sorel-Tracy

CONFÉRENCE INTERNATIONALE

15, 16 et 17 juin 1998

Cégep de Sorel-Tracy, 3000, boul. de la Mairie, Tracy (Québec)

L'ÉCOLOGIE INDUSTRIELLE: UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

L'écologie industrielle fournit une approche multidisciplinaire qui répond aux exigences environnementales, économiques et sociales.

À l'aube de l'an 2000, les entreprises doivent concilier les impératifs économiques et les exigences d'un marché de plus en plus compétitif, tout en tenant compte des conditions environnementales.

CONFÉRENCIERS:

Robert Beaudry
Aciers Inoxydables Atlas inc.

Yves Bélanger

Groupe de recherche sur la reconversion industrielle UQAM

Chantale Boutin

Société de développement Angus

Lucien Bradet

Industrie Canada

Carole D. Burnham

Hatch Ass., Toronto

Serge Cabana

Grappe de développement des industries de l'environnement

Raymond P. Côté

Dalhousie University, N.-É.

Suren Erkman

Institute for Communication and Analysis of Science and Technology, Genève, Suisse

Carl Grenier

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

Richard Mailhot

Département de géographie UQAM

Maurice Morency

Centre de recherche en environnement UQAM / Sorel-Tracy

Michel Provencher

Ministère de l'environnement et de la Faune du Québec

José A. Prades

Groupe de recherche interdisciplinaire en gestion de l'environnement UQAM

Michel Provost

HEC, Montréal

Françoise Richer

CEGEP Sorel-Tracy

Dr Holger Weiss

Centre de recherche en environnement UFZ Leipzig-Halle, Allemagne

Ronald Zaloum

Environnement Canada

POUR INSCRIPTION:

Téléphone: (514) 742-6651, poste 352

Télécopieur: (514) 742-1136, à l'attention de Sylvie Massé

Poste:

Centre de recherche en environnement
UQAM / Sorel-Tracy
3000, boul. de la Mairie
Tracy (Québec) Canada J3R 5B9

SNC-LAVALIN
Environnement

Dominique
Beauchamp

Entreprises Call-Net (Mtl, CN.B, 25,15 \$) a prolongé pour une deuxième fois son offre publique d'acquisition de 1,6 milliard de dollars pour Fonorola (Mtl, FON, 66,75 \$).

Elle se termine à minuit le 18 juin.

En attendant qu'une offre concurrente se matérialise sur Fonorola, Call-Net a encore une fois choisi de prolonger son offre de 10 jours, tel que prévu par la loi.

Extension

En vertu d'une extension accordée par les **Commissions des valeurs mobilières du Québec** et de l'Ontario, Fonorola a jusqu'au 26 juin pour étudier des solutions de rechange à l'offre de 60 \$ l'action de Call-Net.

À cette date, elle devra retirer sa pilule empoisonnée, qui décourage les offres hostiles, et permettre aux actionnaires de déposer leurs actions à l'offre de leur choix.

Fonorola, spécialiste de la téléphonie d'affaires, croit que l'offre de Call-Net est inadéquate.

Trois sociétés, deux canadiennes et une étrangère, auraient manifesté leur intérêt, à

la suite des efforts de sollicitation des courtiers embauchés par Fonorola.

Une fusion de Call-Net et de Fonorola hisserait la société au premier rang canadien de la téléphonie interurbaine.

Les analystes spéculent sur les acquéreurs potentiels suivants : **GTE Corp.** (New York, GTE, 58,38 \$ US), qui contrôle déjà **QuébecTel** (Mtl, QTG, 39,25 \$) et **B.C. Tel** (Tor., BcT, 54,40 \$),

WorldCom (Nasdaq, WCOM, 44,88 \$ US), qui est en voie de fusionner avec **MCI Communications** (Nasdaq, MCIC, 51,50 \$ US), et les britanniques **BT PLC** et **Cable & Wireless**.

L'acquéreur canadien potentiel serait la société de téléphonie **Telus Corp.** (Tor., T, 39 \$), de Calgary, qui cherche une alliance après l'échec de son projet de fusion avec **AT&T Long Distance**. ■

Vidéotron envoie OpTel en Bourse

Le **Groupe Vidéotron** (Mtl, VDO, 18 \$) entend déposer d'ici quatre à cinq semaines un prospectus pour le premier appel public à l'épargne de sa filiale de télédistribution privée américaine **OpTel**, dans une émission de 100 M\$ US.

Vidéotron a déposé une demande d'enregistrement auprès de la **Securities and Exchange Commission** (SEC) pour une émission d'actions ordinaires de catégorie A sur le *Nasdaq*.

Revenus en hausse de 52 %

Les fonds serviront à financer l'acquisition et l'installation d'équipements de communications et l'expansion d'OpTel dans 12 nouvelles villes, incluant Los Angeles, San Francisco, Chicago, Houston, Washington et Miami.

Dirigée par l'ex-président de **Vidéotron Holdings** en Grande-Bretagne, **Louis Brunel**, OpTel a accru ses revenus de 52 %, à 38 M\$ US au premier semestre. Le bénéfice avant intérêts, impôt et amortissement a quintuplé à 1,5 M\$ US.

Établie à Dallas depuis trois ans, OpTel a déjà recueilli 225 M\$ US d'une émission récente de notes. Elle a aussi conclu un financement bancaire de 150 M\$ US. Vidéotron détient 70 % d'OpTel et conservera le contrôle après l'émission.

Salomon Smith Barney, **Goldman Sachs** et **CIBC Oppenheimer** pilotent l'émission.

OpTel offre des services de câble et de téléphonie en vertu d'ententes avec des propriétaires immobiliers. (DB) ■

Hydro-Québec
International inc.

GESTION DU SECTEUR DE L'ÉNERGIE

Programme international d'études supérieures spécialisées en gestion d'entreprises du secteur de l'énergie

Ce programme de 2^e cycle s'adresse aux bacheliers possédant une expérience de travail pertinente dans le domaine de l'énergie. Essentiellement international, ce programme compte quelque 225 diplômés provenant d'une vingtaine de pays. On y accueille aussi un nombre limité de candidats canadiens.

Mis sur pied aux HEC en 1988 dans le cadre de projets internationaux, ce programme a été élaboré en collaboration avec l'industrie. Tout récemment, il était entièrement revu et restructuré de façon à répondre avec plus de justesse aux besoins du marché.

CARACTÉRISTIQUES : NOUVEAU

- Programme de 30 crédits offert de façon intensive sur 30 semaines
- Possibilité de s'inscrire à temps partiel
- Alternance de l'enseignement en français et en anglais d'une année à l'autre
- Projet en entreprise ou cours-projet inclus
- Programme structuré en 5 modules auxquels on peut s'inscrire séparément :
 - Concepts de gestion
 - Fonctions de l'entreprise
 - Analyse et prise de décision
 - Gestion des systèmes énergétiques
 - Politiques et stratégie d'entreprise

ADMISSION — AUTOMNE 1998

Date limite : 30 juin

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

Posséder un diplôme de 1^{er} cycle universitaire avec une moyenne d'au moins 70 %, ou l'équivalent, et posséder une expérience de travail pertinente.

BOURSES

En cours d'études, des bourses au mérite sont rattachées à des projets traitant de problématiques actuelles reliées au secteur de l'énergie.

INFORMATION

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

(514) 340-6197 — progener.cetai@hec.ca

Moore Corp. : encore un mauvais trimestre

Le premier imprimeur de formulaires d'affaires au monde, **Moore Corp.** (Tor., MCL, 20,55 \$), a encore une fois prévenu ses actionnaires d'un mauvais trimestre.

