

Dossier
special

Fonds mutuels

Le retour des junk bonds

Les obligations de pacotille regagnent leurs lettres de noblesse auprès des investisseurs pp. 45 à 53

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 24 au 30 mai 1997

Vol. LXIX No 21

88 pages

1,95 \$

Cette semaine

L'actualité

Par le biais de BLC Valeurs mobilières, la Banque Laurentienne se lance dans le courtage de plein exercice aux particuliers p. 2

Dossier

La Chine fascine les PME québécoises. Il n'est pas facile d'y exporter, mais certaines y font de bonnes affaires pp. 8-9

Ressources naturelles

Il sera très difficile pour les actionnaires de Bre-X d'obtenir compensation, malgré les poursuites intentées dans le sillage de la fraude minière du siècle p. 42

Gérer son actif soi-même

En s'incorporant, travailleurs autonomes et petits entrepreneurs bénéficient de plusieurs avantages fiscaux p. 59

Immobilier

Québec devra trancher sous peu entre trois options pour le Palais des congrès de Montréal : agrandir, construire ailleurs ou greffer de nouvelles installations à un immeuble existant p. 73

Rubriques LES AFFAIRES

À SURVEILLER	54
BOURSES	62 À 68
FONDS MUTUELS	45 À 53
GAGNANTS/PERDANTS	62
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	59
IMMOBILIER	73 À 79
OCCASIONS AMÉRICAINES	44
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RESSOURCES NATURELLES	42, 56
RÉSULTATS FINANCIERS	70-71
REVUE DES MARCHÉS	61
TAUX D'INTÉRÊT	60
VOTRE ARGENT	58

Entente fédérale-provinciale

Cadeau de 21 000 \$ en moyenne à 1 000 fonctionnaires

● En passant sous juridiction provinciale dans le cadre de l'entente sur la main-d'oeuvre, les fonctionnaires obtiendront aussi la pleine sécurité d'emploi p. 3

Campagne électorale

Que faire une fois effacé le déficit fédéral ?

● Le critique financier du Bloc québécois, Yvan Loubier, veut une réforme de la fiscalité. Le ministre des Finances, Paul Martin, cible une croissance économique soutenue pp. 4-5



Nos SCP numériques sont sans prix.

Détails : page 22

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

CANTEL AT&T

La nouvelle façon de parler affaires

L'ACTUALITÉ

Réjean Bourdeau

BLC Valeurs mobilières se lance dans le courtage de plein exercice aux particuliers

Une cinquantaine de personnes seront embauchées d'ici un an

Reconnue pour ses activités de courtage dans les titres à revenus fixes, BLC Valeurs mobilières (BLCVM) élargit son expertise dans le courtage en valeurs de plein exercice aux particuliers.

C'est ce qu'a annoncé aux AFFAIRES Bernard Piché, premier vice-président courtage et marchés financiers, de la Banque Laurentienne (Mtl, LB, 21,75 \$) et président de la filiale BLCVM.

« Notre objectif est de créer un courtier d'envergure qui touche toutes les facettes du secteur », a-t-il déclaré.

Avec ses 55 employés, BLCVM oeuvre déjà dans le marché obligataire (titres à revenus fixes de plus de deux ans), dans le marché monétaire (titres à revenus fixes de moins de deux ans) et dans le financement corporatif.

L'arrivée des représentants en valeurs mobilières, prévue au début de juin, permettra au courtier d'élargir sa gamme de services et de produits.

À partir de cette date, les clients des succursales de la Banque Laurentienne auront accès à un service de courtage au détail.

« En combinant les actions, les obligations et les fonds mutuels, on ajoute une troisième patte au réseau d'affaires de la Banque », affirme celui qui a été vice-président, trésorerie, de la Banque Na-

tionale (Mtl, NA, 16,35 \$) à Londres, puis à New York, avant d'accéder à la direction de BLCVM en 1994.

Expansion

Cette expansion fera passer la superficie des locaux de BLCVM de 10 000 pi² à 18 000 pi², au 19^e étage de l'édifice de la Banque Laurentienne, avenue McGill College, à Montréal.

Un investissement de 1 M\$ a été nécessaire pour réaménager la salle de négociation, acheter l'ameublement et les ordinateurs et installer le système de câblage et de téléphonie.

Pendant qu'il établissait son plan de match, M. Piché a eu des discussions informelles dans le but d'acquiescer d'autres courtiers, dont il préfère taire l'identité. « En définitive, nous avons retenu la stratégie de développement à l'interne comme étant la plus prometteuse », a-t-il souligné.

Selon lui, une cinquantaine de personnes devraient être embauchées au cours de la prochaine année. De ce nom-

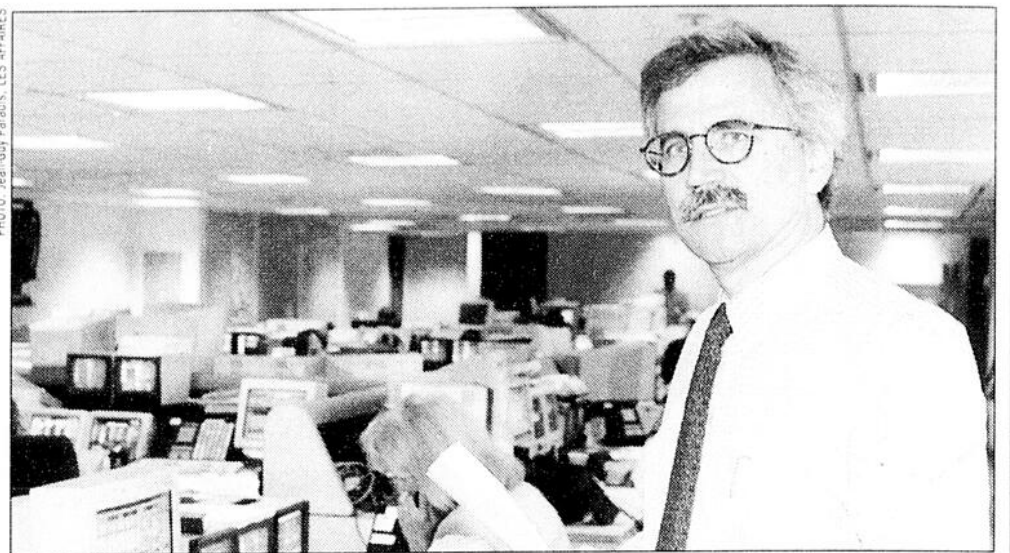
bre, il y aurait une quarantaine de représentants en valeurs mobilières et une dizaine d'employés administratifs. « Une douzaine de représentants prendront place rapidement, a expliqué le président. Une trentaine d'autres viendront les rejoindre au cours des prochains mois. »

À plus long terme, des bureaux seront aménagés dans les principales villes du Québec, et probablement à Toronto. Pour le moment, l'équipe dirigée par Richard Gagnon est en phase de recrutement. Les nouveaux employés seront choisis selon des critères liés au dynamisme et à l'expérience.

Ils pourront également être recrutés parmi les conseillers financiers qui oeuvrent au sein des 246 succursales de la Banque, dont 165 sont situées au Québec.

Potentiel

Avec ce nouveau créneau, le président de BLCVM veut répondre aux besoins grandis-



sants des individus en matière de placements. « Les gens recherchent de plus en plus des produits qui offrent un potentiel d'appréciation, a-t-il remarqué. On se positionne pour livrer la marchandise. »

Le courtier possède déjà une relation étroite avec les succursales quand vient le temps d'offrir des titres à revenus fixes à la clientèle.

« On réalise beaucoup de

transactions malgré une couverture défensive, a dit M. Piché. Imaginons ce que ce sera quand nos conseillers en placement pourront offrir toute la gamme de produits. »

Pour le premier trimestre terminé le 31 janvier, la Banque Laurentienne a réalisé des revenus nets de 15,5 M\$, comparativement à 12,8 M\$ pour le trimestre correspondant de 1996. Cela représente

■ Bernard Piché :
« Le marché des valeurs mobilières est en plein essor. On se positionne pour répondre aux nouveaux besoins des clients. »

un rendement sur l'avoir des actionnaires ordinaires de 12,7 % par rapport à 10,8 % l'an dernier. ■

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Admax International Management	52	Confab	8	IDEXX	17	Pomerleau (Groupe)	73
Aéroports de Montréal	10	Confederation	78	Impulsora del Fondo Mexico	52	Prévost Car	19
AIM Management Group	52	Coreco	71	Industries Ste-Anne-de-la-Rochelle	16	Promotions Atlantique	38
Air Canada	79	Cott	28	Intel Corp.	61	Provencher, Roy et Associés	73
Algoma Steel	45	David Lauzon (Entreprises)	8	Intertek ITS (Services d'essais)	29	Provigo	71
AMVESCAP	52	Deigratia Mining Corp.	61	Invesco Asset Management	52	Reichmann Hauer Holdings	54
Arkon	38	Développement international Desjardins	9	Kiborn Engineering	43	Repap (Entreprises)	45
Atlas (Fonds)	45,47	Digital Equipment Corp.	61	KPMG	35,73	Rogers Cantel	45
ATS Automation Tooling Systems	72	Dina	19	La Mutuelle (Groupe)	78	Rogers Communications	45
Autostock	71	Domtar	45	LGS (Groupe)	62	Roxbury Capital Management	52
Avenor	45	Dreco Energy Services	62	Lignco	39	RTP Pharma	22
AXOR (Groupe)	73	Entreprise environnementale de		Lone Star Steakhouse & Saloon	44	San Francisco (Boutiques)	61
Banque Laurentienne	2	Pierrefonds	18	Lunetterie New Look	20	Services d'essais Intertek ITS	35,37
Barchester Canada	77	Exploration Sulliden	56	MacMillan Bloedel	45	SNC-Lavalin	43
Baring Asset Management	52	Federal Express	21	Madikap	77	Société de Banques Suisses	52
Batterymarch Financial Management	52	Fidelity Investments	52	Malette	45	Société immobilière du Canada	73
Berclair	22	Fonds de solidarité	22	Manufacture to Retail	38	Société immobilière du Québec	73,78
BioCapital (Investissements)	22,72	Ford	34	Martin International	9	Soltron Realty	78
BioChem	28	France-Laure (Cosmétiques)	8	Maxivox	8	Sous-indices aurifères	62
Bissett Associates	47	Freeport-McMoran Copper & Gold	43	Mercedes	19	St-Luc (Groupe)	73
BLC Valeurs Mobilières	2	Frigidaire	29	Méto-Richelieu	61	Stablex Canada	35
Bre-X Minerals	43	Gandalf Technologies	62	Micropal	52	Standard Life	77
Bresea Resources	43	GB International	16	Miranda Technologies	13	State Street Corp.	53
Bro-X Minerals	43	General Motors	34	Mobil	34	State Street Global Advisors	52
C-MAC (Industries)	72	Genesis Investment Management	52	Navigator American Growth Fund	52	Stleco	45
Camdev Corp.	54	Genra	45	Navigator Latin America Fund	52	Strathcona Minerals	43
Canada Trust	53	Gestion DRMW	77	New Flyer	19	Sun Life	77
Canadian Tire	61	Gestion Financière Talvest	52	Newcastle Capital Management	53	Tanbec	9
Canam Manac (Groupe)	69	Gestion Guy Rouleau	20	Nova Bus	19	Tandberg ASA	69
CBCI Telecom	69	Great West	73	Novaxa	29	Télélobe	41
Cegelec Entreprises	10	Greenstone Resources	45	Olympia & York	54	Temisko	22
Centre frigorifique Montérégie	20	Henderson Touche Renmant	52	Outback Steakhouse	44	Via Rail	79
CGI (Groupe)	37	Henlys Group	19	P.T. Kilborn Pakar ReKayasa	43	Volvo	19
Chrysler	34	Hewlett-Packard	62	Pfizer	22	Western Star Truck	19
Clurican	77	Holt Renfrew	77	Plastiques Rawdon	38	Westmin Resources	45

MEXICO!

Ah, ce merveilleux marché mexicain que l'on vous a tant vanté... 94 millions de jeunes consommateurs impatients d'acheter vos produits. Vous voulez mettre un pied au Mexique avec peu de risques? Pensez à McAllen, Texas. Situé sur la frontière près de 85% des États mexicains, McAllen offre un accès direct au Mexique. Une infrastructure supérieure, des taux de salaire peu élevés, des emplacements de choix, des centres de distribution, d'entrepôt, de fabrication, et la très économique McAllen Foreign Trade Zone. Pour plus de renseignements sur

McALLEN TEXAS

au Canada, communiquez avec Michel Luc Regimbald de Gestion M. L. Regimbald & Associés Inc. Téléphone: 514-361-1784, télécopieur: 514-689-1086

LES AFFAIRES

Service aux abonnés

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

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

Publicité

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

Télécopieur (514) 392-4723

Carrefour (petites annonces) (514) 392-7782

Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000

Télécopieur (514) 392-1586

Courrier de la deuxième classe. Enregistrement no 0923

Nous avons de nouvelles façons de faire fructifier votre argent

NOS 7 NOUVEAUX FONDS MUTUELS

Placements CIBC lance de nouveaux fonds mutuels* qui vous aideront à diversifier votre portefeuille pour obtenir des possibilités de croissance maximale.

Pour obtenir plus de renseignements, composez le 1 800 465-3863 (866-0669 à Montréal).

PLACEMENTS CIBC

On voit la vie de votre façon.™

*Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque CIBC. ™ Marque de commerce de la Banque CIBC

Entente sur la main-d'oeuvre : les fonctionnaires fédéraux transférés à Québec empocheront chacun 21 000 \$

Les transferts vers Québec et les autres provinces coûteront 32 M\$ à Ottawa

Francis
Vailles

Le prochain jour de l'an sera particulièrement réjouissant pour les 1 000 fonctionnaires fédéraux qui seront transférés au gouvernement du Québec dans le cadre de l'entente sur la main-d'oeuvre. En quittant le fédéral, en janvier 1998, ils empocheront une allocation de départ moyenne de 21 000 \$.

Pourtant, ces employés auront les mêmes conditions d'emploi sous l'autorité du Québec que celles qu'ils avaient en quittant leur bureau du fédéral, la veille de leur transfert. Le Québec s'engage d'ailleurs à leur offrir un emploi à moins de 40 km de leur lieu actuel de travail, qui est déjà situé à Québec. En prime, ces employés obtiendront la sécurité d'emploi à vie, avantage qu'ils n'ont plus au fédéral depuis 1995.

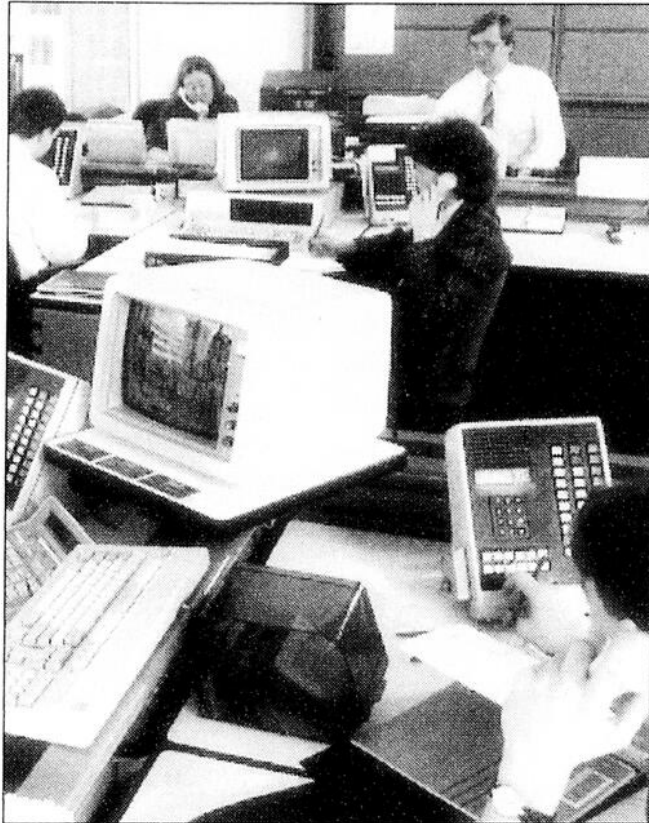
Le transfert des employés fédéraux au gouvernement du Québec a été signé le 21 avril dernier par Ottawa et Québec. En vertu de l'entente, le Québec deviendra l'unique responsable des mesures actives de main-d'oeuvre (formation, placement, etc.). Quelque 480 M\$ seront transférés de la capitale fédérale vers Québec la première année et 2,7 milliards sur cinq ans.

Ironiquement, les employés qui recevront le magot sont ceux qui répondent aux demandes des prestataires de l'assurance-emploi, qui composent 11,2 % de la population active du Québec.

Soyons plus précis. Selon la Directive fédérale sur le réaménagement des effectifs, le gouvernement fédéral verse diverses compensations aux employés qui sont transférés vers le secteur privé ou vers les autres gouvernements. Cette directive faisait partie des négociations avec les syndicats il y a deux ans.

Conditions moins avantageuses ?

Dans le cas du transfert vers Québec, Ottawa versera d'abord des compensations équivalentes à trois mois de salaire, puisque les conditions sont moins avantageuses au gouvernement du Québec qu'elles ne le sont au fédéral. Les employés doivent toutefois accepter le nouvel emploi, sans quoi le lien d'em-



■ **Après trois ans, les fonctionnaires transférés perdront le plan dentaire et la prime au bilinguisme, mais gagneront la sécurité d'emploi à vie.**

ploi avec le fédéral sera rompu.

Entre autres différences, Québec n'offre pas de plan dentaire, ni de primes de 800 \$ pour les postes qui exigent le bilinguisme. En outre, le régime de retraite y est légèrement moins avantageux, a expliqué Joane Hurens, vice-présidente de l'Alliance de la fonction publique du Canada, section Québec. Pour le reste, il s'agit de

« différences mineures », reconnaît M^{me} Hurens.

Ce n'est pas tout. Un employé qui, pour une raison ou pour une autre, quitte son emploi au fédéral a droit à une allocation de départ équivalente à une semaine de salaire par année de service, à laquelle il faut ajouter une autre semaine de salaire, peu importe le nombre d'années de service.

Les fonctionnaires qui seront transférés ont une moyenne de 15 ans d'ancienneté et gagnent entre 35 000 et 40 000 \$, a indiqué Gaston Plourde, directeur associé au sous-ministre adjoint, région du Québec, de Développement des ressources humain-

nes Canada (DRHC).

Faisons le compte. Les fonctionnaires toucheront une compensation moyenne de 9 400 \$ (37 500 \$ X 3/12) pour les conditions moins avantageuses, à laquelle il faut ajouter l'allocation de départ de 11 500 \$ (37 500 \$ X 16/52). Grand total : 20 900 \$.

Ottawa devra par conséquent déboursier quelque 21 M\$ pour les 1 084 postes équivalents temps complet qui seront transférés au gouvernement du Québec (environ 1 000 si l'on retranche les postes vacants qui ne seront pas comblés).

Ce n'est pas tout. Les employés ne perdront absolument rien au change au cours des trois premières années. En effet, selon les clauses 6.4 et 7.8 de l'entente de principe Ottawa-Québec, les employés transférés conserveront les mêmes conditions d'emploi, incluant le salaire et le plan dentaire, au cours des trois premières années du transfert.

À chacune de ces trois années, Ottawa versera à Québec ce que lui coûte l'exploitation des services transférés, soit 53,5 M\$. Ce montant servira, entre autres, à combler les différences de rémunération entre le fédéral et le Québec. Les écarts seront versés aux employés sous forme de montant forfaitaire. À la quatrième année, ce sont les conditions de travail du Québec qui s'appliqueront aux employés transférés. Précisons que les 21 M\$ d'allocations de départ ne sont pas compris dans ces 53,5 M\$.

Ce n'est pas tout. « Après cette période (de trois ans),

les employés transférés seront régis par les conditions d'emploi de la Fonction publique du Québec qui seront en vigueur à ce moment-là », indique un document remis par le fédéral aux fonctionnaires concernés.

Autrement dit, les fonctionnaires transférés obtiendront la sécurité d'emploi à vie des conventions collectives du Québec, à moins que cette sécurité soit abolie entre-temps, ce qui est peu probable. « Les employés quittent un régime pour un autre qui n'est pas aussi avantageux », fait valoir André Carrière, directeur des initiatives stratégiques à la DRHC.

M. Carrière reconnaît toutefois que la Directive sur le réaménagement de l'effectif ne tient pas compte de la valeur que représente la sécurité d'emploi à vie.

11 M\$ pour les autres provinces

Les allocations de départ obtenues par les fonctionnaires fédéraux transférés au Québec sont semblables à celles dont ont bénéficié les fonctionnaires transférés aux gouvernements de l'Alberta, du Manitoba et du Nouveau-Brunswick, qui ont aussi passé des ententes sur la main-d'oeuvre avec Ottawa. Aux 21 M\$ du Québec, il faut donc ajouter 11 M\$ pour les quelque 500 nouveaux employés de ces provinces. Coût total pour Ottawa : 32 M\$.

De leur côté, l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve se sont entendues pour faire la cogestion des programmes de

LOGISTIQUE INTÉGRÉE
IMPORT • EXPORT • TRANSPORT
INTERNATIONAL

FRITZ STARBER INC.
Division de

PLUS DE 135 BUREAUX EN AMÉRIQUE DU NORD

285-1500
1-800-361-1867

main-d'oeuvre avec Ottawa. La Colombie-Britannique est aussi en cogestion, mais elle étudie la possibilité d'un guichet unique. Les discussions du fédéral avec la Saskatchewan et l'Ontario à ce sujet sont au point mort.

Le journal LES AFFAIRES avait fait état d'un autre cas de transfert d'employés semblable, en 1996. En quittant Transports Canada pour entrer aux services de NAV Canada, en octobre 1996, 6 400 fonctionnaires fédéraux avaient touché une indemnité de départ totalisant 120 M\$. NAV est la société privée sans but lucratif créée pour gérer le système de contrôle aérien canadien.

Les conditions de travail de ses employés sont semblables à celles qu'ils avaient auparavant. ■

NOTRE COLLECTION
PRINTEMPS-ÉTÉ 1997
EST ARRIVÉE!

Club 402-HOMME

À votre service depuis 15 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, Montreal
(514) 861-3636

Devenez un négociateur averti !

Offrez-vous cet outil indispensable

Informez-vous sur nos conférences et séminaires privés

S.Q.D.M. agréé
259 \$ + taxes

Cet atelier d'une journée vous permettra de :

- Connaître les étapes de toute négociation
- Développer l'écoute active
- Connaître le verbal, para verbal, non-verbal
- Reconnaître les visuels et les auditifs et s'adapter à leur style
- Savoir contrôler et concilier
- Traiter séparément la personnalité du négociateur et le sujet de la négociation
- Reconnaître les tactiques de la négociation utilisées contre vous

Nous formons des cadres et des membres de différents départements tant dans les PME que dans les multinationales (références sur demande)

« Cette formation donne des résultats impressionnants »

Serge Martin-Martin International

- Savoir quand votre interlocuteur ment
- Reformuler les idées et les sentiments de l'interlocuteur
- Mettre au point votre solution de repli
- Appliquer les paramètres d'une négociation « gagnant-gagnant »
- Augmenter vos profits

Renseignez-vous sur notre cours :
« Le télémarketing professionnel »



**FORMATION/MARKETING
NOUVEAU
CONCEPT**

1.800.976.7866 ou (514) 621.7866
Internet : <http://www.lalcom.com/fmnc>

SESSIONS ANGLAISES: Montréal; 12 juin, Ottawa; 19 septembre

CHICOUTIMI	HULL	LAVAL	LONGUEUIL	MONTRÉAL	QUÉBEC	SHERBROOKE	TROIS-RIVIÈRES
22 sept. (LUN)	27 mai (MAR)	26 mai (LUN)	28 mai (MER)	29 mai (JEU)	16 juin (LUN)	2 oct. (JEU)	25 sept. (JEU)
17 nov. (LUN)	13 juin (VEN)	18 juin (MER)	17 juin (MAR)	19 juin (JEU)	10 juillet (JEU)	1 déc. (LUN)	2 déc. (MAR)

Fiscalité : le Bloc québécois attend Paul Martin de pied ferme

Il veut notamment une réforme de la fiscalité

Alain
Duhamel

Persuadé qu'il pourra encore influencer le cours des politiques fédérales dans

le prochain parlement, le **Bloc québécois** attend de pied ferme **Paul Martin** en matière de fiscalité des entreprises et de gestion des finances publiques.

« Il demande un effort ex-

cessif, car il sait depuis des mois qu'il va dépasser ses objectifs budgétaires », a affirmé aux **AFFAIRES** **Yvan Loubier**, député de Saint-Hyacinthe-Bagot, critique de l'opposition officielle à la Chambre des communes en matière de finances publiques et d'économie, en parlant du ministre canadien des **Finances**.

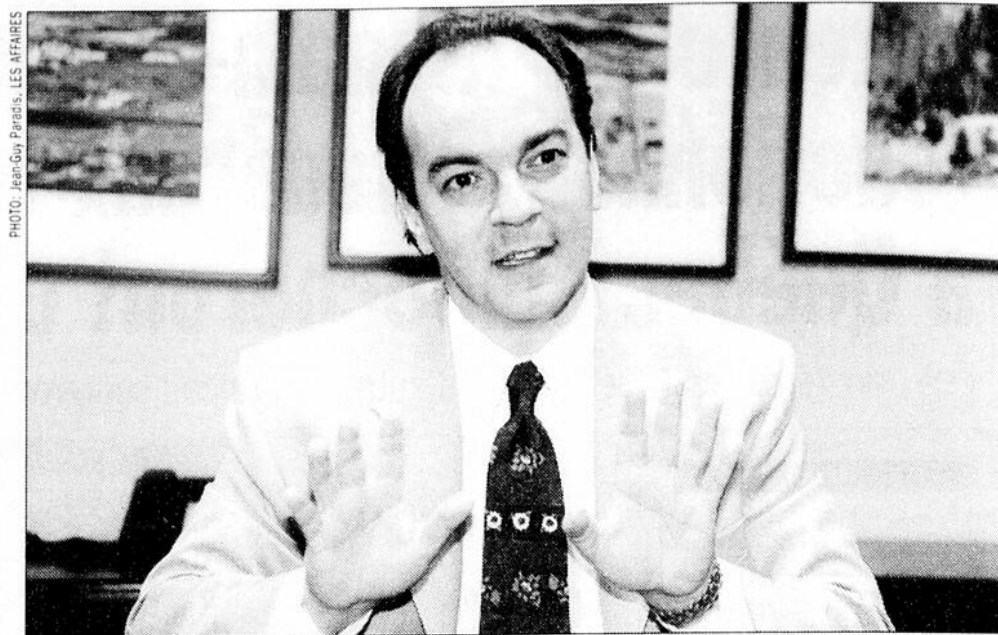
« Nous tenons à ce que le gouvernement atteigne le déficit zéro avant l'an 2000, mais, selon nos calculs, il avait la possibilité dès cette année de remettre au complet dans les programmes sociaux les sommes qu'il y a enlevées. »

Situation inhabituelle

Le Bloc québécois est dans une situation inhabituelle pour un parti politique puisqu'il n'aspire pas à former le gouvernement. Pour tenter de convaincre les non-souverainistes de voter pour le Bloc, M. Loubier fait valoir la crédibilité des études de son parti en matière de fiscalité des particuliers, fiscalité des entreprises et de politiques économiques.

En plus de promouvoir la souveraineté du Québec, sa mission fondamentale, et de défendre les intérêts du Québec à Ottawa depuis l'élection de 1993, M. Loubier soutient que le Bloc a agi comme chien de garde dans des dossiers d'intérêt commun à tous les Canadiens, comme en font foi, à son avis, environ les deux tiers des interventions des députés du Bloc à la période quotidienne des questions à la Chambre des communes.

Yvan Loubier postule que le **Parti libéral** formera le prochain gouvernement fédéral



■ **Yvan Loubier, député et critique financier du Bloc québécois :** « Il y a une euphorie autour du surplus qui m'inquiète ! »

et que **Jean Chrétien** confiera à nouveau le portefeuille des finances à Paul Martin, s'il est réélu dans LaSalle-Émard. « Autrement, ce serait interprété comme une démission », commente-t-il.

Réforme fiscale

Le Bloc tient pour une victoire l'institution d'un groupe de travail sur la fiscalité des entreprises qui doit rendre son rapport l'automne prochain.

Le ministre des Finances a désormais une obligation de résultat dont il ne le laissera pas s'échapper.

« Notre exercice consiste à pousser Paul Martin à faire une réforme de la fiscalité. Il ne s'agit pas uniquement d'assainir les finances publiques en coupant dans les dépenses, ce qui va de soi. Nous lui disons aussi qu'il y a de la récupération à faire dans des ressources fiscales qui sont gaspillées année après année. »

En supprimant des dépenses fiscales désuètes, le gouvernement fédéral pourrait récupérer trois milliards de dollars de dépenses fiscales récurrentes chaque année, une somme qu'il pourrait retourner aux petites entreprises créatrices d'emplois sous forme de con-

gé fiscal.

Le Bloc reproche au gouvernement libéral d'utiliser le surplus de la caisse de l'assurance-emploi comme moyen d'équilibrer ses comptes. Il plaide en faveur d'une redistribution du surplus annuel de cette caisse (cinq milliards); il suggère de faire disparaître entièrement ce surplus; la moitié devrait servir à réduire les cotisations des employeurs et des salariés et l'autre moitié devrait être utilisée pour rétablir l'essentiel des bénéfices éliminés lors de la dernière réforme.

Déficit et surplus

Yvan Loubier estime à environ 12 milliards de dollars le déficit de fonctionnement du gouvernement fédéral pour l'exercice 1996-97, alors que Paul Martin, prudent, parle plutôt d'un déficit inférieur à 16 milliards.

Au rythme où le redressement des finances publiques s'effectue, les surplus budgétaires sont en vue d'ici à deux ans.

Que doit-on en faire? « Il y a une euphorie autour du surplus qui m'inquiète », dit Yvan Loubier. « Nous sommes de l'école de l'équilibre entre les préoccupations actuelles qui sont importantes et les préoccupations d'assainissement des finances publiques. M. Martin va réaliser un surplus, qu'il remette de l'argent dans les programmes sociaux, qu'il remette de l'argent dans le circuit de l'emploi, qu'il réforme la fiscalité

au nom de l'emploi et du ré-équilibre. »

Et pour être assuré que le gouvernement fédéral ne s'engage plus dans la voie des déficits à répétition, le Bloc est partisan d'une loi anti-déficit sur le modèle de la loi québécoise pour obliger le gouvernement à équilibrer ses comptes chaque année, mais qui lui donnerait une certaine flexibilité pour qu'il puisse jouer son rôle de stabilisateur dans les cycles économiques.

Selon M. Loubier, il n'y a pas lieu de poursuivre une politique d'inflation zéro comme le fait la **Banque du Canada** depuis que **John Crow** est devenu gouverneur; son successeur **Gordon Thiessen** a maintenu la même politique. M. Loubier estime que l'économie canadienne pourrait s'accommoder d'un taux d'inflation de 3 %, ce qui aiderait à réduire le taux de chômage.

« Je veux bien croire qu'il y a un chômage structurel, mais on ne peut être tout le temps en restructuration perpétuelle et fondamentale. Si nous prenons nos responsabilités, sans s'endetter, sans augmenter le fardeau fiscal, nous sommes convaincus que l'on peut faire des choses pour l'emploi. »

« Nous sommes assez engagés dans ce que nous faisons », ajoute Yvan Loubier.

« Personne ne pourra dire du Bloc québécois qu'il n'a pas travaillé à faire des propositions sérieuses, fouillées, analysées et crédibles. Nous allons poursuivre notre action. » ■



**GROUPE
CONSOLTEX INC.**



Henry D. Winterstern

Le conseil d'administration de Groupe Consoltext Inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Henry D. Winterstern à titre de vice-président du conseil d'administration. Monsieur Winterstern est président de Winterstern & Associates Inc., société de services-conseils dans les secteurs de l'immobilier et de la finance. Monsieur Winterstern est également doté d'une vaste expérience dans nombre de domaines, dont les réorganisations, les financements, les ventes et acquisitions, les services conseils et la consultation générale.

GROUPE CONSOLTEX INC. est une entreprise de textile nord-américaine verticalement intégrée qui mène des activités de fabrication de tissus pour vêtements et de polypropylène. La société exploite onze usines de fabrication et compte à son emploi quelque 3,700 personnes réparties à travers l'Amérique du Nord. Ses titres sont inscrits aux bourses de Montréal et de Toronto sous le symbole CTX.

Aux heures et aux demi-heures pendant les périodes de pointe

Montréal · Toronto

Canadi n
Pour voyager comme vous l'aimez

Canadi n et Inter-Canada n sont des marques déposées des Lignes aériennes Canadien International Itée.

Jean-Paul
Gagné

Paul Martin veut éliminer le déficit avant de baisser les impôts

Il espère être renommé ministre des Finances

Aux lendemains de l'élection de 1993, Paul Martin ne voulait pas être ministre des Finances. Il voulait plutôt que Jean Chrétien le nomme ministre de l'Industrie dans le but d'agir sur la transformation industrielle et de laisser à un autre la tâche de juguler le déficit et la dette nationale, les deux grandes plaies de l'héritage laissé par le gouvernement de Brian Mulroney.

Presque quatre ans plus tard, Paul Martin est non seulement très satisfait du travail qu'il a accompli au ministère des Finances, mais il veut maintenant continuer... pour en finir avec les monstres auxquels il s'est attaqué.

Baisse des taux d'intérêt

Pour Paul Martin, la clé du redressement des finances publiques est le plafonnement de la dette nationale qui augmentait à un rythme exponentiel sous le gouvernement précédent et qui augmente encore, quoiqu'à un rythme moindre.

« Pour cela, il fallait faire baisser les taux d'intérêt, a-t-il raconté au cours d'une entrevue aux AFFAIRES. J'ai fait ce que j'avais fait chez Power Corporation avec les filiales qui allaient mal : rassurer les banquiers. J'ai rassuré les détenteurs d'obligations en leur promettant de réduire le déficit. »

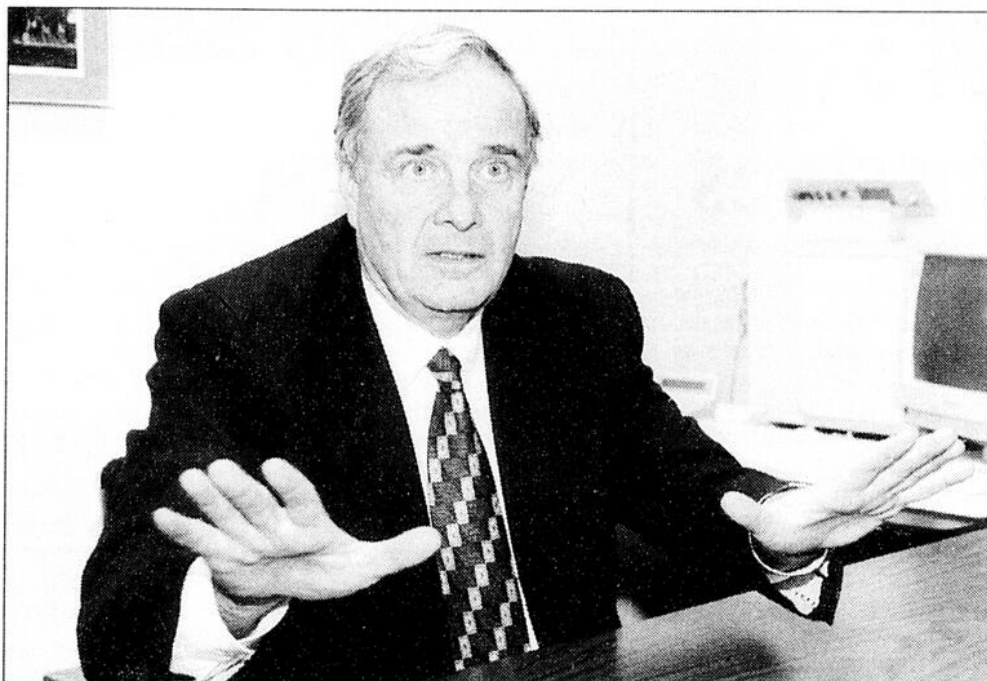
À ceux qui lui reprochent d'avoir constamment surestimé le déficit du gouvernement (alors que le gouvernement précédent le sous-estimait constamment), il répond : « Je ne peux me permettre de ne pas être crédible; autrement, nous aurions perdu la confiance des marchés financiers. J'ai fait des projections très prudentes et les autres ministres des Finances (dont Bernard Landry au Québec et Ernie Eves en Ontario) ont fait de même. Je ne peux me permettre de me tromper. J'aime mieux être trop prudent que pas assez. »

Le meilleur témoignage de cette confiance est la baisse marquée des taux d'intérêt au Canada.

Les taux à court terme canadiens sont actuellement de 200 points de base inférieurs aux taux américains. Bons du Trésor de trois mois : 3 % au Canada, contre 5 % aux États-Unis; taux d'un an : 3,8 % au Canada, contre 5,5 % aux États-Unis.

Il faut atteindre un terme de plus de 15 ans avant que les taux canadiens dépassent les taux américains; il y a quelques jours, l'écart n'était plus que de 0,15 point de pourcentage (7,05 % au Canada, contre 6,90 % aux États-Unis) sur les obligations de 30 ans.

Ce phénomène ne s'est pas



■ Paul Martin sur le déficit : « Il faut passer du cercle vicieux au cercle vertueux. »

vu depuis des décennies.

Paul Martin estime à « moins de 16 milliards » le déficit de 1996-97. « C'est vrai que les données préliminaires sont de 9,6 milliards (selon un rapport du ministère des Finances), mais c'est sans tenir compte des ajustements de fin de l'exercice, qui ont déjà atteint entre 4 et 6,5 milliards. »

Jeff Rubin de CIBC Wood Gundy affirme que le budget de 1997-98 pourrait réaliser un surplus de 4 milliards, au lieu du déficit de 9 milliards anticipé par Paul Martin. « Jeff Rubin peut se permettre de se tromper, mais pas moi », répond Paul Martin.

Le député de LaSalle-Émard soutient que son gouvernement a réalisé son engagement de réduction des dépenses de programmes.

« On a atteint notre objectif à cette étape-ci de notre engagement pour les programmes qui existaient déjà, mais il s'en est ajouté d'autres, qui ont fait monter les dépenses. On va continuer à réduire les dépenses de programmes. » Par contre, le dernier engagement de 1,5 milliard envers les provinces fera passer les dépenses de programmes de 103 à 104,5 milliards. »

Des étapes pour une meilleure croissance

Pour Paul Martin, « amener le déficit à zéro, ce n'est qu'une étape. Avoir le meilleur ratio dette/produit intérieur brut (PIB), ce n'est qu'une étape. Devenir plus

concurrentiel que les États-Unis, ce n'est qu'une étape.

« Ce qu'il faut, c'est entreprendre une longue période de forte croissance économique. Il y a des pays qui vont se démarquer dans les prochaines années et le Canada en fait partie. »

« Dans un monde où les entraves à la libre circulation des biens disparaissent, la capacité de croissance reposera surtout sur les ressources humaines. Or, on a, en plus, de grandes richesses naturelles. On a une très forte productivité. On est flexible. Imagi-

nez l'avenir que nous avons devant nous si nous gérons bien l'économie. C'est mon but : donner au Canada l'économie qui va lui permettre de se démarquer des autres. »

Plusieurs mesures

Paul Martin n'a rien d'un doctrinaire. Il refuse de se compromettre sur la meilleure façon de réduire le ratio dette/PIB. « Il y a différentes façons, dit-il : rembourser la dette grâce à des surplus budgétaires ? stimuler la croissance par des baisses d'im-

pôts ? investir dans la R & D ? améliorer l'éducation ? faire plus de marketing à l'étranger pour attirer les touristes ? Où va-t-on trouver le meilleur rendement pour l'économie ? »

À l'entendre, Paul Martin a définitivement un penchant pour l'investissement dans l'éducation et la R & D.

« La clé de la croissance, c'est l'entrepreneuriat », déclare-t-il, sans manquer d'ajouter qu'il est très impressionné par la créativité et le dynamisme des entrepreneurs canadiens, particulièrement des Québécois et des Albertains.

Paul Martin voudrait moins de réglementation et moins d'intervention gouvernementale.

« Il ne faut pas que les gouvernements soient des obstacles à la création d'emploi. Par contre, la population canadienne n'est pas prête à accepter le niveau de désengagement de l'État que l'on re-



trouve aux États-Unis. Elle veut un meilleur filet de sécurité sociale et moins d'écart entre les riches et les pauvres. »

Chômage des jeunes

Pour cela, le Canada ne peut pas espérer rejoindre le taux de chômage américain (actuellement de 5 %).

La grande préoccupation de Paul Martin est le chômage des jeunes, actuellement à 17 %.

« Les gens de mon comté viennent me demander des emplois pour leurs enfants, pas pour eux. L'emploi des jeunes, ce devrait être un grand projet national. C'est d'autant plus important qu'ils sont très mobiles. » ■

NOUVELLE ÉDITION

formateur agréé par la SQDM



AUGMENTEZ VOS VENTES

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

Séminaires

Vente stratégique^{MD}

Dernière chance ce printemps!

Montréal: 16 et 17 juin
Québec: 12 et 13 juin

Vous apprendrez comment :

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

Mastercard et Visa acceptés

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

Fax : (418) 626-6264

Cours de vente
Roger St-Hilaire



Rockport

Pris : 150,00\$



7 à 13 : Medium • 7 à 13 : Large

Pour de longues randonnées confort assuré.



Centre du Pied
de Montréal Inc.

Lundi au vendredi : 9 h à 6 h • Samedi : 9 h à 5 h

2501, rue Bélanger Est, (coin Iberville)
Montréal (Québec) H1Y 1A2 • Tél.: 374-7774
Stationnement privé rue Bélanger

Opinions

EDITORIAL

Québec et la loi 104 : deux poids, deux mesures

Lorsqu'il a conclu les ententes avec les syndicats sur ses compressions de dépenses, le gouvernement Bouchard a voté la loi 104 forçant la réduction des coûts de plusieurs organismes et groupes non couverts par ces ententes.

Dans les jours qui ont suivi, les centrales syndicales ont réussi à faire exempter de son application plusieurs groupes de salariés. C'est ainsi que le secteur des écoles privées a été exempté, ce qui donne aux syndicats la marge de manoeuvre voulue pour minimiser la baisse des coûts visée initialement par cette loi.

Québec a consenti cette exemption sans doute pour plaire à ses alliés syndicaux dans la cause souverainiste. En fait, Québec est probablement indifférent aux coûts supplémentaires qui en résulteront pour les écoles privées et qui se répercuteront sur les droits de scolarité payés par les parents et au fait que celles-ci deviendront moins concurrentielles face aux écoles publiques.

Cela réjouira surtout la CEQ puisque la vie sera encore plus difficile pour les écoles et les collèges privés, dont elle veut la disparition, au nom d'un égalitarisme doctrinaire. Cela plaira aussi à des dirigeants du ministère de l'Éducation puisque certaines écoles et certains collèges s'en trouveront davantage affaiblis. Est-il nécessaire de rappeler que le ministère compte parmi ses sous-ministres adjoints Robert Bisailon, ex-coprésident de la Commission des États généraux de l'Éducation, qui a recommandé la réduction progressive des subventions à l'enseignement privé même s'il fait économiser plus de 400 M\$ par année aux contribuables.

L'exemption de l'enseignement privé de la loi 104 semble particulièrement cynique puisque, selon la Coalition des parents des écoles privées, le secteur privé a subi des compressions budgétaires de 2,25 % plus élevées que l'enseignement public pour 1997-98. Si cet écart est vrai, Québec devrait au moins revoir son financement de l'enseignement privé, à défaut de rétablir pour eux la loi 104. Toute fin de non-recevoir confirmera aux parents que Québec privilégie les intérêts des syndicats sur le droit des parents de choisir l'école de leur

choix pour leurs enfants.

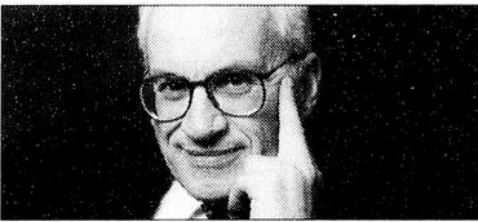
D'autres groupes ont eu moins de succès que les syndicats face à la loi 104. C'est le cas des pharmaciens propriétaires, qui, même s'ils avaient signé une entente avec Québec en décembre 1996, entente approuvée par le conseil des ministres le 22 janvier 1997 et signée par le ministre Jean Rochon le 20 mars, veille du dépôt de la loi 104, n'ont pu se faire exempter de la loi 104, comme le prévoit l'article 58 pour les professionnels de la santé ayant déjà conclu une entente.

Or, les pharmaciens avaient accepté, avant la loi 104, de donner au gouvernement 10 M\$ de janvier à juin 1997 pour le redressement des finances publiques, sans compter qu'ils ont déboursé 22 M\$ pour faciliter aux bénéficiaires l'entrée en vigueur de la Loi sur l'assurance médicaments; Québec n'avait même pas prévu d'affiche pour leur expliquer sa loi.

S'ils avaient prévu leur assujettissement à la loi 104, les pharmaciens n'auraient évidemment pas signé d'entente avec le gouvernement. Quelle fut la réponse de Québec pour les 10 M\$ retournés et leur aide aux bénéficiaires de l'assurance médicaments? Deux demandes d'argent supplémentaires: une baisse de 2 % de leurs honoraires du 1^{er} avril au 30 juin 1997 et une autre de 6 % à compter du 1^{er} juillet.

Devant cette ingratitude, les pharmaciens menacent de se désengager, auquel cas les bénéficiaires devront payer leurs médicaments et se faire rembourser par Québec.

Le comportement du gouvernement dans ces deux dossiers confirme ce que de plus en plus de gens pensent: que Québec n'en a que pour les syndicats. Québec doit corriger cette perception sans tarder par des gestes concrets s'il veut conserver sa crédibilité. ■



Jean-Paul Gagné



POINT DE VUE

Le blocage constitutionnel coûte cher

Au Québec, 50 % de la population souhaite des changements constitutionnels majeurs, mais 50 % s'y oppose. C'est l'impasse. Au Canada anglais, l'électorat et les politiciens ne semblent pas favorables à des amendements constitutionnels pour accommoder le Québec: il y a blocage.