La société de Toronto connaît un déclin de ses volumes des ventes. Elle a aussi prévu 15 M\$ pour assurer la conversion de ses logiciels à l'an 2000. Le trimestre se soldera par une perte d'exploitation par rapport à un bénéfice de 30,3 M\$ ou 0,31 \$ US par action, un an plus tôt.

Nouveau président

Moore publiera ses résultats définitifs le 22 juillet. À cette date, le nouveau président, **Ed Tyler**, présentera

son plan de relance pour la société. Mis en poste par les frères **Sid** et **Lee Bass**, du Texas, et la caisse de retraite des enseignants de l'Ontario (**TEACHERS**), Moore nage en pleine restructuration depuis l'automne. L'entreprise a récemment réduit son dividende de 0,94 \$ US à 0,80 \$ US.

Le chasseur d'entreprises en mal de redressement **Michael Price**, maintenant membre du géant **Franklin Resources** (**Templeton**), a aussi accumulé des actions dans Moore. La participation de ces actionnaires interventionnistes dans Moore avait élevé les attentes des investisseurs. Ils devront encore s'armer de patience. (DB) ■

Immobilier

● Tout va pour le mieux pour l'industrie hôtelière

L'industrie hôtelière a connu l'une de ses meilleures années de la décennie en 1997 au Québec p. 78

Cegerco se lance dans le créneau de la haute technologie

L'entrepreneur général vient de signer un premier contrat de 8 M\$

Denise Proulx

Cegerco vit une troisième poussée de croissance. Après avoir fait le tour des grands ouvrages liés aux secteurs de l'aluminerie et de la pharmaceutique, l'entreprise se lance à l'assaut de la haute technologie.

Cegerco vient en effet de signer un premier contrat de 8 M\$ pour la construction d'une usine pour une entreprise de haute technologie dans la région de Montréal.

Après 22 ans, l'entreprise se targue de pouvoir choisir ses ouvrages au lieu de courir après les contrats. La force de l'entreprise : abattre des murs puis en rebâtir à nouveau pendant que la production se poursuit. « Mais ça prend des gars imaginatifs », explique Réjean Dallaire, l'un des actionnaires de Cegerco Constructeur, une des sept filiales de l'entreprise de Chicoutimi.

Il y eut d'abord un premier contrat avec Alcan, au Saguenay, en 1976. C'est ce qui a lancé l'entreprise.

Aujourd'hui, une filiale de Cegerco, Cegertec, est responsable de la réalisation de l'ingénierie de la future usine d'Alma.

Puis en 1992, elle décroche le contrat de Merck Frosst, à Kirkland. Cegerco Constructeur est à réaliser le sixième ouvrage d'expansion de l'entreprise pharmaceutique et détient une entente pour

tous les autres projets de construction à venir.

Les travaux de construction de l'usine de 26,5 M\$ du Groupe Lactel à Chambord, au Saguenay, les trois magasins des Ailes de la Mode et peut-être le prochain, au centre-ville de Montréal, l'agrandissement du siège social du Cirque du Soleil, c'est aussi Cegerco !

Kenworth et Magnola

Bref, la neuvième plus importante entreprise de construction du Québec est sur les rangs des gros projets industriels. Elle sera probablement de la partie pour la nouvelle usine Kenworth de Sainte-Thérèse et pour le projet Magnola à Asbestos.

Jeannot Harvey, président de Cegerco, se dit prêt à relever de nouveaux défis. Depuis 1995, quatre filiales se sont ajoutées au groupe : Cegerco T.C.G., Mecfor, Cegerfort et Démotec, ouverte il y a à peine un mois.

Cegerco T.C.G. se spécialise en réfection de béton et réfection de barrage. Mecfor fabrique des équipements lourds sur mesure pour ses partenaires industriels. Cegerfort s'occupe d'impartition. Quant à Démotec, elle est responsable de la démolition de bâtiments industriels.

Cette dernière attend d'ailleurs l'émission des permis pour commencer la dé-

Coup d'oeil sur le Groupe Cegerco

Compagnie	Année de fondation	Effectif	Chiffre d'affaires (M\$)		
			1996	1997	1998 ¹
Le Groupe Cegerco	1976	278	57,5	63,7	90,1
Cegerco Constructeur	1986	52	32,3	32,4	55,0
Cegertec	1987	133	7,9	9,5	10,5
Cegerdev	1988	7	0,5	0,6	0,6
Cegerco T.C.G.	1995	69	16,2	20,5	21,0
Mecfor	1995	10	0,6	0,7	2,0
Cegerfort	1997	5	s.o.	0,6	0,8
Démotec	1998	2	s.o.	s.o.	1,0

¹ Pour 1998, il s'agit des prévisions
Source : Cegerco

Tableau : LES AFFAIRES

molition de l'édifice Drummond Court, qui abrite la YMCA centre-ville, au coin de Maisonneuve et Drummond à Montréal.

Et forte de ses succès au Québec, Cegerco entend percer à l'international. Sa cible est bien définie : l'axe nord-sud, en partant de Mexico, comme tête de pont, pour ensuite atteindre les marchés du Chili et de l'Argentine.

Benoît Paquette, agent de développement, a été embauché spécialement à cette fin il y a environ trois ans. Jeannot Harvey était d'ailleurs de l'Équipe Canada de janvier 1998, menée par le premier ministre Jean Chrétien.

Mais les résultats tardent à venir. « Je suis déçu. Le Mexique est un pays où il est difficile de faire des affaires », commente-t-il. L'expérience a conduit M. Harvey à ralentir ses efforts vers l'Amérique du Sud, sans toutefois les abandonner.

En fait, Cegerco réaligne sa cible. Pour un deuxième essai, elle se tourne vers Cuba. M. Harvey estime que le pays devrait enfin connaître une bonne croissance autour de 2002. Il compte être prêt. M. Paquette rentre tout juste d'une mission sur l'île où il a cherché de futurs entrepreneurs-partenaires.

« Il faut être optimiste, patient et présent, puis s'intégrer au pays. Là-bas, les affaires passent par les relations familiales », poursuit M. Harvey.

Cegerco ouvrira dans les prochains jours un bureau à Cuba, sans toutefois fermer celui de Mexico. « L'obligation de l'international est moins urgente qu'il y a trois ans. Nous allons de plus en plus vers des secteurs pointus au Québec et vers la gérance de procédés », ajoute-t-il.

L'entreprise développe son expertise en impartition. Après avoir participé à la

■ Jeannot Harvey et Réjean Dallaire planifient le passage de Cegerco à l'international.

construction de l'usine de Panneaux MDF, de La Baie, au Saguenay, Cegerco a été appelée à faire la gestion des copeaux laissés en résidus.

Cegerco veut développer une expertise en postproduction et suivre les occasions d'affaires dans ce domaine. En 1998, 80 % du volume d'affaires projeté de 90 M\$ devrait être réalisé avec des projets du secteur privé.

« On dépense de l'énergie pour prendre notre place dans la mondialisation des marchés », conclut M. Harvey. ■

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

Carrefour

LES AFFAIRES

Index des rubriques

Franchises

page 74

Occasions d'affaires

pages 74 et 75
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 d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages d'affaires

Immobilier commercial

pages 75 et 76
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre

Immobilier résidentiel

page 77
Appartements de luxe à louer

À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne

Carrefour de l'auto

page 77

Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4725

Franchises

Spécialiste des vitres teintées et accessoires d'autos.
Investisseurs recherchés pour franchises nouvelles ou existantes.
Pour informations:
Richard
(514) 945-8468

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

GROUPE FRANCHISE MULTI SERVICES
Quelques franchises disponibles...
UNITAIRES
★ ★ ★ ★ ★
Air et Santé International (Distribution)
La Crémère
Décor Distinction
St-Cinnamon
Faste Fou
Fontaine Santé
Gaufre & Compagnie
Amibouff
Bevinco
MAÎTRESSES (Québec)
★ ★ ★ ★ ★
Signs Now
Kwik Kopy
Party Land
Candy Express
Duraclean
Educ'n soft
Delicious Treats
The Maids
Mister Aerator
Pour faire un choix judicieux:
Robert Vaillancourt (514) 445-9555

COBRA designer·manufacturier
COBRA designer·manufacturier
La Griffe d'or
Un succès éprouvé !
80 boutiques au Québec et certaines sont disponibles.
Vous profiterez d'un territoire protégé, d'un soutien permanent, d'une informatisation complète des opérations et d'une publicité nationale.
Investissement de 70 000 \$ à 300 000 \$ selon le potentiel et le volume.
Pour information:
Raymond Boisvert, Président
Tél.: (819) 548-5391
Télé.: (819) 548-5668
E-mail : mbjcobra@globetrotter.qc.ca
Site Internet : http://www.cobrajeans.com

Restaurant Pacini à Joliette
120 places.
Établi depuis 13 ans.
Raison: retraite.
(514) 759-8755

PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale
L'avenir ça compte!
ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec
• Programme marketing efficace
• Service de soutien continu
• 4 semaines de formation initiale
• Méthodes de travail éprouvées
• Progiciels performants taillés sur mesure
Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400
1-800-665-4520

Franchises à vendre? (514) 392-9000
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.

Visez de grands marchés
avec LE MAGAZINE **PME**

Carrefour de l'auto
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

Occasions d'affaires

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

NOUS RECHERCHONS
des personnes qui veulent faire 15 000 \$ et plus par mois comme nous.
• avec un géant japonais
• établi depuis 23 ans
• 1,5 milliard de ventes en 97
• produits de haute-technologie
• exclusifs et brevetés
• dans le domaine de la santé
• commerce international, 20 pays
• investissement 3 000 à 8 000 \$
1-888-321-2988

Entreprises à vendre

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

Entreprises demandées

POUR VENDRE VOTRE COMMERCE OU VOTRE ENTREPRISE VIA INTERNET
(Sans frais supplémentaires)
Denis Duval Agent Immobilier Affilié, MAX-IMMO CM Ctr
(450) 979-6487

GROUPE 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

Voulez-vous démarrer votre entreprise? Voulez-vous amorcer une nouvelle carrière? Pourquoi pas en formation, un secteur d'avenir?
Le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement Inc. est le leader dans le domaine de la formation et du développement organisationnel au Canada; le fournisseur le plus important et le plus expérimenté en formation, communication, motivation et gestion.
Nous sommes à la recherche de personnes désirant oeuvrer dans ce secteur en progression constante. Plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des ressources humaines vous appuieront dans la réalisation de vos projets.
Appelez maintenant: Céline L. Deschamps
Tél: (514) 952-7799 Fax: (514) 658-2129
ou écrivez:
Le Groupe Canadien de Formation et Développement Inc.
7170, West Credit Ave.
Mississauga, (Ontario) L5N 5Z3

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

OCASION 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. Puissant et unique au monde.
M. Tanguay (514) 898-9050

Bateaux et voiliers

BATEAU CARVAR 28 - 1992
2 conduites et beaucoup d'équipements
Yves Jean Bur.:
(418) 259-7721
poste: 242 ou Dom.: (418) 259-7953

SEA RAY 1990
Modèle Sundancer, 31 pi, prix demandé: 92 000 \$.
Daniel
(514) 996-3128 ou 965-9987

BATEAU LARSON 89
20 pi, open-deck, 350 Mercury Magnum, tout équipé, condition A1.
Contactez J. Berry
(514) 842-0066 ou (514) 386-6174

Recherchons PME Rentables
* Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux \$55 pour * Achat - Fusion - Partenariat CONFIDENTIALITE ASSURÉE
Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

Robert Landry & Associés
- Boulangerie restaurant Rive nord
- Restaurant Mikes, Volume 1 million +
- Centre informatique volume 1.8 million
- Laboratoire Homéopathie Montréal
- Garage autos américaines 500 voit. Montréal
Vous recherchez un commerce
Visitez notre site internet www.ici-rlandry.com
(514) 446-0222 Mtl (514) 990-5805

à vendre
Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

FORMATION INTERACTIVE SUR CD
MS office 97, Word, WordPerfect, Excel, Access ect. avec vidéo et son.
(514) 383-8122

BILLETS 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

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
À vendre ou à partager 50/50, hockey et spectacles, très bien située, 2e niveau, pour 10 à 14 personnes. Possibilité location.
Christiane Émond.
(514) 351-2125 poste 301.

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**
(514) 392-9000

Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Commerces

À VENDRE RIVE SUD Resto bar terrasse & discothèque, 3 permis. Capacité: 474 pers., tout équipé, loto vidéo en opération (6). (514) 256-5672	LAVAL Commerce en télécommunication; cellulaire, téléavertisseur, antenne parabolique. Revenus garantis. Secteur en pleine expansion. (514) 625-7394	QUÉBEC Salon d'esthétique bon rendement établi depuis 25 ans. (418) 655-2213	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	ANJOU Charcuterie, boucherie, épicerie, boulangerie, fruits et légumes, achalandage, excellent prix. (514) 351-4512	INTÉRESSÉ PAR UN COMMERCE EN EXPANSION ? Chez vous. Expérience non requise. Région métropolitaine et de l'Outaouais. Rendez-vous: (819) 568-3992	EN MONTÉRÉGIE RESTAURANT BAR Type familial. Franchise très populaire. Bon chiffre d'affaires. Rentable. (819) 822-6608	AUBERGE-HÔTEL 41 CHAMBRES Secteur touristique - Saguenay - Salle à manger - Salles de réception. Appelez au (418) 697-0292	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	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	DÉPANNEUR 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	Résidences d'aînés Plusieurs dossiers de 10 à 150 unités disponibles. Excellent rendement! Richard Perreault Ré/Max Mtl Métro, (514) 255-5202 Négociateur spécialisé en achat/vente d'établissements de soins.	SHEDIAC N.B B&B. 5 c.a.c. Possibilité de 7 vendu meublé. Excellente renommée. Bon taux d'occupation. R Dulude 1-819-879-4034 http://personal.nbnet.nb.ca/mallardi
--	---	--	--	---	--

SOUS-LOCATION D'ESPACE DE BUREAU Situé dans le nouveau centre des affaires de Longueuil (boulevard Roland-Therrien) superficie de 16.000 pieds carrés dans un édifice de première classe avec aménagement luxueux, idéal pour bureau de professionnels. Disponible immédiatement à prix avantageux. Veuillez vous adresser au (514) 670-9620, poste 206.	REPRISE DE FAILLITE Hôtel Windsor, La Tuque Évaluation municipale: 504 100.00 \$ Prix pour vente rapide: 195 000.00 \$ Pour l'immeuble et l'équipement comprenant 47 chambres, restaurant (97 places), cuisine, grand bar, salle de banquet (250 places), salle de conférences (30 places), buanderie. 558, rue Commerciale, Centre-ville Pour information contactez Jean Deshaies: (819) 372-1518 Paget: (819) 372-5723	-AUBERGE- (Mont St-Anne) 31 chambres, comprenant 22 foyers plus revenu de 5 500 \$ par mois impeccable. Ghislain Fortin, courtier (418) 653-6240	GARAGE Montérégie: bâtisse commerciale, garage 3 portes + essence et local à louer pour dépanneur ou autre. LA CAPITALE CHAMPLAIN Ctr. Agréé Antoine Blanchette (514) 946-6711	RESTAURANT STATION-SERVICE À louer avec possibilité d'achat. Sur Aut. 20, Mont-St-Hilaire, (truck, stop). (514) 995-2900	Restaurant renommé Rive sud 500 places + terrasse. Volume 1.8 million. Prix 2,1 millions, comptant 1 million. Robert Landry & Associés (514) 446-0222, (514) 990-5805 internet: www.ici-riandry.com	À VENDRE Résidence personnes âgées 40 chambres, louées au complet, très rentable, const. 1996, ascenseur. Prix 875 000 \$. Jacques Fréchette ag. aff. Les Immeubles 04 Court Imm Agréé (819) 751-6262
---	---	---	---	---	--	--