Trois nationalismes s'affrontent: le nationalisme canadien, le nationalisme québécois et le nationalisme autochtone. Ce dernier a été réveillé par le second, tandis que le nationalisme québécois a été exacerbé par l'adoption de la loi constitutionnelle de 1982, qui s'inscrivait dans la lignée du nationalisme canadien.

Trois référendums ont été tenus et aucun n'a reçu l'approbation majoritaire de la population. Le référendum du 20 mai 1980 reçut 40,4 % de Oui et 59,6 % de Non. Le référendum du 26 octobre 1992 sur l'Entente de Charlottetown a reçu un appui de 43,4 %; 56,6 % l'ont rejeté. L'avant-projet de loi sur la Souveraineté du Québec, le 30 octobre 1995 a reçu 49,4 % de Oui et 50,6 % de Non). Ces référendums ont renforcé l'impasse constitutionnelle. La polarisation politique qui l'accompagne permet aux politiciens de s'envelopper, qui dans le drapeau canadien, qui dans le drapeau québécois. (Une ministre fédérale a même distribué pour 23 M\$ de drapeaux aux frais des contribuables.) Les politiciens au pouvoir, tant à Ottawa qu'à Québec, sont dans la situation enviable de « Face, je gagne. Pile, tu perds. » On parle même « d'honorables défaites », parce qu'il s'agit d'un jeu où ceux qui le mènent ne perdent jamais. Les seuls vrais perdants sont les citoyens (travailleurs, entrepreneurs, épargnants, contribuables) qui en supportent les coûts.

Ceux-ci proviennent de la surenchère des dépenses publiques, de la crise des finances publiques et des pesanteurs fiscales, réglementaires et bureaucratiques. Ce sont les départs de spécialistes et d'entrepreneurs qui votent avec leurs pieds et qui quittent le Québec. Ce sont les pertes qui relèvent des investissements productifs qui ne se font pas et des emplois qui ne sont pas créés. C'est l'énorme dépense d'énergie consacrée aux questions constitutionnelles, plutôt qu'aux questions économiques et socia-

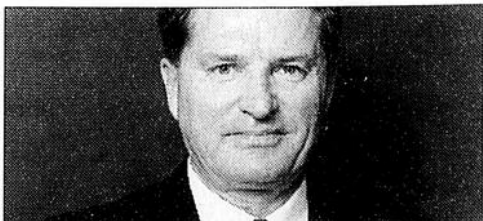
les.

Sommes-nous condamnés à un blocage constitutionnel permanent, avec tous les coûts que cela comporte? Nul ne le sait, mais je suis persuadé que si nous avons au pouvoir des hommes d'État de la trempe des Lester B. Pearson et des Jean Lesage, un compromis acceptable aux populations du Canada anglophone et du Québec serait trouvé.

Le Canada anglais devrait résister à la tentation d'écraser le Québec et reconnaître que le Québec est en situation de légitime défense en matière culturelle et linguistique. En contrepartie, le Québec devrait reconnaître les conséquences de sa position géographique entre le Canada de l'Est et le Canada de l'Ouest et qu'il serait désastreux d'ériger des frontières comme si on était au XIX^e siècle.

Robert Bourassa avait proposé dès 1979 la question suivante: « Voulez-vous remplacer l'ordre constitutionnel existant par deux États souverains, associés dans une union économique, laquelle union serait comptable à un Parlement élu au suffrage universel? » Après l'échec de l'Accord du Lac Meech en 1990, et surtout après le rapport de la Commission Bélanger-Campeau en 1991, M. Bourassa aurait obtenu un large appui s'il avait suivi sa propre vision de 1979 ou le consensus de Bélanger-Campeau.

On souhaiterait que les élus ne se réfugient pas derrière la Cour suprême pour éviter de régler des problèmes politiques et constitutionnels et s'attaquent résolument à la tâche de trouver une solution pratique au blocage constitutionnel et cela, en dehors du carcan partisan. L'économie s'en porterait mieux. ■



Rodrigue Tremblay

Université de Montréal
Adresse électronique: tremblo@ere.umontreal.ca

LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental inc.

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone: (514) 392-9000
Télécopieur public: (514) 392-4723 Télécopieur rédaction: (514) 392-1586

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

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

Tirage: Directeur: François Blondin
Abonnement: (514) 392-2010 / 1-800-361-7215
Les Affaires (51 fois l'an) 1 an: 48,00 \$ 2 ans: 72,00 \$ (Taxes incluses)
Les Affaires (51 fois l'an) et Affaires PLUS (11 fois l'an) 1 an: 62,62 \$ 2 ans: 89,95 \$ (Taxes incluses)

Administration: Président: André Préfontaine Directeur général des ventes: Yvon Tremblay
Directeur administratif: Ginette Roy 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 la deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

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



Alain Guilbert

Sans limite

Victime « politique », Pierre Desjardins doit s'exiler

Quand il a accepté le poste de président et chef de la direction de **Domtar**, une société en grande partie contrôlée par l'État québécois, **Pierre Desjardins** venait de compléter 10 années à la brasserie **Labatt** et autant chez **Imasco**. Son dossier était impeccable.

C'était l'homme tout désigné pour Domtar, presque au bord de la faillite. Pierre Desjardins avait démontré dans ses emplois précédents les mêmes qualités qu'à l'époque où il portait fièrement les couleurs des **Alouettes**: ténacité, force, enthousiasme.

En revenant à Montréal, après un long séjour à Toronto, Pierre Desjardins se donne corps et âme à son défi: redresser Domtar. Il sacrifie tout, loisirs, voyages de plaisir, etc. Il n'a pas le temps de cultiver un réseau de contacts. Seul le travail compte. Et la tâche est ardue. En quelques mois, 15 usines fermées, sept divisions vendues et un refinancement de 1,5 milliard de dollars.

À cette époque, un membre du conseil d'administration, **Jean Campeau**, crée un groupe en faveur de la souveraineté du Québec. Il prend la route pour «porter la bonne nouvelle». Ses interventions publiques ont un impact négatif sur les ventes de Domtar.

Pierre Desjardins veut protéger la société. Il convaincra le conseil d'administration d'exclure Jean Campeau, qui ne lui pardonnera jamais. Quand le **Parti québécois** prend le pouvoir à Québec, des têtes identifiées au **Parti libéral** sautent. Pierre Desjardins, qui n'a jamais fait de politique, est dans la ligne de mire.

Malgré l'impossibilité d'en faire la preuve, de toute évidence Pierre Desjardins est victime d'un règlement de comptes politique initié par Jean Campeau, devenu ministre des **Finances**, avec la probable complicité de ses collègues du temps, **Daniel Paillé** et **Richard Le Hir** ainsi que de certains membres du conseil d'administration, qui ont intérêt à «plaire» au nouveau gouvernement.

Lors d'une réunion qui passera à l'histoire de Domtar, on montre la porte à la fois à **Paul Gobeil**, président du conseil et ex-ministre sous **Robert Bourassa**, et à Pierre Desjardins. Ce dernier a un contrat à toute épreuve. On refuse de l'honorer. On le force

à recourir aux tribunaux. Depuis, on lui a versé une partie de son salaire seulement. On l'a privé de ses options et d'autres avantages. L'affaire traîne depuis deux ans et demi. Les avocats de Domtar ont produit leur défense il y a un mois à peine. Dans le passé, on a toujours honoré les contrats de ceux qui partaient, et souvent de façon plutôt généreuse. Jean Campeau a profité d'un tel règlement. Surtout que Pierre Desjardins avait bien rempli son mandat en ramenant Domtar à la rentabilité. On a prétexté qu'il allait trop loin dans le démantèlement de la société. Après son départ, on a vendu les divisions de gypse et de panneaux qu'on lui reprochait de vouloir vendre.

Le plus triste dans cette affaire, ce n'est pas seulement que Pierre Desjardins a été traité injustement, mais aussi qu'on lui a fermé les portes de plusieurs entreprises. Chaque fois qu'un poste important l'intéressait, on lui faisait comprendre que le candidat devait «bien s'entendre» avec le gouvernement du Québec. L'absence d'un réseau efficace de contacts ne l'a pas aidé.

Aujourd'hui, il a vendu sa maison et réside aux États-Unis. Il est président et chef de la direction de **Total Containment** qui fabrique des réservoirs en plastique pour les stations-service, une solution écologique aux réservoirs en métal.

L'entreprise est située à Oaks, en Pennsylvanie, à une quarantaine de milles de Philadelphie. Ses revenus seront de 45 à 50 M\$ US cette année. L'actionnaire principal est le Québécois **Marcel Dutil** qui détient 56 % des actions. La société est inscrite au **Nasdaq**.

Aigri de ce qu'on lui a fait subir, Pierre Desjardins se dit bien traité par Marcel Dutil. L'entreprise a connu des problèmes et son nouveau président croit pouvoir la remettre sur les rails d'ici deux ans. Par la suite, songe-t-il à revenir au Québec? Il ne ferme pas la porte, mais dit ne pas y penser «actuellement». Ce qui lui manque le plus? «J'ai toujours rêvé d'enseigner.» Malgré son horaire chargé, il trouvait le temps de recevoir des étudiants des **HEC**, de **Bishop**, de **Sherbrooke** ou de **McGill**: «Ce sont eux la relève de demain.» ■

L'égalitarisme dans les salaires freine la croissance de la richesse

On assiste depuis une vingtaine d'années à une poussée fantastique de la demande de travail qualifié et, en contrepartie, à un déclin prononcé de la demande de travail non qualifié.

C'est ce qui explique que, dans les économies au marché du travail flexible, comme aux États-Unis et en Grande-Bretagne, l'inégalité des salaires s'élargisse.

Le paradoxe est que les mêmes forces ont donné lieu à un aboutissement différent au Canada et en Europe, où c'est le chômage, l'allongement de la durée du chômage et le sous-emploi qui ont écopé de la baisse de la demande de travail moins qualifié...

En réponse à cette tournure des forces mondiales, certains économistes européens et canadiens, ainsi que les politiciens et les médias qui leur servent de porte-voix, se targuent d'avoir inventé «le modèle institutionnel européen», par lequel les plus puissants groupes d'intérêt, composés des grandes sociétés et des grands syndicats, se constituent en cartels nationaux sous l'égide des pouvoirs publics pour se partager le gâteau. C'est la formule qui, au Québec, a servi de modèle au soi-disant sommet économique.

Ce que cette formule corporatiste a engendré, c'est la succession ininterrompue d'interventions réglementaires et fiscales qui se sont abattues sur la main-d'œuvre depuis 35 ans: normes arbitraires du travail, dont le salaire minimum, allongement forcé des vacances et imposition de contraintes au surtemps, préavis de licenciement, partage du temps de travail, dont la retraite anticipée subventionnée et la réduction forcée de la semaine

de travail, extension au travail temporaire des avantages du plein temps, généralisation des congés parentaux, discrimination active qui repose sur le sexisme et le racisme, renforcement des monopoles syndicaux, fiscalité du travail alourdie...

Plusieurs raisons militent contre la formule corporatiste associée au modèle européen et canadien. La première est qu'un bas salaire vaut mieux qu'un salaire nul. L'accès précoce et facile au marché de l'emploi est souvent le premier échelon d'un avenir de progrès matériel durable.

Il ne faut pas penser que les gens classés à un niveau donné de richesse à un moment donné sont les mêmes qui s'y retrouveront l'année suivante. Aux États-Unis, 30 % de la population classée à un niveau donné cette année appartenait à un niveau diffé-

Alcoolisme
et
toxicomanie

CLINIQUE DU
NOUVEAU DÉPART

☎ : (514) 521-9023
Ligne directe : 1 888 488-2611

rent l'année dernière...

En rétrécissant les disparités, on fait plus le bonheur des égalitaristes que des pauvres parce qu'on supprime du même coup le mobile profond qui inspire l'ambition d'améliorer son sort, c'est-à-dire le souci de travailler fort et de prendre des risques. La richesse croît dès lors moins rapidement.

Jean-Luc Migué,
économiste, professeur à
l'École nationale d'adminis-
tration publique.

LA CITATION DE LA SEMAINE

«La propriété privée, la liberté des échanges, les marchés concurrentiels et la stabilité monétaire sont les pierres angulaires de la prospérité économique. Lorsque celles-ci sont présentes, les individus peuvent récolter ce qu'ils sèment et de la richesse est créée. C'est la recette du progrès matériel. Comme nous nous en éloignons, nous cessons de jouir de la croissance et de la prospérité.»

James D. Gwartney et Richard L. Stroup,
Ce que tout le monde devrait savoir sur l'économie et la prospérité, l'Institut Fraser, 1997.



VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN

Résidence permanente
(green card)

SONT ADMISSIBLES AU VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN EN TANT QUE CANADIENS: exportateurs, propriétaires dirigeants ou actionnaires de PME, employés cadres, main d'œuvre très spécialisée, professionnels, agents manufacturiers, représentants, distributeurs, investisseurs.

146, rue Principale Ouest, Magog (Québec) Canada J1X 2A5
Téléphone: (819) 868-2441 • Télécopieur: (819) 843-9014
ISO 9002 en voie de certification

La gestion de l'invalidité

Ça passe par l'action

POSACTI n

Une garantie d'assurance collective
qui donne des résultats

Renseignez-vous dès maintenant auprès des compagnies d'assurances suivantes:

Assurance vie Desjardins-Laurentienne, Industrielle-Alliance,
Personnelle-Vie, London Life, SSQ VIE, Standard Life, La Survivance

ou directement auprès de votre courtier ou de **SOLAREH** au 1-800-668-8428

Les fonds régionaux de solidarité
moteur de l'emploi

UN PARTENAIRE actif
POUR LE DÉVELOPPEMENT
DE VOTRE ENTREPRISE
DANS VOTRE RÉGION

LANAUDIÈRE

Aliments Jolibec

400 000 \$

42 emplois

Mars 1997

LAURENTIDES

Groupe Confec

385 000 \$

75 emplois

Mars 1997

GASPÉSIE-ÎLES-DE-LA-MADELEINE

Les Bois Moulés P.M.F.

250 000 \$

4 emplois

Avril 1997

Téléphonez sans frais au 1 888 755-3992 • www.fondsfqt.com

Pas facile d'exporter en Chine, mais certains y font de bonnes affaires

Roger
Clavet

« Les PME québécoises manifestent un vif intérêt à exporter en Chine, mais cela demande beaucoup d'efforts. Il leur faut s'armer de patience. De plus, la discrétion en affaires est toujours d'usage. Il faut avoir un bon réseau de contacts », a affirmé **Josée Fortin**, qui vit en Chine depuis plus de deux ans.

Agente commerciale du nouveau Bureau commercial du Québec en Chine depuis novembre 1996, Josée Fortin est bien placée pour mesurer l'engouement des entreprises québécoises pour le colossal marché chinois. Ex-commissaire industriel à Montmagny,

M^{me} Fortin dit travailler étroitement avec l'ambassade du Canada, également située à Beijing.

Marché frustrant

La conquête du marché chinois n'est pas une sinécure. Plusieurs entrepreneurs québécois se sont déjà heurtés à des obstacles culturels ou technologiques qui leur apparaissent insurmontables.

C'est le cas de **Denis Paquet**, président de **Maxivox**, PME technologique de Sainte-Foy, qui commercialise des systèmes de services de garde utilisés dans les centres hospitaliers. Maxivox fait affaire à Taïwan, en plus de disposer d'un nouvel agent distributeur à Hong Kong et au Viêt-nam.

Le président de Maxivox préfère renoncer pour l'instant à ses visées chinoises.

« Il est très difficile de percer le marché de la Chine populaire dans le domaine des technologies. Sans être à l'âge de pierre, la Chine n'est pas rendue au stade des outils technologiques dont nous jouissons au Canada ou aux États-Unis. Le cordon d'appel utilisé dans les hôpitaux chinois, par exemple, ressemble davantage à une cloche à vache !

Missionnariat

« À Taïwan, c'est nettement plus moderne. Nous y avons vendu une vingtaine de systèmes dans une demi-douzaine d'hôpitaux de Taipei. À Hong Kong, les possibilités sont intéressantes. Aller en Chine actuellement, ce serait être missionnaire, pas visionnaire. »

La « frustration chinoise » frappe aussi des entreprises dont les produits ne correspondent pas encore tout à fait aux canons de la mode pékinoise. **Magda Bernath**, responsable du marketing et des relations publiques pour les **Cosmétiques France-Laure**, fabricant montréalais de produits pour les soins du visage et du corps qui exporte aux États-Unis, à Taïwan, à Sin-

gapour et en Thaïlande, avoue avoir bien du mal à percer le marché chinois.

« Les gens ne sont pas encore sensibilisés aux soins cosmétiques. Très peu de Chinois se donnent des soins esthétiques. Les contraintes de douane et la lourde bureaucratie chinoise, sans compter les pots-de-vin qui l'accompagnent, sont aussi des obstacles importants au commerce », a-t-elle confié.

D'autres ont la main plus heureuse. **Denis Noël**, directeur, ventes et marketing, des **Entreprises David Lauzon**, de Papineauville, s'est rendu à plusieurs reprises dans différentes provinces de Chine, dont la prospère Guangdong. Son entreprise de séchage et d'usinage de bois durs exporte en Chine des lattes de bois servant à la fabrication de planchers depuis 1993.

« Il faut établir des liens avec les bons partenaires, puis s'assurer que le produit que nous commercialisons est en demande. Il faut ensuite vérifier la réglementation touchant les droits de douane applicables au produit que l'on veut exporter afin d'éviter des mauvaises surprises. »

De l'argent pour faire de l'argent

Normand Lemire, prési-



dent du **Groupe Action Asie**, consortium de huit entreprises qui assiste les entreprises québécoises qui veulent développer des affaires en Asie du Sud-Est et en Chine, rappelle crûment qu'il faut de l'argent pour faire de l'argent.

« La Chine n'est pas faite pour les entreprises juniors. En bas de 10 M\$ de volume d'affaires annuel, les entreprises d'ici doivent se limiter au marché américain; un volume d'affaires supérieur à 10 M ouvre les portes de l'Amérique latine, alors qu'il faut au moins un volume annuel de 20 M\$ pour percer le marché asiatique.

Bien entendu, cette règle ne s'applique pas à certaines PME du secteur technologique, qui offrent un produit pointu occupant un créneau très ciblé, qui peuvent alors

■ Le directeur des ventes des **Entreprises David Lauzon**, **Denis Noël**, entouré de **Luo Yi Hui** et de **Harry Tong**, devant la façade d'un importateur de matériaux de construction.

faire une percée très rapide », croit Normand Lemire.

Le **Groupe Action Asie** entretenait récemment une démarche d'accompagnement de **Confab**, entreprise de produits pharmaceutiques génériques de Saint-Hubert.

« Je rentre justement d'une mission à Taïwan, où nous avons fait progresser le dossier de l'accord de fabrication sous licence de deux types de produits génériques, a dit M. Lemire. Les négociations se poursuivent. » ■

RÉGIMES DE RETRAITE

Une expertise vouée exclusivement au service des participants

Me Marcel Rivest, LL.M., M.B.A.

Rivest Schmidt

7712, rue Saint-Hubert
Montréal (Québec) H2R 2N8
Téléphone: (514) 948-1888

UNE ACCORD, ÇA PART VITE!
PAS ÉTONNANT.

Accord SE « édition spéciale » 1997

LE GRAND AMOUR, À PETIT TAUX

4,8%*

FINANCEMENT MAXIMUM DE 60 MOIS

OFFERT POUR TOUTE
ACCORD 1997 NEUVE.

AUCUNE LIMITE • TAUX FIXE • TERME DE 24 À 60 MOIS
• FINANCEMENT DU CONSTRUCTEUR

EXEMPLE DE FINANCEMENT: VOUS POURRIEZ ÉCONOMISER PLUS DE 1 868 \$ EN FINANÇANT 20 000 \$ PENDANT 48 MOIS AU TAUX DE 4,8 %, EN COMPARAISON D'UN TAUX BANCAIRE DE 9,0 %**.

OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE

DES TAUX SPÉCIAUX DE LOCATION-BAIL SONT ÉGALEMENT OFFERTS POUR UNE DURÉE LIMITÉE. PARLEZ-EN AU CONCESSIONNAIRE HONDA. COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR SAVOIR OÙ SE TROUVE LE CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS OU POUR OBTENIR UN CATALOGUE.

*Ce taux de financement de 4,8 % pendant 24, 36, 48 ou 60 mois est sujet à l'acceptation du crédit. Il porte sur toutes les Accord 1997 neuves et est offert temporairement par Honda Canada Finance Inc. seulement. Exemple de financement: 20 000 \$ au taux annuel de 4,8 % = 458,77 \$ par mois pendant 48 mois. Coût de l'emprunt: 2 020,96 \$; coût total: 22 020,96 \$. Un versement initial pourrait être exigé. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. **Ce taux correspond à la moyenne des taux bancaires publiés le 2 avril 1997 à l'égard d'un prêt automobile de 20 000 \$ à taux fixe pour une durée de 4 ans. Les taux sont sujets à variation. Renseignez-vous chez un concessionnaire Honda.

HONDA

CONÇUE ET CONSTRUITE
SANS CONCESSION



Roger
Clavet

La Chine fascine les PME québécoises

Malgré le léger fléchissement, en 1996, du volume des exportations québécoises en Chine, l'Empire du Milieu continue de fasciner les PME québécoises qui, par dizaines, multiplient les tentatives de pénétration du géant chinois et ses 1,2 milliard d'habitants.

À preuve, le récent appel d'offres public de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** autour d'un projet de construction de deux immeubles à appartements dans le quartier Pudong, à proximité de Shanghai, a attiré 21 entrepreneurs canadiens, dont huit du Québec. « Trois entreprises ont finalement été retenues, dont deux du Québec, parmi les finalistes, nous a dit **Pierre-Paul Turgeon**, directeur de projet à la SCHL. Le constructeur qui arrachera la soumission aura pour mandat de construire, d'ici à l'automne 1997, deux immeubles-démonstrateurs de six étages et de choisir ses propres fournisseurs pour la plomberie, l'électricité, les portes et fenêtres, et tous les autres compléments à l'habitation.

« Si ce projet d'appartements-modèles réussit, les autorités chinoises s'engagent à confier au même entrepreneur le projet de construction de 2 000 autres logements, dès le printemps 1998, dans le même quartier. »

Fascinant Empire du Milieu

Le gouvernement québécois n'échappe pas non plus à ce magnétisme chinois. En quelques mois, le Québec a ouvert un bureau commercial à Beijing et a annoncé son intention de diriger cet automne une mission économique en Chine.

Cet engouement a même sa

propre « messagerie rose », le 1-888-97-CHINE. Un mois après son entrée en service, la ligne téléphonique Québec-Chine avait reçu plus de 120 appels de PME québécoises intéressées à faire partie d'*Équipe Québec* que dirigera le premier ministre **Lucien Bouchard**.

Le commerce de marchandises du Québec à destination de la Chine totalisait 202,7 M\$ en 1996, en baisse de 5,8 % par rapport à 1995. Par contre, les exportations québécoises en Chine approchent le demi-milliard de dollars, en incluant le commerce avec Hong Kong et Taïwan, une risée si on compare ces chiffres au volume total des exportations chinoises à l'échelle planétaire, soit 150 milliards de dollars US.

La Chine dans la peau

Bernard Guimont, président de **Tanbec**, entreprise d'apprêtage et de teinture de fourrures sauvages de Québec, qui a fait partie d'*Équipe Canada* en janvier, est enthousiaste à l'endroit des missions en Asie.

« Pour moi, *Équipe Canada* a été un véhicule extraordinaire parce qu'à partir des contacts que j'avais déjà en Asie, j'en ai fait plusieurs autres en cours de mission. Je pense que cela a donné le goût à d'autres Québécois et Canadiens d'aller explorer les marchés d'exportation. C'est peut-être ce qui a donné le goût au premier ministre Bouchard de former sa propre *Équipe Québec* », observe-t-il avec un brin d'humour. **Bernard Guimont** exporte déjà des fourrures dans le nord de la Chine.

Le flirt du Québec avec la

Chine n'est pas à sens unique. La Chine et l'Asie s'intéressent aussi beaucoup au Québec. L'an dernier, plus d'une centaine de missions commerciales asiatiques, dont plusieurs de la Chine, sont venues explorer le marché québécois.

« Depuis 1985, nous avons tissé des liens étroits avec la Chine. Mais l'inverse est aussi vrai. Au fil des ans, nous avons accueilli de nombreuses délégations en provenance de Chine et obtenu la participation de plus de 150 entreprises chinoises à nos différents salons commerciaux », a affirmé **Serge Martin**, président de **Martin International**, de Montréal, qui maintient des relations d'affaires avec environ 60 pays et qui est en voie de faire de la Chine sa première tête de pont à l'étranger.

Effet coup de foudre

Personne n'est insensible au chant de sirène que fait entendre le marché chinois. **Ghislain Paradis**, président-directeur général de **Développement international Desjardins**, suit avec intérêt l'évolution de la Chine et de son réseau de coopératives d'épargne et de crédit.

M. Paradis a fait trois missions techniques en Chine et a pris contact avec la **Banque agricole de Chine**, qui possède un réseau extraordinaire de coopératives d'épargne et de crédit rurales.

« Après avoir identifié un partenaire bénéficiaire, il nous reste à trouver des partenaires payeurs pour participer au montage financier », a confié Ghislain Paradis.

Le retour de Hong Kong dans le giron communiste, le



■ Nouveaux immeubles à loyer modique du quartier Pudong, près de Shanghai. Une compagnie canadienne doit y construire, à l'automne 1997, des immeubles de démonstration dans le cadre d'un projet sino-canadien.

1^{er} juillet, devrait s'accompagner d'une hausse du volume des transactions commerciales de la Chine, plus que jamais déterminée à joindre les rangs de l'**Organisation mondiale du commerce**.

Et s'il fallait un autre indice pour témoigner du coup de foudre québécois pour la Chine, le **Secrétariat à l'adoption internationale** vient tout juste de nous le donner : des 3 590 enfants adoptés au

Québec de 1990 à 1994 et issus de 71 pays, 32,5 % (soit le plus fort pourcentage) provenaient de la Chine.

L'histoire d'amour qui lie le Québec à la Chine ne fait que commencer. ■

Un don de 150 000 \$ d'Hydro-Québec à l'Institut de réadaptation de Montréal



Hydro-Québec a démontré sa grande générosité par un engagement de 150 000 \$ à la campagne «Un pas de plus» de la Fondation de l'Institut de réadaptation de Montréal. Cette somme sera dédiée à un projet de recherche sur les déficits sensoriels, l'équilibre postural et l'utilisation de la prothèse chez les personnes amputées.

Dans l'ordre habituel, lors du dévoilement de la plaque dédicacée en l'honneur d'Hydro-Québec, **René Viau**, vice-président de la Fondation de l'I.R.M., **Yves Filion**, directeur-général adjoint et chef des services financiers, Hydro-Québec, **Bernard Lamarre**, président de la campagne «Un pas de plus», **Pierre Latreille**, président de la Fondation, **Jacques R. Nolet**, directeur général de l'I.R.M.

digital

LA TOURNÉE 97

LE VIRAGE À PRENDRE



Microsoft digital

ALLIANCE

POUR L'INFORMATIQUE D'ENTREPRISE

DIGITAL et Microsoft vous invitent à une grande première :
la Tournée 97 - LE VIRAGE À PRENDRELE 28 MAI 1997
AU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

ORDRE DU JOUR

DÉMONSTRATIONS CONTINUES DANS LA REMORQUE à l'angle Drummond et de la Gauchetière.

SESSIONS GÉNÉRALES sur l'évolutivité des produits de Microsoft et DIGITAL avec démonstrations en direct des produits BackOffice dans les locaux de Microsoft situés au 1250, boul. René-Lévesque Ouest, 18^e étage, à 9 h, 10 h 45 ou 12 h 45.

La remorque de démonstration est ouverte de 8 h 30 à 14 h 30.

INSCRIVEZ-VOUS SANS TARDER AU



(514) 856-6327

OU ÉCRIVEZ-NOUS À
seminaire@mail.dec.comIL EST IMPORTANT DE NOUS INDIQUER
L'HEURE DÉSIRÉE POUR LA CONFÉRENCE CAR
LE NOMBRE DE PLACES EST TRÈS LIMITÉ.

L'ACTUALITÉ

Alain
Duhamel

Aéroports de Montréal redéfinit son plan d'action

Installée depuis quelques mois à peine à la présidence du Conseil d'administration, Nycol Pageau-Goyette lance Aéroports de Montréal (ADM) dans un processus de réexamen approfondi de ses orientations et de son plan d'action.

« Il faut faire le ménage dans nos idées. Nous avons toujours été dans l'urgence », dit celle qui, depuis quelques semaines, assume aussi l'inté-

rim à la direction générale de la société. « Au bout de cinq ans, nous n'allons pas continuer sur notre erre d'aller. On a tellement donné un gros coup de collier qu'il faut se requestionner. »

L'exercice tracera une ligne entre les années de démarrage

et l'avenir, sans remettre en cause les acquis que sont la nouvelle culture d'entreprise résolument tournée vers le service à la clientèle et la décision d'offrir à Dorval le service international régulier. Mirabel portera ses efforts de développement sur les vols

nolisés et le service tout-cargo selon une stratégie d'affaires qui devrait se préciser d'ici quelques mois avec le concours de la firme Secor.

L'interpellation de la présidente survient au moment où s'opère une première relève de la direction dans la brève

histoire d'ADM. En effet, plusieurs ouvriers de la première heure l'ont quitté depuis quelques mois: Arthur P. Earle, son premier président, Paul Benoît, qui était vice-président marketing et exploitation a pris la direction de l'aéroport d'Ottawa, Nathalie Hamel, chef de cabinet, directrice des affaires publiques et des communications vient de rejoindre Sun Life et Jacques Auger, son premier président et chef de la direction quittera à la fin de juillet.

La direction générale de l'aéroport Mirabel est sans titulaire depuis le départ d'Yves Provencher.

À ce jour, ADM a investi plus de 192 M\$ dans la modernisation de ses installations à Mirabel et Dorval. Son revenu annuel est passé de 101,8 M\$ en 1993 à 113,3 M\$ l'an dernier et provient, dans une proportion de près de 54 %, des activités commerciales autres que les activités aéronautiques.

« Nous avons atteint et même dépassé les objectifs de la phase de démarrage », en conclut la présidente.

Nycol Pageau-Goyette ne pose aucun *a priori*. Ainsi, la mise en oeuvre de la seconde phase de construction de l'aérogare internationale à Dorval, qui devait se mettre en chantier vers 1999, pourrait être réévaluée sur un échancier plus long.

Il s'agit d'un projet de construction évalué à 185 M\$, intégrant la jetée internationale en construction actuellement et qui doit être mise en service à la mi-septembre.

ADM doit revalider ses hypothèses de développement des affaires dans l'univers changeant de l'aviation civile au Canada, en Amérique du Nord et dans le monde. Ainsi, la constitution de grandes alliances commerciales entre les compagnies aériennes comme *Star Alliance* à laquelle participe Air Canada, principal transporteur aérien à Dorval, ou celle que forment American Airlines et Canadien International, changeront les données d'exploitation et les rôles des aéroports.

« Pendant un long moment, l'idée qu'il fallait être un hub dominait au point où hors du hub, il n'y avait point de salut », dit Nycol Pageau-Goyette.

« Mais nous voyons percer un peu partout des aéroports qui deviennent des destinations intéressantes pour les grandes compagnies aériennes parce que les plaques tournantes sont beaucoup trop encombrées. »

Dans cette perspective, Montréal, qui a toujours en mains les atouts découlant de sa situation géographique dans le continent, pourrait développer des liaisons rentables avec des centres européens comme Lyon ou Francfort.

ADM doit aussi s'interroger sur le développement de ses filiales et de ses partenariats. ADM International et ADM Capital sont de plus en plus sollicités à la fois comme consultant et comme exploitant-investisseur dans des projets de commercialisation et de construction d'aéroports dans le monde. ■

Aéroport de Saint-Hubert : Transports Canada et ADM reprendront les pourparlers

Transports Canada et Aéroports de Montréal (ADM) reprendront les pourparlers en vue de la cession de l'aéroport Saint-Hubert, interrompus depuis près d'un an et demi.

En novembre 1995, les deux organismes avaient si-

gné une lettre d'intention portant sur la vente de l'aéroport. Depuis, cependant, le dossier n'a guère progressé dans le climat de tourmente qui entourait les décisions d'ADM sur le développement commercial de Dorval et de Mirabel.

« Nous nous apprêtons à relancer les discussions », explique Sylvain Lessard, directeur Groupe Aéroports, région de Québec à Transports Canada.

L'aéroport de Saint-Hubert a une superficie totale de 515 hectares dont la moitié

environ constitue une banque de terrains de première valeur. Transports Canada le classe dans les aéroports satellites dont il veut de départir. L'an dernier, l'aéroport de Saint-Hubert, avec 185 245 mouvements d'aéronefs, a fait des recettes de 510 067 \$ contre des dépenses de 17 M\$, laissant donc un déficit d'exploitation de 1,2 M\$. (AD) ■



LE SILENCE EST D'OR.

Mais voici une offre qui va faire du bruit !

La nouvelle Lexus LS 400 est un véritable havre de paix. Son habitacle luxueux se veut l'un des plus silencieux au monde. Au volant, les 260 chevaux du moteur se font à peine entendre. Et son aérodynamisme inégalé se

joue du vent. En fait, seul le remarquable système audio risque de venir briser ce silence.

Profitez de cette offre spéciale sans tarder. Après le 2 juin, vous n'en entendrez plus parler.



Taux de location **1,9 %***

Lexus Toyota Gabriel
3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent
(514) 748-7777

Spinelli Lexus Toyota
561, boul. St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171

Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin Est, Laval
(514) 668-2710

Boulevard Lexus Toyota
120, rue Marais, Québec
(418) 683-6565

* L'offre de 1,9 % d'intérêt s'applique à la location sur 24 mois d'une Lexus LS 400 1997 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation de crédit. Livraison avant le 2 juin 1997. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. Ne peut être combinée à aucune autre offre. PAIEMENT TYPE : Intérêt : 1,9 % - Échéance : 24 mois - PDSF : 80 000 \$ - Valeur au terme : 46 400 \$ - Acompte : 9 500 \$ - Versement : 891,30 \$/mois - Limite de kilométrage : 48 000 km. Les frais de transport et de livraison sont compris (800 \$). Immatriculation et taxes applicables en sus. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Cegelec reprend Autopass

Cegelec Entreprises a repris entièrement à son compte Autopass, l'entreprise qu'elle avait fondée au printemps de 1995 avec Aéroports de Montréal (ADM) dans l'espoir de commercialiser en Amérique du Nord les équipements automatisés de péage.

La commercialisation de cet appareil français, qui paraissait prometteuse, se heurte à des obstacles techniques insurmontables aux États-Unis qui obligent Cegelec à s'interroger sur l'intérêt qu'il y aurait à poursuivre ses efforts de pénétration. « Nous y repensons sérieusement », dit François Lavery, vice-président de Cegelec. « Nous avons été déçus de la réaction des autres aéroports face à ce concept. »

« Nous ne voyions plus d'intérêt à continuer dans cette entreprise », dit Richard Caccione, vice-président marketing et exploitation d'ADM. « Nous ne sommes pas dans le commerce des équipements. Nous avons pensé que nous n'étions plus un élément cri-

tique dans ce projet. »

ADM, qui avait investi 300 000 \$ dans cette coentreprise par le biais de sa filiale ADM Capital, a inscrit aux livres une modeste perte de 5 000 \$.

ADM a dépensé quelque 10 M\$ dans l'installation du système ultramoderne *Péage à la carte* aux aérogares Dorval et Mirabel et demeure, à ce jour, le seul aéroport à l'utiliser.

Autopass avait obtenu la licence pour la fabrication de l'appareil de péage à pied de la société française Hii et avait obtenu l'exclusivité du marché des Amériques pour une durée de 20 ans. Cegelec Entreprises, d'Anjou, et Hii appartiennent tous deux au groupe européen Alcatel-Alsthom.

Au printemps 1996, Autopass croyait bien réussir une percée dans le marché américain à l'aéroport de Houston.

« L'équipement que nous avons importé de France ne s'adaptait pas aux conditions américaines », reconnaît François Lavery. (AD) ■

Certains sont trop humbles pour se vanter de leurs réalisations. Nous le ferons donc pour eux.

Les lauréats du prix Ruban bleu IBM 1996

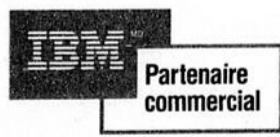
L'an dernier, les partenaires commerciaux IBM suivants ont offert un service exceptionnel et des solutions remarquables.
Leur première récompense est venue sous forme de ventes accrues auprès de leurs clients.
C'est maintenant au tour d'IBM de reconnaître leurs réalisations en leur décernant le prix Ruban bleu.
Nous désirons féliciter les gagnants et leur souhaiter autant de succès en 1997.

LAURÉATS 1996

ACCUTECH COMPUTER SYSTEMS LTD., OTTAWA
ANDERSON CONSULTING, ETOBICOKE
APPLIED INNOVATIONS CORPORATION, MISSISSAUGA
ASI, MARKHAM
CALCULUS CIE D'INFORMATIQUE LTÉE, LAVAL
CAPP ASSOCIATES, MISSISSAUGA
CLINICARE CORPORATION, CALGARY
COMPUCENTRE DE GREENFIELD PARK
COMPUGEN SYSTEMS LTD., EDMONTON
COMPUGEN SYSTEMS LTD., OTTAWA
COMPUGEN SYSTEMS LTD., RICHMOND HILL
COMPUPHILE SYSTEMS INC., OTTAWA
COMPUTE, OSHTAWA
DTM (DATA TERMINAL MART), LACHINE
ESCOM SOFTWARE SERVICES LTD., BURNABY
FAB CONSULTING OF CANADA INC., NORTH YORK
GE CAPITAL, ÉQUIPE PC, MISSISSAUGA
GE CAPITAL, ÉQUIPE RS/6000, MISSISSAUGA
GE CAPITAL, MONTRÉAL
GE CAPITAL, OTTAWA
GE CAPITAL, WINNIPEG
HYPERTEC SYSTEMS INC., SAINT-LAURENT
INGRAM MICRO INC., WESTON
INFORMATECH LTÉE, LAVAL

INTÉGRATION DE RÉSEAUX M.I.R., BOUCHERVILLE
J.D. EDWARDS & COMPANY, WILLOWDALE
JEWELSTONE SYSTEMS INC., TORONTO
LES ENTREPRISES HARTCO INC., VILLE D'ANJOU
LES SERVICES SERTI, VILLE D'ANJOU
L&H CONSULTANTS INC., SAINT-LAURENT
MAINLAND INFORMATION SYSTEMS, CALGARY
MARITIME INFORMATION TECHNOLOGY INC., SAINT JOHN
MCGILL COMPUTER STORE, MONTRÉAL
MERISEL, ETOBICOKE
MICROÂGE DE HAMILTON
MICROÂGE DE KITCHENER
MICROÂGE DE MONCTON
MICROÂGE DE REGINA
MICROÂGE DE RIMOUSKI
MICROÂGE DE SASKATOON
MICROÂGE DE SAULT-SAINTE-MARIE
MICROÂGE DE ST. CATHARINES
MICROÂGE DE TORONTO
MICROÂGE DE WINDSOR
MICROÂGE DE WINNIPEG
MICROÂGE SWO
MICROSYSTÈMES CENTRAL/4000 INC., LA SALLE
NORTHWEST DIGITAL LTÉE, LAVAL
ONTARIO NORTHLAND TRANSPORTATION COMMISSION, NORTH BAY

OPCOM SOLUTIONS INC., ETOBICOKE
OTO TECHNOLOGIES INC., BEACONSFIELD
PAUL AHRENS & ASSOCIATES, KITCHENER
PRECISION INFORMATION TECHNOLOGIES INC., MARKHAM
QBYTE SERVICES LTD., CALGARY
QUIET TOUCH COMPUTER SYSTEMS INC., MARKHAM
RJ THOMPSON DATA SYSTEMS INC., LONDON
SECURE TECHNOLOGIES INT'L., GLOUCESTER
SHL SYSTEMHOUSE, CALGARY
SHL SYSTEMHOUSE, COLOMBIE-BRITANNIQUE
SHL SYSTEMHOUSE, HALIFAX
SHL SYSTEMHOUSE, MONTRÉAL
SHL SYSTEMHOUSE, QUÉBEC
SHL SYSTEMHOUSE, TORONTO
SOFTCHOICE CORPORATION, TORONTO
SUPERCOM, MARKHAM
SYNTAX SYSTEMS LIMITÉE, MONTRÉAL
SYSTEMETRIX CORPORATION, THORNHILL
THE BRAEGAN GROUP INC., TORONTO
TKM COMMUNICATIONS INC., MARKHAM
TLD COMPUTERS INC., RICHMOND
TRUEDATA COMPUTER SUPPLIES LTD., NORTH VANCOUVER
UNIVERSITY OF BRITISH COLUMBIA, VANCOUVER
UNIVERSITY OF TORONTO, TORONTO
WESCOM COMPUTER SERVICES LTD., VICTORIA



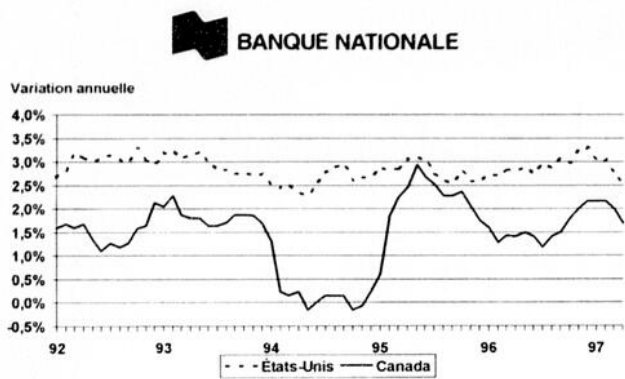
Vous reconnaitrez votre partenaire commercial agréé IBM
lorsque vous verrez cet emblème.



Des solutions pour une petite planète™

Où se cache l'inflation ?

Évolution de l'indice des prix à la consommation, Canada et États-Unis



En dépit d'une croissance économique vigoureuse et persistante, le taux d'inflation était à la baisse aux États-Unis au cours des derniers mois. Les gains de productivité enregistrés au début de l'année ont annulé une large part de la faible hausse des coûts de la main-d'œuvre. Au Canada, l'inflation affichait aussi un recul. Bien que l'activité économique se soit accélérée au cours de cette période, la capacité de production excédentaire a écarté toute pression à la hausse sur les prix dans la grande majorité des industries.

Il y a quelques mois, l'inflation était tombée dans l'oubli. Le problème se situait surtout au niveau de l'activité économique qui connaissait quelques ratés. Depuis, la croissance économique américaine s'est accélérée et la théorie voudrait que l'inflation réapparaisse graduellement, entraînant une hausse des taux d'intérêt, notamment aux États-Unis.

Il est vrai que l'économie américaine s'emballe. La croissance du produit intérieur brut (PIB) américain, selon les estimations préliminaires, s'est élevée à 5,6 % pour le premier trimestre de 1997 et le taux de chômage est descendu sous la barre des 5 % en avril, soit le plus bas niveau depuis 1973.

Cependant, le taux d'inflation gravite toujours autour de 3 %, une stabilité déconcertante depuis 1992.

En théorie, l'inflation aurait dû commencer à se manifester aux États-Unis, mais elle se cache très bien.

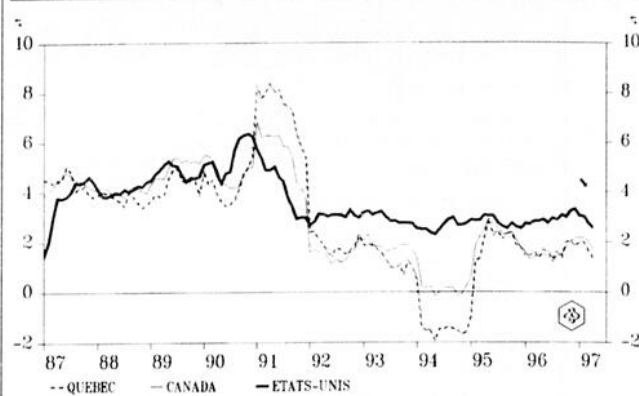
La faible augmentation de l'indice du coût de l'emploi et la baisse des prix à la production des produits finis de 0,6 % (pour un quatrième mois consécutif) en avril ont confirmé l'absence de réelles pressions inflationnistes aux États-Unis. En ce sens, le res-

serrement de la politique monétaire américaine, le 25 mars dernier, n'était que préventif et le prochain, s'il y a lieu, le sera également.

Au Canada, la situation n'est pas aussi rose qu'aux États-Unis. L'inflation y est plus faible, mais la croissance économique aussi. Quant au marché du travail, le taux de chômage se situait en avril à 9,6 % au Canada et à 11,6 % au Québec (soit plus du double de celui de nos voisins du Sud). Avec un tel déséquilibre sur le marché du travail, il y a peu de chances que l'inflation émerge des pressions sur les salaires. Pour les deux premiers mois de l'année, la rémunération hebdomadaire a crû en moyenne de 3,9 % au Canada et de 2,7 % au Québec.

La Banque du Canada poursuit donc une politique expansionniste pour stimuler la croissance économique. Elle essaie par tous les moyens de maintenir les taux d'intérêt à leur plus bas niveau et elle tentera de résister aux hausses possibles des taux américains, même si l'élastique est déjà très tendu. Il serait dommage qu'elle se

Inflation comparée Québec, Canada et États-Unis



Sources : Statistique Canada, Citibase Graphique : Desjardins

voie dans l'obligation de suivre le mouvement à la hausse des taux américains en tuant dans l'oeuf le début de l'accélération de la croissance économique canadienne.

L'inflation est concentrée

En avril, l'inflation au Canada et au Québec se situait respectivement à 1,7 % et 1,4 %, en baisse depuis le début de l'année. Elle se situe dans la partie inférieure de la fourchette que s'est fixée la Banque du Canada comme cible d'inflation.

Le taux d'inflation inférieur au Québec traduit bien la faiblesse relative de son économie. L'augmentation des prix n'est d'ailleurs pas généralisée dans l'économie, mais plutôt concentrée dans un petit nombre de secteurs.

Depuis le début de l'année, les secteurs qui ont créé un peu d'inflation ne sont pas toujours directement liés à l'activité économique. Il s'agit des secteurs des boissons et du tabac, des aliments et du transport. Au Québec, l'augmentation respective du prix de ces produits a été de 5,3 %, 2,5 % et 2,3 % en moyenne pour les quatre premiers mois de l'année.

Dans le premier cas, l'évolution des prix dépend en grande partie de celle des taxes indirectes. C'est souvent le gouvernement qui, par le rehaussement des taxes indirectes, augmente le prix de détail de ces produits. Les prix des aliments, pour leur part, sont soumis aux conditions climatiques qui peuvent créer des variations importantes dans l'offre des produits et donc dans leurs prix. Au niveau du transport, le prix de l'essence constitue une part importante de cette composante et tout le monde sait qu'il n'y a pas toujours beaucoup de rationalité dans l'évolution des prix, qui est aussi liée aux aléas des marchés internationaux.

C'est pourquoi on s'attarde souvent à l'évolution de l'indice fondamental, c'est-à-dire

excluant le prix des aliments et de l'énergie. En avril, cet indice n'affichait qu'une augmentation de 1,8 % au Canada et de 1,6 % au Québec.

En ce qui concerne les autres composantes du panier de biens des consommateurs, les variations de prix montrent encore moins de vigueur depuis le début de l'année. En moyenne, pour les quatre premiers mois de 1997, les prix du logement n'ont augmenté que de 0,7 %, ceux des soins de santé et des soins personnels, de 1 %, ceux des loisirs, de l'éducation et de la lecture, de 1,4 %, tandis que ceux de l'habillement et des chaussures n'ont crû que de 0,4 %.

Peu de crainte pour le Canada

Les Canadiens et les Québécois n'ont pas vraiment à craindre l'inflation pour l'instant. Elle est pratiquement inexistante. Si elle s'élève plus rapidement que prévu, ce sera probablement à cause du relèvement des taxes ou de la tarification accrue des biens publics. Au contraire, toutes les énergies doivent converger pour assurer que la reprise est bien ancrée. La crainte vient plutôt d'une hausse des taux d'intérêt aux États-Unis qui serait trop rapide et qui pourrait déborder au Canada. Les marchés financiers cherchent tous azimuts des signes d'inflation, sans trop de succès pour l'instant. On a de la difficulté à croire qu'une croissance aussi rapide aux États-Unis et qu'un marché du travail aussi serré ne créent pas de pressions sur les prix.

Ce serait le meilleur des mondes, ce qui paraît inconcevable. Et pourtant, si cela existait vraiment...



Yves St-Maurice

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

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	-0,3	0,0	5,1
Nouv. commandes	mars	-1,6	0,4	5,0
Commandes en carnet	mars	-0,4	0,6	8,4
Mises en chantier (000)	mars	1,425	1,522	1,460
Production industrielle	avril	0,0	0,6	3,7
Balance commerciale (M\$)	mars	-15,705	-17,554	-172,9
Prix à la consommation	avril	0,1	0,1	3,0
Prix à la production	avril	-1,6	-0,1	2,5
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	avril	4,9	5,2	5,3
Revenu personnel	mars	0,1	2,5	3,7
Indicateur avancé US	mars	0,1	0,5	1,5
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0,9	1,0	5,5
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	fév.	1,1	1,0	3,6
Ventes de voitures (000)	fév.	0,3	-1,3	6,0
2. Livraisons manufacturières	fév.	0,6	2,0	4,2
Nouvelles commandes	fév.	-2,0	4,6	4,6
dont : biens durables	fév.	-3,2	6,6	6,3
3. Inventaires manuf. (M\$)	fév.	0,4	-0,3	0,8
Ratio stocks/expéditions	fév.	1,29	1,29	1,33
4. Mises en chantier (000)	avril	145,7	158,0	137,5
Production				
Produit intérieur réel	fév.	0,5	0,6	2,1
Production industrielle	fév.	0,4	1,1	2,4
dont : manufacturière	fév.	0,6	1,8	2,5
Construction	fév.	3,1	-0,3	-0,1
Services	fév.	0,4	0,6	2,2
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	fév.	0,6	2,8	6,8
Importations de marchandises	fév.	-0,3	7,5	5,4
Balance commerciale (M\$)	fév.	2184,6	1971,6	34052,6
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	avril	0,2	0,1	1,7
Prix industriels ⁴	mars	0,2	0,2	0,1
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	avril	9,6	9,3	9,7
- Québec	avril	11,6	11,2	12,0
Rémunération hebdomadaire	fév.	0,1	-0,2	2,8
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1996
PIB CANADA †	IV-96	2,9	3,3	1,5
Investissements †	IV-96	20,3	19,3	5,0
Revenu personnel disponible †	IV-96	0,8	-1,4	-0,2
Profits des entreprises †	IV-96	19,3	50,6	0,2
% d'utilisation des capacités industri.	IV-96	83,8	82,5	83,0
PIB ÉTATS-UNIS †	I-97	5,6	3,8	2,5

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)



YVON G. PERREAULT

Monsieur Serge Saucier, président et chef de la direction de Raymond, Chabot, Martin, Paré, est heureux d'annoncer que monsieur Yvon G. Perreault s'est joint à notre société à titre d'associé universitaire.

Professeur au Département des sciences administratives à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), monsieur Perreault est ingénieur et titulaire d'une Maîtrise en administration des affaires ainsi que d'un Doctorat en économie et gestion des entreprises. Praticien des affaires et spécialiste entre autres, du démarrage d'entreprises et de la gestion des entreprises familiales, il conseille les PME et les grandes entreprises depuis plus de vingt ans. Yvon G. Perreault est un auteur reconnu, un conférencier recherché et s'est également illustré à la direction de nombreux programmes de formation de gestionnaires.

Raymond, Chabot, Martin, Paré est la plus importante société de vérification et de services de conseil en administration au Québec.



Entreprendre

● Nova Bus : plus que quatre candidats

Il ne reste plus que quatre entreprises en lice pour acquérir le fabricant d'autobus de Saint-Eustache
p. 19

● Le Canada est le pays où il en coûte le moins cher pour se nourrir

La forte concurrence dans la distribution alimentaire au Canada baisse les marges nettes des distributeurs
p. 26

Un
contrat
de
consignation ?

Obtenez-en un modèle
par fax en 5 minutes!

JURIFAX
INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29[¢]

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

http://www.jurifax.ca

Investissements de 2 M\$ dans Miranda Technologies

Création d'emplois et marketing international sont à l'honneur

Réjean
Bourdeau

Grâce à l'investissement conjoint de 2 M\$ d'Investissement Desjardins et de la Banque de développement du Canada, Miranda Technologies, spécialisée dans l'ingénierie visuelle, franchit une étape importante de son plan d'affaires.

« C'est la première fois que nous avons recours à des capitaux de l'extérieur pour nous financer », a souligné son président, Christian Tremblay, 44 ans.

Cet appui des investisseurs institutionnels est d'autant plus important qu'il sert de tremplin pour faire accéder, à moyen terme, l'entreprise au marché boursier.

Dans l'immédiat, cette injection de fonds servira à de multiples usages. Environ 750 000 \$ ira du côté de la publicité, dans les revues américaines, asiatiques et européennes, du monde de la vidéo. Une partie de ce montant servira également à grossir le budget du service après-vente et à créer cinq nouveaux postes dans les prochains mois.

Une somme de 500 000 \$

sera utilisée par le service de recherche et développement (R & D) afin d'investir notamment dans l'achat de matériel et dans la conception de puces spécialisées. Quatre emplois seront aussi disponibles dans ce département. De plus, 350 000 \$ se retrouvera dans les infrastructures de production, pour supporter les systèmes de qualité et les techniques d'achats. Le reste du 2 M\$ ira dans le fonds de roulement de l'entreprise.

Nouveau souffle

« Tout arrive en même temps, a remarqué M. Tremblay. Nous avons vraiment le vent dans les voiles ».

En plus de l'investissement, Miranda possède un nouveau logo et une place d'affaires toute neuve.

À vrai dire, son aménagement dans les locaux de la rue Halpern, à Saint-Laurent n'est pas encore terminé. Le déménagement sera complété le 14 juin.

Ce local accueillera les divisions Miranda Technologies (production, ventes et marketing) de la route Transcanadienne et Miranda Recher-

ches (R & D) du Chemin Saint-François, fondées depuis peu en une seule entité.

La location de 22 000 pi² double la superficie totale occupée auparavant par les deux groupes.

10 M\$ de ventes

Ce regroupement de forces survient au même moment où les ventes connaissent une forte progression. Pour l'année financière terminée le 31 décembre, le budget de 5,1 M\$ a été dépassé de 31 %.

Cette année, la prévision de 8 M\$ risque fort d'être surpassée à son tour. « Je pense qu'on va être capable de faire 10 M\$ », prévoit le président.

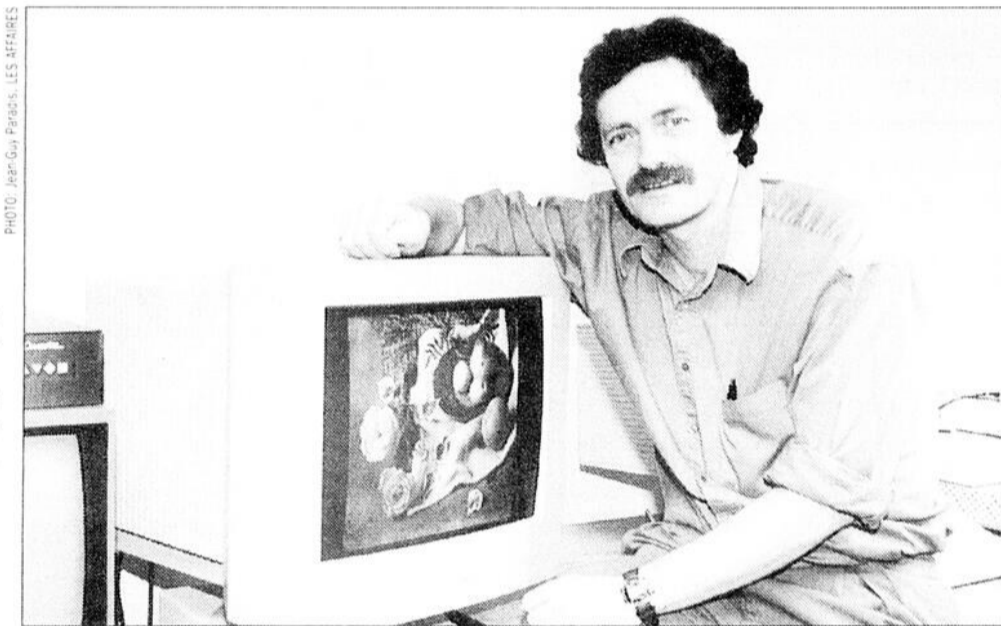
L'exercice a, du moins, débuté du bon pied. Les quatre premiers mois sont de 25 % au-dessus de la cible.

Quant au mois de mai, il pourrait dépasser le cap du million de dollars, une première pour l'entreprise.

Si le concepteur de solutions technologiques réussit ce pari, ce sera grâce aux marchés d'exportation, dans lesquels il vend 95 % de sa production.

« Sa réputation internationale et la qualité de ses produits sont les principales raisons qui nous ont motivé à investir dans le capital-actions de Miranda », a affirmé Bruno Rivierin, président et chef de la direction d'Investissement Desjardins.

Dès la fondation de l'entreprise en 1989, M. Tremblay et les cinq autres fondateurs-



■ Christian Tremblay : « À moyen terme, on souhaite devenir une société publique. »

actionnaires, tous ingénieurs, ont mis le cap sur le marché international.

« C'est une décision que nous n'avons jamais regrettée », a déclaré le président. Et pour cause : aujourd'hui, sa production est acheminée aux États-Unis (50 %), en Europe (25 %), en Asie (15 %) et ailleurs au Canada (5 %). Le reste est vendu au Québec.

Cette percée mondiale s'explique par sa spécialisation dans le développement de matériel électronique destiné au marché de la vidéo numérique et de l'imagerie à haute définition.

Alors que l'industrie utilisait la technologie analogique, la jeune équipe a eu la vision de se lancer dans les produits numériques, qui offrent des images plus raffinées.

Quelques années plus tard, le monde des communications a besoin d'interfaces pouvant adapter le système analogique à l'ère numérique.

Grâce à sa plate-forme technologique constituée d'une soixantaine de produits, Miranda est en bonne position pour répondre à leurs besoins.

Elle a ainsi développé des interfaces qui lui ont permis notamment de convertir au numérique l'émission *The Today Show*, de la chaîne de télévision américaine NBC. Sa longue liste de clients s'étend de l'Agence spatiale canadienne à Silicon Graphics, de Californie et jusqu'à la Télé-Egyptienne.

Partenariats

La croissance de l'entreprise se fait également par des ententes de partenariat. Une

alliance stratégique a été réalisée avec Advanced Audio Visual Systems, de Paris, pour élargir les marchés et la gamme de produits.

Une entente a aussi été conclue avec la société ontarienne Genesis pour développer des algorithmes de doublages de lignes, pour améliorer la définition des écrans géants de télévision.

Tout le travail de recherche de Miranda, qui compte 20 ingénieurs, est mené sous la direction de Chom Tam Ledinh, actionnaire et détenteur d'un doctorat en électronique. Ce professeur de l'Université de Sherbrooke est une sommité mondiale du traitement numérique des images. ■

Miranda Technologies en un coup d'oeil

Activités	conception et mise en marché d'équipements pour la télévision et la vidéo
Siège social	Saint-Laurent
Effectif	60
Chiffre d'affaires	environ 7 M\$
Marchés	Québec (5 %), reste du Canada (5 %), États-Unis (50 %), Europe (25 %), Asie (15 %)
Actionnaires	Christian Tremblay, Jocelyn Ouellet, Jean-Marc d'Anjou, Jean-Guy Dubuc, Chom Tam Ledinh, Maurice Comeau
Fondation	1989

Quelles que soient vos exigences nous possédons l'expérience et les compétences.

Visiona
productions

Spécialisée dans le VIDÉO d'entreprise, site internet et CD-ROM

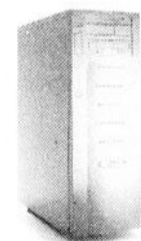
• Formation • Promotion • Corporatif • Documentaire •

un seul numéro : 1-888-677-1070

ACHETEZ UN SERVEUR PROLIANT 2500 ET OBTENEZ GRATUITEMENT UN RÉPÉTEUR. VOUS VOILÀ RÉSEAUTÉ.

Vous mettez sur pied un réseau ? Le moment est tout indiqué. Achetez un Compaq ProLiant 2500 avant le 30 mai 1997 et vous obtiendrez un répéteur gratuit. Pour obtenir des renseignements plus détaillés, appelez au 1 800 567-1616 ou visitez notre site Web au www.compaq.ca

© 1997 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et ProLiant, marque déposée au U.S. Patent and Trademark Office.



COMPAQ

Brigitte
Morissette

Mexique : l'effervescence canadienne dans les mines frappe le mur du patrimoine

Plus de 150 entreprises minières canadiennes sont actives au sud du Rio Grande

Mexico - Les Canadiens les plus affairés au Mexique n'ont cessé depuis 1994 d'étendre leur territoire. Le nombre des sociétés minières canadiennes travaillant au sud du Rio Grande a triplé en moins de trois ans. Il atteint et peut-être dépasse les 150 !

La **Chambre de commerce Canada-Mexique** vient de créer son comité des mines, dirigé par **Enrique Miranda**, président d'une compagnie incorporée au Canada et très active dans le Sud mexicain, **Miranda Mining Development Corp.**

Miranda, associée à **Teck Corporation** (Tor., **TEK.B.**, 30,75 \$), de Vancouver, explore à Nukay un gisement dont la capacité est évaluée à 5 M d'onces d'or. Miranda Mining a fait grimper l'intérêt pour l'État de Guerrero.

Deux jeunes hommes d'affaires de Rouyn-Noranda, **Roger Girard**, président de

Forage International BDW, et **Gaston Desrochers**, vice-président, sont en voie d'installer une troisième plateforme de forage dans un coin perdu de l'État du Guerrero. Chiffre d'affaires en 1996 : 1,5 M\$. Prévisions pour l'année en cours : 7 M\$.

On a peu de chance de les rencontrer à Acapulco, la per-

le de cet État mexicain qui a fait plus souvent parler d'elle pour ses plages et ses guérisseurs que pour ses mines. Il y a de l'or associé à du cuivre, du plomb et du zinc à Manatla, où sont installés les Québécois dans Guerrero, particulièrement autour de ce grand canyon sur la route duquel ils admirent un somptueux paysage de bout du monde.

BDW a obtenu son incorporation au Mexique comme l'exige la loi déréglant le secteur minier votée en 1992. Cette société québécoise associée à **Valerie Gold Resources** (Van., **VLG**, 2,15 \$) emploie une dizaine de foreurs du Québec et autant d'ouvriers mexicains pour les assister. Le dynamisme des Québécois étonne même **Edmond Jolicoeur**, l'avocat qui les représente à Mexico.

Entre leur bureau de Rouyn-Noranda, une exposition d'équipement minier à Toronto et un forage dans Guerrero, M. Girard et Desrochers se transforment en courant d'air, comme la plupart des explorateurs et foreurs canadiens qui se sont lancés dans la découverte du Mexique. La majorité viennent de Vancouver et il y a plus de chances de les rencontrer dans un avion de **Canadien International** ou dans la sierra que derrière un bureau à Mexico.

L'art contre l'or

San Luis Potosi ou Santa Rosalia constituent quelques autres de leurs points de chute. Cette dernière petite ville, naguère célèbre pour son église construite par l'ingénieur **Eiffel**, est dans le nord-ouest, en Basse-Californie; des conquistadores aux yeux bleus de l'Ouest canadien y ont creusé une mine à ciel ouvert pour l'extraction du cuivre.

Ce type d'exploitation provoque toutefois des maux de tête à une société canadienne installée à San Luis Potosi, **Minera de San Javier**, dont le siège social est à Toronto; elle tente de réanimer un village fantôme situé à 12 kilomètres de la capitale de ce petit État situé à cinq heures d'autobus au nord-est de Mexico.

L'or est dispersé dans la poussière des collines du Cerro de San Pedro, dont les galeries souterraines ont été fermées aux chercheurs d'or dans les années 1940. La compagnie canadienne est venue prospecter, avec l'inten-

tion de transformer le village fantôme en un cratère, disent avec stupeur les gens du coin. Nos prospecteurs ignoraient qu'ils allaient trouver sur leur route quelques pierres de taille !

Depuis trois ans, les Canadiens se heurtent aux protestations des artistes de San Luis Potosi, la capitale de l'État, fondée d'abord à Cerro de San Pedro. Dans un pays si chargé d'histoire, toute exploration minière, pétrolière ou même une simple réparation souterraine risquent de se heurter aux protecteurs du patrimoine national.

À Cerro de San Pedro, il y a une église du 16^e siècle protégée par l'**Institut d'anthropologie et d'histoire** et une autre - bien fréquentée le dimanche - datant du 17^e siècle. Le curé milite pour la création d'emplois dans ce village qui commence à revivre, mais il n'est pas insensible aux arguments des contestataires.

La minière canadienne avance une solution : on a bien déplacé les temples égyptiens d'**Abou Simbel**, pourquoi pas deux églises de taille relativement modeste au Mexique ? Cette proposition des chercheurs d'or étrangers est loin d'avoir rallié l'opinion à San Pedro comme à San Luis Potosi; en attendant, les Canadiens tentent de séduire les 200 villageois et leur curé en finançant des loisirs paroissiaux !

Ils ont acheté des ruines et même le petit hôtel en construction demeuré à moitié inachevé. Voyant l'activité reprendre dans un village qu'ils ont parfois abandonné depuis un demi-siècle, des Mexicains établis jusqu'à la frontière américaine reviennent non pas en chercheurs d'or, mais en prospecteurs de vieux titres de propriété ! Affaire à suivre...

Réputation canadienne

Le gouvernement mexicain a récemment recruté l'ex-président de la **Camara Minera** de Mexico, l'ingénieur **Luis Escudero**, pour diriger le secteur minier du ministère de l'**Industrie et du Commerce**. On y vante la grande efficacité de la technologie minière canadienne tout comme le traité de libre-échange, qui a libéralisé la prospection minière et l'importation d'équipements étrangers.

Selon la **Chambre de commerce Canada-Mexique**, les réserves des quelque 140 entreprises canadiennes tra-

vaillant dans l'industrie minière mexicaine sont évaluées à 32 M d'onces d'or. Il faut y ajouter 11 projets d'exploration dont le rendement espéré se situe entre 18,5 et 32,5 M d'onces d'or. Le revenu total de ces réserves est estimé à 25 milliards de dollars US.

Enrique Miranda est presque dithyrambique devant les perspectives minières à long terme au Mexique. Cet homme d'affaires prospère dévoué aux intérêts canadiens exploite dans l'État de Oaxaca une mine (**La Natividad**) produisant en moyenne, affirme-t-il, une once d'or et un kilo d'argent par tonne de minerai. Cette mine était déjà exploitée par les Zapotèques avant l'arrivée aux Amériques du conquérant du Mexique, **Herman Cortés**, 15 ans avant le premier voyage de **Jacques Cartier**.

La richesse du gisement explique que Cortés se soit fait attribuer par le Roi d'Espagne le titre de marquis de Oaxaca. Quelques-unes des plus belles villes coloniales mexicaines (Guanajuato, Zacatecas, Taxco, San Luis Potosi) sont établies sur de riches gisements miniers.

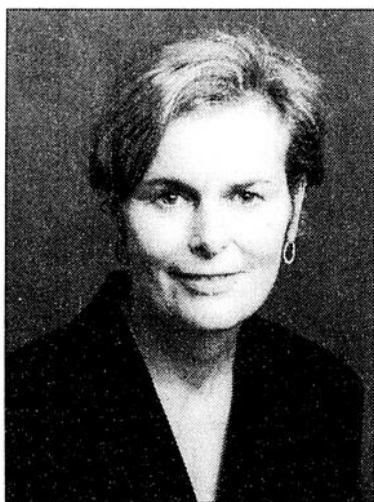
Malheureusement, il n'existe pas, comme dans le cas du pétrole, de méthodes d'extraction à l'horizontale pour retirer l'or ou l'argent qui dorment sous le patrimoine architectural.

Enrique Miranda croit que d'autres facteurs que la hausse du prix des métaux stimulent la prospection minière : les nouvelles technologies de forage, de géologie et de prospection par satellite, et même, ajoute-t-il sans rire, « la chute du communisme qui a libéré des masses d'argent en mettant fin à la concurrence sociale entre l'Est et l'Ouest » !

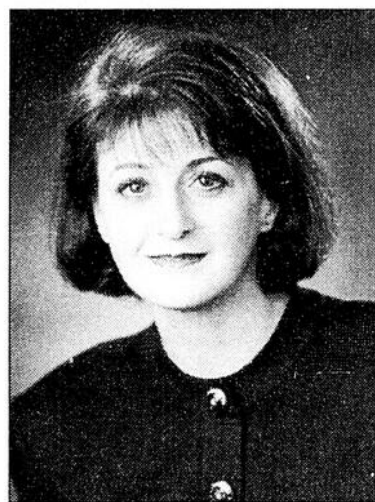
Seulement 14 % du territoire mexicain - 2 000 km², soit l'étendue du Québec plus le Labrador - a été prospecté. Les compagnies étrangères y sont maintenant taxées pour leurs profits, comme au Canada. Quant aux droits de douane sur l'importation d'équipement, ils ont fondu à 8 % et doivent disparaître à l'orée de l'an 2000.

La richesse des gisements mexicains, la variété des métaux ferreux et non ferreux qu'on y découvre, des ressources populaires comme la **celestita** entrant dans la fabrication des céramiques industrielles et du verre antirayons X ont remis le Mexique aux premiers rangs de la carte minière mondiale. ■

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU CANADA



KEVIN J. GARLAND



BRIGITTE ROBICHAUD, c.r.

C'est avec plaisir que M. Jon K. Grant, président du conseil de la Société immobilière du Canada, confirme les nominations de Mesdames Kevin J. Garland et Brigitte Robichaud au conseil d'administration. Ces nominations ont été faites par l'Honorable Diane Marleau, ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux du Canada, et viennent compléter le conseil d'administration de la Société immobilière du Canada, qui compte sept membres.

Kevin J. Garland est vice-présidente directrice, Immobilier commercial, à la Corporation de développement de la CIBC. Elle détient une maîtrise ès Sciences en urbanisme et en aménagement de l'Université de Toronto, et possède une longue expérience en aménagement urbain et en gestion immobilière. Mme Garland habite à Toronto.

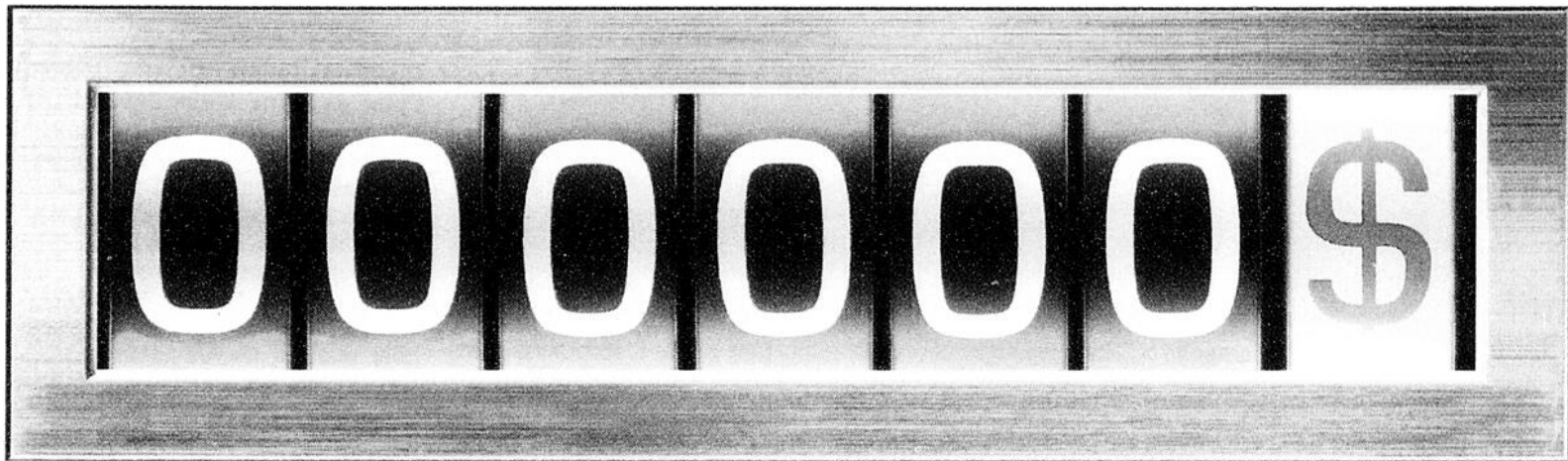
Brigitte Robichaud est une associée principale au cabinet Drapeau, Robichaud et McNally de Moncton, au Nouveau-Brunswick. Elle détient un baccalauréat en droit de l'Université du Nouveau-Brunswick et a obtenu des diplômes de l'Université de Moncton et de l'Université de Dalhousie. Elle a également œuvré au sein de nombreux organismes communautaires nationaux et locaux. Mme Robichaud habite à Moncton.

La Société immobilière du Canada est une société d'État qui administre ou qui aliène certains biens immobiliers stratégiques fédéraux pour le compte du gouvernement du Canada.



Société immobilière du Canada
Canada Lands Company

L'ENTRETIEN D'UNE SEVILLE VA CHERCHER DANS LES SIX CHIFFRES.



**Le seul programme d'entretien de 4 ans ou 80 000 km sans frais.
Un autre privilège Cadillac.**

599 \$*
PAR MOIS
VERSEMENT
INITIAL DE
5 000 \$

Les propriétaires de Seville STS ont toujours joui de nombreux privilèges. Le système Northstar et son puissant moteur de 300 chevaux revient en force en 1997, doublé d'un

*programme d'entretien régulier de 4 ans ou 80 000 km sans aucuns frais**. À 599 \$ par mois, offrez-vous donc le plaisir de piloter une Seville STS sans vous préoccuper des petits détails financiers.*

3,9%
TAUX DE
LOCATION
POUR 36 MOIS



CADILLAC SEVILLE STS 1997



CADILLAC

Pour plus de renseignements, composez le 1 800 463-7483

*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers s'appliquant aux véhicules de base neufs 1997 en stock. Photo à titre indicatif. Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 5 000 \$. Sujet à l'approbation du crédit. Première mensualité et dépôt remboursable de 700 \$ exigés. Préparation et transport inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 8 c du km après 60 000 km. **Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.

Estrie : Alouette construira des maisons pré-usinées pour la Chine

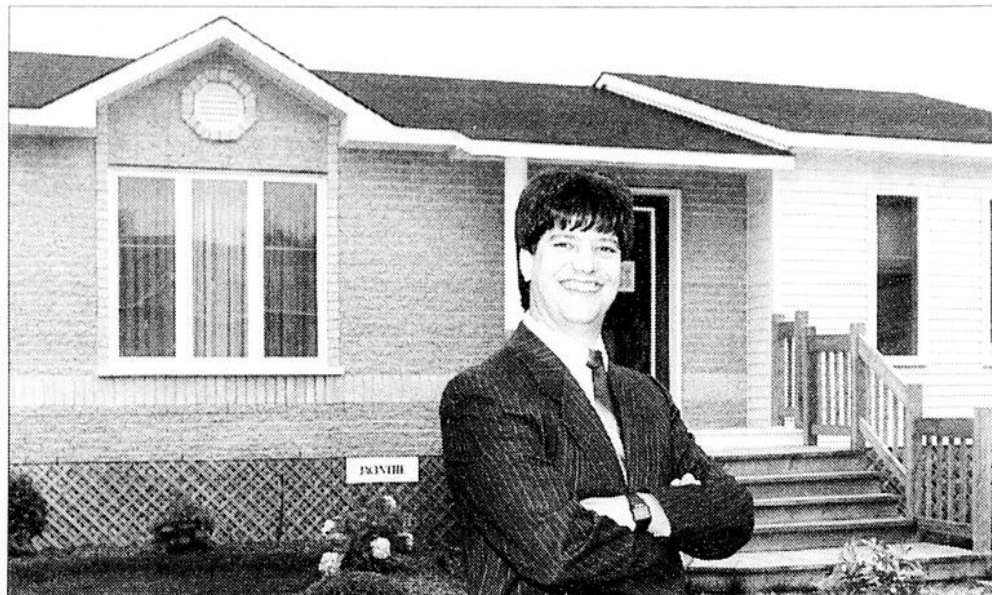
Francis
Vailles

Les Industries Sainte-Anne-de-la-Rochelle viennent d'obtenir un contrat de construction de maisons pré-usinées destinées à la Chine.

Cette fois, il ne s'agit pas que de vœux pieux, nous assure-t-on, contrairement à d'autres projets d'exportation de PME vers la Chine. L'entreprise, connue sous la marque de commerce *Maisons Alouette*, expédiera six maisons unifamiliales de styles variés en Chine, à la fin de juin.

« Nous avons eu un dépôt important et les discussions sont transparentes; c'est donc très sérieux. Nous travaillons sur le dossier depuis deux ans », a dit **Bradley Berneche**, président de l'entreprise familiale de l'Estrie.

C'est la société **GB Inter-**



■ **Bradley Berneche** : « Nous avons eu un dépôt important et les discussions sont transparentes; c'est donc très sérieux. »

national, de Toronto, qui est preneur. Alouette fait affaire avec **Wendy Gee**, de GB International, qui est de la

même famille que les promoteurs immobiliers en Chine. Les dirigeants de GB ont été charmés par les six maisons

témoins d'Alouette, à Sainte-Anne, et veulent reproduire la même chose à Beijing, où la famille chinoise détient

l'équivalent de 300 terrains à aménager. Un autre projet est également prévu à Guangzhou, près de Hong Kong.

Ce premier contrat avec Alouette a une valeur de 350 000 \$.

GB s'occupera du transport par bateau. Les panneaux pré-usinés seront expédiés dans des conteneurs. « Des Chinois viendront vérifier nos méthodes de fabrication. Ils n'ont pas l'habitude des maisons à ossature de bois, à la québécoise. Là-bas, on voit surtout des propriétés multifamiliales en béton », a expliqué M. Berneche.

Les acquéreurs potentiels de telles propriétés sont des Occidentaux travaillant en Chine ou les nouveaux Chinois riches. « Il faudra préparer des devis que les Chinois pourront comprendre. Je m'attends à ce qu'on nous demande une expertise technique pour monter les maisons en Chine », a dit l'entrepreneur de 38 ans.

Par tous les moyens dont elle dispose, Alouette aidera GB à réaliser ce premier contrat, avec lequel l'entreprise ne réalisera somme toute pas beaucoup de profits. « Eux, ils croient pouvoir vendre ces

centaines de terrains en deux ou trois ans; ça fait beaucoup de maisons », a dit M. Berneche.

Nouvelle usine en Alabama

L'an dernier, Alouette a réalisé un chiffre d'affaires de 25 M\$, mais prévoit une augmentation de 30 % des ventes en 1997, en raison de la conjoncture économique. Outre les installations de Sainte-Anne (125 employés), la famille Berneche a une usine en Virginie (150 employés) et en Alabama (50 employés).

L'usine d'Alabama est entrée en exploitation récemment. Le terrain a été acquis il y plus d'un an, dans un parc industriel de **Bay Minette**. C'est le père **Norman Berneche**, âgé de 60 ans, qui gère **Yellow Hammer**, nom de l'entreprise.

Quant à l'usine de Wyllisburg, en Virginie, elle a été achetée par la famille Berneche en 1992. L'entreprise qui la chapeaute s'appelle **Cardinal**. Fils aîné de Bradley, **Matthew Berneche**, âgé de 20 ans, travaille également pour le compte de l'entreprise familiale. ■



Voici votre nouvelle adresse

Vous n'êtes plus confiné à votre bureau. Vous n'avez plus besoin d'une prise de téléphone pour recevoir votre courrier électronique. Vous n'êtes pas un édifice, mais une personne munie d'un outil de télécommunications puissant. Un outil qui joue également le rôle de téléavertisseur et de téléphone. Il s'agit du mini-combiné Ericsson. Il vous est offert avec un seul numéro par le service SCP numérique de CantelSM AT&TSM. Il est soutenu par un réseau nord-américain de logiciels et d'équipements numériques, tous deux fournis par Ericsson - le leader mondial en télécommunications. Le service SCP numérique de CantelSM AT&TSM vous offre la liberté totale en matière de téléphonie - il coupe les fils qui vous retiennent à votre bureau et vous permet de rester en communications tout en vous procurant une entière liberté de mouvement.

Ericsson: Vous entendrez parler de nous.

SM Marque déposée de Rogers Cantel Inc.
SM Marque déposée de AT&T Corp. Utilisée sous licence.

Ericsson est fière d'aider CantelSM AT&TSM qui met à la disposition des Canadiens et des Canadiennes un monde sans fil.

ERICSSON

ENTREPRENDRE

Le Maine a fait courir 120 entrepreneurs de l'Est du Québec

Daniel
Allard

La rencontre d'affaires tenue à Rockport, ville côtière du Maine, les 23 et 24 avril derniers, a attiré 120 entrepreneurs québécois. Ils y ont rencontré des représentants de 80 entreprises. En incluant les fonctionnaires, des intermédiaires et les hommes publics, dont le premier ministre **Lucien Bouchard**, la rencontre a permis à quelque 400 personnes de participer à *Co-Entreprise 97*.

Les PME québécoises venaient du Bas-Saint-Laurent, de la Beauce, de Chaudière-Appalaches et du Québec métropolitain. La prochaine rencontre des deux communautés d'affaires aura lieu à Québec en avril 1998.

Occasions d'affaires

Le Maine vient au 34^e rang de l'ensemble des partenaires commerciaux du Québec avec 800 M\$ d'échanges de biens en 1996. Les exportations québécoises de 504 M\$ et les importations de 296 M\$ étaient légèrement en baisse (508 M\$ et 304 M\$) sur 1995, mais démontrent une croissance importante de plus de 50 % depuis 1993 (304 M\$ et 209 M\$).

Le Maine a une population de 1,2 M d'habitants, dont plus de 50 % vivent en milieu rural. Portland, la ville la plus peuplée, compte 62 000 habitants, contre 21 000 à Augusta, la capitale.

Son économie est centrée sur le secteur forestier, les pêcheries, le cuir et le tourisme. Les matières en bois brut ont représenté 52 % (154 M\$) des produits que le Québec importait du Maine l'an dernier. Cependant, le secteur électronique se classe maintenant au second rang de ses ventes internationales, juste derrière le papier.

Au cours des deux dernières années, le secteur des biotechnologies y a connu un essor remarquable. Avec une cinquantaine de compagnies dans ce domaine, le Maine vient au neuvième rang dans ce secteur aux États-Unis.

« Le secret le mieux gardé » de l'économie de l'État, selon les dires du gouverneur, est la firme **IDEXX** (systèmes de détection et d'analyse pour les cliniques vétérinaires, les laboratoires d'animaux et l'environnement), qui est parmi les 10 plus importantes compagnies en biotechnologies au monde.

Et, comme au Québec, le

commerce international est à l'avant-plan de l'agenda économique du Maine.

Plusieurs entrepreneurs québécois ont participé à des rencontres de jumelage. Une douzaine d'ententes de partenariat avaient eu lieu à la rencontre de 1996. La récolte a été aussi bonne cette année.

Entente

De leur côté, le premier ministre du Québec et le gouverneur du Maine, **Angus S. King Jr.**, ont profité de *Co-Entreprise 97* pour discuter d'économie, d'environnement, d'énergie et de tourisme. Les deux veulent étudier un projet d'exploitation historique-touristique des 200 kilomètres de la route Chaudière-Kennebec/Routes 173 (Qc) et 210 (Me).

Le gaz naturel pourrait être un facteur de rapprochement des deux voisins, mais les deux parties ont des divergences de vue sur le tracé du projet d'exploitation du gaz de l'île aux Sables, dans l'Atlantique.

Le français a aussi été à l'ordre du jour de la rencontre. Le *Forum francophone des affaires* (FFA) veut intensifier sa présence dans le Maine. Les villes d'Augusta, de Bangor et de Lewiston sont sur les rangs pour s'approprier le bureau du Forum.

Le président de l'Association américaine du FFA, **Severin M. Beliveau**, est un influent avocat d'Augusta. Par contre, Bangor abrite le *Centre Franco-américain* (CFA), dirigé par **Yvon Labbé**, à l'**Université du Maine**, à Orono.

Quelque 100 000 personnes parlent le français dans le Maine et Lewiston est le coeur de cette réalité. Les autres bastions francophones du Maine sont Biddeford, Jay, Rumford, la Vallée Saint-Jean/Fort Kent et Waterville.

La Francophonie vit ses meilleures heures depuis plusieurs années dans le Maine. Le gouverneur a même émis une proclamation attestant que « les Franco-Américains devaient être perçus comme une ressource économique du Maine ! » Il voit là un excellent moyen d'ouvrir à l'État de nouveaux marchés étrangers.

Avisé, l'État du Vermont serait lui aussi sur le point de faire une proclamation similaire. La législature du Maine est membre de l'**Association internationale des parlementaires de langue française**. ■



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 320 caisses affiliées, lesquelles desservent plus de 2,4 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 1996 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1996	1995
ACTIF		
Encaisse	241,6 \$	149,2 \$
Valeurs mobilières		
Émises ou garanties par le Canada	535,7	633,5
Émises ou garanties par d'autres organismes des secteurs public et parapublic	794,3	1 372,0
Émises ou garanties par des institutions financières	1 076,5	784,6
Autres	320,6	226,7
	2 727,1	3 016,8
Prêts (NOTE 2)		
Aux particuliers	12 222,3	12 100,6
Aux entreprises	3 458,9	3 454,7
	15 681,2	15 555,3
Autres éléments d'actif		
Immobilisations	568,6	567,4
Intérêts courus et autres	334,0	343,8
	902,6	911,2
Total de l'actif	19 552,5 \$	19 632,5 \$
PASSIF		
Dépôts		
Épargne avec opérations	2 444,6 \$	2 214,0 \$
Comptes à plage de taux	1 640,8	1 484,7
Épargne stable	842,4	918,1
Épargne à terme	7 532,4	7 772,2
Régime d'épargne à imposition différée	4 404,4	4 211,7
	16 864,6	16 600,7
Autres éléments de passif		
Emprunts	807,0	1 112,8
Intérêts courus et autres	535,8	622,3
	1 342,8	1 735,1
Total du passif	18 207,4	18 335,8
AVOIR		
Capital social	26,1	28,6
Parts permanentes de qualification et privilégiées	337,7	259,6
Trop-perçus non répartis (NOTE 3)	15,6	50,3
Réserves	965,7	958,2
Total de l'avoir	1 345,1	1 296,7
Total du passif et de l'avoir	19 552,5 \$	19 632,5 \$

RÉSULTATS CUMULÉS (NON VÉRIFIÉS) (NOTE 1) POUR LA PÉRIODE DE 12 MOIS SE TERMINANT LE 31 DÉCEMBRE 1996 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1996	1995
Revenus financiers		
Encaisse et valeurs mobilières	190,8 \$	210,3 \$
Prêts	1 270,0	1 385,0
	1 460,8	1 595,3
Frais financiers	838,4	954,9
Revenus financiers nets	622,4	640,4
Créances douteuses	121,5	133,3
Revenus financiers nets après créances douteuses	500,9	507,1
Autres revenus	227,5	238,6
Revenus financiers nets et autres revenus	728,4	745,7
Autres frais		
Personnel	360,0	358,1
Locaux	46,3	45,5
Autres	256,8	247,6
	663,1	651,2
Trop-perçus d'exploitation	65,3	94,5
Ristournes aux membres (NOTE 4)	19,5	14,9
Impôts sur le revenu (NOTE 5)	6,5	10,7
Trop-perçus après ristournes aux membres	39,3 \$	68,9 \$

NOTE 1

Le bilan cumulé et les résultats cumulés comprennent les données relatives à la Fédération et aux caisses affiliées après élimination des transactions entre elles. Il n'est pas possible de consolider ce bilan et ces résultats puisqu'il n'y a pas de société mère.

NOTE 2

Les prêts sont présentés après déduction d'une provision de 205,4 millions de dollars (179,5 millions de dollars en 1995) afin de tenir compte des pertes prévues.

NOTE 3

La différence observée entre les trop-perçus non répartis du bilan 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

Les ristournes inscrites à l'état des résultats cumulés représentent le montant estimé des ristournes de l'année civile se terminant le 31 décembre 1996. 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. Les résultats de 1995 ont été redressés aux fins de comparaison.

NOTE 5

Un impôt estimatif a été calculé sur les trop-perçus des caisses pour la période de 12 mois.

NOTE 6

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

Corinne
Gendron

Opposition au projet de dépôt de matériaux secs à Pierrefonds

Le Regroupement des récupérateurs et recycleurs de matériaux de construction et de démolition

du Québec (3R MCDQ) recommande un moratoire sur tout nouveau projet d'enfouissement de matériaux

secs. Cette recommandation a été faite dans le cadre des audiences du Bureau des audiences publiques en environnement (BAPE).

Détenue par Construction Roc-Fort, les Investissements René St-Pierre et les Entreprises Donat Chartier, l'entreprise environnementale de Pierrefonds veut acquérir la carrière Meloche de Pierrefonds pour y ouvrir un dépôt de matériaux secs (DMS). Cette carrière aurait une capacité de 3 M de tonnes.

Selon le 3R MCDQ, ce projet risque de compromettre la viabilité de la nouvelle industrie de la récupération et du recyclage actuellement en plein essor.

En outre, l'ouverture d'un nouveau dépôt de matériaux secs va totalement à l'encontre des principes de développement durable, dont le 3R MCDQ se veut l'ardent dé-

fenseur.

Le Regroupement explique que les matériaux secs, qui représentent environ 25 % des matières résiduelles produites au Québec, pourraient être recyclés à 90 %. Les matériaux secs sont composés principalement d'agrégats (70 %) et de bois (15 %), deux éléments recyclables à 100 %.

L'objectif d'une valorisation à 90 % des matériaux a été avancé dans le Rapport d'enquête et d'audience publique de la Commission sur la gestion des matières résiduelles au Québec, intitulé *Déchets d'hier, Ressources de demain*, qui proposait aussi la fermeture des DMS d'ici à 2003.

Parce que les matériaux secs sont faciles à recycler et à réutiliser, on estime que c'est par le biais de leur recyclage qu'il sera le plus facile d'atteindre l'objectif du ministère de l'Environnement et de la

Faune de réduire de 50 % le volume d'enfouissement des matières résiduelles d'ici à l'an 2000.

L'industrie de la récupération et du recyclage serait déjà en mesure de traiter 90 % des matériaux secs, mais seulement 25 % de sa capacité est utilisée actuellement.

La technologie actuelle permet en effet de traiter les matériaux secs et de les détourner des sites d'enfouissement pour y alimenter le marché secondaire des matières recyclées.

Question de prix

Selon Robert Ladouceur, directeur, marketing et affaires publiques, du Centre Tri-Compost Montréal, et porte-parole du Regroupement, la destination des matériaux secs est une question de prix. L'ouverture d'un nouveau site

d'enfouissement risque de provoquer une chute des tarifs exigés pour la disposition des matériaux secs, ce qui affectera automatiquement l'industrie de la récupération et du recyclage, compromettant pas moins de 600 emplois directs et indirects.

Selon le 3R MCDQ, la récupération et le recyclage de 50 000 tonnes de matériaux secs par année génèrent 10 emplois, contre un seul pour l'enfouissement.

Presque exclusivement constituée d'entrepreneurs, cette industrie a connu une croissance exceptionnelle au cours des cinq dernières années. Elle reste néanmoins très fragile.

Le Regroupement suggère de trouver un autre usage à la carrière Meloche. Il donne l'exemple du Centre de la nature de Laval, qui a été aménagé sur le site d'une ancienne carrière. ■

GROSSISTE
MAINTENANT OUVERT AU PUBLIC

Importations Jacardi Inc.

2015 Drummond, #902 - Montréal - 845-6067
(coin Maisonneuve)

VÊTEMENTS POUR HOMMES



"renversants"
FABRIQUÉS EN ITALIE
COSTUMES - SMOKINGS
IMPERMÉABLES - CHEMISES
CRAVATES - SPORTSWEAR
CHAUSSETTES FIL D'ÉCOSSE
ETC...