SOUS-LOCATION D'ESPACE DE BUREAU Au coeur du centre financier de Laval (boulevard Le Carrefour), superficie de 7,700 à 10,500 pieds carrés dans un édifice de première classe avec aménagement luxueux, idéal pour bureau de professionnels. Disponible immédiatement à prix avantageux. Veuillez vous adresser au (514) 682-8880, poste 211.	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	USINE COMPLÈTE DE SÉRIGRAPHIE SUR MÉTAL Opérationnelle pour signalisation routière commerciale et industrielle. Partenariat possible. Clientèle Pan Canadien. (514) 951-5720	RECHERCHE DE FINANCEMENT Propriétés commerciales d'envergure (1 000 000 \$ et plus). Refinancement ou restructuration. Prêteurs non conventionnels. Ventes et acquisitions. Prêts sans garanties personnelles. Nous sommes également intéressés à faire l'acquisition de propriétés en difficulté ou restructuration pour nos investisseurs avisés. PRET QUÉBÉCO INC. Courtier Imm. Agréé (514) 933-0320	LOUEZ UN VENDEUR (REPRÉSENTANT) DE HAUT CALIBRE, NOUVEAU CONCEPT Vous voulez lancer un nouveau produit ou service sur le marché, augmenter vos ventes, percer un nouveau marché, besoin d'aide temporaire. Ambassadeur Intl des ventes (I.S.A.) Georges Asselin (450) 452-0141
--	---	---	---	---

À QUI LA CHANCE, AUBAINE! Complexe 4 dans 1, resto, bar, discothèque, bureau, très populaire à Laval. Établi depuis 50 ans, bâtisse comme neuve, très très rentable. 2 500 000 \$. M. Létourneau (514) 497-4441 RE/MAX 2000 inc. ctr. imm.	À VENDRE TABAGIE COMPTOIR POSTAL Cadeaux, variétés, billetterie, très bien situé rive nord, affaires: 1,6 million, bon revenu. (514) 238-6520
---	--

RECHERCHE DE FINANCEMENT Propriétés commerciales d'envergure (1 000 000 \$ et plus). Refinancement ou restructuration. Prêteurs non conventionnels. Ventes et acquisitions. Prêts sans garanties personnelles. Nous sommes également intéressés à faire l'acquisition de propriétés en difficulté ou restructuration pour nos investisseurs avisés. PRET QUÉBÉCO INC. Courtier Imm. Agréé (514) 933-0320	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.O.D.M. Groupe Décision Plus. (514) 979-7939 Richard Couture	Salles de conférence / formation à louer Deux salles de conférence entre 10 et 25 personnes au 425 boul. de Maisonneuve O. demi-journée ou journée (prise pour ordinaire) L. Brunet (514) 843-3237
---	---	---	--

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	Partenaires CUBA Recherchons partenaires d'affaires et financiers. Plusieurs projets à démarrer. Envoyez vos coordonnées par FAX: (514) 967-2322	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)	GROUPE DE PROFESSIONNELS MULTIDISCIPLINAIRES Ouvrant à Laval auprès de la P.M.E., sommes à la recherche de gens sérieux dans les domaines suivants: INFORMATIQUE ET FINANCEMENT D'ENTREPRISES Pour possibilité d'association. Faire parvenir les informations au: GDS GROUPE CONSEIL C.P. 50517 Brossard, Québec, J4X 2V7	Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section ✓ Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires et adressez vous directement aux décideurs! (514) 392-9000
---	---	--	---	---	--

« 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
---	--

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	Partenaires CUBA Recherchons partenaires d'affaires et financiers. Plusieurs projets à démarrer. Envoyez vos coordonnées par FAX: (514) 967-2322	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)	GROUPE DE PROFESSIONNELS MULTIDISCIPLINAIRES Ouvrant à Laval auprès de la P.M.E., sommes à la recherche de gens sérieux dans les domaines suivants: INFORMATIQUE ET FINANCEMENT D'ENTREPRISES Pour possibilité d'association. Faire parvenir les informations au: GDS GROUPE CONSEIL C.P. 50517 Brossard, Québec, J4X 2V7	Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section ✓ Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires et adressez vous directement aux décideurs! (514) 392-9000
---	---	--	---	---	--

✓ Immeuble commercial

✓ Espaces commerciaux à louer

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	VILLE DE SHERBROOKE ESPACE À BUREAU AU 225, RUE KING OUEST À l'étage au dessus de Gilles Boisvert Meubles, près du Palais de Justice De 2 700 pi.ca. à 7 980 pi.ca. Disponible vers septembre 1998. Grand stationnement de 125 places à l'arrière. (819) 563-4743 Gilles Boisvert, Alain ou Johanne Boisvert	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	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
---	---	--	---	--

MIRABEL (ST-AUGUSTIN) Pour bureaux professionnels ou commerce. 720 et 940 pi ca. Stationnement. Inf.: (514) 475-8048 ou cell. (514) 953-2967	DOMAINE DE LA SANTÉ En plein coeur de la Montérégie, aménagé selon vos exigences, chauffé, éclairé, libre immédiatement. (514) 653-9353	À CHICOUTIMI - PLACE ROUSSEL Très bonne accessibilité, 180 stationnements. Pour restaurants de prestige et/ou de spécialités. La plus belle vue sur le Saguenay. De 2 000 pi ca. jusqu'à 8 660 pi ca. disponibles. LES IMMEUBLES SAGUENAY LTÉE 1800, boul. Talbot, C.P. 100, Chicoutimi (Qc) G7H 5B7 M. Tremblay (418) 549-3135 (105) ou M. Ouellet (418) 690-9595 (cell.)	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	BUREAU & USINE À louer: rue St-Patrick, près Atwater. Bureau et usine 35 000 pi ca. avec stationnement de 20 000 pi ca. (514) 386-5545	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	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	BUREAU À LOUER ET À PARTAGER AVEC UN PROFESSIONNEL Dans un édifice prestigieux à Laval. Possibilité de service de secrétariat. (514) 688-4415
---	--	--	---	---	--	--	--

✓ Immeuble commercial

✓ Bureaux à louer

PLAZA LAURIER

- Écoles
 - Comptables Agréés
 - Avocats
 - Informatique
 - Assurances
 - 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

Métro Laurier à 1 minute
5225 Berri

6 000 pi ca. avec 12 espaces de stationnement

aussi 400 à 1 000 pi ca. avec garage intérieur.
D. Boudrias (514) 384-8191

ENDROIT STRATÉGIQUE

443, rue St-Vincent, Vieux-Montréal
Stationnement disponible
BUREAUX AMÉNAGÉS À LOUER
Possibilité achat immeuble
YVES GASTBLED
(514) 454-2297

✓ 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

À louer

645 Curé-Boivin, Boisbriand. À proximité de l'autoroute 15.
• Espace à bureaux 900 à 6000 pi ca. à prix concurrentiels. Chauffés, climatisés et stationnement.
• Locaux industriels de 1650 pi ca. chacun
Triexon, courtier immo. agréé
(514) 338-1150

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

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

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

ROCK FOREST

Bâtisse commerciale env. 4 000 pi ca. sur terrain de 150 x 200.
Prix: 349 000 \$
Très bien située.