LUN de 10 h à 18 h SAM de 10 h à 16 h
VEN Soir sur rendez-vous



HABILLENZ
VOS RÉUNIONS

L'ANTI
STRESS

POUR VOS RÉUNIONS
D'AFFAIRES

Une formule qui change de l'ordinaire

Toute réunion de 20 personnes et plus en semaine, avec hébergement, vous donnera l'accès à un parcours de golf par 3 exécutif éclairé, ou en hiver, à nos 22 pistes de ski alpin. Profitez sans frais, de nos nombreuses installations récréatives.

Voici 3 forfaits type:

FORFAIT MOTIVATION à partir de 109\$*

3 repas, 2 pauses-café, 1 salle de réunion,
1 session MotivAction et les frais de service.

FORFAIT RÉUNION à partir de 73\$*

Petit déjeuner, lunch, 2 pauses-café, 1 salle de réunion
et les frais de service.

FORFAIT AFFAIRES à partir de 99\$*

3 repas, 2 pauses-café de luxe, 1 salle de réunion
et les frais de service.

* Tarifs en occupation double. Taxes en sus.

HÔTEL LE CHANTECLER
Centre de congrès et villégiature
Pour information et réservations:
Montréal: 393-8884
Extérieur: 1 800 363-2420



Techn-O-Laser et Boutiques San Francisco honorées par la Chambre de commerce de la Rive-Sud

La Chambre de commerce de la Rive-Sud vient de remettre son Prix de l'Entreprise de l'année à Techn-O-Laser, de Sainte-Julie, et son Prix des Gouverneurs aux

Boutiques San Francisco, de Boucherville.

Ces prix leur ont été accordés dans le cadre du 13e gala Dominique-Rollin, qui a pour but d'honorer les entreprises

qui s'illustrent particulièrement. Voici les autres entreprises lauréates pour chaque catégorie :

- Entreprise de fabrication : **Techn-O-Laser**, Sainte-Julie
- Entreprise de construction : **Les Constructions Cleary**, Longueuil;
- Entreprise de service : **Société Pierre Boucher**, Longueuil;

- Commerce de détail : **Longueuil Honda**, Longueuil;
- Commerce de gros : **Aliments Vivere**, Boucherville;
- Nouvelle entreprise : **Koch Innovations**, Brossard;
- Entreprise de haute technologie : **ACT - Presticom**, Brossard;
- Continuité de l'excellence : **Groupe Paul Masson**, Longueuil. (JPG) ■



PIERRE LEMONDE

M. Jean-Denis Talon, président du conseil et président de AXA Canada, est heureux d'annoncer la nomination de M. Pierre Lemonde à titre de président de AXA Canada Tech, société offrant l'ensemble des activités de planification, de développement et de traitement informatiques aux compagnies de la famille AXA Canada.

M. Lemonde œuvre depuis plus d'une trentaine d'années dans l'industrie de l'assurance de dommages, où il a acquis une expérience exceptionnelle en matière de technologie. Informaticien de formation, il possède également une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'École des HEC de Montréal.

AXA Canada occupe le 4^e rang parmi les assureurs de dommages au pays. La société est membre de AXA, groupe présent dans 51 pays répartis sur cinq continents. AXA occupe le premier rang mondial parmi les gestionnaires d'actifs et le deuxième parmi les assureurs. Ses actifs sous gestion s'élevaient à 608 milliards \$ en 1996.

Sun Life du Canada



Nathalie Hamel

La Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie a le plaisir d'annoncer la nomination de M^{me} Nathalie Hamel au poste de directeur, Affaires publiques, Québec.

Diplômée en droit de l'Université de Sherbrooke et membre du Barreau du Québec, M^{me} Hamel possède une vaste expérience des affaires publiques et des communications. Elle a plus particulièrement œuvré dans le domaine des transports et des entreprises de services.

Dans ses nouvelles fonctions, elle sera responsable des relations publiques, des relations avec les médias, des communications, ainsi que de la publicité et des activités de commandite à l'échelle provinciale.

La Sun Life, qui exerce ses activités depuis 1871, est l'un des établissements financiers les plus diversifiés de l'Amérique du Nord. L'actif total qu'elle gère s'élève à plus de 140 milliards de dollars.

Plus que quatre entreprises en lice pour l'acquisition de Nova Bus

Francis
Vailles

Il ne reste plus que quatre entreprises en lice pour acquérir le fabricant d'autobus Nova Bus, de Saint-Eustache.

Au total, huit sociétés avaient signifié leur intention de mettre la main sur la société manufacturière. Nova Bus examine maintenant les quatre propositions les plus sérieuses, a confirmé Jean-Yves Duthel, porte-parole du Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ), actionnaire de Nova Bus.

M. Duthel n'a pas voulu dévoiler les noms des proposants. Toutefois, selon nos informations, les proposants sont nord-américains ou européens. Un acteur est déjà présent au Québec.

Parmi les entreprises qui pourraient être intéressées, on songe notamment à Volvo, de Suède, à Henlys Group, du Royaume-Uni, à Mercedes, d'Allemagne, à Consorcio G Grupo Dina, du Mexique, à New Flyer, de Winnipeg, et à Western Star Truck (Orion Bus Industries), d'Ontario.

Volvo et Mercedes sont les deux plus importants fabricants mondiaux d'autobus urbains. Au printemps 1995, Volvo Bus Corporation a acquis le fabricant d'autocars Prévost Car, de Sainte-Clairre, dans Bellechasse, une en-

treprise en forte croissance depuis. Volvo a ensuite revendu 49 % de Prévost Car à Henlys, 349^e plus importante société du Royaume-Uni. Henlys fabrique notamment des châssis d'autobus.

Le géant Mercedes vient de conclure, aux États-Unis, une entente pour acquérir la division des camions lourds de Ford, par le truchement de sa filiale américaine FreightLiner. La transaction attend l'aval du ministère du Commerce américain.

Dina a fait l'acquisition de la division des autocars de l'entreprise américaine MCII, il y a quelques années. À l'automne 1994, elle avait cédé à Nova Bus certains éléments d'actif de sa filiale TMC, dont l'usine de fabrication d'autobus de Roswell, au Nouveau-Mexique.

Nova Bus compte parmi ses actionnaires le Fonds de solidarité (39 %), Bombardier (25 %) et la Société Innovatech du Grand Montréal (9,9 %). Yvon Lafortune, président du conseil d'administration, et la succession de Carmon Dufour, ex-dirigeant décédé l'an dernier, détiennent le reste des actions (26,1 %).

« C'est connu, M. Lafortune a l'intention de devenir moins actif après la transaction », a dit Jean-François Lebrun, porte-parole de Nova Bus, qui n'a pas voulu donner de pré-

cisions sur les acheteurs éventuels.

Chiffre d'affaires en hausse de 67 %

Nova Bus a réalisé un chiffre d'affaires de 463 M\$ en

1996 (année de calendrier), en hausse de 67 % sur l'année précédente. Le fabricant d'autobus compte 1 989 employés, soit 390 de plus qu'à pareille date l'an dernier. Quelque 1 042 de ces employés travaillent au Québec,

essentiellement à l'usine de Saint-Eustache. La plupart des employés hors Québec travaillent à l'usine de Roswell, au Nouveau-Mexique.

En 1993, le Fonds de solidarité avait sauvé Nova Bus de la faillite. À ce jour, le Fonds y a injecté au total 54,7 M\$.

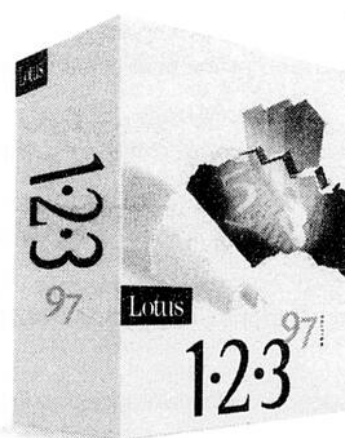
En août 1994, Innovatech est entrée au capital-actions de Nova Bus. Elle y a injecté de nouveaux fonds en novembre 1994, avec Bombardier, au moment de la transaction avec Dina.

En mars dernier, Nova Bus

a obtenu l'un des plus gros contrats de construction d'autobus urbains des dernières années en Amérique du Nord, devant New Flyer. La Société régionale de transport de Dallas, du Texas, lui a commandé 433 autobus, un contrat évalué à 200 M\$.

Nova Bus se spécialise notamment dans la fabrication d'autobus à plancher surbaissé, qu'on commence à voir dans les rues de Montréal. La vente de Nova Bus ne devrait pas être conclue avant plusieurs semaines. ■

LE TOUT NOUVEAU 1-2-3
POUR LE WEB EST ARRIVÉ.
POURQUOI SE BATTRE AVEC
LES CHIFFRES QUAND ON
PEUT S'ATTAQUER
À LA CONCURRENCE ?



EN PRIMEUR, LA TOUTE DERNIÈRE
VERSION DE LOTUS 1-2-3^{MD}. Le tableur qui

a déjà révolutionné le monde des affaires amorce une nouvelle percée. Il vous permet d'avoir facilement raison des plus gros projets. Que vous travailliez seul ou avec d'autres bureaux, ce tableur 32 bits vous rend plus efficace et plus rapide. Avec TeamRévision, TeamConsolidation, et TeamMessagerie, vous pouvez travailler en équipe sur des feuilles de calcul, des

.MAÎTRISEZ LE WEB

rapports et d'autres documents. En outre, les connexions Internet/intranets intégrées vous permettent de passer directement au Web afin d'extraire les données dont vous avez besoin, puis de revenir instantanément à votre travail. Et cela, sans perdre de temps à ouvrir et fermer des applications. Sans compter que vous avez immédiatement accès aux données les plus récentes. Pour en savoir plus long, appelez-nous au 1 800 GO LOTUS ou visitez notre site à l'adresse WWW.LOTUS.COM/CANADA.

Lotus

Avis de nomination

M. Penney possède plus de 20 années d'expérience internationale en systèmes d'information. Il a travaillé pour IBM,



Nigel Penney
Vice-président régional
Le Groupe Claremont Technologie est heureux d'annoncer la nomination de Nigel Penney au poste de Vice-président régional.

Lockheed Martin, Canada Systems Group et dernièrement à titre de Directeur senior pour Keane au Canada et aux États-Unis. M. Penney, qui est citoyen canadien et britannique, sera responsable des opérations canadiennes et sera localisé à Montréal.

Le Groupe Claremont Technologie, un chef de file reconnu dans l'industrie de l'intégration des systèmes, procure des services de technologie de l'information à des clients oeuvrant dans des domaines particuliers caractérisés par une demande élevée de solutions commerciales basées sur la technologie. Les services de Claremont sont orientés en fonction des besoins de ses clients en matière de service à la clientèle et sont destinés à de grandes organisations oeuvrant dans des marchés en évolution constante tel que les entreprises de télécommunications et les services financiers. Grâce à son expertise spécialisée dans l'industrie, Claremont conçoit, met au point et implante des produits stratégiques et d'autres éléments logiciels réutilisables qui constituent la structure de base des solutions du service à la clientèle de ses clients.

Le siège social du groupe Claremont Technologie se situe à Beaverton, en Oregon. L'entreprise compte aujourd'hui 700 employés répartis dans 14 bureaux au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Australie.

claremont



Vous avez un faible pour la MILLENIA? Il ne vous reste plus qu'à joindre les Mensa!

En vous portant acquéreur d'une Millenia S, ne soyez pas surpris de recevoir autant d'éloges et de compliments. Car derrière cette silhouette harmonieuse aux lignes fluides, se cache un moteur à cycle Miller unique au monde : un puissant V6 à 24 soupapes et DACT équipé d'un système de surcompression hautement efficace qui utilise très peu de puissance pour fournir une accélération maximale à bas régime. Ce qui explique pourquoi les magazines *Ward's Auto World* et *Ward's Engine and Vehicle Technology Update* l'ont inscrit sur la liste des « Meilleurs moteurs » en 1997. Elle possède une structure de châssis surprenante, une suspension pleinement équilibrée et un intérieur spacieux et ergonomique. De plus, *l'Automobile Magazine* la considère depuis deux ans, comme « le point de référence des berlines de luxe ». Alors, avant de faire l'essai d'une autre berline, voici un petit conseil : méfiez-vous des salles de montre clinquantes, lisez tous les prospectus attentivement et assurez-vous d'inscrire la Millenia S sur votre liste.

Les gens fûtés le font toujours.



MILLENIA S

LOCATION À
PARTIR DE
488\$*
par mois/24 mois

LOCATION
Personnalisée
MAZDA

mazda
EMPORTE-MOI^{MC}

Visitez notre site internet : www.mazda.ca

*Offre valable sur toute location au détail de la nouvelle Millenia S 1997 (modèle #K4LN77A10) chez les détaillants participants à partir du 3 mars 1997 pour un temps limité. Les véhicules en stock peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Sur approbation du crédit. Le prix de location est basé sur 24 mois. Acompte de 6 000 \$. Le paiement du premier mois et le dépôt de 600 \$ sont dus au moment de la transaction. Frais de transport et de préparation avant livraison de 600 \$ inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Maximum de 25 000 km par an. Certaines conditions s'appliquent. Frais de 8 ¢ le kilomètre additionnel. Les concessionnaires peuvent louer moins cher. Passez chez votre concessionnaire Mazda pour tous les détails.

Guy Rouleau vend sa participation dans Gestion Guy Rouleau à Marc Vaugeois

Guy Rouleau, président de Lunetterie New Look (Canada), a vendu sa participation dans Gestion Guy Rouleau à Marc Vaugeois, actionnaire principal de Équiconcept, société de Québec qui oeuvre dans le secteur paramédical.

M. Rouleau demeure seul actionnaire de Lunetterie New Look, société spécialisée dans la vente et la fourniture de produits et services en optique dans 37 succursales, au Québec, à Ottawa et en Martinique.

« C'est dans le but de me consacrer plus particulièrement à l'aspect professionnel de nos activités (vente, service, etc.) que j'ai vendu Gestion Guy Rouleau », a expliqué M. Rouleau.

Par cette transaction, les activités commerciales liées à la société de gestion, comme les laboratoires, les services liés à l'exportation, la négociation des baux et la gestion générale, passent sous la responsabilité de M. Vaugeois. Ces changements n'entraînent aucune mise à pied. (RB) ■

Le Centre frigorifique Montérégie ouvre... et double !

Richard Hébert, propriétaire du Centre frigorifique Montérégie, a profité de son inauguration pour annoncer qu'il en doublera la superficie.

D'une superficie de 30 600 pi², le frigo format géant de Sainte-Julie a coûté 2,7 M\$.

La demande a été tellement forte que M. Hébert a décidé d'investir 2,5 M\$ additionnels pour doubler la superficie du Centre. Les travaux commenceront en juin 1997 et seront terminés l'automne prochain.

Une troisième phase d'expansion devrait être annoncée au printemps 1998 et une quatrième phase est prévue plus tard.

Cette entreprise spécialisée dans l'entreposage des denrées périssables emploie cinq travailleurs et est équipée des technologies les plus modernes. (DF) ■

En bref **ENTREPRENDRE**

Remise des Prix Arista-Sun Life

La Jeune Chambre de commerce de Montréal vient de remettre ses prix Arista-Sun Life décernés aux jeunes cadres et jeunes entrepreneurs du Québec.

Daniel Gélinau, directeur de l'usine de Candiac des Papiers Perkins, a été choisi jeune cadre de l'année, catégorie grande entreprise. **Lili-Anna Peresa**, directrice générale des Petits frères des pauvres, a reçu le même honneur dans la catégorie PME. **Daniel Martel**, vice-président et directeur de secteur, Ouest du Québec, de la Banque de développement du Canada, est le jeune cadre de 1997 dans la catégorie organisme public.

Par ailleurs, **Ghislain Arsenault**, président de la société de transport Entreprises Truck'n Roll, de Dorval, a été nommé jeune entrepreneur de l'année, catégorie

nouvelle entreprise. **André Courtemanche**, président de Corporate Software & Technologies International, de Mont-Royal, a reçu le même honneur dans la catégorie entreprise établie.

Les lauréats ont été choisis par un jury indépendant prési-

dé par **Jean-Marc Léger**, président du Groupe Léger & Léger. Le gala de remise des prix était sous la présidence d'honneur de **Robert Allard**, vice-président et premier directeur, Gestion de l'information pour le Canada de Sun Life. (DF) ■

Federal Express met l'Asie-Pacifique dans Internet

La messagerie Federal Express (FedEx) mettra dans Internet une banque de données sur les tarifs douaniers des 18 pays membres de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC).

Cette banque de données, qui sera disponible bientôt, contiendra toutes les informations nécessaires pour livrer des colis dans ces 18 pays, dont l'Australie, le Chili, la

Chine, les États-Unis, Hong Kong, le Japon, le Mexique et Singapour.

Ce service, surtout destiné aux PME, sera offert gratuitement par FedEx, que l'entreprise soit cliente ou pas. FedEx est la plus grande société de messagerie au monde; elle livre 2,7 M d'articles chaque jour ouvrable dans 211 pays (<http://www.apectarif.com>). (DF) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• BOURSE •

CLUB SELECT TSE 10

Club de placement à la bourse sur internet

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

• COMMERCE INTERNATIONAL •

GMG INTERNET CONSULTANTS

Situez-vous sur le «mail» le plus achalandé d'Internet.

Développons sites Internet, annonces classées, «store fronts».

Tél.: 1-800-945-9929

• COMPTABLES •



Ordre des comptables agréés du Québec

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

• FORMATION •

ELAM

L'école de langues pour gens d'affaires

(514) 395-1948

<http://www.erimax.com/elam>

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

TRANSCOM

Membre du groupe Transcontinental

Développement et hébergement

de site internet. Service clé-en-main.

(514) 392-9000

<http://www.transc.com>

• IMMOBILIER •

BUREAUX À LOUER À LAVAL

(514) 687-0822

devduken@total.net

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

Manufacture, PME, commerce. ACHAT ET VENTE.

Excellents dossiers pour investisseurs immigrants

tél.: (418) 627-3120 fax: (418) 627-3222

www.gigainfo.com/commerce

S.I.A.® EN DIRECT™

Plus de 140 000 propriétés d'une mer à l'autre.

<http://www.mls.ca>

• INFORMATIQUE •

LA GRIFFE DE L'INFORMATIQUE

Tél: (514) 255-5470 Consultant en informatique

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

• INSTITUTIONS FINANCIÈRES •

BANQUE NATIONALE

Le site orienté sur vos projets.

<http://www.bnc.ca>

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse :

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

LES AFFAIRES

• INTERNET •

Vente d'ordinateurs, conception et hébergement.

Internet / Intranet. Formation et consultation.

Tél.: (514) 874-8027 (Pierre Cimon)

Créations Internet
<http://www.creations.ca>

ERGONET

INTERNET - INTRANET - EXTRANET - Spécialiste des produits Microsoft.

Tél.: (514) 493-ERGO

<http://www.ergonet.com>

INTERNET / MULTIMÉDIA

Création de sites Web et de documents interactifs

Tél.: (514) 231-3544

<http://www.vfxmultimedia.com>

JB CRÉATION WEB

Conception et hébergement Internet/Services professionnels très abordables

Tél.: (514) 446-0509

<http://www.jbcreationweb.com>

MULTIPRODUCTION VIDÉO & MULTIMÉDIA

CD-ROM, sites Web, intranet et vidéo

Tél.: (514) 954-1260 Fax: (514) 954-1282

<http://www.odyssee.net/~multip>

NETCODER

Développements internet • intranet • intégration de bases de données

Tél.: (514) 278-7706

<http://www.netcoder.com>

STRATOS MULTIMEDIA

Spécialisé dans le commerce électronique et l'intranet.

Tél.: (514) 878-2875

Fax: (514) 878-2874

Site: www.stratos.qc.ca

E-mail: info@stratos.qc.ca

• RESSOURCES NATURELLES •



Gaz Métropolitain

www.gazmetro.com

• RESTAURANTS •

RISTORANTE DA VINCI

Élegance italienne

Tél: (514) 874-2001

Fax: (514) 874-9499

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

• VOYAGES •

VOYAGES ACTION

Meilleur service, meilleurs tarifs

(514) 464-0363 • (800) 331-0363

<http://home.istar.ca/~voyages/>



Filtrez vos appels.



SCP numériques de Cantel AT&T.

Vous pouvez rapidement tourner une situation à votre avantage en sachant qui appelle grâce à nos Services de communications personnelles numériques (SCP). Voilà l'un des nombreux avantages qu'offre cette technologie révolutionnaire qui vous permet de faire mille et une affaires. Aussi, vous avez enfin droit à une pile qui dure plusieurs jours en fonction d'attente et au réseau numérique le plus vaste au pays. Car si toutes les compagnies de SCP numériques vous permettent d'appeler où vous voulez, il n'y en a qu'une qui vous permet d'appeler où que vous soyez : Cantel™ AT&T™. Pour en savoir plus, ou pour toute solution d'affaires innovatrice en télécommunication sans fil, parlez-en à nos spécialistes. Vous apprendrez qu'il y en a un près de chez vous en composant le 1 800 595-8012.



La nouvelle façon de parler affaires
1 800 IMAGINE

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

BioCapital investit 2 M\$ dans RTP Pharma

BioCapital, filiale d'investissement du **Fonds de Solidarité**, spécialisée en biotechnologie, investit 2 M\$ dans **RTP Pharma**, de l'Îles-Soeurs.

Cette participation financière aidera la société de recherche pharmaceutique à accélérer le développement de sa technologie brevetée *Insoluble Drug Delivery* (IDD), qui

rend soluble dans l'eau un large éventail de médicaments. « Nous pourrions intégrer de nouveaux chercheurs à notre équipe scientifique et procéder plus rapidement aux essais cliniques », a expliqué son président, le **Dr Gary W. Pace**.

Grâce à sa technologie IDD, RTP Pharma, qui emploie 16 personnes, a formulé plus de 50 médicaments, dont un anticancérigène et un immunocompresseur.

Depuis sa fondation en août, l'entreprise a bénéficié de 10 M\$ de financement privé provenant de différentes institutions montréalaises. Elle souhaite effectuer un premier appel public à l'épargne l'an prochain. (RB) ■

Travaux de 3,2 M\$ chez Pfizer à Kirkland

La société pharmaceutique **Pfizer Canada** a annoncé le début des travaux de construction d'une nouvelle aile au siège social de Kirkland, évalués à 3,2 M\$.

Cet agrandissement de près de 3 000 pi² accroîtra de 50 % l'espace disponible pour les bureaux. Le nombre d'employés est passé de 198 à 254 au cours des trois der-

nières années.

« Ce nouvel investissement reflète notre confiance dans l'avenir du Québec et de Montréal », a déclaré **Alan B. Bootes**, président et chef de la direction.

La société, qui réalise un chiffre d'affaires canadien inférieur à 200 M\$, emploie plus de 900 personnes dans l'ensemble du pays.

Depuis 1992, elle a lancé des produits novateurs pour lutter notamment contre l'hypertension et l'angine de poitrine, la dépression et le trouble panique et les infections des voies respiratoires.

Le siège social mondial de **Pfizer** est situé à New York. En 1996, l'entreprise a affiché des ventes de 11,3 milliards \$ US. (RB) ■



CENTRE PATRONAL DE SANTÉ ET SÉCURITÉ DU TRAVAIL DU QUÉBEC



Le Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec est heureux d'annoncer la nomination de **M. Claude Bélanger** à la présidence de son conseil d'administration.

Actuellement conseiller chez **Tracto Inc.**, dans le holding **Novico**, **M. Bélanger** est issu de l'Association canadienne des distributeurs d'équipement, dont il a été président aux niveaux québécois et canadien. Il siège au conseil d'administration du Centre patronal depuis 1993.

Le conseil d'administration 1996-1998 du Centre patronal est constitué des personnes suivantes: **M. Richard Mourand**, vice-président du c.a., président du Centre de culasses Inc., Groupement des chefs d'entreprise du Québec; **Mme Denise Turenne**, M.B.A., secrétaire-trésorière du c.a. et présidente-directrice générale du Centre patronal; **M. Alain Bérubé**, directeur des ressources humaines chez **Flamingo-Div.** Coopérative fédérée de Québec, Association des abattoirs avicoles du Québec Inc.; **M. Gaston Lafleur**, p.-d. g. du Conseil québécois du commerce de détail; **M. Claude Pigeon**, v.-p. exécutif de l'Association du camionnage du Québec; **M. Jean Quintal**, coordonnateur en SST chez **Imperial Tobacco**, Conseil canadien des fabricants des produits du tabac; **M. Raymond St-Sauveur**, directeur général et v.-p. chez **Beauséjour & Frère** (1978) Inc., conseil de la boulangerie du Québec.

Le Centre patronal de santé et sécurité du travail du Québec est l'organisme qui a pour mandat d'offrir l'information et la formation en gestion de la santé-sécurité aux entreprises faisant partie de ses associations membres.

Investissements de 1,5 M\$ dans Témisko

Le **Fonds régional de solidarité Abitibi-Témiscamingue**, le **Fonds de solidarité** et les dirigeants de **Témisko** viennent d'investir 1,5 M\$ dans cette entreprise. Témis-

ko, dont les installations sont situées à Notre-Dame-du-Nord dans le Nord-Ouest québécois, fabrique des semiorques destinées aux domaines forestier et industriel.

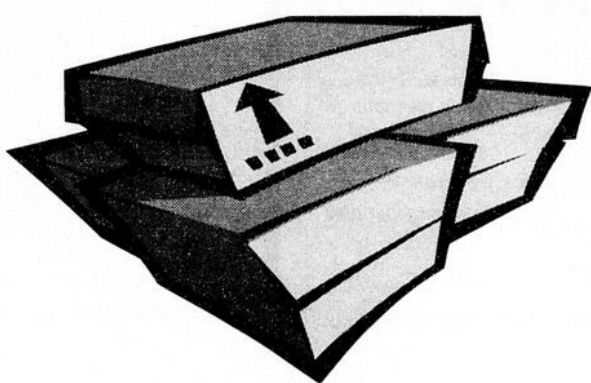
De concert avec les membres de direction de l'entreprise, les nouveaux partenaires veulent assurer une passation de pouvoirs sans heurts, pour éviter que l'entreprise soit vendue à des intérêts extérieurs de la région.

Les anciens dirigeants, qui s'étaient retirés graduelle-

ment de Témisko depuis cinq ans, demeureront actionnaires minoritaires et conseillers de la société. La présidence sera assurée par **Madeleine Paquin**. Elle était directrice des finances en 1990 lorsque la revue *Canadian Business* classa Témisko dans les 50 entreprises privées les mieux administrées au pays.

Cet apport de capital permettra à Témisko de consolider ses 66 emplois et de développer de nouveaux marchés. (RB) ■

Avant que le bureau ne se transforme en entrepôt...



- LIBRE-ENTREPOSAGE
- SÉCURITAIRE
- FACILE D'ACCÈS, 7 JOURS SUR 7
- PRIX COMPÉTITIFS
- CHOIX MULTIPLES DE GRANDEURS

ENTREPOSAGE DOMESTIK
UNE SOLUTION PRATIK!

Montréal (centre-ville), 255, rue Shannon tél.: 954-1833
Saint-Hubert, 3900, Sir Wilfrid Laurier tél.: 676-6236

Création de 30 nouveaux emplois permanents chez Berclain, de Sainte-Foy

Berclain, filiale depuis 1996 de la multinationale du logiciel **Baan**, devient le centre d'expertise international du groupe dans le domaine de la recherche et du développement de logiciels de planification et de synchronisation des opérations manufacturières.

Pour réaliser ce mandat, l'entreprise de Sainte-Foy a créé 30 emplois permanents, ce qui porte son effectif à environ 200 personnes. « Nous avons développé un savoir-faire de classe mondiale dans notre domaine et notre croissance, propulsée par Baan,

confirme l'avance technologique importante que nous possédons », a affirmé **Louis Têtu**, président de Berclain.

La société, qui réalise des ventes de plus de 15 M\$, compte **John Deere**, **Kodak**, **Motorola**, **Ford** et **Reynolds Aluminium**, parmi ses clients.

Environ 95 % de ses ventes proviennent de l'étranger.

Baan est un chef de file mondial dans le domaine de la gestion globale d'entreprises et de la consultation. Elle exploite des bureaux dans 58 pays et compte plus de 2 700 employés. (RB) ■

SANS PRIX.

Offre spéciale sur les nouveaux téléphones SCP numériques. Obtenez ces services

GRATUITEMENT

- Identification d'appel
- Boîte vocale
- Affichage de l'appel en attente
- Tarification à la seconde

En vous abonnant à l'un des forfaits admissibles Cantel^{MD} AT&T^{MC}, Téléphone non compris.



1 800 IMAGINE

Appels interurbains, service de déplacement et taxes applicables en sus. Entente à période fixe et frais de résiliation anticipée, de mise en service et d'accès au système exigibles. Cette offre spéciale s'applique aux forfaits Cantel AT&T d'une période de trois ans seulement et prend fin le 30 juin 1997. ^{MD}Rogers Cantel Inc. ^{MC}AT&T Corp. Utilisé sous licence.

Pour connaître l'adresse du détaillant le plus près de chez vous, composez le 1 800 595-8012.

Les SCP numériques sont également offerts dans les magasins participants des chaînes suivantes :



NOUVEAU SUR LE MARCHÉ!!!

Conseillers financiers, entrepreneurs, **OPTIMISEZ** votre recherche de capitaux avec le logiciel **MONEY PEOPLE FINANCIAL SOURCE!**

Ce logiciel vous offre plus de 2000 sources de capital de risque et financement traditionnel sur un même répertoire informatique incluant des renseignements tel que:

- description de l'entreprise
- type de financement offert
- critères d'investissement
- préférences géographiques et industrielles etc.

MONEY PEOPLE est un outil de recherche puissant et intuitif offrant des capacités d'impression multiples; rapports variés, étiquettes publipostage.

PRIX PROMOTIONNEL POUR LE LANCEMENT!!!

Version nord-américaine: 299 \$
Version internationale: 399 \$

Pour informations: 1-888-300-9515
<http://www.moneypeople.com>

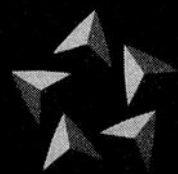
Voici une très,



En tant que voyageur d'affaires, n'est-ce pas que ce serait génial si la société aérienne que vous utilisez le plus était liée à d'autres grands transporteurs qui pourraient vous amener partout où vous voulez ? Simplement, commodément, efficacement. N'est-ce pas que ce serait génial si vous aviez accès à davantage de salons dans les aéroports ? Si, chaque fois que vous voyagez à bord de l'un de ces grands transporteurs, vous accumulez des milles et des vols admissibles vous permettant d'accéder au statut supérieur du programme pour grands voyageurs de ces transporteurs ? Si vous pouviez bénéficier des mêmes normes de service élevées chaque fois que vous prenez l'avion ? Eh bien, c'est ça l'idée derrière Star Alliance, le nouveau réseau aérien formé par Air Canada, Lufthansa, SAS, THAI et United Airlines. Un changement radical dans le monde des voyages d'affaires. Et les privilèges que nous venons de mentionner ne sont que le début de l'histoire. Dans les mois à venir, nous vous offrirons encore plus d'options car nous savons qu'en matière de vols, plusieurs choix s'offrent à vous. Mais nous tenons à ce que Star Alliance soit toujours votre premier choix. Après tout, avec Star Alliance, il n'y a pas mieux au monde pour faire le tour du monde.



très bonne idée.



STAR ALLIANCE

Le monde a son réseau aérien.

Le Canada est le pays où ça coûte le moins cher pour se nourrir

Francis
Vailles

« Le consommateur canadien bénéficie des plus bas coûts pour se nourrir dans le monde. Le défi, pour notre industrie, c'est de continuer à maintenir ces faibles coûts », affirme **John Geci**, président et chef de la direction du **Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA)**.

Pour appuyer ses dires, M. Geci reprend une étude du ministère américain de l'Agriculture, qui compare, pour 16 capitales, le temps qu'un travailleur moyen doit fournir pour gagner ce que

coûte un panier d'épicerie normal (oeufs, viande, fromage, etc.).

Ottawa arrive premier devant Washington (États-Unis) et Bonn (Allemagne). Dans la capitale canadienne, il faut 2 h 31 au travailleur moyen pour se payer le panier d'épicerie type, contre 2 h 35 à Washington et 2 h 42 à Bonn.

Ces trois villes se classent loin devant Canberra, capitale de l'Australie (3 h 07), Londres (3 h 52) et Berne, en Suisse (4 h 03). Parmi les capitales qui suivent, mentionnons Rome (4 h 42), Stockholm (4 h 46) et Paris (5 h 20). Brasilia, au Brésil, se classe dernière, à 12 h 37.

Selon M. Geci, la place enviable du Canada est notamment attribuable à la forte concurrence de la distribution alimentaire au pays. Aux États-Unis, par exemple, on compte un magasin pour 1 800 personnes. Cette proportion est de un pour 900 au Canada et de un pour 600 au Québec.

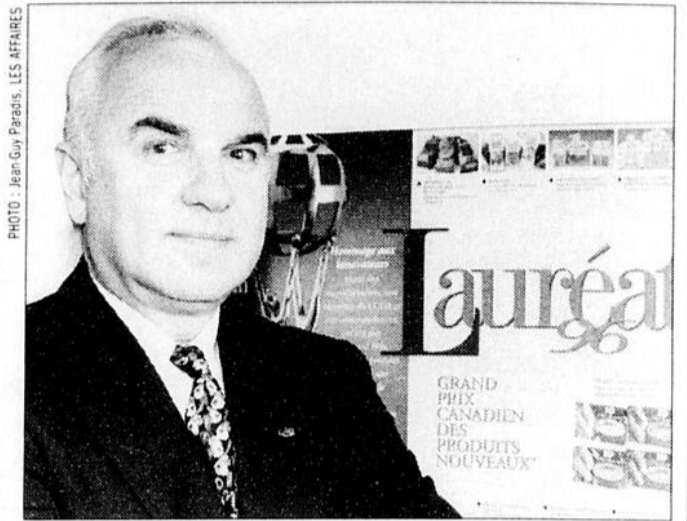
Cette concurrence au Canada a pour effet de mettre sous pression les marges nettes des distributeurs, qui sont d'à peine plus de 1 %. Entre autres distributeurs, on pense à **Métro-Richelieu**, à **Provigo**, à **Hudon et Deaudelin (IGA)**, à **Loblaws**, à **Sobeys** et à **Safeway**. En comparai-

son, les marges américaines oscillent entre 2 et 4 %.

Présidents au rendez-vous

Ces questions seront à l'ordre du jour de la 78^e conférence annuelle du CCDA, qui aura lieu du 25 au 28 mai à l'**Hôtel Reine Elizabeth**, à Montréal. Quelque 1 000 cadres supérieurs de l'industrie seront présents.

« Il s'agira d'un lieu privilégié pour discuter de façon informelle avec les distributeurs, les fournisseurs et les courtiers de l'alimentation. On y verra des chefs de la direction, des vice-présidents



■ **John Geci** : « Dans une entreprise de distribution, si un coût ne contribue pas à ajouter de la valeur au panier du consommateur, il faut le couper. »

exécutifs, etc. », dit M. Geci.

Le thème de cette année : **Rendez-vous avec le consommateur**. Des experts de la question feront part de leurs analyses, dont **John Kao**, directeur du **Centre pour la gestion de l'innovation de l'Université Stanford**, **Lou Pritchett**, ancien vice-président de **Procter & Gamble**, et **Lauren J. Woodhouse**, présidente de **Transition Resources International**. La conférence a eu lieu à Vancouver l'an dernier et se tiendra à Ottawa l'an prochain.

« L'alimentation est un secteur hautement concurrentiel. C'est probablement le seul secteur où l'on peut obtenir des chiffres détaillés sur les résultats et les tendances semaine après semaine. »

En 1997, les principaux distributeurs québécois investiront 400 M\$ au Québec pour la rénovation, la construction et l'agrandissement de magasins. Quelque 85 000 personnes travaillent pour l'industrie au Québec et 400 000 au Canada.

3 milliards d'économies

Pour être davantage concurrentielle, l'industrie devra se mettre à l'heure des consommateurs (*Efficiency Consumer Response*).

Aux États-Unis, explique M. Geci, il faut, en moyenne,

102 jours pour que les marchandises sèches se rendent sur les tablettes des détaillants. Au Royaume-Uni, cette période est de 17 jours ! Au Canada, il faut compter 87 jours pour qu'un produit sec se rende sur les tablettes.

Cette forte différence s'explique par les approches marketing. Les établissements du Royaume-Uni sont très avancés dans la gestion par catégorie, basée sur la stratégie *pull*, par opposition à la stratégie *push*. Dans le premier cas, le distributeur vend aux clients ce qu'ils désirent, ce qu'ils consomment le plus fréquemment, tandis que dans le second, le distributeur tente de vendre, souvent en offrant de généreux rabais, les produits proposés par les fournisseurs.

Grâce aux instruments modernes de distribution (gestion informatisée des ventes et des stocks, code à barre, livraison juste-à-temps, etc.), les distributeurs sont mieux en mesure de connaître les besoins des clients et d'utiliser la stratégie *pull*.

En réduisant de façon significative le temps de fabrication, de stockage et d'administration, soutient M. Geci, l'industrie américaine peut réaliser jusqu'à 30 milliards de dollars d'économies. Au Canada, l'économie potentielle serait de quelque trois milliards. ■

« Nous volons présentement à une altitude de 3 pieds au-dessus du sol »

Nous n'avons jamais renoncé à l'expertise que nous avons acquise dans le domaine de l'aéronautique. Encore aujourd'hui, c'est pourquoi notre modèle 9000 CS propose une performance capable de soulever l'enthousiasme du conducteur le plus blasé. Alliant à la fois puissance, sécurité exemplaire et tenue de route exceptionnelle, la Saab 9000 CS est considérée comme un véhicule de classe mondiale.

La SAAB 9000 CS 1997

37 100\$**

499\$/mois* - bail 36 mois

- Garantie 4 ans/80 000 km
- Phares antibrouillard avant et arrière
- Freins à disque aux quatre roues et ABS
- Volant à réglage télescopique
- Sièges chauffants
- Rétroviseurs extérieurs chauffants
- Antivol avec télédéverrouillage
- Assistance routière



Transport, taxes et immatriculation en sus. *Paiements basés sur un bail de location de 36 mois selon le PDSF de la SAAB 9000 CS 1997. Versement initial de 4 425 \$ ou échange équivalent, premier versement de 499 \$ et dépôt en garantie remboursable de 475 \$ requis à la signature. Frais de 8 ¢ par kilomètre applicables après 60 000 km. Sujet à l'approbation du crédit. Voyez votre détaillant SAAB pour un plan de location qui tienne compte du versement initial et des mensualités convenant à votre budget. ** PDSF. Le détaillant peut vendre à prix moindre.

Saturn Saab Isuzu de Blainville 249, boul. Seigneurie Ouest Blainville Tél. : 437-6317	Bourassa Saturn Saab Isuzu 1615, boul. St-Martin Est Laval Tél. : 385-9191	Saturn Saab Isuzu de Brossard 5950, boul. Marie-Victorin Brossard Tél. : 672-2500	Décarie Saturn Saab Isuzu 6100, boul. Décarie Montréal Tél. : 342-2222 (Coin Van Horne)	Gravel Saturn Saab Isuzu 1, place Ville-Marie, bureau 11 180 Montréal Tél. : 861-2000 (Angle Cathcart et McGill College)	Saturn Saab Isuzu de Terrebonne 705, boul. Des Seigneurs Terrebonne Tél. : 964-1374
Mondial Saturn Saab Isuzu 9415, rue Papineau Montréal Tél. : 385-7222 www.autolinq.com/mondial	West Island Saturn Saab Isuzu 10 333, boul. Gouin Ouest Roxboro Tél. : 684-3161	Saturn Saab Isuzu de Québec 765, rue Marais Québec Tél. : 681-5777	Saturn Saab Isuzu de Sainte-Foy 3330, rue Watt Sainte-Foy Tél. : 653-1312	Saturn Saab Isuzu Rive-Sud 4585, boul. de la Rive-Sud Lévis Tél. : 835-1888	Saturn Saab Isuzu de Sherbrooke 4880, boul. Bourque Rock Forest Tél. : 823-1400

Si les impacts du travail autonome vous concernent

Journée-Forum sur le travail autonome
Des actions à conjuguer au pluriel!

Pensons-y...

Animée par la journaliste **Madeleine Poulin**

Ateliers

- 1 • Le travail autonome dépendant
- 2 • Le regroupement et la représentation
- 3 • Le financement
- 4 • Les protections sociales
- 5 • La recherche de clients et le développement des réseaux
- 6 • Les programmes d'aide et les interventions

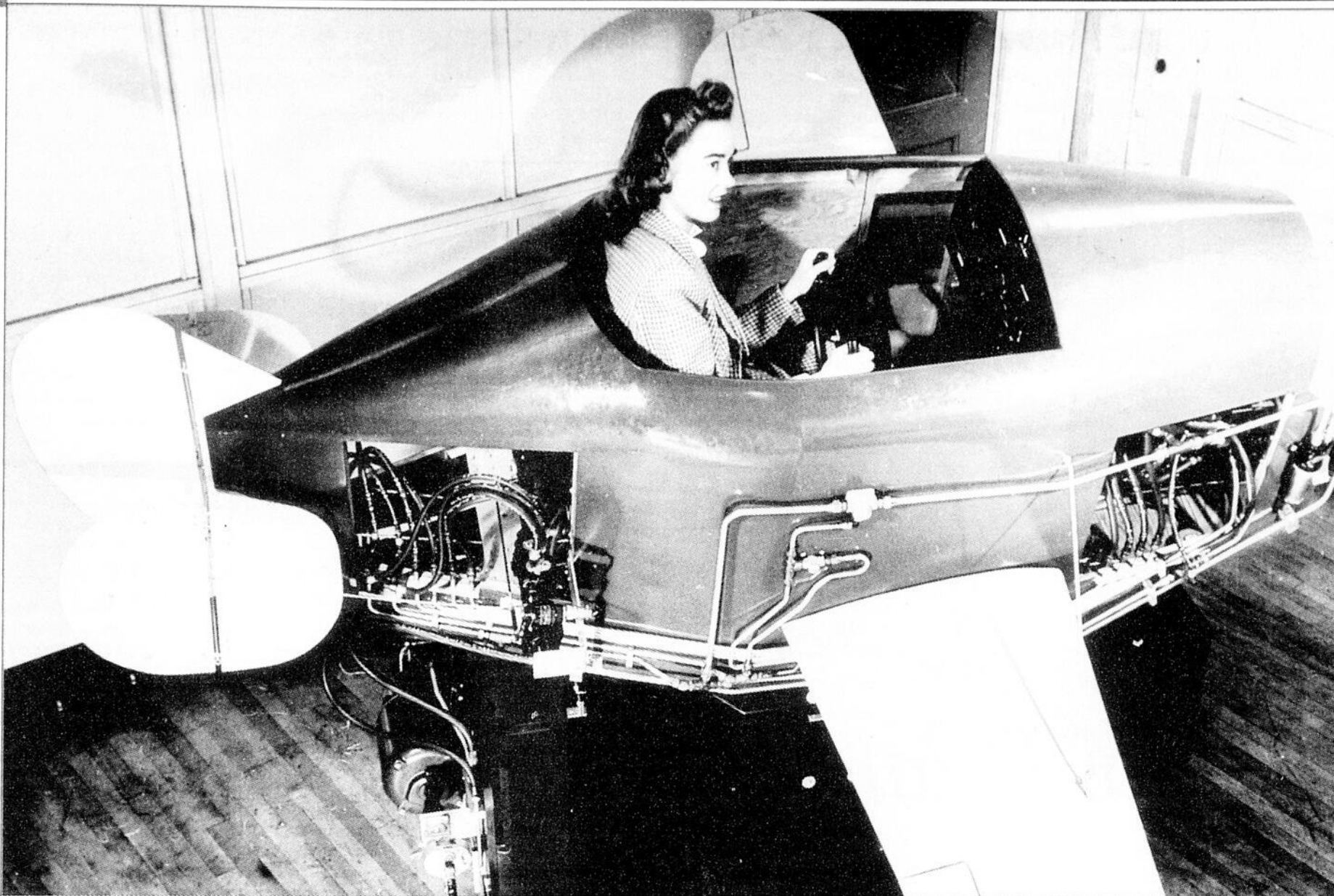
Frais d'inscription

Ateliers : 75\$ Dîner : 15\$

Renseignements et inscriptions

Suzanne Matte, coordonnatrice du Forum
(514) 278-7211

Mercredi, 4 juin à 9h00



Prenez l'air à votre manière



Vous souhaitez disposer d'un véhicule personnalisé qui pourra vous faire voir du pays ? Alors adoptez la carte en or MasterCard^{MD} AIR MILES^{MD} de la Banque de Montréal. C'est la seule carte en or qui vous offre un choix d'options à la mesure de vos besoins tout en vous accordant des milles de voyage



AIR MILES chaque fois que vous l'utilisez pour régler un achat¹. Aucune autre carte n'est aussi

largement acceptée peu importe le coin de la planète vers lequel vous vous envolerez. De plus, non seulement avez-vous le choix entre des options comme le Programme d'assurance-maladie hors pays, un taux d'intérêt de 9,4 %⁺⁺ et la possibilité d'accumuler davantage de milles de voyage AIR MILES, mais vous bénéficiez aussi du programme de protection MasterAssist^{MC+1} : un ensemble de services d'assurance et d'assistance-voyage². Pourquoi ne pas opter pour une carte en or qui vous convient et qui vous fait faire du chemin ?

La carte en or MasterCard AIR MILES de la Banque de Montréal. Toute en or. Toute en avantages. Toute à votre avantage.

Appelez dès maintenant pour personnaliser la vôtre.

1 888 534-8394

Ou faites-en la demande en ligne au <http://www.bmo.com/mastercard>

(Disponible en français à compter de juin 1997)



Banque de Montréal

Caisses d'économie : bonne croissance, mais baisse de la rentabilité

L'actif combiné du réseau des 121 caisses d'économie a progressé de 5,2 % en 1996,

atteignant 2,2 milliards de dollars à la fin de l'année. La croissance de cet actif

provient surtout de l'augmentation de l'encours du portefeuille de prêts, qui a crû de

4,8 %. Les prêts hypothécaires à l'habitation ont augmenté de 5,4 %. Quant à l'épar-

gne des membres, elle s'est accrue de 5,1 %.

Les trop-perçus après impôt du réseau et ristournes aux membres ont été de 0,43 \$ par

100 \$ d'actif moyen. Ils s'étaient élevés à 0,58 \$ en 1995.

Les caisses d'économie et leur fédération ont terminé 1996 avec des réserves générales de 93,1 M\$, en hausse de 3,7 %. Le taux de capitalisation du réseau (fédération et caisses) était de 7,25 % à la fin de 1996, comparativement à 7,33 % à la fin de 1995.

La **Fédération des caisses d'économie** a profité de son assemblée annuelle pour remettre ses prix aux caisses lauréates. Le titre de caisse de l'année a été décerné à la **Caisse d'économie Desjardins César**, de Trois-Rivières.

La **Caisse d'économie des employés de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont** a reçu les prix de la gestion des ressources humaines et de l'engagement coopératif.

La **Caisse d'économie de Sept-Îles** a été honorée pour la qualité de son crédit; la **Caisse d'économie des policiers et policières de la Communauté urbaine de Montréal** a reçu le prix de la gestion des systèmes et de la technologie; le prix de la performance financière a été attribué à la **Caisse d'économie Canipco**, de Gatineau, et le prix du développement a été décerné à la **Caisse d'économie de la base des forces canadiennes à Bagotville**.

Les caisses d'économie comptent 300 000 membres. (JPG) ■

BioChem et Cott, championnes de la croissance

Deux entreprises québécoises figurent parmi les 200 entreprises qui ont connu la plus forte croissance dans le monde au cours des cinq dernières années. Il s'agit de **BioChem Pharma**, qui se classe au 15^e rang, et de la **Corporation Cott** (breuvages), qui occupe le 32^e rang. La croissance annuelle composée du chiffre d'affaires sur cinq ans de BioChem s'élève à 115 % et celle de Cott, à 91 %.

C'est ce que révèle une étude de **Deloitte & Touche Groupe Conseil** et de **WorldLink**, le magazine du *Forum économique mondial*, réalisée auprès de 12 000 entreprises ouvertes dans le monde.

Cette étude est cependant décevante pour le Québec quand on considère que 23 des 200 entreprises qui ont connu la plus forte croissance sont canadiennes : 11 proviennent de l'Ontario, sept de l'Alberta, trois de la Colombie-Britannique et seulement deux du Québec.

Soixante entreprises américaines prennent leur place parmi ces 200 entreprises, mais aucune entreprise n'est japonaise. (DF) ■



LAVAL

La technopole du Grand Montréal

Le **BIOPÔLE**

Le BIOPÔLE, l'un des grands axes d'excellence de l'économie de Laval, se déploie principalement autour de l'Institut Armand-Frappier et dans le Parc scientifique et de haute technologie de Laval. C'est au coeur du BIOPÔLE que nous retrouvons la plus grande concentration d'activités reliées à l'industrie de la santé. Des entreprises ont choisi Laval pour créer une masse critique imposante dans les biotechnologies au Québec. On y retrouve les grands chefs de file du domaine et un environnement institutionnel qui favorise la recherche, le développement des produits et leur commercialisation.

Le BIOPÔLE compte plus de 52 entreprises et institutions hautement spécialisées qui servent de soutien au développement des biotechnologies au Québec. Le BIOPÔLE de Laval accueille aussi le Centre de Biologie Expérimentale et le Centre Québécois d'Innovation en Biotechnologie, incubateur dédié au démarrage d'entreprises de ce secteur.

Le BIOPÔLE est un véritable réseau de chercheurs, de centres de recherche universitaires et privés, qui favorise l'encadrement scientifique industriel et le développement de l'une des meilleures expertises au monde.



LAVAL TECHNOPOLE
UNE REGION D'ENTREPRISES DE QUALITÉ MONDIALE

1555, boulevard Chomedey
Bureau 100
Laval (Québec)
H7V 3Z1 CANADA
Téléphone : (514) 978-5959
Télécopieur : (514) 978-5970
INTERNET :
<http://www.lavaltechnopole.qc.ca>
COURRIER ELECTRONIQUE :
info@lavaltechnopole.qc.ca

LAVAL TECHNOPOLE COMPTE
5 PÔLES D'EXCELLENCE :

BIOPÔLE
AGROPÔLE
INFOPÔLE
AÉROPÔLE
PÔLE INDUSTRIEL

LES AFFAIRES

Dossier
spécial

ISO

Après trois ans, ISO devient indispensable au sein des entreprises

Celles qui ont obtenu la norme tiennent à la conserver

Danielle
Turgeon

En 1993, le Québec était submergé par la vague ISO. À la fin de 1993, 78 entreprises avaient obtenu leur certification. Trois ans plus tard, elles ont dû renouveler leur enregistrement et faire évaluer leur processus en entier. Ont-elles passé le test ?

François Poirier peut en parler. Il est directeur commercial des Services d'essais Intertek ITS, un registraire qui a émis 520 certificats. Des entreprises qui ont renouvelé leur enregistrement, aucune n'a échoué.

« Il y a beaucoup plus de problèmes lors des audits de surveillance car le système est encore jeune. Trois ans plus tard, le processus est habituellement bien intégré aux activités quotidiennes. Les gens dépassent plutôt les exigences de la norme », a souligné M. Poirier.

La plupart des entreprises qui obtiennent le certificat comprennent l'importance de le garder.

« Toutefois, plusieurs laissent tomber avant l'enregistrement. Elles flirtent avec l'idée, engagent un consultant, travaillent quelques mois et abandonnent. Par contre, celles qui réussissent les audits de surveillance poursuivent. »

Entretien continu

Implanter la norme ISO exige un entretien continu. Le travail et l'argent investis en vue d'une accréditation ne seront rentables que si le processus est régulièrement validé et adapté à une évolution constante.

La norme compte 20 éléments qui englobent toutes les fonctions de l'entreprise. De fréquents bilans de santé faits

par le personnel (audits internes) assurent le fonctionnement du processus.

Les audits internes préparent à l'arrivée des registraires qui font les audits de surveillance. Frigidaire Canada a pris les moyens pour que la surveillance externe ne soit pas trop stressante.

« Nos audits internes étaient si complets qu'aux audits de surveillance, nous n'avions que des observations mineures », a précisé Gilles Tardif, directeur d'usine.

Audits annuels

Ces audits de surveillance sont effectués chaque année par le registraire qui a donné l'accréditation. Ils servent à vérifier si le système qualité est toujours conforme à la norme. Leur fréquence varie en fonction des registraires; certains en proposent aux six mois; d'autres, tous les neuf mois. Ce sont les clients qui décident.

« Lors des audits de surveillance, les registraires scrutent quelques éléments en profondeur et couvrent l'ensemble de la norme en trois ans », a expliqué Nathalie Gélinas, associée de Novaxa, une firme de consultation qui offre le programme du suivi après-ISO.

Certains éléments sont plus difficiles à gérer et à maintenir. Dans un sondage auprès de 90 entreprises certifiées, Novaxa a identifié les principaux : *Maîtrise du produit non conforme* (élément 13) à 56 %, *Actions correctives et préventives* (élément 14) à 74 % et *Techniques statistiques* (élément 20) à 66 %.

« Ce sont habituellement les pierres d'achoppement, a indiqué M^{me} Gélinas. Pourtant, ces éléments permettent d'épargner. »

Dans le cas de l'élément 14,

Actions correctives et préventives, il faut documenter tout ce qui conduit à des produits non conformes.

Groupes de discussion

Un exemple. *Ad hoc recherche*, la première firme de sondage certifiée ISO, réunit des groupes de discussion. L'animateur a besoin de huit personnes pour les tenir. Si à deux ou trois reprises, il n'en regroupe que six, il y a un problème. En faisant chaque fois un rapport pour expliquer ce qui s'est passé, *Ad hoc* documente son produit non conforme.

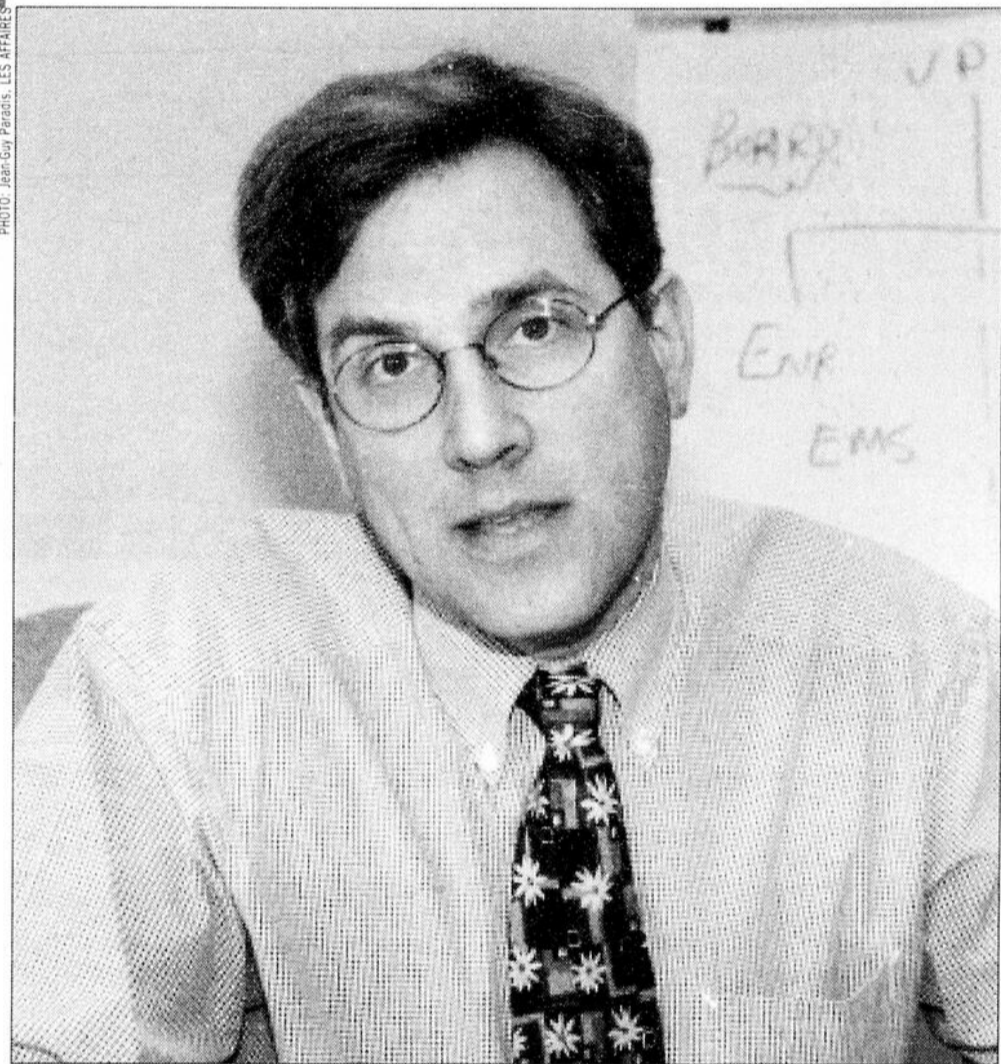
« Nous tenons compte de ce qui a un impact sur la qualité. À la longue, nous comprenons mieux ce qui se passe et prenons des mesures correctives », a indiqué Michel Berne, associé.

Au lieu de simplement voir l'erreur et de passer à autre chose, ISO en laisse un tracé qui force à ne pas l'oublier et, surtout, à la corriger.

Ad hoc a justement connu en janvier dernier les battements de coeur du premier audit de surveillance. « Toute l'entreprise est sur le qui-vive avant l'audit, a rappelé M. Berne. Chez nous, les premiers éléments audités ne posaient pas de problèmes. Nos procédures de formation (élément 18), par exemple, correspondaient bien à la réalité. Avant ISO, nous avions déjà un programme bien établi, nous n'avions eu qu'à le mettre par écrit. »

C'est la beauté d'ISO. Les entreprises font déjà une grande partie de ce que la norme exige. Dans ce cas, les procédures expliquent comment, le plus simplement possible.

Ce sont les éléments qui ne se font pas couramment qui représentent le plus grand dé-



■ François Poirier : « Nous goûtons à notre médecine : le Conseil canadien des normes nous audite également. »

fi. « Les entreprises ont plus de difficulté avec la gestion et les fonctions administratives entourant ISO, ce qui fait que l'ensemble se tient », a noté M. Poirier.

Une compréhension graduelle d'ISO

De façon générale, quand vient le temps de renouveler l'enregistrement, les entreprises ont passé tous les tests avec succès et comprennent mieux ce qu'est ISO. Elles n'ont plus tendance à voir la norme comme une panacée.

Au départ, certaines entreprises croyaient qu'ISO serait synonyme de nouveaux contrats. « Après un tel investissement, elles s'attendaient à un rendement direct à court terme, a dit André Beaucage, directeur vigie, développement et communications, au Mouvement québécois de la qualité.

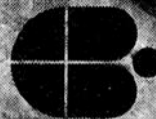
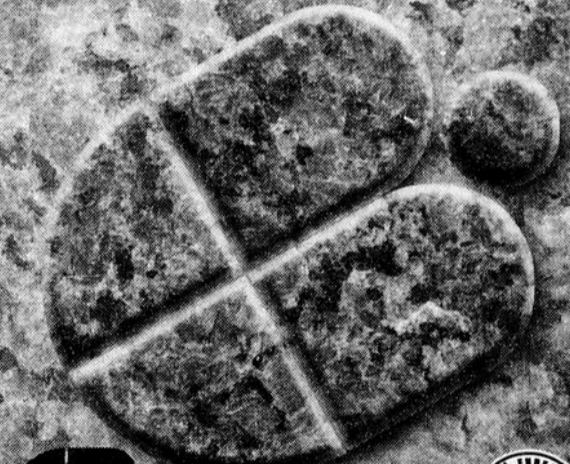
« Cependant, ISO ne garan-

tit pas l'ouverture des marchés; c'est un seuil d'entrée, un minimum à partir duquel on obtient la note de passage.

Pour être efficace, elle doit servir à développer des normes qui déterminent ce vers quoi l'entreprise tend. » ■

L'expertise technologique sur mesure

Comeau, Boyle inc. :
les conseillers spécialisés en électricité,
automation et informatique
pour les secteurs industriels et énergétiques.



Comeau, Boyle inc.

Conseillers-Consultants



1801, McGill College, bureau 900 Montréal, Québec H3A 2N4
Téléphone : (514) 849-5607 Télécopieur : (514) 849-8366
E-mail : info@comeau-boyle.com Adresse WWW : http://www.comeau-boyle.com

ISONORM
GROUPE CONSEIL INC.

Une équipe unique de
conseillers en gestion de la qualité
et environnementale

ISO 9001-9004
ISO 14001-14004

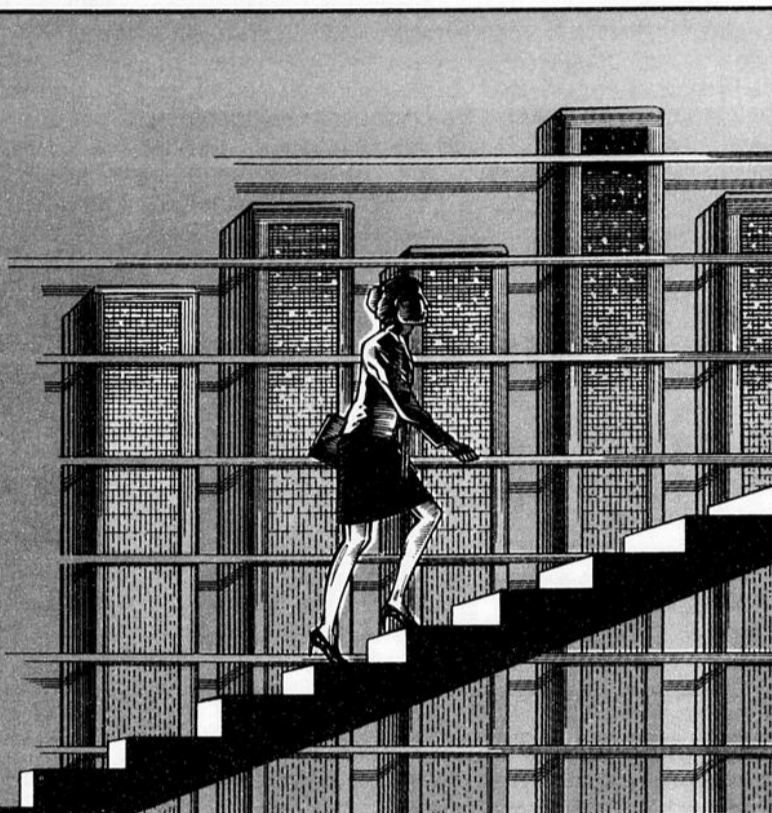
Plus de 50 mandats depuis 1991
en environnement,
qualité et sécurité

Tél.: (514) 922-4117
Fax: (514) 922-5767
Adresse électronique:
isonorm@globetrotter.qc.ca

L'Organisation internationale de normalisation regroupe 90 pays

Ce sont les registraires accrédités qui accordent ou non le certificat ISO

« Mon entreprise grandit à vue d'œil. J'ai besoin d'une banque capable de me suivre. »



En affaires aujourd'hui, tout change rapidement. Et quand on a du succès, tout bouge encore plus rapidement. Alors, comment comptez-vous soutenir le rythme?

Adressez-vous à la **Banque de développement du Canada**. Nous sommes résolument tournés vers la croissance des PME.

Nous offrons des solutions de financement novatrices comme des prêts à modalités souples adaptés à vos besoins particuliers. Nous pouvons même actualiser vos connaissances en affaires grâce à notre vaste gamme de services de gestion et de consultation individuelle.

Et nous possédons 80 succursales au pays en mesure de répondre à vos besoins rapidement.

Peu importe la vitesse à laquelle votre entreprise grandit, nous sommes capables de vous suivre. C'est ça une banque à part.

Pour connaître la succursale la plus près de chez vous, appelez au **1 888 INFO BDC** ou visitez notre site Internet au www.bdc.ca



Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada

NOUS FAISONS BANQUE À PART^{MD}

Danielle
Turgeon

ISO est une norme mise sur pied par l'**Organisation internationale de normalisation**, dont le siège social est situé à Genève. L'Organisation regroupe 110 pays et tente d'implanter les mêmes normes de qualité partout à travers le monde.

Être certifié ISO, c'est garantir à ses clients que chacune des 20 étapes de production d'un produit ou d'un service répond aux critères élevés fixés par l'Organisation.

En fait, la norme élimine tous les obstacles qui nuisent à la qualité. Les chiffres ISO 9001, 9002 et 9003 désignent différents types d'accréditation.

Depuis 1993, le nombre de PME qui obtiennent la norme est en croissance. Les grandes entreprises, **Hydro-Québec**, **Bombardier**, **General Motors**, ont fortement suggéré à leurs fournisseurs d'obtenir leur certification.

Un sondage réalisé par **Novaxa** auprès de 90 entreprises révèle que 70 % d'entre elles ont entrepris le processus afin de répondre aux exigences de leurs clients.

Toute une industrie est née dans la foulée ISO. Dans 70 % des cas, ce sont les firmes de consultants qui conduisent les entreprises à la certification. Elles sont environ 110 au Québec.

Par la suite, ce sont des registraires accrédités par le **Conseil canadien des normes**, une dizaine, qui accordent ou non le certificat; ce dernier doit être renouvelé tous les trois ans. ■

Les registraires accrédités par le Conseil canadien des normes au Québec

- Bureau de la normalisation du Québec - BNQ (Montréal)
- Groupement québécois de certification de la qualité (Québec)
- Services d'essais Intertek ITS (Lachine)
- Les Laboratoires des Assureurs du Canada (Lachine)
- Quality Management Institute (Pointe-Claire)
- Quality System Registrars (Litton Systems Canada) (Saint-Eustache)
- Quasar (Pointe-Claire)
- Registraire de la qualité KPMG (Montréal)
- SGS Services de Certification internationale (Pointe-Claire)

Ne devient pas accrédité ISO qui veut

Jo-Ann
Marchand

Les normes ISO sont accessibles à toute entreprise intéressée par l'amélioration continue de la qualité de ses produits, de ses services et de l'environnement.

La documentation est disponible auprès du Conseil canadien des normes (CCN), représentant officiel du Canada auprès de l'Organisation internationale de normalisation.

Le Mouvement québécois de la qualité (MQQ), présent dans toutes les régions du Québec, dispose d'informations pertinentes sur la famille des normes ISO et la mise en place d'un système qualité au sein d'une entreprise.

Il offre également un répertoire regroupant les registraires, les consultants et les formateurs spécialisés dans l'application des normes ISO.

L'American Society for Quality Control (ASQC) a également un bureau à Montréal afin d'informer les divisions des sociétés américaines et les entreprises intéressées à exporter aux États-Unis.

Une liste à jour des entreprises certifiées ISO est disponible auprès du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST) par le biais du service Fax-MICST.

Constituée de 20 éléments, la norme ISO 9001 est la plus complète. Elle traite des principaux processus opérationnels allant de la conception aux prestations de services. La norme ISO 9002 est identique à la norme 9001, mais elle ne traite pas de la conception de produits ou de services.

La norme ISO 9003 est moins exigeante, ne visant que les produits ou services pouvant être évalués par des contrôles et des essais finaux.

L'implantation d'un système qualité exige un engagement sans faille de la part de la direction de l'entreprise, de même que la capacité de faire participer en profondeur l'ensemble du personnel.

Échéancier variant de 12 à 36 mois

La participation des dirigeants est, selon les experts consultés, cruciale au bon déroulement et à la rapidité d'intégration des normes.

L'échéancier d'implantation est de 12 à 36 mois, selon le type d'entreprise, le degré d'engagement de la direction, la mobilisation du personnel, la norme choisie et le degré d'assistance que le consultant

externe fournit aux responsables du volet qualité à l'interne.

Pour obtenir une aide pratique, il faut s'adresser à une firme-conseil spécialisée qui possède une grande expérience dans la mise en oeuvre du programme de gestion de la qualité.

Les normes sont utilisées pour la certification par un registraire. Elles confirment que le système qualité du fournisseur est adéquatement documenté et mis en oeuvre conformément aux exigences de la norme spécifiée.

Les organismes registraires certifiés par le CCN fournissent un travail professionnel, réalisé par des auditeurs qualifiés possédant plusieurs an-

mine le document qualité et évalue s'il satisfait aux exigences de la norme.

Le registraire peut faire réviser la documentation à partir de ses bureaux, bien qu'une préparation sur place soit préférable.

À la toute fin, et après avoir été audité, l'entreprise reçoit un certificat de conformité délivré par le registraire. Le certificat sera valide pour une période de trois ans, bien que des audits de contrôle annuels soient effectués. ■

Les 20 éléments de la norme ISO

- | | |
|---|---|
| 1. Responsabilité de la direction | 12. État des contrôles et des essais |
| 2. Système de qualité | 13. Maîtrise du produit non conforme |
| 3. Revue de contrat | 14. Actions correctives et préventives |
| 4. Maîtrise de la conception | 15. Manutention, stockage, conditionnement, préservation et livraison |
| 5. Maîtrise des documents et des données | 16. Maîtrise des enregistrements relatifs à la qualité |
| 6. Achats | 17. Audits de qualité internes |
| 7. Maîtrise du produit fourni par le fournisseur | 18. Formation |
| 8. Identification et traçabilité du produit | 19. Prestations associées |
| 9. Maîtrise des processus | 20. Techniques statistiques |
| 10. Contrôles et essais | |
| 11. Maîtrise des équipements de contrôle, de mesure et d'essais | |

Indicateurs de Performance Environnementale



Analyse du Cycle de Vie
Éco-Indicateur
ISO 14000

Groupe LCA Canada
(514) 685-6427

glikstar@odyssee.net

Adriana Peisajovich, ing. PhD
Consultante en Analyse du Cycle de Vie

GODIN MANAGEMENT

CONSEILLERS EN GESTION



- Implantation des normes ISO 9000 et systèmes de qualité
- Restructuration organisationnelle
- Elaboration de plans stratégiques

21, chemin du Musée
Blainville (Québec) J7C 3R7
Téléphone: 514 971 5788
Télécopieur: 514 971 5789

LUC GODIN CMA, Adm. A, CMC

SGS – Votre partenaire en qualité

12 500 certifications... et la liste ne cesse de croître!



Lorsque vous considérez des services de certification et de formation aux normes ISO 9000, QS-9000 ou ISO 14001, un simple appel téléphonique à SGS peut faire toute la différence au monde. En tant qu'un des registraires les plus importants au Canada et au Québec, avec plus de 12 500 certifications, nous offrons à nos clients un niveau de stabilité et crédibilité sans égal dans l'industrie.

La philosophie de SGS s'appuie sur l'établissement de

partenariats à long terme, en offrant des services conçus selon la taille de votre entreprise et adaptés à votre secteur industriel. Filiale en propriété exclusive du Groupe SGS, établi depuis 1878, SGS est votre choix sans équivoque en partenariat vers la qualité.

Pour en savoir plus sur les avantages offerts par SGS, appelez-nous dès aujourd'hui au :

1-888-695-4769

SGS : un partenaire de choix

SGS Services de Certification Internationale Canada Inc.



Expertise en tout temps, partout dans le monde

05/97

ISO

L'oeuvre d'une équipe

impressionnante

Transmédia accréditée ISO 9002
pour une troisième année
consécutive en mai 1997

et
Imprimeries Transcontinental,
division St-Hyacinthe, ayant
obtenu son accréditation à la
norme internationale de qualité
ISO 9002 en avril dernier,

sont fières de compter parmi
des entreprises de qualité.

MERCI ET FÉLICITATIONS À TOUS!

certifiée ISO 9002
Imprimeries
Transcontinental inc.
DIVISION SAINT-HYACINTHE

certifiée ISO 9002
Transmédia
UNE DIVISION DE IMPRIMERIES TRANSCONTINENTAL INC.

Certification ISO 9000 : plusieurs pièges à éviter

Stéphanie
Grammond

C'est en apprenant de nos erreurs (ou mieux encore, des erreurs des autres !) que l'on parvient à s'améliorer. Voilà pourquoi nous avons demandé à deux spécialistes de dresser une liste des pièges sur lesquels les compagnies trébuchent tout au long du parcours qui mène à la certification ISO 9000.

Pierre Visomblain est auditeur ISO 9000 pour le **Registraire de la qualité KPMG**, l'un des 15 organismes qui ont le pouvoir d'accréditer les entreprises pour la norme ISO 9000. Et **Bruno-Marie Béchard**, vice-doyen de la Faculté des sciences appliquées de l'**Université de Sherbrooke**, est coauteur du manuel *La conversion aux normes ISO 9000 : Une approche intégrée à la gestion totale de la qualité*.

La certification de façade

Récemment, toute une vague de PME du Québec ont dû se conformer à la norme ISO 9000 pour satisfaire aux exigences à court terme de

leurs donneurs d'ordres. Quelques-unes ont cédé à la tentation de construire un système de contrôle de la qualité uniquement en façade.

Mais attention au ressac ! « Certaines entreprises perdront leur certification lors de l'audit de maintien qui a lieu chaque année ou lors de l'audit d'enregistrement que les entreprises doivent refaire au complet après trois ans », affirme M. Béchard.

Confier complètement la démarche à l'externe

Un système de contrôle de la qualité devrait être le reflet de la personnalité d'une entreprise. Voilà pourquoi il est dangereux de confier entièrement à un consultant externe le mandat d'implanter ISO.

« Le risque est que ça ne colle pas à la réalité, que le consultant accorde une très grande importance à des aspects qui préoccupent moins les dirigeants et le personnel de l'entreprise », dit M. Béchard.

Autre conséquence : si l'entreprise n'a pas formé à l'interne un responsable du contrôle de la qualité, elle ne dis-

posera pas des ressources nécessaires pour faire régulièrement la mise à jour de la norme ISO.

Confier la démarche ISO à une seule personne à l'interne

Il faut aussi éviter de confier le dossier de la certification ISO à une seule personne à l'intérieur de l'entreprise qui travaillera en vase clos. Pour que la démarche soit efficace, l'ensemble des employés doit en faire son projet. « Il faut que tous les employés participent pour que le système fonctionne à 100 %. Si une seule personne ne suit pas la directive, le système de qualité n'est pas efficace », souligne M. Visomblain.

L'engagement de la haute direction doit également être sans faille. Trop souvent, les dirigeants ne réalisent pas l'ampleur du projet, ses exigences et ses conséquences.

Vouloir tout réinventer

Certaines sociétés succombent à l'envie de tout réinventer à partir de zéro et de tout refaire en suivant un modèle

idéal. Pourtant, la plupart des entreprises utilisent dès le départ des processus de contrôle de la qualité, ajustés à leurs besoins et éprouvés par le temps.

« En général, les entreprises rencontrent déjà, dans une proportion variant entre 60 et 70 %, les exigences de la norme. Mais souvent, les gens oublient de faire un diagnostic initial pour départager ce qui est fait de ce qu'il reste à faire », a observé M. Visomblain.

En voulant refaire ce qui fonctionne déjà bien, les dirigeants d'entreprise se soumettent à un travail aussi colossal qu'inutile. Mais surtout, ils risquent de créer un phénomène de rejet des employés vis-à-vis d'ISO.

Les travailleurs, qui ont développé au fil des ans des techniques de contrôle de la qualité efficaces, seront très critiques face aux nouvelles méthodes de travail apparues avec ISO 9000.

Créer un système inflexible

Pour être efficace, un système de qualité doit être évolutif et flexible. Malgré tout,

des entreprises commettent quelquefois l'erreur de créer un carcan autour de la norme ISO. Elles développent un processus de contrôle de la qualité trop complexe ou trop strict, qui empêche les employés d'agir rapidement et limite leur créativité.

« Il ne faut pas qu'une petite modification au système devienne une véritable épopée », indique M. Béchard.

Croire que la certification est le but ultime

Des entreprises se leurrent en s'imaginant que l'accréditation ISO représente le but ultime de leur démarche de qualité totale. « En fait, l'accréditation ISO, c'est le début du processus. Il ne faut pas s'asseoir sur ses lauriers », met en garde M. Béchard.

Cependant, bon nombre d'entrepreneurs réduisent leurs efforts à la suite de la certification.

« Au moins 30 % des compagnies accusent une baisse du contrôle de qualité après leur certification. Elles obtiennent des non-conformités majeures lors de leur audit de maintien », a constaté Pier-

re Visomblain.

Pourtant, les entreprises doivent continuer à se servir des outils qu'elles se sont donnés avec ISO. Elles doivent peaufiner les méthodes de contrôle de la qualité qui ont été instaurées avec l'implantation de la norme de qualité. Elles doivent également développer d'autres méthodes de contrôle qui s'adapteront aux activités toujours en évolution de la compagnie.

Mal choisir le registraire

M. Visomblain regrette finalement que les entreprises ne fassent pas appel assez tôt à leur registraire. « Les compagnies choisissent leur registraire juste avant de passer l'audit. Elles auraient pourtant tout avantage à contacter le registraire au tout début de la démarche pour qu'il puisse les suivre et les aider. »

D'autres critères doivent être considérés au moment du choix de l'auditeur. Certains auditeurs donnent des accréditations pour l'Amérique du Nord ou pour l'Europe et non pas pour toute la planète. Certains emploient des pigistes plutôt que du personnel permanent. Certains sont spécialisés dans des domaines pointus, tandis que d'autres sont généralistes. ■



Rester dans la course

Les normes **ISO 9000** ne sont qu'un point de départ de votre démarche qualité.

Le Mouvement québécois de la qualité vous propose de rester compétitif avec le **QUALI**mètre.

Parce que nous croyons que l'assurance qualité associée à la gestion intégrale vous permettra d'aller plus loin.

 MOUVEMENT
QUÉBÉCOIS
DE LA QUALITÉ

Téléphone : (514) 874-9933
Télécopieur : (514) 866-4600
Internet : <http://www.qualite.qc.ca>



Paul O'Dowd, ingénieur forestier

SANS ARBRES, NOUS NE POURRIONS PAS DEMEURER EN AFFAIRES BIEN LONGTEMPS.

Paul O'Dowd aime bien comparer la forêt à un placement dont on peut récolter les intérêts à perpétuité à condition de ne pas toucher au capital. « Les mentalités ont bien changé, dit-il. Aujourd'hui, on gère la forêt comme un investissement à long terme. » Il a bien raison. au cours des dernières années, le capital forestier du Canada s'est accru de 4 % et nous continuons de planter plus de 650 millions d'arbres chaque année.

Paul n'est donc pas inquiet pour l'avenir. « Vous savez, une bonne coupe de bois, c'est parfois essentiel, sinon la forêt vieillit et s'appauvrit. D'ailleurs, les gens sont toujours étonnés de la vigueur d'une jeune forêt en pleine croissance sur un ancien site de coupe. »

À l'aide de techniques ultramodernes qui font appel autant aux ordinateurs et aux satellites qu'à la biogénétique, les papetières mettent tout en oeuvre pour assurer le renouvellement, la croissance rapide et la diversité des forêts. Faire de l'aménagement forestier durable, c'est comme entretenir la forêt pour garantir l'approvisionnement, la richesse et les emplois pour les générations à venir.

Paul O'Dowd et ses collègues sont tellement fiers de nos forêts que vous devriez aller les voir.

Pour en savoir plus sur l'industrie des pâtes et papiers, ou pour participer à une visite, composez le 1 888 399-TOUR ou encore, consultez notre site Internet : www.portes.ouvertes.cppa.ca.

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES PÂTES ET PAPIERS



ON S'AMÉLIORE DE JOUR EN JOUR. VENEZ FAIRE UN TOUR.

Le championnat canadien ISO en février 1997

Provinces	Firmes certifiées	% canadien	Gain depuis 12 mois
Ontario	1 499	44	561 ou 80 %
Québec	1 036	31	601 ou 138 %
Alberta	352	10	107 ou 44 %
C.-Britannique	234	7	78 ou 50 %
Autres	258	8	100 ou 63 %
Canada	3 379	100	1 447 ou 75 %

Source : complé en exclusivité pour Forum Qualité par Isonorm Groupe conseil inc., spécialiste en gestion de systèmes de qualité
Tableau : LES AFFAIRES

La documentation du système ISO comporte de nombreux écueils

La démarche de certification ISO 9000, c'est bien connu, est largement basée sur la documentation. Cependant, la surdocumentation ou la mauvaise documentation constituent les plus grands pièges pour les entreprises en voie de certification.

« Il y a des compagnies qui s'enterrent sous une quantité extraordinaire de papiers. Ça ne fait qu'alourdir le système et embourber les activités », souligne Bruno-Marie Béchard, vice-doyen de la Faculté des sciences appliquées de l'Université

de Sherbrooke.

Chez d'autres entreprises, la méthode de documentation ne correspond pas aux besoins de la main-d'œuvre.

Par exemple, certains dirigeants d'entreprise ont commis l'erreur de décrire les tâches de leurs employés à travers de longs paragraphes complexes, alors que le personnel comptait environ 20 % d'analphabètes.

Certaines entreprises ont réussi à implanter la norme ISO « sans papier ». Elles ont remplacé le support papier par le support informati-

que. On retrouve maintenant de nombreux logiciels pour aider les entreprises à simplifier la gestion de la documentation entourant ISO 9000.

Mais attention aux recoupements. « Il y a des entreprises qui ont perdu du temps parce qu'elles ont bâti leur système de documentation en deux étapes. Elles ont tout rédigé sur papier, puis elles ont entré les données sur ordinateur », fait remarquer Pierre Visomblain, auditeur ISO 9000 pour le Registraire de la qualité KPMG. (SG) ■

Le Royaume-Uni, champion des accréditations ISO

Danielle
Turgeon

Une étude de la compagnie pétrolière Mobil, qui a des bureaux partout dans

le monde, révèle qu'à la fin de 1995, 127 389 certificats ISO ont été émis dans 101 pays du monde. Les résultats de l'étude ont été publiés en décembre 1996.

« Prévue à l'origine pour apporter des informations aux dirigeants de Mobil, cette étude est devenue une forme d'institution à la suite de la

publication des résultats dans notre édition de janvier/février 1994 », peut-on lire dans le bulletin ISO 9000 Info.

Cette source est donc l'une des plus complètes, étant donné qu'il n'existe pas de registre officiel centralisé.

Seuls quelques organismes d'enregistrement n'y sont pas

représentés.

Selon l'étude, le Royaume-Uni a toujours la croissance la plus notable et détient 41,3 % des certificats. Suivent le reste de l'Europe (31,4 %), l'Amérique du Nord et l'Australie-Nouvelle-Zélande (8 %).

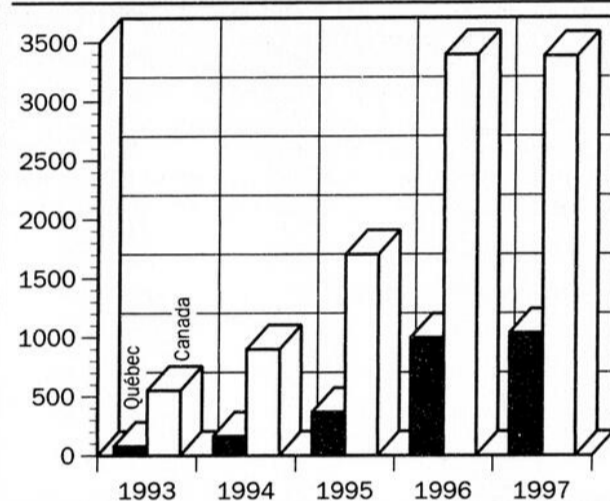
« La popularité d'ISO en Europe s'explique assez facilement, souligne André Beaucage, directeur vie, développement et communications, du Mouvement québécois de la qualité. Elle est issue de la Grande-Bretagne. Dans le reste de l'Europe, elle sert parfois à protéger le marché et devient une barrière pour les entreprises qui ne font pas partie de la Communauté économique européenne. »

En Amérique du Nord, son rythme de croissance est constant. Les constructeurs américains Chrysler, Ford et General Motors ont même adapté la norme et lancé en 1994 le QS 9000, un système d'évaluation fondé sur ISO 9001.

Le Canada tient bien la route avec des augmentations de certifications d'environ 50 % en février 1997, par rapport à la même date l'an dernier. Seule l'Alberta est sous le seuil des 50 %.

Au Québec, seulement 1 036 entreprises sont certifiées, alors qu'on y retrouve 173 000 entreprises industrielles. ■

Nombre d'entreprises certifiées ISO au Québec, de 1993 à 1997



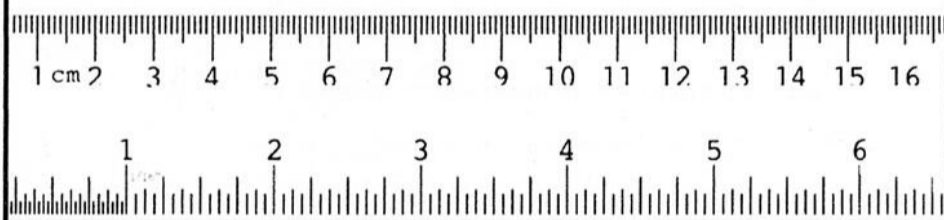
Source : NOVAXA

Graphique : LES AFFAIRES

QUALITÉ

LA RÈGLE À SUIVRE

sur les marchés nationaux et internationaux



Le Conseil canadien des normes fournit un service d'information et de vente de normes internationales, telles que les séries ISO 9000 et ISO 14000. Pour en savoir plus, communiquez avec nous.

Le Conseil canadien des normes - aider les Canadiens à se surpasser.

Ventes : 1 888 782-6327 Information : (613) 238-3222
C. élec. : info@scc.ca Téléc. : (613) 995-4564 Site Web : www.scc.ca



Conseil canadien des normes



L'enregistrement de systèmes qualité ISO 9000, au BNQ ça nous connaît !

Avec plus de trente ans d'expérience en normalisation et en certification, le Bureau de normalisation du Québec peut vous guider dans l'enregistrement de votre système qualité.

Le BNQ possède à la fois toute l'expertise et le professionnalisme des grands registraires et l'approche souple et personnalisée des petites équipes.

Seul registraire québécois ayant une place d'affaires à Montréal et à Québec, le BNQ couvre tous les domaines d'enregistrement ISO 9000.

Il jouit d'une excellente réputation auprès des PME pour la qualité de ses audits, sa disponibilité et l'excellence de son service à la clientèle.

Communiquez avec votre conseiller du BNQ :

À Montréal au (514) 383-3253,
ailleurs au Québec au 1 800 386-5114.

M. Michel Lajoie
8475, avenue Christophe-Colomb
Montréal (Québec) H2M 2N9

M. Jean-Guy Manseau
333, rue Franquet
Sainte-Foy (Québec) G1P 4C7

Le BNQ est une direction du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) et est accrédité par le Conseil canadien des normes.

Dossier
spécial

ISO

ISO 14000, un passeport vert pour les marchés internationaux

La nouvelle série de normes environnementales reconnues à l'échelle internationale aura de fortes incidences économiques

Michel
De Smet

La conquête des marchés internationaux constitue pour l'instant la première motivation des entreprises canadiennes à obtenir l'enregistrement à la norme ISO 14000.

C'est ce qui ressort de manière incontestable d'un sondage portant sur la gestion environnementale au Canada, publié l'an dernier par la société de consultants KPMG.

L'enquête a été réalisée par envois de questionnaires auprès d'un millier d'entreprises parmi les plus importantes au pays.

Les entreprises exportatrices surtout intéressées

On y note que, parmi les sociétés qui manifestent l'intention de s'enregistrer à la norme environnementale internationale ISO 14000, le nombre de celles qui exercent déjà une activité internationale est 3,5 fois plus important que celui des entreprises qui n'oeuvrent qu'au Canada.

Ce sont les sociétés canadiennes qui sont déjà implantées dans les marchés européens qui manifestent le plus grand intérêt pour l'enregistrement. Il ne s'agit pas là d'une grande surprise puisque la série ISO 14000, comme

du reste la gamme ISO 9000, sont toutes deux issues de Grande-Bretagne et se sont d'abord imposées en Europe occidentale.

Le sondage démontre que l'avantage concurrentiel international conféré par la certification ISO 14000 n'a certainement pas échappé à un grand nombre d'entreprises canadiennes.

« Derrière la conformité aux normes environnementales de la série ISO 14000 se profilent de grands enjeux économiques », indique Yves Gauthier, associé et responsable des services environnementaux de la firme KPMG, bureau de Montréal.

Plusieurs avantages

M. Gauthier souligne notamment que la nouvelle norme devrait aider à niveler le terrain de jeu en ce qui a trait aux questions environnementales et à leur incidence sur le commerce international. « Par exemple, on peut déjà prévoir l'apparition d'une série de normes d'étiquetage écologique reconnue à l'échelle mondiale, qui aura pour effet de supprimer les barrières commerciales créées par un étiquetage écologique spécifique à chaque pays. »

Parmi les autres raisons qui peuvent entraîner la décision des entreprises à rechercher l'enregistrement à la norme

environnementale, M. Gauthier note qu'elle pourrait éventuellement être prise en considération par le ministère de l'Environnement et de la Faune (MEF). En clair, cela pourrait signifier que ce ministère serait enclin à faire certains allègements administratifs pour les firmes titulaires de la certification.

« Cependant, là-dessus, j'entends être très prudent. Il ne s'agit que d'hypothèses. Disons que, dans la foulée de la tendance actuelle du MEF à autoresponsabiliser les entreprises à leurs défis environnementaux, ISO 14000 pourrait avoir cette conséquence positive pour les entreprises certifiées. »

Une première au Québec

La volonté de l'entreprise de projeter une image de bon citoyen corporatif, respec-

teux du milieu naturel et humain où il s'active, représente indéniablement un autre motif sérieux pour obtenir la certification.

Et ce n'est certes pas un hasard si Stablex Canada, de Blainville, est devenue, le 12 mai dernier, la première entreprise québécoise à obtenir son certificat d'enregistrement ISO 14001.

On se souviendra que cette firme spécialisée en enfouissement de matières toxiques inorganiques s'est retrouvée à plusieurs reprises, à la fin des années 1980, sous les feux de l'actualité ainsi que d'une rumeur publique alarmiste sur le supposé danger du site.

« Pour Stablex, la norme environnementale constitue incontestablement un gage définitif offert à la population de Blainville que ses pratiques de gestion environnementale sont particulièrement efficaces, a indiqué François Poi-



■ Yves Gauthier : « À l'interne, le choix d'ISO 14000 rassure, une fois pour toutes, les gestionnaires d'entreprise sur leurs orientations en matière de système de gestion environnementale. »

rier, directeur commercial des Services d'essais Intertek ITS, la firme registraire qui a réalisé l'ensemble du processus menant à la certification de Stablex.

« Il faut d'ailleurs ajouter que la série ISO 14000 comporte l'obligation de respecter les lois et règlements environnementaux ainsi que l'engagement explicite de l'entreprise certifiée de mettre en

place une politique de communication externe au bénéfice du public. »

Incidemment, Stablex vient déjà de récolter les premiers avantages financiers de sa certification puisque, selon les dirigeants de l'entreprise, ses assureurs ont d'ores et déjà accepté de réduire considérablement le montant des primes liées aux risques environnementaux. ■

Quand on parle de ISO 9000, certains noms laissent une impression plus durable que d'autres.

Voilà pourquoi vous retiendrez le nôtre:
ITS Warnock Hersey.

- Une organisation d'attestation de conformité parmi les plus anciennes et les plus respectées au monde
- Régistraire accrédité par le Conseil Canadien des Normes (CCN)
- Expérience d'audit et d'enregistrement de l'ensemble des secteurs industriels autant des entreprises manufacturières que de services
- Cinq (5) bureaux d'affaires au Canada réduisant d'autant les dépenses de déplacement et vous assurant d'une disponibilité accrue
- Partie intégrante du réseau international ITS

Et nous sommes compétitifs!
Appelez-nous afin de rencontrer nos représentants:

1-800-561-5051

ITS Services d'essais Intertek

© 1997 Services d'essais Intertek AN Itée

Nous savons où nous allons.

Vous connaissez notre gamme impressionnante de services adaptés à vos besoins et en constante amélioration.

L'efficacité du travail d'équipe, la qualité des services offerts et la satisfaction de vos besoins sont responsables de la croissance constante du Groupe Papineau, une compagnie d'envergure internationale. Nos standards de qualité, reconnus dans l'industrie, sont très élevés. S'y ajoutent maintenant les hauts standards de la certification ISO 9002, dont nous sommes particulièrement fiers, pour vous et votre clientèle.

Pour de plus amples renseignements, appelez-nous!