GRUPE SUTTON DE L'ESTRIE INC.
Courtier imm. agréé
Johanne Grenier Agent imm. affilié
(819) 823-7474



LAVAL, BOUL. ST-MARTIN
Propriété située en zone commerciale, pouvant être modifiée en centre professionnel, 4 785 pi ca. On demande 237 500 \$.

Michelle Demange agent imm. agréé
RE/MAX 2001 inc. (514) 625-2001

REPRISE Zonage Commercial Résidentiel

Bâtisse 11 200 pi ca. Stationnement 4 voitures.
Prix demandé 229 000 \$.



9166 LAJEUNESSE, Montréal
EDWARD PERLMAN (514) 281-1515
La Capitale Montréal Commercial, Courtier

MAGOG

Reprise finance. Immeuble centenaire, Second-Empire, bonne cond., permis auberge et restaurant. éval. muni. 412 000 \$ prix dem. 295 000 \$.
(819) 843-8889

BUREAUX EXCEPTIONNELS
Montréal, Ahuntsic, Henri-Bourassa, 3 planchers de 1 200 pi ca. chacun. Climatization centrale, prêts à occuper, 16 stationnements. Évaluation 309 000 \$. Prix spécial 182 000 \$.
Tél.: (514) 668-2000 ou (514) 979-1188

CARREFOUR QUÉVILLON

2444, boulevard René-Gauthier, Varennes (Québec)



PRIX DEMANDÉ: 2 500 000 \$
Centre commercial de 27 572 pi ca., au coeur 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

PROPRIÉTAIRE OCCUPANT COMMERCIAL

1917, boul. Bastien, Québec
• Bâtiment: 3920 pi²
• Terrain: 29 450 pi²
138 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

PROPRIÉTAIRE OCCUPANT COMMERCIAL

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

Enchère immobilière

REPRISE BANCAIRE
Vente le 29 juin à 19h00
Hôtel Bonaventure Hilton • 1, Place Bonaventure,
7171, BEAUBIEN E. D'ANJOU

Superbes condos commerciaux, loués à Caisse Pop, pharmacie et clinique. Visites: 12 juin à 11h, 16 juin à 14h, 18 juin à 11h, 22 juin à 14h.
Éval. mun.: 1 350 000 \$. Mise à prix: 525 000 \$.
VENTE SOUS RÉSERVE • DOC. COMPLETE AUX VISITES

Enchères imm. IMPACT
Tél: 671-7300 ctr imm. agréé

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

1.888.849.9898
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé

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



CARREFOUR DU CAP À VENDRE REPRISE DE FINANCE

Centre commercial

CAP-DE-LA-MADELEINE
- Espace localif: 107 258 pi ca. (77,5 % loué)
- Terrain: 369 600 pi ca.

- Majeurs: Métro-Richelieu, Jean Coulu, Rossy
- Revenus potentiels 1 032 000 \$
- Revenus Actuels: 800 000 \$
- Prix demandé: 3 450 000 \$ (32 \$/pi ca.)



Gaston Pepin Groupe Sutton - immobili inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 529-1010

Philip J. Napier Cavi International
Courtier immobilier agréé
(514) 990-3672

IMMEUBLES À VENDRE SUR INTERNET

<http://www.immogvdl.com>

Terrains, édifices commerciaux et immeubles à logements des quatre coins du Québec.

Groupe vie Desjardins-Laurentienne

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

MONTRÉAL BÂTISSE 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

AU BORD DE L'EAU À LAVAL

Sur un domaine privé louez un bungalow 2 + 1 c. à c., garage, foyer, 1 350\$/mois.
Ginette Plante
Agent imm. affilié
(514) 472-7220
RE/MAX V.R.P Inc. Courtier

AV. CARTIER QUÉBEC

Beau local, 1 400 pi ca., pour bar, bistro, vente au détail etc. Poss. achat bâtisse.
Parent & Ass. crt imm.
(418) 657-2663

BÂTISSE COMMERCIALE À VENDRE

Sur artère principale près autoroute, hôpital, centre d'achat. Seulement 1 100 000 \$
Ginette Plante
Agent imm. affilié
(514) 472-7220
RE/MAX V.R.P Inc. Courtier

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES COMMERCIAL Vieux Québec METSA

35, St-André & 48, St-Paul

• Superficie locative: 32 582 pi²
895 000 \$

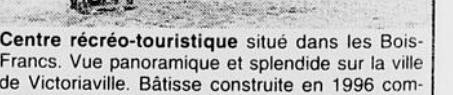
Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418)-990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898



À VENDRE

Centre récréo-touristique situé dans les Bois-Francs. Vue panoramique et splendide sur la ville de Victoriaville. Bâtisse construite en 1996 comprenant, salle de spectacle, équipements et bar. Possibilité d'offrir des repas; pouvant accueillir + ou - 300 personnes. Site idéal pour activités en plein air, (ski de fond, motoneige, vélo).
Pour information:
YVAN BÉLANGER: (819) 352-1140
CLAUDE FOURNIER: (819) 357-5657



Construc...
bie. Foye...
Isolé dar...
seuleme...
Equipem...
du

(819)

✓ 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. Meublée 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

BORD DE L'EAU KIT BRICOLEUR lac Lasalle 2 km de long
12 000 pi ca. quatre étages
ANCIENNE PROPRIÉTÉ APPARTENANT AUX FRÈRES DES ÉCOLES CHRÉTIENNES

175 000 PI CA. Possibilité subdivision avec garage et écuries
200 PIEDS FAÇADE SUD DU LAC
150 000 \$ autres terrains disponibles
1-888-322 7111

MAX IMMO Courtier immobilier agréé
RICHARD PAQUIN 942-5107
BORD DE L'EAU
Construction 1990
10 pièces
3 chambres
3 salles de bain
Terrain 72 838 pi ca.
AUBAINE FAUT VOIR!

MAX IMMO Courtier immobilier agréé
RICHARD PAQUIN 942-5107
Cottage 1986
11 pièces
Foyer, asp.cent
Solarium de rêve
Vue panoramique
15 min. Centre-ville
VUE SUR LE FLEUVE

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

ESTRIE DANVILLE
Magnifique résidence ancestrale 4 c. à c. Possibilité de 5. 4 solariums. 8.25 acres de terrain bornés par piste cyclable. A 2 minutes du projet Magnolia. Idéal B&B table champêtre. Potentiel économique incontestable.
R Dulude
1-819-879-4034

✓ Propriété à revenus
24 LOGEMENTS EN EXCELLENTE CONDITION. CONSTRUCTION 1985
Plancher de béton. Revenus 106 860 \$. Electricité locataire. Aucun logement au sous-sol. Situé à Marieville à 2 min de l'autoroute 10 et à 10 min de Chambly.
Prop.: François Laroche (450) 953-7622

✓ 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

MAISON DANS LES ARBRES
À 75 min de Montréal, 55 de Trois-Rivières, 50 de Shawinigan, grande et belle maison sous les arbres, bordant un lac, presque vierge. longez une plage de sable ! Grand jardin à l'anglaise, grandes pelouses, cours int., pépinières (3) de vivaces, tunnel-serre 20x40, site de tennis, terrasse grillagée, foyer, 11 pièces, 5 c.c., 2 s/bains, 1 bur. séparé, garage, remise, salle de jeu ou atelier, thermopomps (2), électricité 400 A et bois, 7.2 acres, 5 min d'un golf.
Info & prospectus
(514) 835-9623 ou fax. (514) 835-5846