- Transport désigné (sur mesure)
- Service à la clientèle et contrôle des palettes centralisés
- Échange de données informatisé
- Communication cellulaire informatisée
- Rapports de performance et sondages
- Service de répartition 7 jours par semaine
- Variété d'équipement ultra-moderne
- Livraison avec hayon hydraulique
- Transport de matières dangereuses
- Entrepôt pour services douaniers
- Location d'équipement
- Transport cautionné pour douanes canadiennes et américaines
- Protection de marchandise : chauffage et réfrigération
- Transport de charges entières et partielles
- En constante évolution depuis les années cinquante

1 800 363-3666

NOUS ALLONS PLUS LOIN

GROUPE PAPINEAU

851, boul. Daniel-Johnson
Saint-Jérôme, QC
Canada J7Y 4C2
Tél. : Montréal (514) 866-8150
Fax : (514) 438-7304

Fusion possible des normes ISO 9001, 9002 et 9003 d'ici l'an 2000

Un comité international révisé actuellement les normes ISO 9000

Stéphanie
Grammond

Les normes ISO connaîtront des changements majeurs avec le tournant du millénaire.

En effet, un comité international, auquel participent plus de 70 pays, se penche actuellement sur la révision com-

plète de la série des normes ISO 9000. Ses efforts pourraient aboutir à la publication, avant l'an 2000, d'une nouvelle norme ISO qui regrouperait les trois normes actuelles : ISO 9001, 9002 et 9003.

Ces normes ont été émises pour la première fois en 1987. Elles ont été revues en 1994.

L'idée de regrouper toutes

les normes en une seule découle du désir de rendre ISO 9001 plus générique et plus flexible dans sa mise en œuvre. Il ne faut cependant pas écarter la possibilité que les normes 9002 et 9003 soient maintenues pour utilisation contractuelle.

En ce moment, les normes 9001, 9002 et 9003 recou-

vrent un champ d'activité précis à l'intérieur de l'entreprise.

De manière générale, la norme 9001 touche à la conception, aux achats, à la production, aux prestations associées et à l'inspection. La norme 9002 est similaire à la 9001, mais elle fait abstraction de la conception. Et la norme 9003



■ Pierre F. Caillibot : « Après la révision, il pourrait demeurer uniquement les normes ISO 9001 et ISO 9004, qui formeraient une paire de normes tout à fait compatibles. »

se limite à l'inspection.

« Il s'agit d'un découpage plutôt arbitraire, a fait observer Pierre F. Caillibot, conseiller, Systèmes Qualité, d'Hydro-Québec, également président du comité national canadien qui prépare les positions qui seront défendues devant le comité international responsable des normes ISO 9000.

« C'est pourquoi le comité de révision espère refaire une seule norme qui engloberait tous les champs d'activité qui ont une influence sur la qualité du produit. »

Quelles seraient les conséquences d'un tel regroupement pour les entreprises déjà certifiées ISO 9002 et 9003 ?

« Les entreprises qui ont implanté ISO en respectant l'esprit de la norme en ont constaté les avantages. Elles seront donc prêtes à aller de l'avant et à passer à la norme de l'an 2000, a répondu d'emblée M. Caillibot.

« Cependant, les entreprises qui n'ont visé que la certification verront peut-être la norme de l'an 2000 comme un fardeau supplémentaire. Et finalement, pour les entreprises qui n'ont pas encore entamé de démarches en vue d'une certification à ISO 9000, la marche sera plus haute, mais probablement plus bénéfique. »

On projette d'autres modifications

Le comité de révision préconise aussi de rendre la nouvelle norme ISO plus facilement applicable à tous les genres de produits (matériaux transformés, biens manufacturiers, services, logiciels, etc.).

Actuellement, certains reprochent à ISO son langage et sa structure plutôt orientés vers le secteur manufacturier.

La nouvelle norme devrait permettre de limiter la prolifération d'une multitude d'autres normes spécialisées, comme la QS9000 (domaine de l'automobile) ou les ISO 13485 et ISO 13488 (domaine des instruments médicaux).

« Le danger, c'est qu'en cherchant le moyen de satisfaire aux besoins de toutes les catégories d'entreprises en un

seul document, on ne réponde finalement à aucune parfaitement », a toutefois mis en garde M. Caillibot.

Autre changement : la nouvelle norme ne serait plus basée sur une structure de 20 éléments, mais plutôt sur une structure de processus reliés entre eux. Cette formule épouserait davantage la structure naturelle des entreprises. Elle correspondrait mieux au langage et aux pratiques du monde des affaires.

Arrimage avec ISO 9004 et ISO 14000

Par ailleurs, la norme ISO 9004, qui concerne le management de la qualité, sera maintenue. Il s'agit d'un guide qui aide les entreprises à améliorer leur rentabilité et leur performance, contrairement à la norme ISO 9001, qui permet essentiellement de s'assurer que les produits livrés aux clients répondent bel et bien aux exigences spécifiées.

La norme ISO 9004 n'est pas sanctionnée par une certification. Son objectif est plutôt de faire réaliser un avantage concurrentiel par rapport à la concurrence.

Le comité de révision des normes ISO a l'intention de repenser ISO 9001 et 9004 afin qu'elles deviennent une paire de normes tout à fait compatibles.

Le comité voudrait également établir un meilleur arrimage entre les séries de normes ISO 9000 et celles ISO 14000, qui touchent à l'environnement. Certains estiment qu'une plus grande convergence serait profitable aux entreprises qui utilisent les deux normes. Cependant, il est peu probable que cette recherche de convergence mène à l'intégration complète des deux séries de normes. ■

Registraire
accrédité
par le
Conseil
canadien
des
normes

Un travail
d'équipe
dans un
climat de
confiance
mutuelle



ITS Inchcape

devient

ITS Intertek

REGISTRAIRE DE SYSTÈMES QUALITÉ

ACCÈS LOCAL... PORTÉE GLOBALE

Le réseau canadien d'ITS Intertek, dont le siège social est établi à Montréal, compte trois bureaux situés à Toronto, à Calgary et à Vancouver.

Multinationale spécialisée dans les services d'inspection, d'essais et de certification de la sécurité des produits, ainsi que dans l'enregistrement de systèmes à l'échelle mondiale, ITS Intertek poursuit sa mission, qui est de proposer un service de certification de portée internationale à partir de laboratoires ITS situés près de ses clients. La société est depuis longtemps reconnue pour ses services fiables, personnalisés et compétitifs, dispensés à partir de ses 342 bureaux répartis à travers le monde dont près de 176 laboratoires ITS.

ITS INTERTEK CONFIRME SON LEADERSHIP QUÉBÉCOIS DANS L'ENREGISTREMENT DES SYSTÈMES ISO

Depuis quelques années, la profession de registraire a beaucoup évolué et a permis à ITS Intertek de s'imposer comme un leader incontesté du secteur de l'enregistrement des systèmes répondant aux normes ISO 9000, QS 9000 et ISO 14000. Dans cette perspective, ITS Intertek est le premier registraire québécois à avoir enregistré un système de management environnemental répondant à la norme ISO 14001.

Les professionnels de Intertek fondent leur offre de services sur la garantie que vous obtiendrez tout l'appui nécessaire lors de l'enregistrement de votre système qualité.

Avec Intertek, pas de surprise. Nous vérifions avec vous, avant l'audit, l'ensemble de la démarche qui doit vous mener à l'enregistrement de votre système qualité répondant à la norme ISO choisie.

Documentation sur la démarche d'enregistrement disponible sur simple appel au service à la clientèle.

ITS Services d'essais Intertek AN ltée

Téléphone :
(514) 631-3100
1-800-561-5051

Télécopieur :
(514) 631-1133

ISO 9000

QS 9000

ISO 14000

La protection de la vie privée pourrait faire l'objet d'une norme

Le rapport final sera présenté au début de 1998

Danielle
Turgeon

L'Organisation internationale de normalisation (ISO) a mandaté un groupe consultatif pour étudier s'il y a lieu ou non d'élaborer des normes internationales sur la protection de la vie privée.

Ce groupe sera dirigé par Linda Lusby, vice-présidente du Conseil canadien des normes, et regroupera des représentants de 12 pays.

Pourquoi le Canada ? Parce qu'à l'assemblée générale de l'ISO en septembre 1996, les Canadiens ont fait part de leurs préoccupations à l'égard de la protection de la vie privée. Ils ont alors reçu une attention internationale.

« L'Association canadienne de normalisation a élaboré

ses propres normes; elle a déjà une longueur d'avance », a indiqué Lesly Bauer, éditeur du magazine *Consensus*, qui relate les activités du Conseil canadien des normes. « Il y a deux ans, nous avons senti le besoin de protéger les consommateurs de la libre circulation des renseignements qui les concernent. »

L'Association a publié le *Code type sur la protection des renseignements personnels*, qui porte sur deux aspects : la façon dont les organismes recueillent, utilisent, divulguent et protègent les renseignements; et deuxièmement, le droit des particuliers à l'accès à l'information les concernant et celui d'y apporter, le cas échéant, les corrections nécessaires.

« Ce code est une primeur

mondiale. Plusieurs intervenants se sont regroupés pour l'élaborer : Industrie Canada, l'Association canadienne de marketing direct, l'Association canadienne des consommateurs, l'Association canadienne des banquiers et bien d'autres », a fait observer M. Bauer.

Confidentialité

La question de la confidentialité est une préoccupation constante à l'heure où des organismes stockent des données dans des ordinateurs reliés les uns aux autres par Internet.

Les entreprises recueillent et compilent des informations financières, médicales, criminelles et personnelles. Prises isolément, les bases de données ne fournissent que des bribes d'informations personnelles. Collectivement, les ordinateurs nous connaissent mieux que nos amis !

Il suffit que les entreprises s'échangent des données pour qu'elles obtiennent un portrait complet des individus. Pire encore, elles peuvent les vendre à des entreprises qui s'en serviront pour bâtir des listes de télémarketing ou catégoriser et discriminer des gens.

« Nous avons souvent l'impression que nous n'avons rien à cacher. Cependant, il y a certaines choses que vous ne diriez pas nécessairement, des renseignements concernant votre état de santé, par exemple », a indiqué Jacques St-Amant, avocat de l'ACEF-Centre.

Imaginez qu'un employeur puisse mettre la main sur les dossiers médicaux de candidats éventuels. Il pourrait choisir des employés en fonction de leurs risques de maladie, faisant fi des réelles compétences ou des droits de l'homme les plus élémentaires.

Combien de fois avons-nous entendu parler de personnes qui n'ont pas obtenu de prêts bancaires parce qu'elles avaient de mauvaises notes à un dossier de crédit qui n'était pas le leur ?

« Le code protège tout individu qui veut vérifier la véracité des informations qui cir-

culent sur son compte », a ajouté M. St-Amant.

Grâce à ces règles, un consommateur peut s'abonner à un magazine sur les investissements sans craindre d'être sollicité par des spécialistes du télémarketing qui font la promotion de produits bancaires. Il n'a qu'à interdire à l'entreprise d'utiliser son nom à d'autres fins.

Il est toujours possible, lorsque des gens appellent pour du télémarketing, de demander que notre nom soit rayé de leur liste.

Décision attendue au début de 1998

Lorsque le groupe consultatif aura terminé son analyse, en septembre 1997, il la remettra au Bureau de gestion technique de l'ISO (TMB pour *Technical Management*

Board). Ce dernier jugera s'il est nécessaire d'établir une norme. Sa décision sera rendue au premier trimestre de 1998.

Si l'idée est acceptée, la norme internationale pourrait toucher toutes les firmes qui recueillent et utilisent des données. Leur certification ISO voudrait dire qu'elles prennent certaines mesures pour s'assurer que les données qu'elles possèdent sont bien protégées.

La norme pourrait également être valable pour tous les fabricants de logiciels, d'équipements d'encryptage et de systèmes informatiques. Elle servirait à évaluer la sécurité des technologies de l'information. L'impact pourrait aussi se faire sentir sur les firmes qui détruisent les données lorsqu'elles ne sont plus utiles. ■

La vie privée sur le Web

La protection de la vie privée intéresse différents organismes. Pour en savoir un peu plus sur le sujet, deux sites Internet sont accessibles.

L'Electronic Privacy Information Center (EPIC) donne une idée de la Loi sur l'accès à l'information aux États-Unis (<http://www.epic.org>).

Au Canada, le Comité consultatif sur l'autoroute de l'information (<http://www.ic.gc.ca/info-highway/ih.html>) renseigne aussi les internautes. (DT) ■

Le BFDR-Québec, le premier organisme fédéral à décrocher la certification ISO 9002

Le 27 février dernier, le Bureau fédéral de développement régional-Québec (BFDR-Q) est devenu le premier organisme fédéral à obtenir la certification ISO 9002.

Pour l'heure, l'accréditation a été décernée aux bureaux régionaux de l'île de Montréal, de Sherbrooke et de Val-d'Or, ainsi qu'aux services internes du siège social montréalais.

Toutefois, les neuf autres entités régionales de ce ministère au Québec devraient accéder à la certification d'ici septembre prochain.

Une question de crédibilité

En entretien aux AFFAIRES, Renaud Caron, sous-ministre du BFDR, a déclaré qu'il s'agissait là d'un aboutissement logique pour une institution qui prône depuis

des années le passage à la norme ISO auprès de ses entreprises bénéficiaires.

« Nous y gagnons en crédibilité. Quant aux entreprises qui font appel à nos programmes d'aide, elles vont profiter d'une simplification de nos processus administratifs et d'un temps de réponse plus rapide dans le traitement de leur dossier », a-t-il expliqué.

C'est la firme de registraires

Services d'essais Intertek ITS qui a obtenu le mandat de mener à terme le processus d'accréditation.

« Côté pratique, nous nous sommes largement inspirés de l'expérience de la société-conseil en informatique CGI, une entreprise pionnière dans le domaine, qui a obtenu la certification ISO en 1995 pour ses différents bureaux. » (MDS) ■



GROUPE
PROFICOM

Firme de
gestion-conseil

IMPLANTATION
DE LA NORME
ISO 9000

LUC PARÉ, B.A.A.
Vice-président exécutif

Cours LeRoy
50, rue De Brésoles, Montréal (Québec) H2Y 1V5
Tél.: (514) 845-7875 • Téléc.: (514) 849-4893
www.proficom.com

société
PIERRE BOUCHER
psychologie industrielle inc.

Merci à tous nos clients
pour notre homologation
ISO 9002 : 1994



375, boul. Roland-Therrien, bureau 501, Longueuil (Québec) J4H 4A6
Tél.: (514) 646-1022 - 1-800-798-1022 - Fax: (514) 646-5184
spb@sympatico.ca

SERVICES D'ENREGISTREMENT ET DE FORMATION



ISO 9000 QS-9000 ISO 14000

QMI, le registraire le plus reconnu en Amérique du Nord, vous offre des services qui sont axés sur vos besoins, tout en vous assurant une compétence technique, une flexibilité, une fiabilité et une réceptivité sans compromis. Nous sommes accrédités par le Conseil canadien des normes (CCN), le Registrar Accreditation Board (RAB) et le Raad voor de Accreditatie (RVA) et avons décerné plus de 3 000 certificats, d'enregistrement à des entreprises oeuvrant dans pratiquement tous les principaux secteurs de l'industrie.

Nos bureaux sont situés à des endroits clés, ce qui nous permet de vous offrir une approche souple et efficace afin de combler vos besoins particuliers en matière d'enregistrement de sites multiples ou de sites répartis à travers le monde et ce, à des coûts les plus compétitifs.

De plus, grâce à notre vaste réseau d'auditeurs qualifiés, nous sommes en mesure d'adapter nos horaires selon vos exigences particulières.

QMI détient toute l'expertise nécessaire pour desservir les petites et plus grandes entreprises. Pourquoi chercher ailleurs pour vos besoins en enregistrement et en formation ? Laissez nos experts vous démontrer leur savoir faire et mettre nos connaissances à votre service !

N'hésitez pas à nous contacter au (514) 428-2491 (Pointe-Claire) ou au 1-800-465-3717 (Mississauga).

EN PARTENARIAT AVEC VOTRE ENTREPRISE !

ENTREPRENDRE

Dominique
Froment

Concentrés dans le moulage de plastique par injection pour le secteur industriel, les **Plastiques Rawdon** ont décidé de se diversifier dans le marché de détail.

« Cette stratégie nous rendra moins vulnérables parce que nous pourrions mieux contrôler notre distribution. Je fabrique (entre autres) des pièces de plastique pour les réfrigérateurs, mais je ne peux pas faire mousser les ventes de réfrigérateurs », a déclaré **André Paquette**, président et actionnaire majoritaire de la PME de Rawdon, dans la région de Lanaudière.

M. Paquette est arrivé aux Plastiques Rawdon en 1980 après avoir passé 10 ans à la division des plastiques de **Bombardier**. À l'époque, les Plastiques Rawdon n'étaient qu'un petit atelier de moulage de plastique de 3 000 pi². Aujourd'hui, l'entreprise occupe 33 000 pi² et fait travailler 90 personnes. Son chiffre d'affaires s'élève à 7 M\$, incluant sa filiale de fabrication de moules **Moules Probec**.

Les Plastiques Rawdon fabriquent notamment toutes les pièces de plastique d'**Arkon**, une entreprise d'Anjou spécialisée dans la sécurité pour la personne. Arkon emploie

Pour réduire leurs coûts, les Plastiques Rawdon vendent directement aux détaillants

160 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 60 M\$. D'ailleurs, Arkon est actionnaire des Plastiques Rawdon, tout comme M. Paquette détient une participation dans Arkon.

Mariage de raison

En dépit de la forte croissance des Plastiques Rawdon, qui ont obtenu la norme **ISO 9002**, M. Paquette n'était pas satisfait de son sort. « Pour 0,05 \$ de moins, tes clients peuvent aller chez un autre fournisseur. Ça faisait longtemps que je trouvais ma situation trop précaire, mais je n'avais pas le savoir-faire pour vendre aux détaillants. »

M. Paquette a trouvé le remède à son insécurité en la personne de **Normand Charron**, consultant en marketing et ancien vice-président marketing des **Promotions Atlantique** (poêle **Tefal**, vadrouille **Abeille**, balai **Oscar**,

etc.). M. Paquette et M. Charron, qui se connaissent depuis une dizaine d'années, ont décidé de créer **Manufacture to Retail (MTR)**, en 1996. Les deux associés se partagent l'actionariat de MTR à parts égales.

« On s'est dit qu'avec le savoir-faire d'André dans les plastiques et le mien dans le marketing, on pouvait faire des choses intéressantes ensemble », a expliqué M. Charron, qui a aussi été vice-président marketing de **Direct Film**.

La stratégie de MTR consiste à vendre directement aux détaillants afin d'éliminer les intermédiaires et de réduire les prix de 30 à 40 %.

MTR a développé des produits de masse novateurs, qui sont évidemment tous fabriqués par les Plastiques Rawdon. MTR offre notamment une bavette pour sièges d'auto d'enfants, des traîneaux à neige (**Alpin**), des tapis d'au-

to, un manche de pelle qui évite de se pencher (**EZ Back**), un dispositif pour fixer les pots de peinture à l'échelle, déjà distribué en France (**Pik-A-So**), un autre pour tenir les sacs ouverts pour le ramassage des feuilles (**Sac-It**), un pichet mélangeur, déjà vendu aux États-Unis (**M's Stir**), etc.

10 M\$ de ventes en 1999

« En moins d'un an, des articles de MTR étaient sur les tablettes de **Wal-Mart** », a lancé M. Paquette. On en trouve aussi maintenant chez **Zellers**, **Canadian Tire**, **Home Hardware**, **Ro-Na** et d'autres.

« Notre créneau de marché se situe entre les produits de haut de gamme des **Promotions Atlantique** et les produits asiatiques de bas de gamme », a expliqué M. Charron. Il n'est cependant



■ Normand Charron (à gauche) et André Paquette ont combiné leur savoir-faire pour former **Manufacture to Retail**.

voit en effet M. Paquette. On pourra ainsi contrôler nos produits de A à Z. »

Grâce à MTR, les Plastiques Rawdon pourront vendre au détail quelques-uns de leurs produits destinés au marché industriel. M. Charron et Paquette songent entre autres à commercialiser une trousse d'articles de sécurité pour la maison, semblables à ceux que les Plastiques Rawdon fabriquent pour Arkon : casque, lunettes, gants, serrure pour la valve d'eau et de gaz, boîtier pour fiches électriques d'outils, etc. Il est question que cette trousse, qui pourrait facilement être exportée, porte la marque Arkon. ■



► Peut-être êtes-vous déjà au courant de certaines des nouvelles! Il est vrai que notre dernière-née, la décapotable **SLK** à toit rigide, qui s'est vue décerner le titre de « Voiture nord-américaine de l'année » est souvent à la une dans les journaux. Mais ce n'est pas tout.

► L'année 1997 va voir l'arrivée d'autres grandes créations Mercedes-Benz. À commencer par la nouvelle familiale « Estate » de Classe E. Une automobile pratique qui offre en plus tout le luxe et tout le confort de la Mercedes de Classe E. Viendra ensuite la **CLK**, un heureux mariage entre

Pascal
Boret

Lignco invente un système révolutionnaire de marquage au sol

En roulant un peu vite, le regard braqué sur le véhicule qui vous précède, vous ne les remarquerez pas. Et pourtant, ils essaient les routes du Québec. Ils sont de couleur bleue ou jaune et revêtent une grande importance.

Ce sont les panneaux signalisateurs de marquage au sol. Daniel Croteau les connaît par coeur. « Voyez-vous, vous avez-là un bleu et jaune, la ligne blanche s'arrête et on poursuit avec une ligne brisée. Et plus loin, à l'entrée du virage, le panneau change encore pour annoncer que la double ligne commence... »

M. Croteau est président de Lignco, une compagnie de Trois-Rivières spécialisée dans le marquage au sol. Spécialisée au point que Lignco vient de mettre au point un logiciel étonnant.

Désormais, grâce à Axial 2000, le produit de Lignco, il y aura deux façons de tracer des lignes sur nos routes : l'ancienne et la nouvelle. La première consiste à établir un devis approximatif des distances à parcourir, à conduire un camion sur les routes choisies, en laissant couler au passage la peinture jaune ou blanche, plus mince dans les

côtes quand le camion ralentit, plus épaisse dans les descentes, puis à dresser en fin de journée une facture sommaire après avoir divisé la distance parcourue par le nombre de litres de peinture restants.

Grâce à Axial 2000, M. Croteau veut en donner aux municipalités pour leur argent. Le logiciel intègre tous les paramètres, longueur des routes, taux d'humidité, description des lignes, volume exact de peinture, etc., et fournit une facture imprimée sur-le-champ.

Camion spécial

Lignco tire surtout sa force d'un camion spécialement aménagé en fonction du logiciel pour le marquage des routes. M. Croteau et son équipe l'ont transformé pour que le chauffeur ait en permanence devant les yeux l'écran

de contrôle d'Axial 2000.

À l'arrière, le système de marquage est électronique et libère la quantité exacte de peinture commandée par le programme, peu importe le tracé ou la déclinaison de la route.

« En fait, tout a commencé par le camion. Lorsque j'ai acheté mon premier véhicule aux États-Unis pour 300 000 \$, je le croyais très sophistiqué. Il n'en était rien. Il a fallu que je le transforme pour qu'il soit vraiment efficace », a expliqué M. Croteau.

Le coût des camions fabriqués aujourd'hui par Lignco s'établit à 450 000 \$.

M. Croteau est allé chercher de l'aide auprès du Centre national de recherche du Canada (CNRC). Raymond Gilbert, conseiller en technologie industrielle au CNRC, a piloté le dossier.

Axial 2000 a donc vu le jour

dans le service de génie mécanique de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

« Finalement, le projet total m'aura coûté environ 500 000 \$. Et nous avons bénéficié de quelques subventions du CNRC. »

Première commande

Lignco compte maintenant sur la vente de camions pour propulser Axial 2000 sur le devant de la scène du marquage au sol.

Les derniers pourparlers avec le ministère des Transports du Québec viennent d'aboutir et une première commande pour une unité a été conclue. Au Québec, environ 15 camions sont en circulation, dont 10 qui appartiennent à Transport Québec. Ce n'est certes pas suffisant pour M. Croteau, mais c'est un tremplin. L'exportation est en ligne de mire.



■ Daniel Croteau : « Notre produit est unique au monde, il possède un potentiel énorme. Nous venons d'ailleurs de vendre un camion au Gabon. »

Car Lignco applique au fur et à mesure les améliorations graduelles apportées au logiciel. Et la vie quotidienne du président de cette PME de 25 employés en est simplifiée.

« Grâce à Axial, je sais exactement où en sont mes équipes, je peux prévoir à l'avance le programme de la journée, je sais combien de peinture il reste dans un camion après quelques heures de travail, j'obtiens des rapports fiables qui me permettent de gérer au plus précis. »

Si les camions équipés par Lignco sont plus chers que les autres, M. Croteau estime qu'il ne s'agit pas d'un handicap. Selon lui, les économies réalisées en gestion et les gains en qualité permettent d'amortir la différence en deux ans.



La famille s'agrandit.

la Classe C et la Classe E pour ce qui est de la valeur et du design. Pour couronner le tout, il y aura enfin la Classe M – le véhicule utilitaire sport signé Mercedes. ► Jamais Mercedes-Benz n'a lancé autant de nouveaux modèles en une seule année. Et bien qu'ils soient très différents,

ils ont tous un point commun: ce sont des Mercedes. ► Appelez-nous au 1 800 387-0100 pour connaître l'adresse du concessionnaire agréé le plus proche. Ou visitez notre site Web à : www.mercedes-benz.ca.



Mercedes-Benz

Un psychiatre français découvre la dimension inconsciente des produits

Martine Auger

« Pour les Français, le fromage vit. Pour les Américains, il est mort légalement et scientifiquement », affirme **Clotaire Rapaille**, psychiatre français et président de **Archetype Discoveries Worldwide**, une société de recherche marketing. Le Dr Rapaille, qui est d'origine française, vit maintenant aux États-Unis, entre Palm Beach (Floride) et New York.

Cette différence de perception influencera nécessairement la stratégie de communication d'une compagnie tentée d'importer une campagne de publicité française au Canada ou vice-versa.

En découvrant le code per-

ceptif d'un mot, on comprend « pourquoi les gens font les choses », dit le Dr Rapaille. Ainsi, l'assertion sur l'état de vie du fromage explique pourquoi les Américains le gardent au frigo (« la morgue ! »), alors que les Français le placent sous une cloche, le respirent et le tâtent. « On ne met pas son chat au frigo ! » s'exclame-t-il.

L'étude de la dimension inexprimée des choses est le moteur des « découvertes d'archétypes » du Dr Rapaille. Découverte, précise-t-il, car il ne cherche pas. Plutôt, avec le client, il découvre ce qui gît dans l'inconscient du consommateur.

LES AFFAIRES l'ont rencontré à Toronto. Il venait d'y

présenter les résultats d'une étude sur les différences dans l'inconscient collectif des Canadiens anglais, des Québécois et des Américains pour le compte de la **Banque CIBC**, de la **Banque Toronto-Dominion**, de **General Motors** et d'**Esso**.

Acheter par choix, par goût ou pour le prix

L'étude portait sur la notion du mot « acheter ». Ses conclusions : l'Américain achète un objet, alors que le Canadien anglais fait un choix. Quant au Québécois, il manifeste son goût. Il est préoccupé par le « est-ce que ça me va ? ». Alors que l'Américain attend que l'objet soit en rabais afin de faire une bonne

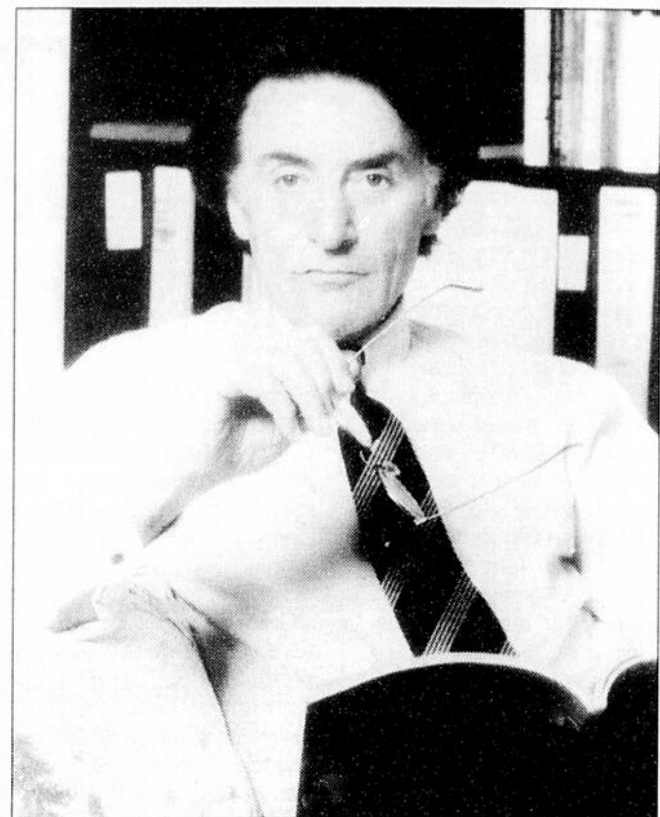
affaire, le Canadien achète de façon réfléchie ce dont il a besoin. Pour lui, tout est lié à la notion de survie. Ce caractère important de l'inconscient canadien motive plusieurs des décisions des résidents du pays. « Il faut acheter la bonne maison sinon... on meurt de froid. »

À la lumière de ces renseignements, une publicité américaine doit séduire par son produit. Celle qui vise le Canada expliquera les éléments qui motivent l'achat de ce produit.

Nike, le philosophe

Chacune des trois sociétés possède son code. Le rêve est le mot-clé qui définit l'Amérique. Selon lui, la marque **Nike** joue au « philosophe américain » avec son slogan *Just do it*, qui pousse à l'action. Rêver et agir sont les verbes qui caractérisent le mieux l'Amérique.

Le Canada est « un endroit, a place ». Son verbe clé est « garder », qui tire son origine dans la « survie hivernale ». Le Québec, c'est « une émotion, une culture », qu'exprime le légendaire « Je me souviens ».



Par ces différences, le Dr Rapaille prouve ce que les publicitaires québécois ont toujours su : une campagne américaine ne peut pas être envoyée intégralement dans le marché canadien anglais ou québécois.

À l'écoute des enfants autistiques

Sa formation de chercheur, il l'a acquise en étudiant les enfants autistiques et la façon dont ils apprennent un mot et sa signification. « Ils m'ont appris tout ce que je sais »,

■ **Le Dr Rapaille prouve ce que les publicitaires québécois ont toujours su : une campagne américaine ne peut pas être envoyée intégralement dans le marché canadien anglais ou québécois.**

affirme-t-il.

Il y a 25 ans, lors d'une conférence, un employé de **Nestlé** présent lui a demandé d'aider sa compagnie à comprendre ce que voulait dire le mot café pour les Japonais. Nestlé voulait y vendre du café instantané.

Le Dr Rapaille a réalisé notamment une vingtaine de découvertes d'archétypes pour **Procter & Gamble (P&G)**. Après chaque étude, P&G a vu augmenter ses ventes rapidement. Les résultats font résonner les coffres-forts, mais le coût de la recherche a l'effet contraire.

Plusieurs sont enchantés, mais d'autres trouvent que 250 000 \$ US pour obtenir la définition culturelle d'un mot, c'est beaucoup exiger. Surtout lorsqu'on considère que le rapport de recherche du Dr Rapaille consiste en un discours.

Selon lui, le client participe à la découverte et les dossiers ne font qu'encombrer les étagères. ■

Chaire d'entrepreneurship
Maclean Hunter



Colloque

TRAVAIL AUTONOME ET MICRO-ENTREPRISES

Saviez-vous qu'au cours des dernières années plus d'emplois ont été créés par des **travailleurs autonomes** que par les PME et les grandes entreprises ?

Saviez-vous qu'il existe de multiples sources d'information et de soutien pour se lancer en affaires comme **travailleur autonome** ?

Saviez-vous que la flexibilité est l'un des éléments clef du système marketing du **travailleur autonome** ?

Tenu au nouveau campus de l'École des Hautes Études Commerciales 3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine à Montréal

Le mardi 3 juin 1997 de 8h à 17h à l'amphithéâtre

Coût de l'inscription : 150 \$ (TPS et TVQ incluses)

Renseignements au (514) 340-5015

louise.peloquin@hec.ca

Organisé par la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter

Le recul dans l'enfance, plutôt que le groupe de discussion

Le code perceptif d'un mot est gravé dans l'âme (ou plutôt dans le cortex) des cultures. Il ne se modifiera pas selon le contexte économique, les humeurs du temps ou les modes.

Par des « sessions d'impreinte (*imprinting sessions*) », le Dr Rapaille tente de « découvrir le code qui a été gravé à un certain âge » dans le cerveau des 300 personnes étudiées (10 groupes de 30 personnes).

Ses sessions de trois heures n'ont rien du groupe de discussion (*focus group*)

traditionnel. Dans le noir, « par relaxation, on fait reculer » les participants à l'époque de leur enfance. « On n'a pas besoin de les hypnotiser », explique-t-il.

Le cerveau a une activité différente selon qu'il est éveillé ou en état de rêve. Ainsi, on « induit l'activité cérébrale du rêve et les gens se souviennent de choses qu'ils avaient oubliées depuis 50 ans ». Ils sont comme dans « un rêve éveillé ». Ensuite, ils écrivent leurs souvenirs sans y apposer leur nom. (MA) ■



IMPRIMANTES COULEUR BUBBLE JET^{MC}

LES CHEFS DE FILE EN MATIÈRE D'IMAGERIE

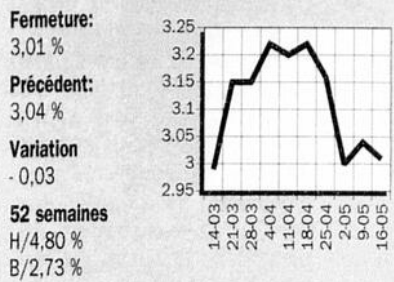
Une technologie si évoluée...
que vous pouvez presque imprimer la réalité.

Canon

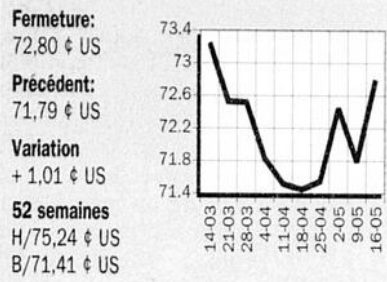
Canon
ASSISTANCE
24h
ÉCHANGE
1 800 263-1121

Investir

Bons du Trésor (3 mois) %

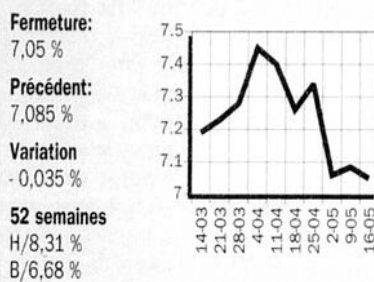


Le dollar (\$ canadien en \$ US)

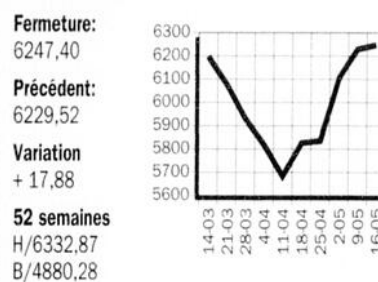


Les obligations

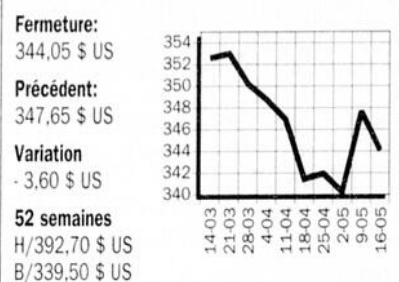
Canada 30 ans (Rendement %)



La bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



Entre 1,5 et 2 milliards d'appels étrangers transiteront sur le réseau de Téléglobe en l'an 2000

Le trafic d'appels étrangers a été de 447 M de minutes en 1996

Claude Chiasson

Charles Sirois, le patron de Téléglobe (Mtl, TGO, 42,70 \$), vise rien de moins que 1,5 à 2 milliards de minutes d'appels étrangers sur le réseau de son entreprise en l'an 2000.

En 1995, le décompte des appels étrangers (appels excluant le Canada) s'est chiffré à 112,5 M de minutes. En 1996, il a atteint 447 M de minutes. Les résultats ont dépassé toute attente. « Ceux d'entre vous qui ont assisté à l'assemblée annuelle de 1995 se souviennent peut-être que nous espérions alors doubler le volume du trafic étranger. Eh bien, il appert que nous avons péché par pessimisme puisque ce trafic a quadruplé », a déclaré Charles Sirois au cours de l'assemblée annuelle du 7 mai.

En plus d'accroître preste-

ment son volume d'appels étrangers, Téléglobe a posé d'importants jalons à sa croissance future. Notamment, elle a obtenu en 1996 son permis d'exploiter comme firme d'appels intercontinentaux aux États-Unis : un marché qui représente un volume de trafic international annuel de 23 milliards de minutes.

Elle a aussi obtenu son permis d'exploiter au Royaume-Uni et en Allemagne, les deux premiers marchés de télécommunications européens avec quelque 17 milliards de minutes de trafic international bi-directionnel en 1995.

M. Sirois voit là une brèche de taille qui s'ouvre à son entreprise sur le Vieux Continent. Après l'Amérique du Nord, ce sera au tour de l'industrie européenne des télécommunications de se mettre au diapason de la déréglementation et ce, en 1998.

C'est d'ailleurs en fonction du poids de plus en plus important de ses activités internationales que Téléglobe prévoit inscrire ses actions à la Bourse de New York le 12 juin.

Une position stratégique unique

Sa vocation strictement intercontinentale procure à Téléglobe un avantage unique sur tous ses concurrents. « Elle fait de Téléglobe un partenaire idéal pour la plupart des fournisseurs de services », a constaté M. Sirois.

Les firmes américaines MCI (Nasdaq, MCIC, 38,38 \$ US), Sprint (New York, FON, 47,13 \$ US) et AT&T (New York, T, 32,88 \$ US) offrent comme Téléglobe des services d'appels intercontinentaux. Contrairement à Téléglobe, elles ne font pas que cela. El-

les évoluent également dans les marchés des appels interurbains et/ou locaux.

Conséquence : les trois géants américains concurrencent les compagnies de téléphonie régionales (les Baby Bell) qui sont des clients pour leur service d'appels outremer. Les Baby Bells seront fortement tentées de faire affaire avec un partenaire neutre telle Téléglobe plutôt qu'avec leurs concurrents.

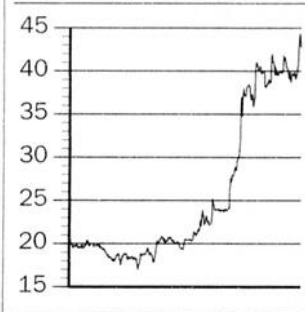
Déjà, Téléglobe compte 50 fournisseurs de services de télécommunications en terre américaine, dont Ameritech (New York, AIT, 64 \$ US), une firme spécialisée dans les appels interurbains, et Bell-South Corp. (New York, BLS, 44,63 \$ US), une compagnie de téléphonie régionale. Téléglobe serait également sur le point de signer un contrat de services avec deux autres compagnies de téléphonie régionales : Southwestern Bell Telephone et Pacific Bell.

Avec dans sa mire l'Europe et l'Asie, M. Sirois a toutes les raisons de croire au fort potentiel de croissance de son entreprise. Selon son acolyte Paolo Guidi, le président de Téléglobe International, le rythme annuel de minutes d'appels étrangers sur le réseau de Téléglobe sera d'un milliard de minutes à la fin de 1997.

Au premier trimestre de 1997, le nombre d'appels étrangers a été de 165 M de minutes. Pour atteindre son objectif, Téléglobe devra générer 250 M de minutes d'appels étrangers au dernier trimestre de l'exercice en cours. D'ores et déjà, on peut s'attendre à ce que Téléglobe achemine en 1997 près de 800 M de minutes d'appels

Téléglobe (Montréal TGO quotidien)

du 16-05-1995 au 14-05-1997



Si Téléglobe perd 30 % de son marché, le nombre d'appels étrangers devrait grimper à 1,5 milliard de minutes, ce qui représenterait 57 % du volume global de la société en l'an 2000. D'ici trois ans, Charles Sirois espère quadrupler environ le volume d'appels étrangers, qui a été de 447 M de minutes en 1996.

Des appels étrangers rentables

Ces millions de nouvelles minutes représentent de gros sous pour Téléglobe. Au premier trimestre de 1997, les ventes et le bénéfice net de la compagnie ont atteint 457,4 M\$ et 24,8 M\$ respectivement (0,40 \$ par action). Au trimestre correspondant de l'an passé, ils s'élevaient respectivement à 393,5 M\$ et 15,4 M\$ (0,26 \$ par action).

La croissance provient essentiellement des appels étrangers, dont le volume est passé de 66 M de minutes à 165 M de minutes. L'analyse de ces chiffres démontre que les nouvelles minutes d'appels étrangers sont rentables. Elles rapportent chacune près de 0,08 \$ de bénéfice net à la société.

Si le trafic étranger passe à plus de 800 M de minutes en 1997, le bénéfice net de Téléglobe devrait s'accroître d'environ 30 M\$ pour l'exercice. En 1996, il a été de 12,5 M\$ (1,68 \$ par action). En 1997, il devrait s'établir à près de 140 M\$ (2,15 \$ par action). ■

Téléglobe (TGO)

Activités : Fournit des services de télécommunications intercontinentaux.

Siège social : 1000, rue de La Gauchetière Ouest
Montréal, Québec
H3B 4X5 tél. : (514) 868-8124

Cours récent	42,50 \$	Bas	20,20 \$	Dividende :	0,60 \$
		Haut	44,40 \$	Rendement	1,4 %
Quatre derniers trimestres (31-03-97)	Fin d'exercice, 31 déc.	1996	1995	1994	Croissance moy. (2 ans)
Bénéfice net/act.	1,81 \$	757,5	719,3	643,0	8,5 %
Ratio	23,5 X	112 500	89 400	84 600	15,3 %
Fonds auto./act.	n.d.	291 800	278 800	211 100	17,6 %
Ratio	n.d.	939 200	873 500	811 700	7,6 %
Valeur comptable par action	* 14,39 \$	13,6	11,6	12,1	Rendement moy. (3 ans)
Ratio	3,0 X	798 500	684 000	596 400	12,4 %
Ventes	457,5 M\$	1,60	1,62	0,86	
		160,2	81,3	14,5	

* Estimation

Tableau : Cote 100 Inc.

DÉCOUVREZ LE CONFORT

Rockport

Cadeau*
Crabtree & Evelyn à l'achat d'une paire Rockport femme

842-3007
4062, rue Saint-Denis, Montréal
* Jusqu'à épuisement des stocks

LE MARCHEUR
CHAUSSURES ET SANDALES DE MARCHÉ

François
Riverin

Bre-X : il sera très difficile pour les actionnaires d'obtenir compensation

Les actionnaires de Bre-X Minerals et de Bresea Resources floués dans la plus importante fraude de l'histoire minière canadienne auront beaucoup de mal à obtenir des compensations financières notables et ce, même s'ils remportent tous les procès civils intentés contre les présumés responsables.

C'est ce qui ce dégage d'entretiens que LES AFFAIRES ont eus avec divers spécialistes des milieux juridique et financier.

« Nous sommes très préoccupés quant à la possibilité de pouvoir faire exécuter des jugements contre Bre-X et ses administrateurs. C'est pourquoi nous allons invoquer la responsabilité solidaire dans nos recours », a déclaré Yves Lauzon, de la firme d'avocats Lauzon Bélanger, de Montréal.

Les principaux intervenants qui seraient solidairement responsables des pertes subies sont les courtiers qui ont conseillé l'achat du titre : SNC-

Lavalin (Mtl, SNC, 14,40 \$), la Bourse de Toronto, qui a inscrit le titre de Bre-X à l'indice TSE 300, et même le prestigieux indice TSE 100, de même que la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

M. Lauzon et la firme Public Interest Research Associates préparent un dossier en vue de présenter une demande de recours collectif au nom d'actionnaires de Bre-X et de Bresea lésés dans l'affaire Busang.

Selon l'avocat, 75 actionnaires sont déjà inscrits dans ce groupe. En tout, 200 autres malheureux actionnaires ont été dénombrés. M. Lauzon croit que le nombre d'actionnaires touchés par la débâcle de Bre-X et de Bresea pourrait atteindre 2 000 au Québec. « Certains ont perdu jus-

qu'à 1 M\$. J'ai été étonné de l'envergure du désastre », a ajouté M. Lauzon.

Rappel des faits

Le 4 mai dernier, la firme d'ingénieurs Strathcona Minerals a confirmé l'existence d'une fraude dans l'évaluation des ressources d'or de la propriété Busang de Bre-X, en Indonésie, plus précisément les ressources de la zone Southeast.

Les ressources de cette zone, et celles de la zone Central, s'élevaient à 71 M d'onces d'or, selon les calculs effectués auparavant par Bre-X et vérifiés par la firme P.T. Kilborn Pakar Rekayasa, une filiale de Kilborn Engineering Pacific, elle-même une filiale de SNC-Lavalin.

Les transactions sur les ti-

tres de Bre-X, Bresea et de Bro-X Minerals, une filiale de Bro-X, ont repris les 6 et 7 mai. La Bourse de Toronto a radié le titre de Bre-X de son parquet le 7 mai, tandis que la Bourse de Montréal a imposé une suspension d'une durée indéterminée sur le titre à partir du 7 mai.

« Nous avons jugé que la suspension était préférable à la radiation de la cote parce qu'elle oblige la société à maintenir une information continue, ce qui peut aider les actionnaires », a expliqué Marie-France Cardin, porte-parole de la Bourse de Montréal.

Les titres de Bre-X et de Bresea, qui possède 23 % des actions de Bre-X, peuvent s'échanger en dehors du parquet, entre deux courtiers ou deux investisseurs.

Le titre de Bre-X pourrait revenir à la bourse, mais après plusieurs années, un changement de direction et probablement après un douloureux regroupement d'actions, peut-être de l'ordre de 100 anciennes pour une nou-

velle. Bre-X compte près de 240 M d'actions émises.

Bre-X a utilisé la protection de la Loi des compagnies en ce qui concerne l'arrangement avec les créanciers, ce qui empêche toute mise en faillite ou même, dans certains cas, toute saisie des actifs avant jugement. Selon un rapport financier d'une firme de courtage, Bre-X avait près de 35 M\$ de fonds de roulement au début de mars 1997.

Les poursuites civiles

Depuis ce temps, ce fonds de roulement a probablement fondu passablement. Ce qui reste servira à payer les frais juridiques engagés pour défendre Bre-X et ses dirigeants devant la justice.