✓ Ferme
WOTTON ESTRIE GENTLEMAN FARMER/ÉQUESTRE
Magnifique ferme de 32 hectares. Très jolie résidence 3 c. à c. B.F. Grange, étable 26 pi x 80 pi, 34 attaches. Loin de la route. Ruisseau à truite.
R Dulude
1-819-879-4034

✓ Laurentides
VENEZ JETER UN COUP D'OEIL....
AU GOLF DE BALMORAL
87, BALMORAL MORIN-HEIGHTS
Visite libre dimanche, 14 juin de 13 h à 16 h.
CENTURY 21 OPTIMMO/IMMO INC.
Lyse et Gérard Siegmann
(514) 227-3334

BOUCHERVILLE
Secteur recherché, près écoles, cott. 54x42, qualité supérieure, 3+1 c.c., salle familiale, foyer, 3 s/bains + 1 s/eau, fenêtres Marchand, piscine Valmar.
(514) 655-4857

PIEDMONT
Magnifique maison ensoleillée, 7 pces 3 c.c. + bureau à l'entrée = 4 c.c., 2 s/bains (1 b. tourbillon), comb. lente, tous app. ménagers inclus, sys. d'alarme feu vol, sys. arrosage, terrain très privé, bord de la rivière, à 2 min. ski, golf, piste cyclable.
Marc
(514) 893-0886

✓ 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

✓ 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

✓ Condos
à louer

LE BARON II APPARTEMENT - CONDOS-
De 980 à 2 560 pi ca.. Très grands app. avec jacuzzi, climatisés.
(514) 256-5000

✓ Hors
frontières

PARIS À LOUER MONTMARTRE
2/3 personnes, tout équipé et tout confort, rez-de-chaussée sur cour intérieure, 1 000 \$ /sem.
(514) 342-0138

✓ Condo
à vendre

COMMERCE À VENDRE
«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»
Mme Josée Anne Desroches

✓ 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
Soleil
9 UNITÉS À VENDRE
INFO VENTE: ALBERT BRANDT - RE/MAX D'ABORD INC. CRT IMM. (819) 868-6666

VUE SUPERBE Imposante rés. de pierre, site domine Lac Memphremagog, architecture classique, 3 000 pi ca., piscine creusée, jardins vivaces et boisés sur 40 acres.
LAC MEMPHRÉMAGOG Cottage spacieux, 6 c.c., terrain superbe, 141 pi sur le lac. Site de choix entre Magog et l'Hermitage. Excellente qualité 449 000 \$.

FERME ÉQUESTRE
Canton Valcourt, 10.5 acres, boisé et paysager. Écurie (4 stalles à chevaux), parc d'entraînement, atelier, remise, garage double sur 2 étages, chalet d'invités, rés. tout brique (2 étages), foyer, 2 comb. lente. Cause décès.
Huguette Meagher 1-800-799-2766
agent imm. aff. La Capitale Estrie

AU BORD DE L'EAU
Magnifique terrain boisé de 190 pi sur le lac Bromé. Secteur recherché 285 000 \$
J.P. SOULIERE (514) 242-2282
J.P.S. BROME INC. COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

SUTTON
33 acres dont 30 en forêt. Maison rénovée en 1996, 4 c. à c., 3 s. de b., garage double détaché. Site retiré, érablière familiale. Vue sur mont Pinnacle. Prix: 269 000 \$.
(514) 845-8058 ou (450) 538-6718

LAC MEMPHRÉMAGOG
BAIE SARGENT, 185 pi façade, résidence haut de gamme, 4 ch., 3 s/bains, sauna, tourbillon, foyers, écurie, domaine privé, 575 000 \$ réduit 515 000 \$.
BAIE SARGENT, 200 pi façade, Viceroy, tout brique, 4 ch., domaine privé, 495 000 \$ réduit 445 000 \$.
LAC STUKELY, 100 pi façade, terr. bois., plage, 115 000 \$.
-Nous trouverons la propriété que vous recherchez-
Yves Thibault, Francine Faucher, 1-888-292-5764
Re/max d'Abord crt inc.

Regardez vivre les chevreuils. Cottage de luxe orientation sud, bois franc, foyer de pierre, 6.6 acres boisés, accès de 600' sur le Massawippi.
Accès Memphremagog, 4 c.c., entrée ind. s/sol, terrain privé tout près de la plage, beau-coup de rangement, bien éclairé.
- Accès Lovering, 3 c.c., mezzanine, aires ouvertes, foyer, rue sans issue, idéal pour la tranquillité, 69 900 \$
- Terrain accès Memphremagog, prairie et boisé, 3 ou 6 acres, respirez l'air frais.

Jacques et Christian Longpré
1-800-382-1802
Re/max d'Abord inc. crt www.longpre.qc.ca

CHALET 3 SAISONS
10 acres de terr. boisé en montagne, rte 263, Bois-Francis, cadastré et zoné. Petit domaine, petit prix!
(819) 357-2193

NORTH HATLEY
Maison spacieuse à vendre. 10 pièces, 4 c.c., garage double, copropriétaire + belle plage lac Massawippi.
(450) 347-6752 ou 346-2726
ou (819) 842-4563

NOTRE-DAME-DES-BOIS
Maison pièces sur pièces, 1993, 26x28 pi, 2 étages, 3 c.c., 12.5 acres, boisés, rivière, 96 000 \$ (négo).
(819) 888-2906

✓ Terrains résidentiels

LAC MEMPHRÉMAGOG SUPERBE TERRAIN
222' de façade directement sur le lac 600' de profond. Pas d'agent.
(819) 752-6407

ILE YALE ST-EUSTACHE
Près de la 13, terrain 12 000 pi ca. au bord de la rivière Mille-Îles, 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

VOISIN DU GOLF VENISE EN ESTRIE
Sur 1 700 pieds, piste cyclable, ruisseau, 72 terrains résidentiels vendus à l'unité ou d'un seul morceau de 94 acres et doublez votre investissement. Prix: 1 650 \$ de l'acre.
Demandez Yvan Tel.(819) 569-1216

Terrains - Bord de l'eau
Seigneurie du lac Joseph (12 km de long). Site exceptionnel. Inverness.
(418) 453-2000

À ST-IRÉNÉE DE CHARLEVOIX
Terrains boisés résidentiels. Vue imprenable sur le fleuve et les montagnes. Étals sur 300 pieds de dénivellation, accès à la grève de sable. Choix de grands arbres, secteur très intime.
ROSANNE BERGERON agent imm. agréé (418) 665-2939 ou 665-2375.
Immeuble Charlevoix enr.

✓ Chalets

CHALET DE PÊCHE 30 X 40 PIEDS DANS CHARLEVOIX
Construction unique en pierre et bois de Colombie. Foyer, cuisine indépendante, solarium. Isolé dans une baie de sable. Accès en chaloupe seulement. Remise 16 pi x 20 pi et chède de bois. Equipements et ameublements antiques inclus.
(418) 549-1244
du lundi au vendredi de 8 à 5 heures

MAGNIFIQUE CHALET
Chalet à vendre lac Nicolet, Sts-Martyrs-Canadiens, RR 161, isolé, 4 saisons, meublé, galerie vitrée 14 x 32, garage 14 x 28, sous-sol en ciment, remise. 200 pieds façade sur le lac.
(819) 752-7263

✓ Résidences

STE-ROSE COTTAGE ANCESTRAL 1753
Rénové 1986-98. L'heureux mariage de l'ancien et du nouveau. Terrain 27 966 pi. ca.
LA CAPITALE PRESTIGE INC. Courtier imm. agréé
Mme Lamontagne Agent imm. agréé (514) 644-1844

RÉGION DES BOIS FRANCS 14 pièces + 3 s/bains, bonne eau des montagnes, terrain 24 800 pi ca avec + de 30 érabes. 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

✓ Maisons de campagne

MAISON 10 ANS
4 côtés de brique, 3 chambres, avec ou sans terre de 115 acres, Disraëli.
(418) 423-5759

OUTAOUAIS 359 000 \$ COUP DE COEUR
Au coeur d'une vallée, 123 acres + rivière, magnifique gîte maintes fois primé, meublé d'antiquités. Décor champêtre, chaleureux. Érablière, bâtiments ++
Re/Max court. L.Gagnon (514) 385-3464

ST-ROCH-DES-AULNAIES
Remarquable propriété patrimoniale d'inspiration française (1760), extérieur rénové/restauré (1989). Intérieur except. aménagé sur 3 niveaux (mezzanine), 3 foyers. Immense garage-atelier. Le tout réparti sur 6.33 acres. Beaucoup d'inclus et d'extras.
RE/MAX Élégance inc. Courtier immobilier agréé (418) 598-6031

BORD DE L'EAU
Mont-Laurier (secteur Val Moreau) à 5 min. du golf, 6 min. piste cyclable de 200 km, à 2 h de Montréal et/ou Ottawa-Hull. Terrain boisé, 48 400 pi ca., 4 c. à c., 2 s. de b., foyer au gaz, solarium, chauffage bi-énergie, système d'alarme, construction 1993. Vente retraitée. Prix: 215 000 \$ (819) 623-4066 après 17 hr.

CANDIAC
Luxueux 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

DOMAINE VAL MENAUD
62 acres, maison Viceroy, vue sur le Saguenay, à 1/2 h. de Chicoutimi et Alma, située à St-Charles-de-Bourget, prix: 165 000 \$.
Pauline Tremblay (418) 672-2731

✓ Carrefour de l'auto

LEXUS 1995
Comme neuve!
Disponible à partir du mois d'août.
(514) 668-4665 après 18h

MERCEDES 560 S.E.L. 1990
Noire, intérieur céleri, 126 000 km, mécanique A1, du propriétaire, 26 500 \$
1-888-806-2716 ou (819) 395-5014

BMW 740 iL, 1995
20 000 km, blanche, int. bleu, equip. complet, A1, 1 seul proprio, jamais sortie l'hiver
jour: (514) 231-2111 ou (819) 744-5282

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

L'industrie hôtelière au Québec suit la croissance économique

Le secteur des projets de villégiature enregistre la meilleure performance

Denise
Proulx

Quand l'économie va, l'hôtellerie va ! En 1997, l'industrie a connu une de ses meilleures années de la décennie. Le taux d'occupation des chambres a progressé de trois points et les tarifs se sont accrus de 3 % à 5 %, se-

lon le récent communiqué de la firme de consultants Horwath.

« Cette performance résulte de la faiblesse du dollar, qui non seulement attire les touristes américains et européens, mais retient au pays les vacanciers du Québec et du Canada », estime Gilles Larivière, le président du bu-

reau d'Horwath à Montréal. La clientèle d'affaires et de congrès a également suivi cette tendance.

Ce sont toutefois les hôtels de villégiature qui affichent le plus fort taux d'achalandage avec une hausse de 2,6 points par rapport à l'année précédente et ce, en dépit d'une augmentation de 13 % du

nombre de chambres disponibles dans le marché.

Le marché se renouvelle

Depuis la reprise qui s'est amorcée à la fin de 1996, de nombreux hôtels ont procédé à d'importants travaux de rénovation.

Taux d'occupation

Secteurs	1994	1995	1996	1997
Centres de villégiature	45 %	47 %	46 %	49 %
Montréal	61 %	64 %	63 %	66 %
Québec	66 %	61 %	62 %	62 %
Province	48 %	48 %	48 %	49 %

Prix moyens des chambres

Secteurs	1994	1995	1996	1997
Centres de villégiature	87 \$	94 \$	96 \$	100 \$
Montréal	91 \$	93 \$	97 \$	102 \$
Québec	92 \$	96 \$	99 \$	102 \$
Province	67 \$	70 \$	73 \$	75 \$

Source : Horwath Consultants

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



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 : _____

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

Une véritable mine de renseignements!

À Montréal, le Bonaventure Hilton International, le Centre Sheraton, le Marriott Château Champlain, le Courtyard (anciennement Citadelle), le Residence Inn et le Travelodge Dorval ont bénéficié d'une réfection appréciée par leur clientèle respective. Une dizaine d'autres établissements suivent le mouvement de rajeunissement et compléteront en 1998 des ouvrages de rénovation.

Peu de nouvelles réalisations ont été amorcées en 1997 et les consultants d'Horwath n'entrevoient pas d'annonces spectaculaires au cours des prochains mois.

Il y eut l'annonce d'un hôtel de 100 chambres rue Mansfield, à Montréal, et l'ouverture de l'Hôtel Dominion, à Québec, de l'Auberge des Gouverneurs, à Shawinigan, et l'annonce de plusieurs projets, à Mont-Tremblant. L'agrandissement du Château Montebello, dans l'Outaouais, va bon train. De nouvelles bannières poursuivent leur implantation dans diverses régions du Québec.

Les hôtels de luxe ont la cote

Montréal a connu une augmentation importante de son taux d'occupation : il est passé de 63 % à 66 %. Ce sont les hôtels de luxe qui enregistrent la meilleure progression,

approchant un taux de 70 %. Les hôtels de première catégorie ont connu une hausse de 8 % du volume de nuitées vendues.

Du côté de Québec, le taux d'occupation se maintient au beau fixe, soit autour de 62 %. Globalement, en province, selon les statistiques de Tourisme Québec, le taux d'occupation des hôtels oscille autour de 48 %, une hausse de 4,3 % sur l'année 1996.

Le prix moyen des chambres à Montréal a légèrement augmenté à 102 \$ en 1997, par rapport à 97 \$ en 1996. Pour les centres de villégiature, la hausse est similaire, passant de 96 \$ à 100 \$ par nuitée.

« En 1998, les hôteliers indépendants regarderont de plus en plus la possibilité de s'affilier, alors que d'autres évalueront le rendement de leur bannière », ajoute M. Larivière. De plus, l'état du marché attirera au Québec de nouvelles entreprises qui chercheront à se développer.

Enfin, l'annonce de plusieurs projets de haut de gamme en villégiature contribuera à la segmentation des produits. « On peut s'attendre, d'ici quelques années, à un ajout dans le stock hôtelier au centre-ville et en périphérie, sans doute dans le secteur ouest de l'île », conclut M. Larivière. ■

Claude Legault, nouveau président de la SITQ Immobilier

Claude Legault devient le nouveau président de la SITQ Immobilier.

M. Legault a occupé pendant de nombreuses années le poste de président-directeur général de la Régie des rentes du Québec. Il a collaboré à la mise sur pied de la SITQ en 1984 et a siégé à son conseil d'administration pendant de nombreuses années.

Il est également vice-président du conseil d'administration de la Caisse de dépôt et placement du Qué-

bec, membre du conseil d'administration du Groupe immobilier Caisse et de celui des Services financiers CDPQ.

M. Legault remplace Germain Mathieu, décédé subitement l'automne dernier.

SITQ Immobilier est la propriété de sept organismes et caisses de retraite, dont la Caisse de dépôt et placement du Québec et l'Association de bienfaisance et de retraite des policiers de la Communauté urbaine de Montréal. (DP) ■

Intrawest prend le contrôle la Compagnie des Alpes, de Paris

Denise
Proulx

Intrawest vient de faire une alliance internationale avec La Compagnie des Alpes (CDA), une société ouverte qui exploite des stations de ski dans le monde. L'entreprise installée à Paris possède une participation dans 11 stations en France et une en Italie.