Les dirigeants de Bre-X sont solvables, ayant vendu des titres de Bre-X et Bresea pour une centaine de millions de dollars. Toutefois, David Walsh, président, a établi sa résidence aux Bahamas et John Felderhof, vice-président, exploration, aux îles

Caïmans, des paradis fiscaux et des forteresses légales.

Sept poursuites ont déjà été déposées aux États-Unis contre Bre-X, David Walsh et John Felderhof. Les plaignants allèguent que la société a publié des données erronées sur l'envergure du gisement dans le but de tromper le public et de faire profiter les initiés de la hausse du titre.

En Ontario, l'avocat Harvey Strosberg a inscrit une poursuite contre Nesbitt Burns au nom d'un client qui a perdu 200 000 \$ dans Bre-X. Le client s'est fié à la recommandation d'achat d'Egizio Bianchini, un analyste minier vedette de Nesbitt Burns. Selon le client, l'analyste a fait preuve de négligence et a manqué à son devoir de fiduciaire.

Également, M. Strosberg a déposé un recours collectif de 3 milliards contre Bre-X et ses dirigeants au nom de 200 actionnaires.

Même si les courtiers blindent leur recommandation par des renoncements de responsabilité élaborés, M. Lauzon croit que quelqu'un, quelque part dans la chaîne financière doit assumer une responsabilité. Nesbitt Burns et First Marathon ont négocié les plus importants volumes de titres de Bre-X.


« Si les analystes et les courtiers ne sont pas responsables de rien, à quoi servent-ils ? À recueillir des commissions seulement ? » a ajouté M. Lauzon.

Pour les représentants en valeurs mobilières, les causes les plus faciles à gagner, selon M. Lauzon, sont celles où le courtier a recommandé l'achat des titres de Bre-X à des clients dont le profil ne s'y prêtait pas. Par exemple, un retraité ou une personne qui investissait seulement dans les obligations.

Un autre avocat, qui préfère garder l'anonymat, croit qu'il sera difficile de prouver la négligence des courtiers, des firmes d'ingénieurs ou des autres intervenants.

En outre, Bre-X n'a jamais émis de prospectus, un document juridique qui entraîne immédiatement une faute lorsque les informations révélées s'avèrent fausses ou trompeuses.

Et puis, les causes peuvent durer longtemps. Après 15 ans, les actionnaires minoritaires d'Asbestos Corp. (Mtl, AB, 27,95 \$) ont obtenu gain cause en Cour supérieure de l'Ontario. Toutefois, le gouvernement québécois a porté la cause en appel en Cour supérieure. ■



449\$
PAR MOIS
LOCATION DE 36 MOIS*
TRANSPORT ET
PRÉPARATION INCLUS

NE LA LAISSEZ PAS PASSER.
L'OCCASION,
BIEN SÛR !

La I30 d'Infiniti.

Ce n'est pas tous les jours que l'on croise une automobile qui procure tant de plaisir de conduite à un prix si abordable. L'Infiniti I30 est bel et bien unique en son genre. Pour tout vous dire, elle présente un nombre étonnant d'équipements de série montés sur un châssis supportant pas moins de 7 pieds cubes d'espace intérieur de plus que l'Acura 3.2 TL, la Mercedes C280 ou la Lexus ES300. Pour n'en citer que quelques-uns, signalons le moteur V6, les sièges chauffants en cuir et le système de sonorisation

Bose de 200 watts avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs pour vous procurer un confort de conduite et d'écoute exceptionnel. Les deux coussins gonflables, le système ABS à 4 voies et 4 capteurs ainsi que la télécommande de verrouillage/déverrouillage des portes avec antivol devraient, pour leur part, grandement contribuer à votre tranquillité d'esprit. Elle a vraiment tout pour elle. Pour plus de détails, composez le 1 800 361-4792. Ne la laissez pas filer.

INFINITI

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

INFINITI LAVAL
305, boul. Saint-Martin Est
Laval
(514) 382-8550

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Graciens
Québec
(418) 528-2525

SHERBROOKE INFINITI
4250, boul. Bourque
Rock Forest
(819) 823-8008

*SUR APPROBATION DU CRÉDIT. TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. AUCUN DÉPÔT DE GARANTIE. Taxes et immatriculation en sus. Location du modèle de base 1997 sur 36 mois, 4 500 \$ de dépôt ou échange équivalent. Coût annuel du crédit de 5,9 %. Option de rachat de 22 960 \$. Base de 20 000 km/année, 0,08 \$/km sur kilométrage supplémentaire. Plusieurs plans de location disponibles. **PDSF pour le modèle de base 1997, 41 000 \$. TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS. Les concessionnaires peuvent la proposer à meilleur prix. TAUX DE FINANCEMENT SPÉCIAUX AUSSI OFFERTS À PARTIR DE 1,9 %. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails.

Canadian WIRELESS 1997 **SANS FIL** Au Canada

Vers de nouvelles frontières

CELLULAIRE TÉLÉAPPEL RADIO-MOBILE
SRSA SATELLITES SCP STML

CONFÉRENCIERS-VEDETTES:

Michele Farquhar, ancienne chef, bureau sans fil, FCC
Dr Bob Glass, Sun Microsystems
Charles Sirois, Téléglobe
Hans Snook, Orange, R.-U.
Jacob Perry, Cellcom, Israël
James Meenan, AT&T Canada
Françoise Bertrand, CRTC

Association canadienne des télécommunications sans fil
acts

CONGRÈS ANNUEL ET EXPOSITION
Palais des Congrès Montréal (Québec) Canada
DU 3 AU 5 JUIN 1997

RENSEIGNEMENTS :
Tél. : 613-233-4888
Télec. : 613-233-2032
www.cwta.ca

CAI TEL AT&T clearNET ERICSSON
Lucent Technologies MICROCELL
MOTOROLA NORTEL

SNC-Lavalin : l'affaire Bre-X a offert deux occasions d'achat en or sur le titre

François
Riverin

L'affaire Bre-X en Indonésie a donné l'occasion aux investisseurs à deux reprises d'acheter le titre de SNC-Lavalin (Mtl, SNC, 15,75 \$) entre 14 et 15 \$. La fenêtre s'est toutefois refermée très vite chaque fois, le titre remontant à 15 et 16 \$. SNC-Lavalin a annoncé un programme de rachat d'actions la semaine dernière, programme qui pourrait servir à profiter de ces fluctuations à l'avenir.

Ces mouvements boursiers abrupts sont causés par l'interprétation différente que fait le marché boursier des conséquences pour SNC et sa filiale indonésienne, P.T. Kilborn Pakar Rekayasa, de l'affaire Bre-X. Kilborn Pakar est une sous-filiale SNC. Cette société a vérifié tous les calculs des ressources en or de la propriété Busang de Bre-X et effectué l'étude de faisabilité. Kilborn a signé son nom au bas d'un document qui établissait la ressource en or de la propriété à 71 M d'onces.

Jamais Kilborn n'a soulevé de doutes sur la possibilité que les résultats d'analyse sur lesquels elle appuyait ses calculs de vérification aient pu être truqués. Présentement, la ressource présumée est de zéro once d'or. Kilborn est citée solidairement dans les poursuites contre Bre-X et ses dirigeants. Les plaignants allèguent que Kilborn a fait preuve de négligence en se faisant passer sous le nez une fraude de cette envergure.

Robert Racine, vice-président principal, affaires publiques, de SNC-Lavalin, répète depuis le début la position de Kilborn : son mandat se bornait à vérifier les calculs de Bre-X à partir des résultats d'analyse fournis par Bre-X. Ce genre de mandat standard est fréquent dans l'industrie minière.

Toutefois, selon le rapport de Strathcona Minerals dont les AFFAIRES ont obtenu copie, plusieurs signaux auraient dû alerter les experts en géologie de Kilborn :

- l'or contenu dans les échantillons, de type grossier et alluvionnaire, ne correspondait pas à celui que contenait la minéralisation de Busang;

- le taux de récupération élevé de l'or par gravité, de l'ordre de 90 %, correspondait d'avantage à un dépôt alluvionnaire qu'au dépôt de Busang;

- la grosseur des particules

d'or dans les échantillons contaminés était telle que l'examen de la carotte aurait normalement permis de les apercevoir. Les rapports de Kilborn n'ont jamais fait état de la présence d'or visible sur les carottes.

Une autre firme australienne avait relevé une grande partie de ces informations, sans toutefois émettre l'hypothèse d'une fraude.

Kilborn devra donc prouver devant un éventuel tribunal la nature de son mandat et, le cas échéant, le convaincre qu'elle n'a pas été négligente dans son exécution. Selon M. Racine, Kilborn est couverte par des assurances. Il n'a ce-

pendant pas voulu préciser le montant limite de la couverture, si jamais sa responsabilité dans les pertes financières des actionnaires est établie. « Nous sommes équipés adéquatement pour nous défendre. » SNC-Lavalin a acheté la société mère Kilborn Engineering en 1996 au prix de 39 M\$. Kilborn ne contribue que 125 M\$ de revenus annuels à SNC, sur des revenus globaux de 1,4 milliard de dollars. M. Racine n'a pas constaté de pertes de soumission à cause de l'affaire Busang jusqu'à maintenant. « On en perd, on en gagne. »

Du côté des analystes, on souligne la renommée du

SNC-Lavalin (SNC)

Activités : fournit ses services d'ingénierie, d'approvisionnement, de gestion de projets et de financement de projets dans divers secteurs : industriel, transport, énergie, télécom. et environnement

Siège social : 455, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, Québec
H2Z 1Z3 tél. : (514) 393-1000

Cours récent 15,45 \$ Bas 10,25 \$ Dividende : 0,20 \$
Haut 19,00 \$ Rendement 1,3 %

Quatre derniers trimestres (31-03-97)	Fin d'exercice, 31 déc.	1996	1995	1994	Croissance moy. (2 ans)
Bénéfice net/act. 0,81 \$	Ventes (M\$)	1 714,2	1 550,7	1 506,0	6,7 %
Ratio 19,1 X	Bénéfice net (000\$)	112 500	89 400	84 600	15,3 %
Fonds auto./act. 1,56 \$	Fonds aut. (000\$)	70 121	57 696	54 779	13,1 %
Ratio 9,9 X	Avoir act. (\$)	939 200	873 500	811 700	7,6 %
Valeur comptable par action 6,44 \$	Rend. moyen/avoir (%)	14,9	13,7	13,2	Rendement moy. (3 ans)
Ratio 2,4 X	Dette totale (000\$)	61 017	62 854	47 636	13,9 %
Ventes 1 363,1 M\$	Ratio fonds de roulement	1,09	1,14	1,18	
	Encaisse (M\$)	145,9	282,5	215,2	

Tableau : Cote 100 inc.

groupe SNC-Lavalin et l'existence d'assurance adéquate. On considère toutefois l'affaire Bre-X comme un élément de risque. Dans une étude datée du 6 mai, Margaret Cornish-Kehoe, analyste chez ScotiaMcLeod, croit que l'affaire Bre-X se reflète déjà dans le titre et en recomman-

de l'achat avec une cible de 19 \$ d'ici à un an. Elle juge que les commandes en carnet de SNC sont suffisantes pour amener des bénéfices de 1,05 \$ par action pour la société en 1997 et de 1,25 \$ par action en 1998. Le 2 mai, soit avant l'annonce des résultats de Strathcona Minerals, John

Reider, analyste chez RBC Dominion Valeurs mobilières, a recommandé l'achat du titre en vue d'un cours-cible de 21 \$. Selon lui, les commandes en carnet totalisent près de 2 milliards de dollars. Il prévoit des profits par action de 1 \$ en 1997 et de 1,15 \$ en 1998. ■

PROFITEZ-EN AVANT
QU'IL NE SOIT TROP TARD!

Fini les incertitudes.

Achetez des Obligations d'épargne du Québec au plus tard le 31 mai.

TAUX MINIMUMS GARANTIS PENDANT DIX ANS

Les nouvelles Obligations d'épargne du Québec vous garantissent des taux annuels progressifs jusqu'à 8,5% la dixième année. Une excellente façon de se mettre à l'abri des fluctuations du marché tout en obtenant des rendements plus que concurrentiels.

CAPITAL GARANTI SANS LIMITE

Votre capital est garanti par le gouvernement du Québec, même au-delà du montant maximum de 60 000\$ prévu par l'assurance-dépôts. Rassurant, non ?

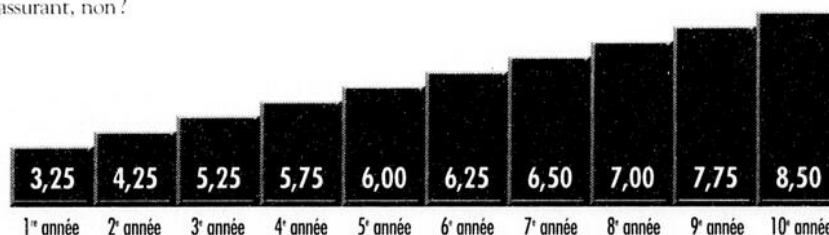
ENCAISSABLES EN TOUT TEMPS SANS PÉNALITÉ

Les Obligations d'épargne du Québec sont encaissables en tout temps à leur pleine valeur sans perte d'intérêt, même durant les trois premiers mois. Difficile d'être plus flexible que ça, n'est-ce pas ?

ACCESSIBLES SANS EFFORT

Appelez Placements Québec du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis jusqu'au 31 mai 1997, de 9 h à 17 h pour obtenir tous les renseignements. Vous trouverez des formulaires d'adhésion dans plus de 1 000 bureaux de poste corporatifs ainsi que chez Communication-Québec.

Les OEQ sont également offertes chez les courtiers en valeurs mobilières, les intermédiaires en assurance et dans les institutions financières.



Taux moyen pour dix ans : 6,04%*

*Sur la base du taux annuel moyen composé pour la période de dix ans.

1 800 463-5229

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU QUÉBEC

PLACEMENTS
QUÉBEC

Notre intérêt à tous
<http://www.placementsqc.gouv.qc.ca>

Québec

Outback et Lone Star se démarquent dans la difficile industrie des restaurants

Depuis 12 mois, les investisseurs boursiers ont encaissé des gains superbes. Le Dow Jones et le S&P 500 ont gagné 28 et 32 % respectivement en un an.

Par contre, ne parlez pas de cette hausse devant les malheureux qui possédaient des actions de chaînes de restaurants. Plusieurs de ces titres ont baissé d'au moins 50 % depuis leur sommet de 1996 ou de 1995.

Par exemple, le titre de Brinker International (New York, EAT, 13 \$ US) a croulé jusqu'à 10 \$ US d'un sommet de 30 \$ US.

La défaveur de ce secteur s'explique par des baisses des ventes comparables de plusieurs chaînes entraînés par un surplus de restaurants et par un consommateur qui se fait tirer l'oreille.

Également, la hausse des coûts de main-d'œuvre et des aliments exerce de la pression sur les marges bénéficiaires.

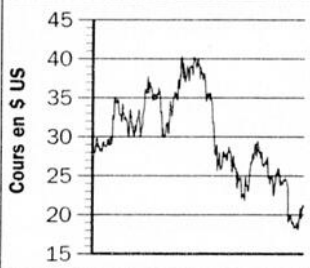
Le premier réflexe de l'investisseur lorsque le ciel s'ennuage est de fuir le secteur en cause. Cela se reflète par les cours qui dégringolent.

Par contre, pour celui qui est capable de subir la tempête, le potentiel de gains à long terme peut être fort intéressant.

Une industrie qui vit des heures difficiles provoquera

Outback Steakhouse (Nasdaq, OSSI, quotidien)

Du 16 mai 1995 au 14 mai 1997



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

une rationalisation, où les plus faibles seront écrasés ou achetés ; les dominants risquent d'émerger encore plus forts.

Les ingrédients

Identifier ces futurs gagnants est un travail fort délicat et difficile. Toutefois, dans le cas des chaînes de restaurants, on peut s'aider en utilisant des critères sévères. Ainsi, il est impératif de

s'en tenir aux entreprises dont la situation financière est solide. On veut également des sociétés qui sont très rentables, au moins plus rentables que la moyenne de l'industrie.

De plus, on a avantage à miser sur des concepts qui ont déjà fait leurs preuves et qui ont encore un bon potentiel de croissance sur au moins trois ans.

Enfin, si vous avez tous ces ingrédients, vous avez la chance de vous retrouver avec des entreprises qui ont des dirigeants compétents.

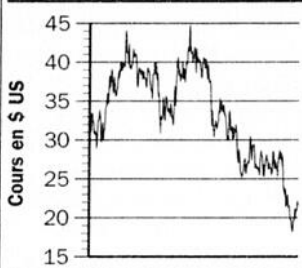
Outback Steakhouse (Nasdaq, OSSI, 21 \$ US) et Lone Star Steakhouse & Saloon (Nasdaq, STAR, 21,75 \$ US) sont deux des sociétés qui remplissent ces critères.

Outback, de Tampa (Floride), exploite une chaîne de 421 restaurants, dont 373 steakhouses sous la bannière Outback et 48 restaurants italiens Carrabba's Italian Grills.

Elle a ouvert 76 nouveaux Outback et 25 Carrabba en 1996 et prévoit ouvrir 75

Lone Star (Nasdaq, STAR, quotidien)

Du 16 mai 1995 au 14 mai 1997



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

steakhouses et 25 Carrabba cette année. Outback a même ouvert son premier restaurant international au Canada en 1996, qu'elle a franchisé à Kelsey International (Tor., KSY, 1,81 \$).

De son côté, Lone Star exploite 232 restaurants, dont 216 sous l'enseigne Lone Star Steakhouse et cinq steakhouses de haut de gamme sous les enseignes Del Frisco's Double Eagle Steak House et Sullivan Steakhouse.

Lone Star a une facture moyenne de 19,50 \$ US, alors que le client dépense en moyenne 40 \$ US chez un Sullivan's et 60 \$ US chez

Del Frisco. Également, la compagnie a 21 restaurants en Australie par le biais d'une coentreprise.

Lone Star connaît aussi une croissance rapide. Elle a ouvert 45 nouveaux Lone Star aux États-Unis en 1996 et 11 en Australie.

Au 11 mars, elle avait signé des ententes pour ouvrir 49 autres restaurants.

Rentables et à prix raisonnable

La rentabilité de ces deux compagnies est exemplaire dans leur industrie. Lone Star a réalisé des marges nettes après impôts de 13,4 % en 1996 et de 14 % au premier trimestre de 1997 par rapport à la moyenne de 9,4 % de l'industrie (selon Value Line).

Son rendement de l'avoir des actionnaires l'an passé a atteint 13,4 %. Ce dernier ratio ne rend pas tout à fait justice à Lone Star. Elle a fait deux émissions importantes en 1996 et 1995, récoltant 101 M\$ l'an dernier et 86 M\$ US en 1995.

Ce capital n'est pas encore tout déployé; la compagnie a 150,7 M\$ US en encaisse (3,70 \$ US l'action).

Du côté d'Outback, ses marges nettes en 1996 ont été de 7,6 %, alors que son rendement de l'avoir est parmi les meilleurs à 22 % par rapport à la moyenne de 16 % pour le secteur.

Selon les analystes, Lone Star devrait réaliser des profits de 2,05 \$ US par action cette année. Le titre se vend donc à environ 10 fois ces profits.

Pour Outback, le titre se vend environ 12,7 fois son profit prévu de 1,65 \$ US en 1997.

Ce sont des ratios fort raisonnables pour des entreprises dont la croissance prévue atteint 25 % pour Lone Star et 22 % pour Outback. Au cours des cinq dernières années, la croissance du bénéfice par action de ces sociétés a été respectivement de 53,9 % et de 47,7 %.



Bernard Mooney

Bernard Mooney est gestionnaire de portefeuilles pour la firme Cote 100, à Saint-Bruno.

Vous cherchez un savoir-faire nouveau?

Votre entreprise est en pleine expansion?

Vous voulez assurer la pérennité de votre entreprise?

Il est temps d'identifier votre relève?

Le PEQ a la solution

- Imposant fichier de candidatures.
- Présélection de candidats.
- Accessible par téléphone ou par courrier électronique.
- Ligne téléphonique sans frais.
- Services de qualité, confidentiels et gratuits.
- Aide financière aux entreprises.

Renseignez-vous auprès du PLACEMENT ÉTUDIANT DU QUÉBEC

Montréal
(514) 875-7595

Québec
(418) 646-1246

Partout au Québec sans frais
1-800-463-2555

Internet : <http://www.placement-etudiant.micst.gouv.qc.ca>
Courrier électronique : PEQ@micst.gouv.qc.ca

Québec

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

À LA RECHERCHE DE L'EXCELLENCE

La Chambre de commerce et d'industrie de Laval

Le jeudi 15 mai 1997, la Chambre de commerce et d'industrie de Laval honorait les lauréats du concours Dunamis 1997.

Gebo Industries (Canada) inc.

était ainsi honorée à titre de l'entreprise lavalloise de l'année.

On reconnaît ici M. Serge Ménard, député de Laval-des-Rapides et ministre d'État à la métropole, M. Gilles Vaillancourt, Maire de Laval, M. Alex Gieysztor, directeur industriel de Gebo Industries, M. Jean-Louis Bédard, président de Laval Technopole et M. André Gibeau, président de la Chambre de commerce et d'industrie de Laval et associé directeur de Samson Bélair/Deloitte & Touche.



BANQUE CIBC

BANQUE NATIONALE

BANQUE ROYALE

Banque Scotia

LE FONDSD'INVESTISSEMENT DE QUÉBEC

Bell

Le Groupe Mallette Maheu

Hydro Québec

Samson Bélair Deloitte & Touche

LAVAL TECHNOPOLE

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ

LES AFFAIRES

Dossier
spécial

Fonds

Fonds mutuels

À la
recherche
de
la valeur.

FONDS BALISE
MUTUAL

PLACÉ PAR TEMPLETON

Les junk bonds regagnent leurs lettres de noblesse

Huit fonds investissent dans cette classe d'actif méconnue

Les obligations de pacotille (*junk bonds*), popularisées dans les années 1980 par le spécialiste déchu des achats adossés Michael Milken, regagnent leurs lettres de noblesse auprès des investisseurs institutionnels et individuels.

D'ailleurs, pour marquer leur nouveau statut aux côtés d'autres classes d'actif, les obligations de pacotille ont maintenant l'appellation obligations à rendement élevé. Ce sont essentiellement des obligations émises par des sociétés qui obtiennent une cote de crédit de BB ou moins de la part des agences de notation.

Leur popularité au Canada est toute récente. Huit fonds totalisant 1,3 milliard de dollars participent à cette classe d'actif. Le doyen, le **Fonds d'obligations canadiennes à haut rendement Atlas**, n'a que deux ans et demi.

Si le cycle économique haussier persiste, cette classe d'actif devrait poursuivre sur son élan. Sa popularité augmente aussi en raison de la demande des investisseurs aux prises avec une pénurie d'obligations conventionnelles à cause de la diète fiscale des gouvernements.

« Il est toujours étonnant pour moi de constater que les investisseurs canadiens sont prêts à acheter des actions de sociétés cycliques, telles **MacMillan Bloedel** et **Stelco**, mais frémissent à l'idée d'acheter leurs obligations. Pourtant, ils sont drôlement mieux récompensés pour le risque par le biais des obligations », a déclaré **Doug Knight**, associé du gestionnaire **Deans Knight Capital Management** (Vancouver).

Par exemple, entre 1991 et 1997, l'action de **MacMillan Bloedel** (Tor., MB, 20,05 \$) est passée de 20 \$ à 20,05 \$. Un investisseur qui aurait acheté l'obligation émise cette année-là reçoit des intérêts de 10,13 % : 2 % de plus qu'une obligation gouvernementale de même échéance à l'époque. Par exemple, les déboires récents de la papetière **Entreprises Repap** (Mtl, RPP 0,77 \$) démontrent que les porteurs d'obligations garanties par les éléments d'actif

Fonds d'obligations à rendement élevé : données comparatives au 31 mars 1997

Fonds	Rendements (%)		Ratio de dépenses (%)	Actif	Gestionnaire
	1 an	2 ans			
Fonds d'obligations Avantage Trimark	13,4	14,3	1,25	118,7 M\$	Patrick Farmer, Trimark
Fonds d'obligations à haut rendement Hyperion	15,9	14,4	2,10	11,6 M\$	John Braive, Placements T.A.L.
Navigator Canadian Income	13,9	14,0	2,39	10,3 M\$	Doug Knight, Deans Knight Capital Management
Fonds d'obligations can. à haut rendement Atlas Investors (obligations corporatives)	13,8	13,8	1,90	172,0 M\$	Doug Knight
Mawer High Yield Bond	11,5	11,5	1,89	795,0 M\$	Peter Hancock, I.G. Investment Managements
Fonds d'optimisation du revenu O'Donnell	s.o.	s.o.	1,53	6,1 M\$	Gary Feltham, Mawer
Moyenne	13,0	s.o.	2,00	138,1 M\$	Doug Knight
Indice obligataire ScotiaMcLeod	13,6	13,9			
	12,4	13,2			

s.o. sans objet

Source : BellCharts

Tableau : LES AFFAIRES

des usines performantes sont en bien meilleure posture que les actionnaires ordinaires.

Deans Knight a été la première firme de gestion canadienne à faire des obligations à rendement élevé une spécialité. Son fonds institutionnel a procuré un rendement annuel composé de 13,6 % pour les quatre années terminées le 31 mars : un rendement annuel de 3,6 % supérieur à l'indice obligataire universel *ScotiaMcLeod*. La firme gère aujourd'hui trois des huit fonds d'obligations à rendement élevé offerts totalisant un actif de 350 M\$.

Si les entreprises du *TSE 300* étaient cotées par les agences de notation de crédit, 70 % d'entre elles obtiendraient une cote de BB et moins. « Certaines sociétés dont je n'achèterais jamais les actions font de bons créanciers », a indiqué M. Knight.

Ses fonds possèdent, entre autres, des obligations de **Rogers Communications** (Tor., RCLB, 7,65 \$), **Rogers Cantel** (Tor., RCM, 25,50 \$), **Domtar** (Mtl, DTC, 11,45 \$), **Gentra** (Mtl, GTA, 3,04 \$), **Westmin Resources** (Tor., WMI, 7 \$), **Malette** (Mtl, MQI, 2,05 \$) et **Avenor** (Mtl, AVR, 25,40 \$), etc.

Rendement supérieur aux obligations

Gérées intelligemment, les obligations à rendement élevé devraient procurer un rendement de 1 % supérieur aux certificats de placement garanti de cinq ans, sur un horizon de cinq ans. Leur rendement se situe à mi-chemin en-



■ **Doug Knight** : « Certaines sociétés dont je n'achèterais jamais les actions font de bons créanciers. »

tre le rendement des actions et des obligations. Et cela est logique puisque les obligations à rendement élevé sont des quasi-actions. « L'investisseur doit voir ces obligations comme des actions munies d'un engagement contractuel à verser des intérêts. Leur performance est liée au succès de l'entreprise. Elles offrent donc un potentiel de gain en capital si la qualité du crédit s'améliore », a dit M. Knight.

Il a cité en exemple l'obligation d'**Algoma Steel** (Tor., ALG, 7 \$) achetée en juin 1995 à 90 \$ US. Elle porte un taux d'intérêt de 14,25 % sur 10 ans, payable en dollars américains. L'obligation est

passée à 112,38 \$ US parce que la croissance économique améliore ses fonds autogénérés et sa capacité de verser ses intérêts, indépendamment des taux d'intérêt. « Pourquoi acheter l'action si un titre de rang supérieur est disponible ? » a fait valoir M. Knight. En cas de faillite, les actions sont aux derniers rangs des créanciers. Les obligations à rendement élevé se classent généralement au-dessus des débentures convertibles et des obligations subordonnées dans les statuts des sociétés.

Différentes approches

Les fonds gérés par Deans Knight sont les seuls fonds purs d'obligations à rendement élevé. Ses portefeuilles contiennent aussi environ 35 % de premières hypothè-

ques. Les autres fonds ont des mandats mixtes. Ils peuvent acheter des obligations gouvernementales ou d'autres titres à rendement élevé tels les *REITs* (sociétés de fiducie immobilière à capital fermé) ou les unités de redevances. Certains gestionnaires recherchent cette flexibilité puisque, en période de récession, la performance des obligations à rendement élevé se ternit considérablement.

M. Knight adopte une approche qui le distingue aussi des autres gestionnaires puisqu'il négocie rarement les obligations en portefeuille. « Mes études démontrent que 98 % du rendement d'un portefeuille d'obligations provient du coupon d'intérêt. Si je conserve les obligations jusqu'à leur échéance, c'est la meilleure garantie d'obtenir un rendement qui se rapproche du coupon d'intérêt moyen de l'ensemble du portefeuille. »

Il évalue ce rendement à 8 %, moins les frais de gestion de 1,93 %. Cela permet au fonds de verser environ 0,60-0,70 \$ par année aux investisseurs sous forme de distribution. Sa valeur ajoutée consiste à diversifier au maximum le portefeuille (40 titres), à analyser en détail les garanties offertes par les émetteurs et à estimer la capacité future de la société à verser les intérêts et le capital.

M. Knight achète en général des obligations qui procurent un rendement de 2 % au-dessus des obligations gouvernementales de même échéance. Dans le pire scénario de récession, les fonds autogénérés de

la société ou de l'actif doivent couvrir les frais d'intérêt une fois. Parfois, il lui est possible d'influencer les garanties offertes par l'émetteur. « Dans l'émission récente de **Greenstone Resources** (Tor., GRE, 13,10 \$), nous avons exigé de l'émetteur qu'il bonifie les garanties. »

D'autres gestionnaires choisiront d'augmenter ou de diminuer leur participation à ce segment des obligations, selon la conjoncture.

Risque davantage lié à l'économie

Contrairement à la croyance générale, le niveau d'activité économique a plus d'influence sur la performance de ces obligations que les taux d'intérêt. En période de hausse de taux d'intérêt, ces obligations font mieux que les actions et les obligations gouvernementales. En raison de leur coupon d'intérêt déjà élevé, les obligations à rendement élevé sont moins touchées par une hausse des taux que les obligations gouvernementales qui chutent parce que leur coupon d'intérêt est inférieur à ce que le marché du moment exige.

De plus, leur échéance généralement de cinq ans les rend moins vulnérables à une hausse de taux. Les obligations à court terme sont moins sensibles aux fluctuations des taux. Enfin, une hausse de taux d'intérêt est normalement un indice d'économie en forte croissance. Le prolongement actuel du cycle de croissance économique améliore les profits et les fonds autogénérés des sociétés. Cela améliore la capacité des sociétés à verser les intérêts.

Le fonds Atlas a gagné 1,6 % au premier trimestre de 1996, comparativement à un repli de 1,1 % des fonds d'obligations conventionnels entraîné par la hausse des taux. ■



Dominique
Beauchamp

DANS FRAIS
D'ACQUISITION

La famille de fonds sans frais d'acquisition Ligne Verte est un choix incontournable.

Fonds de revenu équilibré

1 an	3 ans	5 ans
16,29%	11,40%	9,80%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds d'actions canadiennes

1 an	3 ans	5 ans
21,52%	12,26%	13,89%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds d'obligations canadiennes

1 an	3 ans	5 ans
14,80%	11,75%	10,92%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds américain indexé

1 an	3 ans	5 ans
24,01%	22,69%	15,57%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds de croissance latino-américain^{†§}

1 an	2 ans
21,85%	18,77%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds de dividendes

1 an	3 ans	5 ans
30,14%	11,43%	11,69%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds d'actions optimal[†]

1 an	2 ans	3 ans
30,49%	28,34%	17,51%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds de croissance européen^{†§}

1 an	2 ans
21,30%	21,70%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Fonds de ressources énergétiques^{†§}

1 an	2 ans
31,70%	20,59%

Rendement annuel composé au 30 avril 1997.

Composez le 1 800 363-1167 • Montréal : 289-0700

La gamme de fonds mutuels Ligne Verte[†] est disponible dans toutes les succursales TD et également auprès de ces importants distributeurs :

Courtiers exécutants : Services d'Investissement Ligne Verte • Actions en direct* de la Banque Royale • Pro-investisseur* CIBC

• Hongkong Bank Discount Trading* Inc. • Ligne d'actions* de la Banque de Montréal

Courtiers traditionnels : Services d'Investissement TD Evergreen • Nesbitt Burns Inc. • RBC Valeurs mobilières inc. • Midland-Walwyn Capital Inc. • Majendie Securities Ltd.

Sociétés de planification financière : Fortune Financial Corporation • Regal Capital Planners Ltd. • Private Investors Management Inc. • Manulife Securities International Ltd.

• Diversifolio Financial Services Ltd. • KPLV Quality Investments & Financial Planning • Norshield Fund Management Ltd. • Rothenberg Capital Management Inc. • Services en placements PEAK Inc.

Courtiers en fonds mutuels : D.D. Humes Financial Services Inc. • Avantages Services Financiers Inc.

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE®
POUR FAIRE DE VOUS UN INVESTISSEUR PROSPÈRE®



[†]La gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte est offerte par Gestion de Placements TD Inc. («GPTD»), filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants relativement à ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les valeurs unitaires et les rendements fluctueront. Les taux de rendement mentionnés correspondent au rendement total composé annuel historique au 30 avril 1997 et tiennent compte des fluctuations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions. En outre, les frais et honoraires entraînant une diminution des rendements ont été soustraits. Toutes les données fournies se rapportent aux rendements antérieurs et ne sont pas garanties du rendement futur. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie de l'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par La Banque Toronto-Dominion. § Des frais de 2% sont prélevés en cas de rachat dans les 90 jours. * Marques de commerce de La Banque Toronto-Dominion, GPTD est un usager inscrit. * Marques de commerce utilisées avec la permission de leur détenteur respectif. † Dates de création : Fonds de ressources énergétiques, Fonds de croissance latino-américain et Fonds de croissance européen - 15 juillet 1994; Fonds d'actions optimal - 15 décembre 1993.

Dossier
special

Fonds mutuels

Bissett adopte une approche simple qui donne des résultats

Dominique
Beauchamp

Bissett Associates Investment Management s'est discrètement bâti une solide réputation de rendements constants et au-dessus de la moyenne depuis 1982.

Le gestionnaire gère un actif de 1,7 milliard de dollars, dont 563 M\$ en fonds communs. Le reste est composé de caisses de retraite, de fondations, de clients fortunés et de comptes d'institutions financières.

Duff Young, premier vice-président de Midland Walwyn Capital, estime que la firme de Calgary est l'un des « secrets les mieux gardés de l'industrie ».

Il attribue une partie de son succès à la simplicité de son approche disciplinée hors des courants et des pressions de Bay Street.

« La renommée de la firme provient surtout de son fonds

de titres à faible capitalisation. En fait, à part le fonds américain, tous les fonds de la famille de fonds de la firme ont des rendements au-dessus de la moyenne de leur catégorie », a déclaré John Platt, vice-président, recherche sur les fonds d'investissement, de Nesbitt Burns.

Les observateurs souhaitent seulement que leur popularité grandissante et que l'accroissement de la taille de leurs fonds ne contraignent pas les gestionnaires à dévier du style qui les a bien servis. Par exemple, leur fonds d'actions canadiennes a plus que triplé de taille à 65,4 M\$ en 18 mois.

Des rendements supérieurs

Le choix judicieux de titres individuels, la meilleure flexibilité des fonds de petite taille et les frais de gestion peu élevés se sont conjugués

pour hisser Bissett Canadian Equity Fund dans le premier quartile des fonds d'actions canadiennes au cours de cinq des sept dernières années.

Dans un fonds de plus petite taille, chaque bonne décision d'investissement à une incidence plus percutante sur la performance du fonds.

Son ratio de dépenses de 1,35 % est l'un des plus faibles de sa catégorie. Il affiche aussi un taux de volatilité inférieur à la moyenne de sa catégorie. Cela s'explique facilement par le faible taux de roulement (25 %) du portefeuille.

Approche simpliste, mais rigoureuse

« Même ce niveau est trop élevé à mon goût, idéalement, nous aimerions acheter des entreprises de croissance et les conserver indéfiniment. Nous vendons les titres les plus chers ou les moins per-

formants du portefeuille lorsque nous identifions de meilleurs candidats », a déclaré David Bissett, président-fondateur de la firme.

« Notre approche est une combinaison. Nous recherchons des entreprises en croissance, mais n'aimons pas payer trop cher », a-t-il ajouté.

Cela signifie que les fonds détiennent généralement peu de titres aurifères et de titres de technologie purs. Le fonds de titres à grande capitalisation n'a que 1,4 % dans les titres aurifères.

En revanche, quand l'or et les métaux font bien, les fonds Bissett ont tendance à traîner la patte par rapport à leurs pairs.

Le fonds d'actions canadiennes détient à la fois des titres de grande, de moyenne et de petite capitalisation. Sa pondération excède celle du marché dans les secteurs des produits industriels, des services financiers, du pétrole et du gaz et de l'immobilier.

D'abord et avant tout des chasseurs de titres, les trois gestionnaires concentrent leurs efforts à analyser et à rencontrer les entreprises.

Ils affectionnent les sociétés négligées par les services de recherche des grands courtiers.

« Nous repérons des sociétés en croissance à conserver plutôt que des sociétés sous-évaluées pour leur revente éventuelle », a expliqué M. Bissett.

Les gestionnaires recherchent des sociétés qui présentent des perspectives de profits durables et de qualité, qui affichent un rendement de l'actif des actionnaires au-dessus de leurs pairs et du marché, qui ont un bilan sain et qui réinvestissent leurs profits dans leur croissance.

Les entreprises qui composent le fonds d'actions cana-

Fonds Bissett : rendements au 31 mars

Bissett Canadian Equity Fund			
Période	Rendement	Médiane ¹	Rang quartile ²
1 mois ³	-3,0 %	-4,0 %	1er
3 mois ³	3,6 %	0,1 %	1er
6 mois ³	14,8 %	10,8 %	1er
12 mois ³	30,0 %	18,6 %	1er
2 ans	25,7 %	17,9 %	1er
3 ans	17,0 %	11,4 %	1er
5 ans	17,7 %	12,5 %	1er
10 ans	10,3 %	6,8 %	1er
Bissett Small Capital			
1 mois ³	-6,6 %	-4,6 %	4e
3 mois ³	1,6 %	1,2 %	2e
6 mois ³	17,8 %	10,1 %	1er
12 mois ³	38,0 %	19,2 %	1er
2 ans	34,9 %	23,1 %	1er
3 ans	17,9 %	10,8 %	1er
5 ans	30,7 %	15,9 %	1er

¹ : Médiane de la catégorie comparative : fonds d'actions canadiennes et fonds d'actions de titres à faible capitalisation.

² : L'univers des rendements des fonds est divisé en quatre quartiles. Un 1er quartile signifie qu'un fonds a mieux fait que 75 % des fonds de sa catégorie.

³ : Rendement simple.

Source : Portfolio Analytics

Tableau : LES AFFAIRES

Trois fonds Atlas miroirs disponibles au Québec

Les fonds Bissett ne sont pas disponibles au Québec. Toutefois, la famille de fonds Atlas, offerte par Midland Walwyn et la Banque Laurentienne (Mtl, LB, 22,50 \$), a retenu les services de Bissett Associates Investment Management pour gérer trois de ses fonds : le Fonds de croissance canadien à grande capitalisation, le Fonds de croissance canadien à petite capitalisation et le Fonds de croissance canadien de dividendes.

Les Fonds Atlas négocient avec d'autres grands courtiers pour élargir leur distribution.

Ces trois fonds sont des fonds miroirs des fonds Bissett. Le rendement compara-

tif inférieur des trois fonds Atlas s'explique par le fait que Bissett a reproduit ses fonds existants en achetant des titres identiques. Toutefois, le coût d'achat des titres en portefeuille est inférieur dans les fonds Bissett parce que certains placements datent de plusieurs années les fonds d'origine.

À moyen et long termes, l'écart devrait se rétrécir. Les clones Atlas ne pourront jamais atteindre le rendement des fonds Bissett en raison de leurs frais plus élevés.

Un investissement de 1 000 \$ dans le fonds Bissett Canadian Equity il y a cinq ans se serait apprécié à 2 262 \$ le 31 mars, comparativement à une valeur

théorique de 1 941 \$ pour le TSE 300 et de 1 907 \$ pour la moyenne des fonds diversifiés d'actions canadiennes, selon une analyse effectuée à l'aide de la banque de données de Portfolio Analytics.

Plus volatil, le fonds Bissett Small Capital aurait atteint une valeur supérieure de 3 814 \$, comparativement à une valeur de 2 079 \$ pour l'indice des titres à faible capitalisation Nesbitt Burns et de 2 369 \$ pour la moyenne des fonds de titres à faible capitalisation.

Bissett Small Capital a aussi dépassé 75 % des fonds de sa catégorie pour les périodes de six mois, un an, deux ans, trois ans et cinq ans terminées le 31 mars. (DB) ■



Dorothée
Représentante
en fonds mutuels
d'Altamira

Sans commission ne signifie pas sans conseil.

Cela signifie que vous n'avez pas de commission à payer pour nos services. Un point c'est tout. Lorsque vous achetez vos fonds communs de placement directement par l'entremise d'Altamira, vous obtenez par téléphone les conseils d'un représentant en fonds communs de placement chevronné. Nous vous aiderons à choisir parmi nos fonds les plus performants ceux

qui vous aideront à réaliser vos objectifs financiers. De plus, nous vous enverrons une trousse complète de placement dans les fonds communs de placement qui contient des renseignements sur vingt-cinq fonds de base et spécialisés pour votre portefeuille. Altamira vous offre des conseils judicieux sans exiger de commission. Son premier conseil? Ne payez plus de commission.

Appelez-moi.
Je peux vous aider.

Altamira

1-800-361-2354

Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Notre prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement. On peut également se reporter aux pages deux et trois du prospectus pour tous les frais concernant nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés.

Rendez-nous visite sur notre site Web (www.altamira.com) ou envoyez-nous un message électronique (advice@altamira.com).

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 30 avril 1997

Table of Canadian mutual funds with columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (M\$), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en %, and Rendement annuel composé %.

Table of Canadian mutual funds (continued) with columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (M\$), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en %, and Rendement annuel composé %.

Table of American mutual funds with columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (M\$), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en %, and Rendement annuel composé %.

Explication du tableau des fonds mutuels

Text explaining the table: Variabilité (REER): indice du degré de risque d'un fonds; un indice de 1 démontre la plus faible variabilité; un indice de 10 démontre la plus forte variabilité. L'admissibilité à un REER: Y pour oui, N pour non. Ratio de dépenses en %: les dépenses d'exploitation du fonds (gestion, frais administratifs, fiduciaires, de distribution et de marketing, etc.) divisées par l'actif du fonds. Frais maximums à l'achat en %: le pourcentage le plus élevé de commissions payables à l'agent vendeur, lors de l'achat ou de la vente d'unités. Codes: NL: sans frais à l'achat ou à la sortie; R: des frais s'appliquent à la vente des unités; X: fonds restreints à des membres d'organismes ou à distribution limitée; P: caisse en gestion commune; U: en \$ US. Actif total en M\$: la valeur marchande du fonds à la fin du mois. Étranger en %: le pourcentage de titres étrangers composant l'actif. Pour être admissible au REER, un fonds doit avoir 20 %

ou moins de son actif à l'étranger. Dividendes versés en \$: distribution de revenus, gain en capital ou intérêts pendant le mois. VANPA en \$: la valeur liquidative nette par action, soit l'actif total du fonds divisé par le nombre d'unités à la fin du mois. On a déduit de cette valeur les dividendes versés pendant le mois. Rendement total en %: variation de la valeur d'actif net incluant le réinvestissement des dividendes et les autres dépenses du fonds sont déduites. Rendement annuel composé en %: taux de rendement annuel composé moyen incluant le réinvestissement des dividendes. On ne soustrait pas les commissions de vente, s'il y a lieu, mais on déduit les frais de gestion et les autres dépenses du fonds. Southam, de Toronto, a compilé les données qui ont servi à produire les tableaux. Les renseignements proviennent des fonds, eux-mêmes ou de leurs agents. Bien que Southam ait déployé tous les efforts pour s'assurer de l'exactitude des données, elle ne peut être tenue responsable d'erreurs ou d'omissions. Ces tableaux sont publiés chaque mois dans le journal LES AFFAIRES. Ce tableau est protégé par des droits d'auteur. Toute reproduction en tout ou en partie est interdite sans le consentement écrit de Southam et du journal LES AFFAIRES. © copyright Southam, 1995

ACTIONS INTERNATIONALES

Table of international mutual funds with columns for Variabilité (REER), Ratio de dépenses, Frais max. à l'achat, Codes, Actif total (M\$), Étranger %, Dividendes versés \$, VANPA, Titre du fonds, Variation en %, and Rendement annuel composé %.