Les deux sociétés ont établi une alliance de commercialisation et d'exploitation qui maille de nombreux sites de villégiature de montagne parmi les plus connus dans le monde comme ceux de Whistler-Blackcomb en Colombie-Britannique et Copper, au Colorado.

Pour créer cette alliance, Intrawest achètera 15,7 % des actions ordinaires de CDA. La Caisse des Dépôts-Développement, actionnaire majoritaire de CDA, achètera 1 M d'actions non émises par Intrawest. Les investissements ont été établis selon la valeur marchande des actions.

Intrawest achètera également 49 % de la société italienne de CDA qui détient 55 % de Courmayeur en Italie.

L'investissement dans CDA constitue la troisième acquisition d'Intrawest depuis janvier 1998. Le 2 avril dernier, Intrawest a acquis Raven Golf Group, propriétaire de deux terrains de golf en Arizona. Le 26 mai, la société

achetait le Sandestin Beach Resort, le plus important site de villégiature et centre domiciliaire dans le nord-ouest de la Floride. ■

185 M\$ pour le Palais des congrès

Le gouvernement du Québec a finalement annoncé officiellement son intention de soutenir l'agrandissement du Palais des congrès de Montréal, qui requiert un investissement de 185 M\$. Les discussions se poursuivent toutefois avec Ottawa pour connaître s'il participera au financement et si oui, à quelle hauteur.

Les travaux de construction généreront 2 732 emplois-année. Quelque 1 020 nouveaux emplois s'ajouteront dans le

secteur du tourisme à la fin des travaux.

L'agrandissement du Palais des congrès facilitera l'offre de Montréal aux congressistes américains qui organisent souvent une exposition en complément des ateliers.

Le Palais des congrès estime pouvoir accueillir de 10 à 12 congrès d'envergure dès le départ.

L'ouverture du nouveau Palais des congrès est prévue pour l'an 2001. (DP) ■

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

500

en kiosque le 19 juin

Mises en chantier plus nombreuses à Montréal

La Ville de Montréal estime qu'elle compte plus de mises en chantier sur son territoire que dans les banlieues environnantes.

Au cours des quatre premiers mois de 1998, 440 unités de logement ont été construites à Montréal, selon des études rendues publiques par le comité exécutif de la Ville.

Cela représente une hausse de 19,5 % par rapport à la même période en 1997. En outre, cette augmentation des mises en chantier s'ajoute à celle de 47 % que Montréal a connue en 1997.

Il y a actuellement 90 projets en construction sur le territoire de la ville de Montréal. (DP) ■

Vous pourriez attribuer cela au fait que les propriétaires d'une Acura passent - volontairement - plus de temps derrière le volant. Ou peut-être est-ce dû à leur façon plus vigoureuse de conduire. Mais peut-on le leur reprocher? Chaque

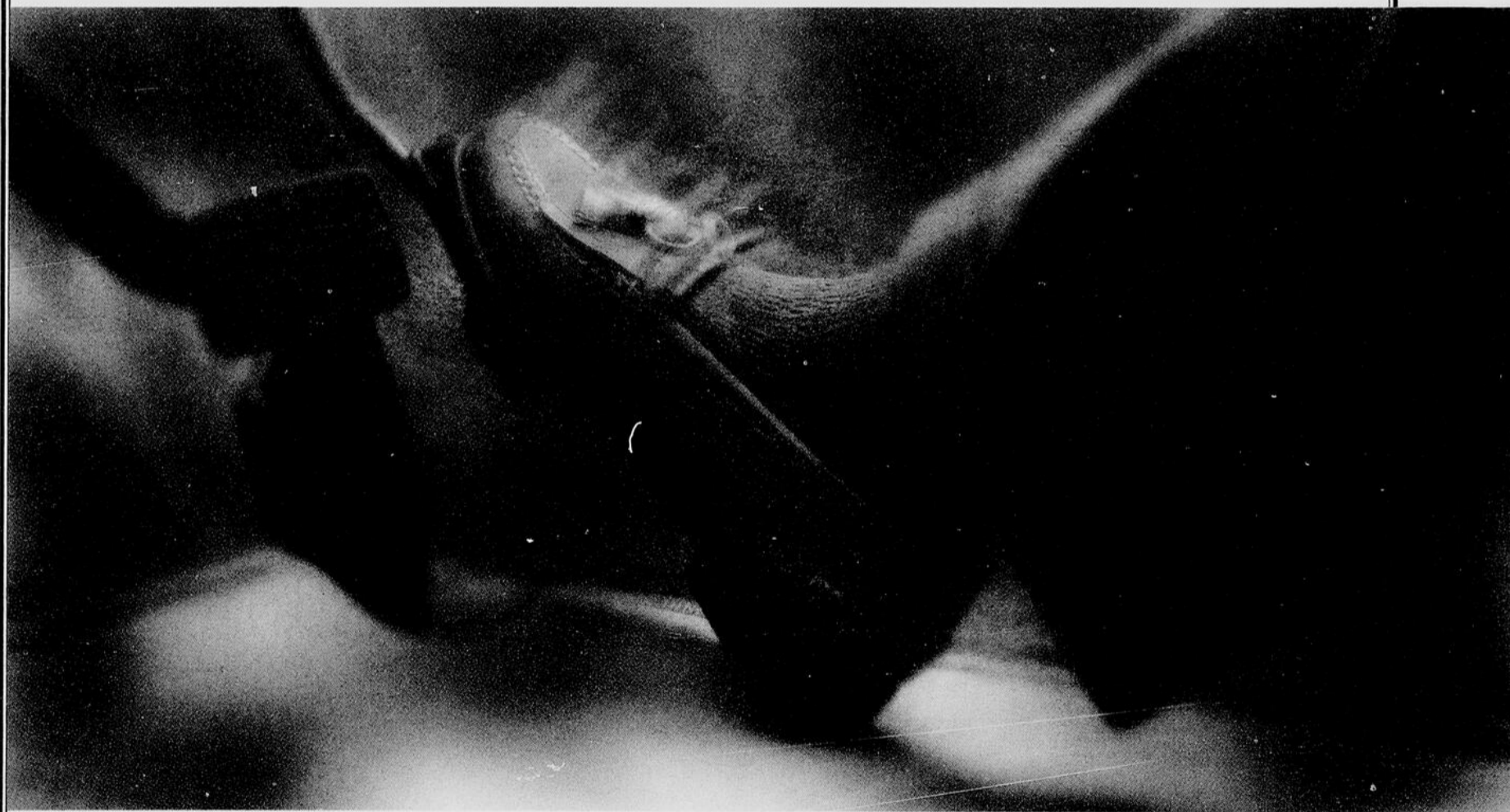
Acura a été créée pour transformer les mouvements du pied en mouvements de l'âme.



*L'Acura Série TL 1998
À compter de 37 000 \$**

Et comme l'habitacle de nos voitures est un véritable refuge sensoriel (celui de l'Acura TL, par exemple), l'effet qu'il procure a tendance à prolonger celui ressenti dans votre pied droit. Pour en savoir plus sur nos voitures raffinées, nous vous invitons à mettre les pieds chez votre concessionnaire Acura ou à composer le 1 888 9-ACURA-9.

Étrange. Chez les conducteurs d'Acura, la chaussure droite s'use plus vite.



Une vision qui inspire un élan de passion.



ACURA

*PDSF de l'Acura 2.5TL. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre.
Transport et préparation, immatriculation, assurance et taxes en sus. (Modèle 3.2TL illustré.)