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 30 avril 1997

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. % à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Etranger %	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Rendement annuel composé %					
									1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans
3 F	8,00			4 100			12,97	ADMAX Europa Performance	-1,7	4,8	28,4	9,2		
Y	8,00			1 14			10,07	ADMAX Global RRSP Index	2,2	0,5				
3 F	8,00			20 100			6,78	ADMAX International	4,3	7,9	20	4,0	12,7	
6 F	8,00			28 100			7,79	ADMAX Korea	3,2	0,3	-37,7	-13,7	-4,8	
5 F	8,00			20 100			11,72	ADMAX Tiger	5,1	5,3	-10,2	-1,8	6,1	
4 F	8,00			50 100			11,72	ADMAX Tiger	-0,8	-0,6	-4,8	-5,9	-6,1	
5 F	2,99	6,00		604 96			15,03	AGF Assian Growth Class	2,1	4,3	4,8	2,8	16,9	
4 F	3,99	6,00		19 82			8,58	AGF China Focus	-0,7	5,6	20,3	11,8	14,8	
3 F	3,01	6,00		102 94			11,95	AGF European Growth	-2,0	6,2	11,2	13,1		
F	3,02	6,00		24 82			26,96	AGF Germany Class	2,3	9,6	33,1			
X	4,1	8,00		41 82			28,05	AGF Germany Class M	2,2	10,3	34,9			
F	2,78	6,00		702 93			28,25	AGF International Value	-0,7	5,6	20,3	11,8	14,8	
F	2,67	6,00		129 94			5,12	AGF Japan Class	6,2	11,8	-5,2	-4,3	6,5	0,8
3 Y	2,94	6,00		259 3			12,39	AGF RSP Intl Equity All	4,3	1,5	8,0	10,0		
F	2,03	6,00		71 95			7,15	AGF World Equity Class	2,0	5,0	10,3			
F	2,78	6,00		4 89			8,65	AIC Emerging Markets	2,3	4,5	-5,8			
3 F	2,74	6,00		35 88			13,07	AIC World Equity	2,9	4,6	16,7	7,1		
F	5,00			2 51			4,72	Allstar AIG Asian Fund	-0,7	-5,6				
3 F	2,37		NL	181 90			11,14	Altamira Asia Pacific	3,5	5,3	18,8	-9,6		
3 F	2,33		NL	175 94			14,78	Altamira European Equity	-0,7	6,1	19,2	12,8		
3 F	2,33		NL	47 96			14,12	Altamira Glo Diversified	0,1	-0,8	-0,2	6,6	9,3	1,3
F	2,98		NL	33 98			5,22	Altamira Global Discovery	2,8	6,7	18,6			
F	3,02		NL	97 94			4,5	Altamira Global Small Co	-0,5	-4,2	15,1			
F	2,36		NL	22 77			3,94	Altamira Japanese Opport	-1,1	2,2	-10,9	0,6		
4 F	2,80	4,00		18 93			4,59	Apex Asian Pacific	2,2	3,9				
F	2,80	4,00		8 91			5,16	Apex Global Equity Fund	-1,2	2,2	5,8	6,2	14,0	
3 F	2,85		NL	21 94			14,31	Atlas European Value	-0,1	6,1	22,8	13,0		
3 F	2,85		NL	15 94			14,44	Atlas Global Value	1,2	2,2	5,8	6,2	14,0	
F	3,50		NL	8 89			11,84	Atlas Intl Time Mkt Growth	1,0	2,9				
F	3,50		NL	19 82			11,52	Atlas Intl Large Cap Gro	0,9	4,0				
Y	2,96		NL	1 0			18,95	Atlas Intl RSP Intl Fund	3,5	6,6				
7 F	2,95		NL	18 99			10,09	Atlas Latin American	4,5	11,7	25,5	2,8		
F	2,90		NL	9 95			8,10	Atlas Pacific Basin Value	1,2	0,6	21,8	7,5		
4 F	2,28	4,00		22 80			11,50	Azura Growth	0,3	-0,6	-6,2			
F	2,28	4,00		24 23			12,07	Azura Growth RRSP Pooled	-0,2	3,7	10,3			
F	2,80	5,00		22 87			10,80	BPI Asia Pacific	-1,7	-3,4				
F	2,99	5,00		8 94			13,83	BPI Emerging Markets Fund	2,1	2,9	21,4			
3 F	2,68	5,00		301 100			20,99	BPI Global Equity Value	1,5	4,7	12,8	9,8	12,8	8,8
3 F	2,50	5,00		78 96			15,30	BPI Global Opportunities	-4,5	1,9	21,0			
3 F	2,80	5,00		104 92			10,94	BPI Global Small Co	2,0	3,3	10,0	6,5		
3 F	1,50		NL	14 68			16,73	Bisset Multinat'l Growth	5,8	6,6	28,5	5,1	4,7	
5 F	2,93	5,00		339 85			8,22	C.I. Emerging Markets	1,6	3,8	5,9	-1,5	6,3	
3 F	2,56	5,00		769 96			9,90	C.I. Global	2,5	4,0	13,4	11,0	8,5	
3 Y	2,51	5,00		277 94			5,6	C.I. Global Equity RSP	2,8	3,0	10,4	6,7		
F	2,91	5,00		343 95			11,70	C.I. Latin American	3,6	9,6	20,6	1,5	13,2	
5 F	2,62	5,00		940 96			18,21	C.I. Pacific	-0,1	2,1	0,7	2,0	13,7	8,6
F	2,50	5,00		53 95			7,13	C.I. Sector Emerg	1,6	3,8	5,3	-1,8		
F	2,61	5,00		164 96			12,79	C.I. Sector Global Shares	2,6	4,2	11,9	6,0	10,6	
F	2,94	5,00		13 92			9,00	C.I. Sector Hsgr Asian	0,9	-3,7	-8,8			
3 F	2,64	5,00		31 90			2,88	C.I. Sector Hsgr Euro	1,1	6,2	24,8	8,5		
F	2,61	5,00		80 88			11,57	C.I. Sector Hsgr Value	2,9	5,6				
F	2,61	5,00		34 95			10,28	C.I. Sector Latin Amer	3,6	9,5	20,0			
5 F	2,67	5,00		169 96			12,28	C.I. Sector Pacific	-0,2	2,2	-0,0	1,5	13,2	
F	1,75		NL	58 100			12,29	CDP Global Equity	5,6	6,0	5,6			
F	1,95		NL	1 100			9,66	CDP Emerging Markets (K)	-1,3	1,2	-10,0			
F	1,95		NL	2 100			13,92	CDP European (KRSH)	-0,8	2,5	11,1			
F	1,95		NL	2 100			10,26	CDP Global Fund (I)	-1,0	2,6				
F	1,95		NL	5 100			12,55	CDP International Equ (K)	2,1	3,3	0,5			
F	1,95		NL	2 100			12,96	CDP Pacific Basin (KRSH)	4,6	4,2	-3,2			
F	3,04	5,00		4 92			10,41	CI Sector Hsgr Dev Mkts	0,1	-1,1				
F	2,97	5,00		7 88			11,15	CI Sector Hsgr GloSmCap	-0,2	3,1				
F	2,70	5,00		21 90			11,16	CI Sector Hsgr Intl	1,6	5,5				
F	2,70	5,00		13 68			11,86	CI Sector Hsgr Intl	3,1	7,1	9,3			
6 F	2,60		NL	189 92			11,96	CI Sector Hsgr Intl	-0,6	5,7	9,9			
3 F	2,60		NL	173 68			10,53	CI Sector Far East Prosperity	-1,5	2,0	-4,5	2,2		
Y	1,75		NL	36 8			12,78	CI Sector Global Equity	2,9	3,8	10,4	7,2	10,1	
F	2,60		NL	28 91			10,25	CI Sector Intl Index RRSP Fund	2,6	5,9				
F	2,50		NL	11 95			11,18	CI Sector Japanese Equity	9,1	11,3	1,6			
F	2,50		NL	16 81			12,14	CI Sector Latin American	3,4	9,5				
3 F	2,89		R	4 86			11,08	CI Sector N.A. Demographics	4,1	3,6				
7 F	2,88	8,75		2 80			5,83	Caldwell Sec Intl	2,5	2,0	4,5	6,7	9,1	
10 F	2,91	8,75		2 39			11,35	Cambridge Americas	7,8	2,0	19,6	7,9	9,0	
7 F	2,96	8,75		2 53			4,20	Cambridge China	-8,3	-8,1	25,5			
F	2,90		R	18 97			4,97	Cambridge Global	-0,0	2,0	-4,6	-15,1	-3,5	-0,3
F	2,90		R	39 85			3,77	Cambridge Pacific	-6,9	-14,9	24,5	-11,5	-0,2	-6,8
3 F	2,90		R	421 90			10,32	Canada Life Asia Pacific	5,7	3,5	10,0			
F	3,53		NL	65 95			14,51	Canada Life European Equ	3,1	3,7	22,4			
4 Y	2,96		NL	175 0			60,95	Canada Life US & Intl Equ	4,9	5,3	12,8	15,3	16,6	13,0
4 Y	2,96		NL	128 0			12,11	Canada Tr Emerging Mkts	1,4	3,9	10,5			
Y	2,90		NL	1 0			9,33	Canada Trust Asia Growth	2,1	-1,5	-11,1	0,0		
F	2,72		NL	188 89			10,77	Canada Trust Euro Growth	1,5	6,1	22,7	11,2		
3 F	2,72		NL	35 50			10,24	Canada Trust Global Growth	4,7	5,2				
4 F	2,00		NL	2 78			24,33	Canada Trust Intl Equity	2,0	5,5	8,9	4,0	10,2	
F	2,95	5,00		5 64			41,52	Canada Trust North Amer	3,5	0,1	15,9	7,9	11,1	5,7
4 F	3,38	5,00		6			722	Capstone Intl Investment	2,2	-0,4	4,7	7,2	12,2	
F	2,32	9,00		4 90			10,64	Clanington Global Opps	0,7	-0,4				
3 F	2,66		NL	15 100			707	Clean Environment Intl Equ	-0,5	-0,7	12,9	10,7		
3 F	2,60		NL	450			11,06	Concorde International	0,7	-0,4	0,6			
4 F	2,64	5,00		111 82			13,99	Cornerstone Global	3,0	5,9	10,6	11,7	13,3	7,9
F	3,57	5,00		12 75			12,99	Corpor Value	-0,4	4,6	9,7	11,0	16,6	11,0
4 F	2,65	5,00		15 39			31,82	Desardans International	2,4	0,9	-1,6	6,7	11,9	8,8
4 F	2,78	5,00		57 89			1,27	Dynamic Europe	0,8	6,1	35,6	15,5	15,5	
F	3,24	5,00		130 53			12,70	Dynamic Far East	2,5	7	1,8			
F	1,36	9,00		28 99			6,99	Dynamic Global Millennia	1,0	-1,5	12,3	9,6	9,9	
F	1,61	9,00		24 100			9,53	Dynamic International</						

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 30 mai 1997

Table of mutual fund performance data including columns for fund name, category, and returns over 1, 3, 5, and 10 years.

Table of mutual fund performance data including columns for fund name, category, and returns over 1, 3, 5, and 10 years.

Table of mutual fund performance data including columns for fund name, category, and returns over 1, 3, 5, and 10 years.

FONDS SPÉCIALISÉS

Table of specialized mutual fund performance data including columns for fund name, category, and returns over 1, 3, 5, and 10 years.

FONDS ÉQUILIBRÉS

Table of balanced mutual fund performance data including columns for fund name, category, and returns over 1, 3, 5, and 10 years.

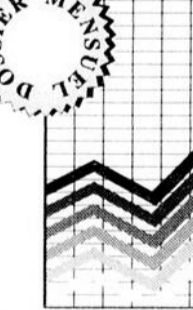
DIVIDENDES

Table of mutual fund dividend data including columns for fund name, dividend amount, and frequency.

ACTIONS RESSOURCES NATURELLES

Table of natural resources stock fund performance data including columns for fund name, category, and returns over 1, 3, 5, and 10 years.

Advertisement for 'Rejoignez les investisseurs avec le dossier spécial LES AFFAIRES FONDS MUTUELS' featuring a line graph showing an upward trend.



date de parution : 21 juin 1997
Pour informations : (514) 392-9000

FONDS MUTUELS

Source : Southam Business Information Service

Tableau des rendements

Rendement des fonds mutuels se terminant le 30 avril 1997

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Rendement annuel composé %						
								1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
Y 2,05	R	6		10,61			Maritime Life Div Inc - B	2,3	1,2					
3 Y 1,75	5,00	143	7	8,34			Maximum Dividend	2,8	3,2	244	16,7	20,7	11,0	
Y 1,91	5,00	5	0,060	9,79			Mutual Income Fund	1,9	1,6					
Y 2,00	R	129	0,050	10,12			Monarch Dividend Fund	1,9	2,7	193				
3 Y 1,84	NL	50		14,04			National Trust Dividend	2,3	2,7	261	11,8			
3 Y 1,21	NL	179		27,36			PH&M Dividend Income	3,4	4,4	36,3	18,0	16,5	11,2	
3 Y 1,84	NL	74		12,18			Rayfund Dividend	2,9	4,0	34,6	14			
2 Y 1,07	NL	280		12,32			Scotia Excel Dividend	2,1	2,7	20,8	12,8	12,6	8,8	
2 Y 1,61	6,00	114	0,040	12,67			Spec United Dividend Fund	0,2	0,8	1,56	9,6	9,6		
Y 1,50	R	11		15,38			Standard Life Cdn Dividend	1,5	3,4	34,4				
Y 1,99	5,00	97	0,083	16,10			Talvest Dividend	1,3	1,1	128	10,3	6,0		
3 Y 2,88	8,75	7	5	5,97			Trust Pre et Revenu Div	1,2	2,6	27	12,4	10,3	6,0	
Y 1,63	NL	16		14,70			Rendement le plus élevé	4,6	4,4	36,3	18,0	20,7	11,2	
							Rendement le plus bas	-0,5	-2,7	27	8,5	8,7	6,0	
							Moyenne	1,6	1,1	22,9	13,0	12,7	9,0	

HYPOTHÈQUES

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Rendement annuel composé %						
								1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
Y 1,92	NL	8		9,95			Acadia Mortgage	-0,5	0,3	2,3				
Y 2,00	4,00	6		5,08			Apex Mortgage	0,3	-0,3	4,4				
Y 1,60	NL	1660	0,052	12,11			CIBC Mortgage Fund	-0,3	0,4	7,8	8,0	8,1	9,4	
Y 1,60	NL	646	0,257	60,15			Canada Trust Mortgage	-0,0	0,3	6,2	7,2	7,6	8,9	
Y 2,01	R	4		13,56			Colonia Mortgage	0,1	-0,9	5,6	7,2			
Y 1,92	9,00	5		10,68			Concordia Mortgage Fund	-0,5	0,7	6,6	6,3	7,0		
Y 1,61	NL	21		11,67			Desjardins Life Mortgage	-0,2	0,2	4,9	6,2	7,1	9,2	
Y 2,25	R	2		11,66			Equitable Life Mortgage	-0,3	0,1	6,0	6,9	7,0	8,6	
Y 1,66	R	1		10,09			Fidacore Mortgage	-0,3	-0,4	6,4				
Y 1,16	NL	1928	0	12,31			First Cdn Mortgage	-0,9	0,0	6,8	8,1	7,8	9,5	
Y 2,15	R	47		196,19			GWI Mortgage (G) DSC	0,2	0,3	9,6				
2 Y 2,81	NL	100		195,05			GWI Mortgage (G) NL	0,1	0,3	9,3	8,0	7,7	8,5	
Y 1,56	NL	59	0,036	10,93			General Trust Mortgage	-0,5	0,1	3,9	5,9	6,5	8,3	
Y 1,62	NL	873	0	11,20			Green Line Cdn Mortgage	-0,4	-0,2	6,2	7,3	7,3	9,3	
Y 1,56	NL	94		10,70			Green Line Mortgagebacked	0,1	-0,5	6,4	7,0	6,8		
Y 1,67	NL	288	0,041	11,32			Hongkong Bank Mortgage	-0,6	0,1	8,9	8,9			
Y 1,76	R	12		11,67			Ind Alliance Ecoflex H	-0,2	0,2	7,5	7,5			
Y 1,50	NL	6		5,251			Ind Alliance Ecoflex M	-0,2	0,3	5,4	6,7	6,8	8,7	
Y 1,55	5,00	687	10	1,35			Industrial Mtg Securities	0,3	0,1	9,8	7,9	9,6	9,2	
Y 1,55	NL	290	0,039	10,64			InvestNat Mortgage	-0,6	0,3	6,2	7,5	7,7		
Y 1,89	R	2784	0,022	5,08			Investors Mortgage	-0,3	0,2	6,9	7,1	6,8	8,3	
Y 1,90	3,00	205	0,007	2,02			Ivy Mortgage	-0,4	-0,0	7,6	7,6			
Y 2,00	R	409		125,55			London Life Mortgage	-0,1	0,8	7,3	6,8	7,5	8,8	
Y 1,58	NL	183	0,045	10,41			Mutual Premier Mortgage	-0,2	0,1	6,0	7,8			
Y 1,52	NL	73	0,043	10,28			National Trust Ecoflex H	-0,3	0,8	8,0	8,2			
Y 1,76	R	1		12,65			North West Life Ecoflex H	-0,2	0,2	4,9	6,2			
Y 1,75	NL	104	0,055	11,09			OTG Investment Mtg Inc	0,4	1,0	8,8	8,6	8,7		
Y 1,79	NL	94	0	9,27			Rayfund Mortgage	-0,2	0,2	7,5	8,3			
Y 1,73	NL	102	0,038	10,94			Royal Trust Mortgage	-0,3	0,2	5,6	6,7	6,6	8,3	
Y 1,56	NL	526	0,045	10,79			Scotia Excel Mortgage	-0,2	0,9	7,3	7,2			
Y 1,67	NL	95	0,025	5,21			Trust Pre et Revenu H	-0,2	0,1	6,4	7,2	7,0	8,7	
							Rendement le plus élevé	0,4	1,0	9,8	9,9	9,6	9,5	
							Rendement le plus bas	-1,6	-1,5	2,3	5,9	6,6	8,3	
							Moyenne	-0,2	0,1	6,5	7,3	7,5	8,8	

IMMOBILIER

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Rendement annuel composé %						
								1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
Y 2,39	2,50	419	0,018	4,23			Investors Real Property	0,2	1,0	3,9	3,5	1,5	4,3	
Y 3,80	NL	16	0	8,01			Royal LePage Comm Real Es	0,0	0,0	-1,0	4,0	0,6		
							Rendement le plus élevé	0,2	1,0	3,9	3,5	1,5	4,3	
							Rendement le plus bas	0,0	0,0	-1,0	3,5	0,6	4,3	
							Moyenne	0,1	0,5	1,5	3,8	1,1	4,3	

OBLIGATIONS CANADIENNES

Variabilité (REER)	Ratio de dépenses %	Frais max. à l'achat	Codes	Actif total (M\$)	Dividendes versés \$	VANPA	Titre du fonds	Rendement annuel composé %						
								1 mois	3 mois	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	
2 Y 1,88	6,00	742	0,028	5,37			AGF Canadian Bond Fund	1,1	0,7	13,2	10,0	10,6	10,0	
Y 1,25	NL	2		10,63			AMI Private Cap Income	0,8	0,6	11,9	9,6	9,8		
Y 1,86	NL	3		11,30			Acadia Bond	0,5	0,4	11,6				
Y 1,29	NL	108	6	14,31			Altamira Bond	2,4	2,0	14,9	11,8	12,5		
2 Y 1,00	NL	571	8	7,75			Altamira Income	2,0	0,8	11,6	10,0	11,9	11,7	
Y 1,26	NL	159	8	5,57			Altamira ST Govt Bond	0,8	0,2	7,1				
2 Y 2,30	4,00	29		4,92			Apex Fixed Income	1,0	0,8	11,6	8,3	10,5	10,2	
Y 1,99	NL	22	0,048	10,56			Atlas Canadian Bond	0,8	0,2	11,6	9,3	9,3	8,9	
Y 1,87	NL	183	0,052	11,77			Atlas Cdn High Yield Bond	0,9	0,6	8,8	9,2	9,2		
Y 2,00	R	5		10,82			BNP (Canada) Bond	0,6	0,6	12,1	9,7	9,6		
3 Y 1,50	5,00	27	0,020	4,86			BPI Canadian Bond	0,8	1,0	9,2	5,1	6,9		
Y 1,25	5,00	57	0,060	10,22			BPI High Income Fund	0,9	2,0	12,9				
2 Y 1,05	NL	7	2,062	10,70			Barreault Quebec Bond	1,1	1,2	13,2	9,7	9,6		
Y 1,50	NL	28	0	26,14			Batimere Bond	1,6	1,4	15,6	12,2	12,1		
Y 1,15	NL	13	0	13,19			Bell Group RRSP Bond	0,7	0,9	11,9	9,5			
Y 2,00	4,00	46	0	11,10			Beutel Goodman Income	1,2	0,5	13,0	10,3	10,1		
Y 1,75	NL	35	0	12,25			Bessett Bond	1,0	1,1	13,7	11,1	10,3	10,1	
2 Y 1,65	5,00	38	0,020	5,33			C.I. Canadian Bond	1,1	0,9	15,3	11,1			
Y 1,35	NL	18	0	76,79			COPE Fixed Income	0,7	0,7	9,8	9,5	9,8	9,6	
Y 1,96	NL	42		14,63			CPA Bond & Mortgage (C)	-0,3	-0,8	9,8	9,5	9,6	10,1	
Y 1,90	NL	42	0	11,55			CIBC Canadian Bond	0,8	0,8	12,6	9,6	9,6		
Y 1,25	NL	137	0,042	10,32			CIBC Cdn Short Term Bond	0,1	0,0	9,0	8,8	9,3		
2 Y 2,00	R	127	0	8,840			Cdn Govt Fixed Income	0,8	0,5	11,4	9,1	8,8	8,9	
Y 1,31	NL	96	0	10,17			Canada T Short Term Bond	0,4	0,2	11,7	9,5	9,3	10,1	
2 Y 1,36	NL	573	0,054	11,82			Canada T Short Term Bond	0,7	0,6	11,7	9,5	9,3	10,1	
2 Y 2,59	5,00	2	6	10,52			Clean Environment Income	-0,7	-1,5	8,4	5,3			
Y 2,08	NL	7	0	16,07			Co-operators Fixed Income	1,1	1,4	13,2	10,8	10,5		
Y 1,74	R	12	0	14,94			Colonia Bond	1,1	1,0	8,7	8,7			
2 Y 1,96	9,00	8	0,039	10,51			Concorde Income	0,9	0,6	10,6	8,6	8,2		
Y 1,60	NL	40	0,022	5,28			Cornerstone Bond	0,9	0,6	8,4	9,2	9,2	9,5	
Y 1,62	NL	63	0,026	5,27			Cornerstone Bond	0,9	0,6	11,5	9,6	9,6	9,0	
Y 1,90	NL	54	0	16,224			Desjardins Life Bond	1,1	0,8	13,2	11,2	10,8	11,2	
Y 1,85	4,00	15	0	10,04			Dynamic Govt Income							

Nicolas
Milette

Fonds de marchés naissants : Invesco se classe en tête

Invesco Asset Management s'est classée au sommet d'une étude menée par la firme Micropal, de Londres, sur la performance des fonds de marchés naissants.

L'étude a classé 30 familles de fonds communs de placement selon leur rendement composé sur cinq ans. Micropal a uniquement retenu les fonds dont l'actif dépassait 500 M\$ US et qui existaient depuis au moins cinq ans.

Le rendement moyen composé de l'ensemble des fonds de marchés naissants d'Invesco Asset Management a été

de 285 % sur cinq ans. Le fonds **Croissance Europe de l'Est** a été le meilleur de la famille, atteignant un rendement de 584 % pendant cette période.

La récente fusion d'Invesco et d'AIM Management

Group a donné naissance à AMVESCAP, une société financière dont l'actif en gestion dépasse 165 milliards de dollars US. « Les deux sociétés ont joint leur activités, mais demeurent des entités distinctes dans AMVES-

CAP », a précisé **Chisolm Lyons**, vice-président, marketing, d'Invesco (Canada).

AMVESCAP compte 25 bureaux partout dans le monde et plus de 200 gestionnaires. Invesco possède un actif de 100 milliards de dollars US, alors que celui d'AIM s'élève à 65 milliards US.

Invesco a récemment fait l'acquisition de la famille de fonds **Admax International Management**, de Toronto, au prix de 8 M\$. Cette somme représente 2,5 % de l'actif sous gestion d'Admax, évalué à 339,3 M\$ au moment de la transaction. Invesco gère la majorité des fonds Invesco Admax.

Invesco songe à investir au

Canada trois milliards de dollars, soit 2,5 % de son actif total sous gestion. De plus, elle veut mettre sur pied une équipe de gestion canadienne.

Invesco est le 12^e gestionnaire d'actif financier au monde et se classe au deuxième rang à titre de société financière indépendante, non associée à aucun autre groupe financier.

La deuxième place du palmarès de Micropal revient à un autre gestionnaire de Londres, la firme **Henderson Touche Remnant**, qui a réalisé un rendement de 130,75 %. Ce gestionnaire se distingue par la stabilité de ses rendements. Au moins trois de ses fonds ont réalisé

chaque année un rendement annuel de 130 %. Ce sont trois fonds d'actions asiatiques.

Les quatre fonds de **Genesis Investment Management** ont atteint un rendement moyen de 130 %, propulsant ainsi ce gestionnaire au troisième rang du palmarès. La quatrième place appartient à la **Société de Banques Suisses** avec un rendement de 126 %.

Fidelity Investments (Boston) est le seul gestionnaire non européen à se hisser parmi les premiers. Il s'est classé au cinquième rang. Ses huit fonds spécialisés en marchés naissants ont produit un rendement de 108,35 % sur cinq ans.

Les trois familles de fonds ayant obtenu les pires rendements sont les suivantes : **Battery March Financial Management**, dont les deux fonds ont fait 38,64 %, **Baring Asset Management**, avec 34,97 %, alors que les deux fonds du gestionnaire **Impulsora del Fondo Mexico** ont essuyé une perte composée sur cinq ans de 9,53 %.

Talvest : deux nouveaux gestionnaires

Gestion Financière Talvest a nommé deux nouveaux gestionnaires : **Sarah Caygill**, pour le **Fonds Européen Hyperion**, et **Guy Normandin**, pour le **Fonds REER Global Talvest**.

M^{me} Caygill compte 13 ans d'expérience à titre d'analyste et de gestionnaire dont trois chez **J.P. Morgan** (Suisse). Établis à la filiale suisse de T.A.L., M^{me} Caygill et son équipe concentreront leur stratégie d'investis-

sement sur les marchés locaux, par pays et par secteur d'activité. Le fonds possédera 70 à 100 titres parmi un univers de 500 compagnies à capitalisation moyenne et élevée.

Cette nomination s'inscrit dans la stratégie de T.A.L. de rapatrier à l'interne la gestion de fonds plus spécialisés. Avant l'arrivée de M^{me} Caygill, **Baring Asset Management** assurait la gestion du fonds européen.

Pour sa part, M. Normandin possède 25 années d'expérience, dont une vingtaine au sein de T.A.L.

Le gestionnaire compte se concentrer sur les pays les plus prometteurs plutôt que de chercher les meilleurs actions internationales.

« À plus ou moins long terme, je crois que le choix des pays s'avèrera plus profitable que la sélection de titres internationaux », a-t-il dit.

M. Normandin remplace **Peter Ip**, également gestionnaire chez T.A.L. M. Ip dirige depuis peu le nouveau bureau de Hong Kong de T.A.L. (NM) ■

Le chapitre québécois de l'IFIC dépose une soumission d'organisme d'autoréglementation

Le nouveau chapitre québécois de l'**Institut des fonds d'investissement du Canada** (IFIC) a pris les devants au Canada en déposant à la **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ) un document de réflexion en vue de la création d'un organisme québécois d'autoréglementation de la distribution des fonds.

« Nous avons eu une rencontre exploratoire avec **Jean Martel**, le président de la CVMQ. Il est très ouvert au projet », a affirmé **Michel Fragasso**, président du **Groupe financier Concorde** et président du **Conseil des fonds d'investissement du Québec**.

Ce projet s'inscrit dans le processus entrepris par la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** pour la formation d'un organisme national d'autoréglementation des fonds.

Toutefois, les discussions sont laborieuses en raison des intérêts divergents des intervenants en jeu : les fabricants de fonds, les courtiers de plein exercice et

exécutants, les courtiers en épargne collective, les agents d'assurance, les banques, etc.

La réforme se bute aussi à divers courants politiques concernant la création d'une éventuelle commission des valeurs mobilières nationale, ce qui brouille aussi le processus.

Actuellement, le rôle de l'IFIC consiste à représenter les membres de l'industrie des fonds : les fabricants de fonds et les différents canaux de distribution. L'IFIC établit aussi des normes et des standards pour l'ensemble de l'industrie, mais ils n'ont pas force de loi.

Pour le moment, le bureau montréalais que l'IFIC vient d'inaugurer relève de Toronto. Son seul employé, **Michel Meilleur**, sert d'agent de liaison entre les membres québécois de l'IFIC et le bureau national.

En novembre, l'IFIC votera sur l'établissement formel d'une charte québécoise. Le bureau de Montréal devrait alors embaucher un directeur général et du personnel

local.

« On cherche à définir la mission de l'IFIC québécois. L'ampleur de ses ressources dépendra de la décision concernant son statut d'organisme d'autoréglementation », a expliqué M. Fragasso.

Une partie du budget pourrait provenir des fonds que la CVMQ alloue déjà à la supervision des courtiers en épargne collective, par exemple, et de cotisations des membres.

L'organisme d'autoréglementation aurait non seulement les pouvoirs d'instaurer des règlements qui ont force de loi, mais aussi de s'assurer de leur mise en application par des visites périodiques chez les membres.

Les difficultés financières de **Bock & Bock Investments**, de Kirkland, en raison d'une insuffisance de capital, et le scandale de détournement de fonds d'un employé du **Groupe financier DPM** sont deux exemples récents des besoins de supervision accrue de l'industrie. (DB) ■

Fonds Navigator : changement radical de vocation

Au cours d'une assemblée spéciale tenue le 29 avril 1997, les participants au fonds **Navigator Latin America** ont accepté une proposition visant à mettre fin aux activités d'investis-

sement de ce fonds en Amérique latine pour le réorienter vers les entreprises à petite capitalisation américaines.

Pour mieux refléter la nouvelle orientation de ce fonds,

on lui a donné un nouveau nom. Il s'agit du fonds **Navigator American Growth Fund**.

Ce fonds sera désormais géré par **Roxbury Capital Management**. (NM) ■

Vincent Duhamel ira diriger State Street Hong Kong

Après quatre ans à la tête de **State Street Global Advisors Canada** (SSGA Canada), **Vincent Duhamel**, 32 ans, ira diriger le nouveau bureau de gestion que sa société mère veut implanter à Hong Kong.

« Nous sommes à la recherche de candidats pour me remplacer et assurer la continuité auprès de notre clientèle », a déclaré M. Duhamel, directeur général de SSGA Canada et associé de **State Street Global Advisors** (Boston). Il prévoit quitter d'ici deux mois.

Essentiellement un bureau de mise en marché, **SSGA Hong Kong** compte déjà un actif en gestion de 2-3 milliards de dollars. SSGA veut en faire un bureau local de gestion passive et active au même titre que la filiale canadienne.

Le père de deux jeunes enfants quitte pour un mandat de trois à cinq ans. Le bureau aura la responsabilité

de toute l'Asie, à l'exception du Japon. À terme, le bureau veut développer un service de recherche sur le marché local qui pourra être disséminé à l'ensemble de SSGA.

Le succès remporté par SSGA Canada sous la direction de M. Duhamel n'est pas étranger à la mutation de M. Duhamel en Asie. Soutenu par la popularité croissante de la gestion passive auprès des caisses de retraite et la renommée de SSGA, l'actif en gestion de la filiale canadienne a grimpé de 1,5 à 8,5 milliards depuis l'arrivée de M. Duhamel en janvier 1993. La majorité (8 milliards) est investi hors du Canada.

Ce total inclut maintenant deux milliards de gestion active, dont 300 M\$ en actions canadiennes et 225 M\$ en obligations canadiennes.

En 1993, sa clientèle se composait de 10 caisses de retraite. Aujourd'hui, elle atteint 46 caisses de retraite et

11 institutions financières. « SSGA Canada gère 15 % de l'actif placé à l'international par les caisses de retraite canadiennes », a précisé M. Duhamel.

Établie à Montréal, la filiale canadienne emploie 25 personnes dont cinq gestionnaires, comparativement à trois personnes en 1993.

Avant son arrivée chez SSGA Canada, M. Duhamel avait travaillé huit mois à la banque suisse **Pictet et Cie** à titre de vice-président et gestionnaire de portefeuille. Auparavant, il avait travaillé près d'un an à titre de gestionnaire de projets d'investissements-Asie pour **Investissements Canada**.

Il a commencé sa carrière chez **Lévesque Beaubien Geoffrion** en 1986. Il a été courtier en valeurs mobilières deux ans. Il est bachelier en sciences économiques et politiques de l'**Université d'Ottawa** et analyste financier agréé. (DB) ■

Dossier
special

Fonds mutuels

Canada Trust : nouveau gestionnaire

State Street Corp., de Boston, gèrera dorénavant les fonds indexés du Canada Trust, évalués à 700 M\$. Le gestionnaire de Boston remplace Newcastle Capital Management, qui avait structuré les premiers fonds de produits dérivés internationaux indexés, admis-

sibles au REER pour le Canada Trust.

« Nous avons choisi State Street pour son savoir-faire dans la gestion de fonds indexés réguliers, alors que Newcastle Capital est davan-

tage spécialisée dans la gestion des fonds indexés à l'aide de produits dérivés », a précisé Gerry Merkley, directeur des fonds mutuels au Canada Trust.

Le fonds indexés sont de

plus en plus populaires auprès des investisseurs en raison de leur simplicité et de leurs frais de gestion peu élevés. Leur composition reflète l'indice boursier sous-jacent. Indexés, ces fonds permettent

difficilement des rendements largement supérieurs à l'indice de référence. Le Canada Trust compte donc lancer des fonds traditionnels d'actions, indexés à l'indice *Standard & Poors 500* et à l'indice *Morgan Stanley International EAO* (Europe, Australie et Moyen-Orient). Ces fonds re-

produisent les indices par l'achat des titres qui composent les indices et non par le biais d'options ou de contrats à terme sur indices. State Street Corp. gère un actif de trois milliards de dollars US, alors que ceux de sa filiale canadienne s'élèvent à 8,5 milliards de dollars. (NM) ■

Plus de 9 millions

d'investisseurs

bénéficient de

nos ressources

internationales

et de notre

Solidité.

Fidelity Investments^{MD}

La solidité financière de la plus grande société de fonds de placement au monde.

La fidélité à vos engagements, c'est essentiel pour grandir. Voilà comment Fidelity a gagné la confiance de plus de neuf millions d'investisseurs comme vous. En fait, nous nous consacrons totalement à la gestion de fonds de placement depuis plus de 50 ans. Aujourd'hui, Fidelity est la plus grande société de fonds de placement au monde, gérant un actif supérieur à 575 milliards de dollars* et un réseau de ressources à l'échelle internationale. Avec tout l'appui du monde, vous pouvez profiter pleinement de ce que la vie vous offre, aujourd'hui comme demain.

1 888 62-ÉLITE

www.fidelity.ca

*Au 30 avril 1997. Lisez bien le prospectus du fonds avant d'investir.

Nicolas
Millette

Camdev acquiert Olympia & York

La nouvelle génération de Reichmann compte réussir là où leurs célèbres pères ont échoué !

On se souviendra que les trois frères Reichmann, Paul, Albert et Ralph, ont érigé un empire immobilier colossal. La société immobilière Olympia & York s'est par la suite écroulée lors de la débâcle immobilière du début des années 1990.

Philip Reichmann et Frank Hauer, respectivement fils d'Albert Reichmann

et gendre de Paul Reichmann, contrôlent aujourd'hui une société financière vouée à l'achat, au développement et à la gestion d'actif immobilier.

En décembre dernier, leur holding financier, Reichmann Hauer Holdings, a acquis des mains d'investisseurs de Hong Kong, une participation de 57 % dans la société immobilière Camdev Corp. (Tor., CVO, 6,10 \$). Successeur de la défunte Corpora-

tion Campeau, Camdev possède des propriétés immobilières dans la région d'Ottawa principalement.

Au cours de l'exercice terminé le 31 janvier 1996, Camdev a réalisé des revenus de 77,1 M\$ et des profits de 7,7 M\$. Au 31 janvier 1997, les revenus ont été inférieurs, soit 67,8 M\$, mais la compagnie a enregistré de plus forts profits : 12 M\$.

Le holding de MM. Reichmann et Hauer avait égale-

ment acquis au même moment des options pour l'achat de 8 M d'actions de Camdev détenues par la Citibank au prix unitaire de 2,45 \$, soit moins de la moitié de leur valeur de 5 \$ à l'époque.

Émission de 70 M\$

Camdev vient de faire un appel public à l'épargne de 70 M\$. Cette émission servira à acquérir la totalité des actions d'Olympia & York pour une somme de 26 M\$. Près de 20 M\$ de cet argent frais permettront de racheter les 8 M d'actions détenues par la Citibank, tandis que 21 M\$ serviront à financer l'achat d'une participation majoritaire de 51,25 % dans un immeuble de bureaux du nord de Toronto.

« À première vue, il s'agit d'une bonne acquisition. Olympia & York est un habile gestionnaire immobilier et possède une vaste expérience dans ce domaine. Ce savoir-faire profitera à Camdev, qui est davantage un propriétaire immobilier », a expliqué Harry Rannala, analyste de Research Capital.

Cette fusion n'est toutefois pas suffisante. La croissance de Camdev repose avant tout sur ses acquisitions futures. À cet égard, M. Rannala a ex-

primé certaines réserves. « Le portefeuille de Camdev est principalement composé d'immeubles de bureaux dans la région d'Ottawa. Les baux, négociés avec des agences gouvernementales pour la plupart, ont de longues échéances et génèrent des rendements moyens. »

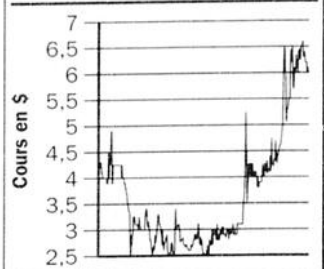
Malgré un contexte difficile, la compagnie doit donc procéder à de nouvelles acquisitions. « Le marché devient de plus en plus concurrentiel : les immeubles de première catégorie sous-évalués sont de plus en plus rares. Le taux d'inoccupation des immeubles diminue constamment et la présence d'autres acteurs importants, tels TrizecHahn (Tor., TZH, 31,20 \$) ou Oxford Properties (Tor., OXG, 24,75 \$), eux aussi en période d'acquisitions, réduit les occasions d'achat intéressantes », a dit Rannala.

Camdev dispose actuellement de liquidités évaluées à 8 M\$ et d'autres placements à court terme d'une valeur de 45 M\$. « Somme toute, ce n'est pas énorme. Cinquante millions permettent d'acquérir un actif immobilier de 200 M\$ », a dit M. Rannala.

Philip Reichmann, chef de la direction de Camdev, prétend que la fusion de Camdev et d'Olympia & York a donné

Camdev Corp. (Toronto, CVO, quotidien)

Du 16 mai 1995 au 17 fév. 1997

Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

naissance à une société immobilière bien capitalisée, oeuvrant autant dans la gestion et l'acquisition de propriétés immobilières commerciales et industrielles.

« Notre stratégie ne vise pas à acquérir de prestigieuses propriétés comme l'a fait Olympia & York, mais plutôt à cibler des immeubles de première classe sous-évalués », a-t-il précisé.

La compagnie compte poursuivre ses acquisitions dans les régions de Toronto, de Calgary, de Vancouver et de Montréal.

« Pour l'instant, il est difficile de porter un jugement sur la qualité des gestionnaires en place. L'avenir nous dira s'ils ont été habiles à acquérir, à bon prix, des propriétés de qualité et, surtout, à gérer la croissance de la société », a dit M. Rannala. ■

Les Reichmann ont aussi investi dans les centres pour retraités

Paul Reichmann, son autre fils Barry, John Crow, l'ancien gouverneur de la Banque du Canada, ainsi que le financier de Vancouver Jim Pattison font partie d'un groupe d'investisseurs à la tête de CPL Long Term Care Real Estate Investment Trust, une société de fiducie immobilière à capital fermé ou REIT (Real Estate Investment Trust).

CPL vient de procéder à une émission publique de 95 M\$ pour acquérir le parc immobilier de Central Park Lodges, un des plus impor-

tants gestionnaires de centres de santé pour retraités au Canada. Central Park Lodges cède ses éléments d'actif à CPL, mais demeure gestionnaire des établissements.

Paul et Barry Reichmann font d'une pierre deux coups. Ils possèdent une participation financière dans Central Park Lodges et demeurent à la tête de CPL.

En 1991, le Canada comptait 3,2 M de citoyens âgés de plus de 65 ans. CPL croit que ce nombre augmentera à 4 M en 2001. Statistique

Canada révèle que la population âgée de 75 ans et plus passera de 1,6 M d'individus en 1996 à 2,1 M en 2006, une hausse de 35,7 %.

Les REITs connaissent une vague de popularité sans précédent depuis la reprise du secteur immobilier du début de 1996. Ce véhicule financier plaît aux investisseurs. Les revenus de loyer et les gains en capital sur les éléments d'actif immobiliers en portefeuille leur sont directement distribués après prélèvement des frais d'administration. De plus, les REITs permettent une allocation du coût en capital. L'investisseur bénéficie donc d'une réduction d'impôt appréciable. (NM) ■

AVALON ↪ UNE RACE PARTICULIÈRE DE BERLINES PLEINE GRANDEUR

AVALON.
PLUS QU'UNE BERLINE
PLEINE GRANDEUR,
C'EST UNE TOYOTA
PLEINE GRANDEUR.

(MAINTENANT À UN TAUX DE LOCATION DE 4,8%)

TOYOTA AVALON XLS

LOUEZ À PARTIR DE

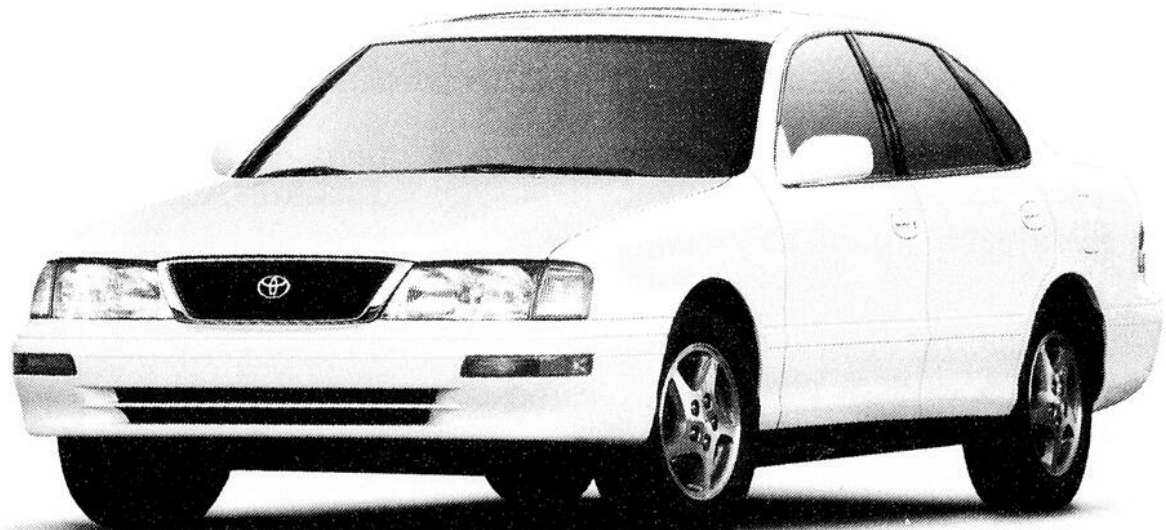
397\$*

PAR MOIS/48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.
SEULEMENT 4 300 \$ D'ACOMPTE.

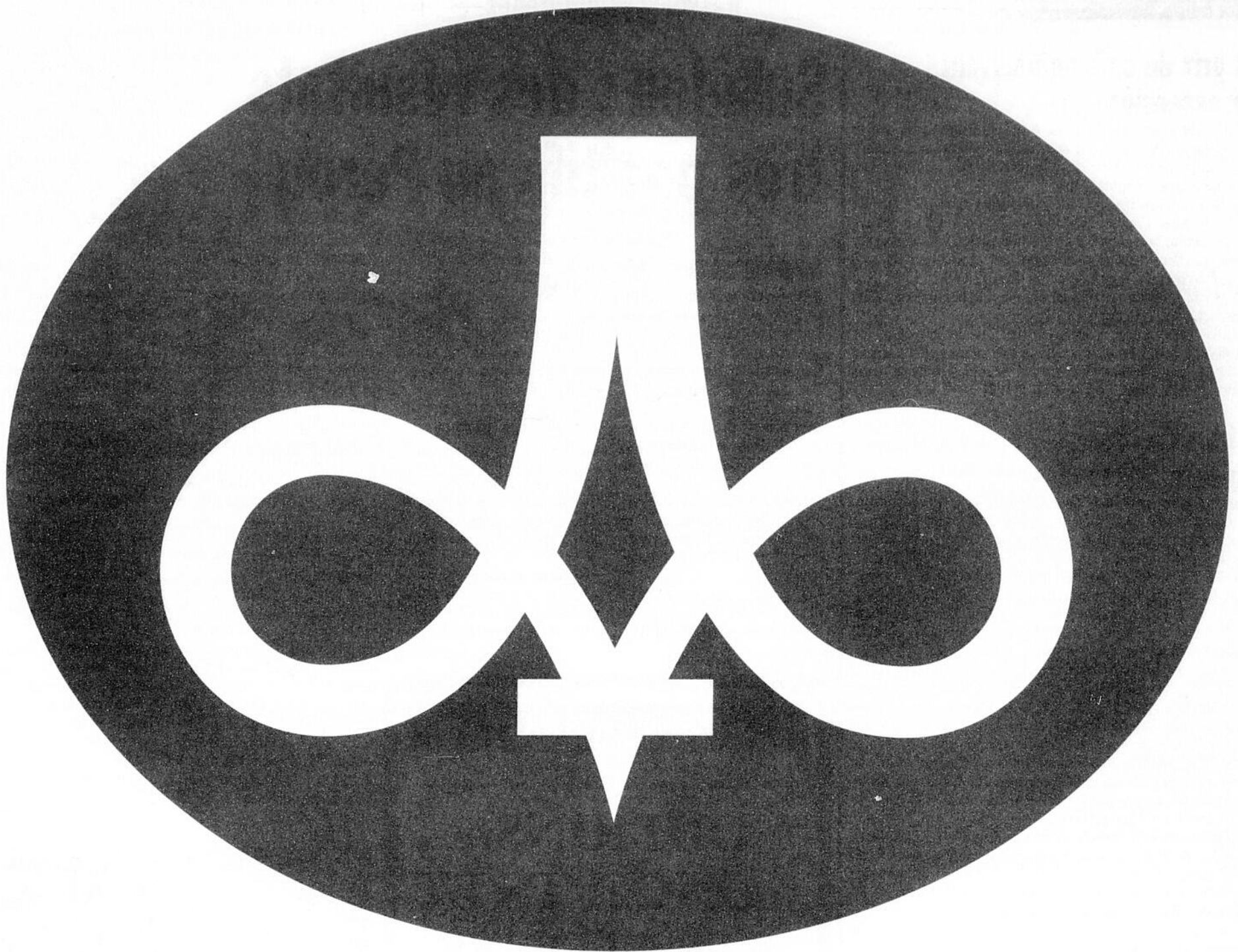
L'Avalon XLS 1997 de Toyota est une berline de grande taille qui en offre davantage :
Habitacle pouvant accueillir 6 personnes • Moteur V6 de 200 ch • Système ABS (freins antiblocage) • Volant inclinable • Contrôle automatique de la température • Radiocassette AM-FM haut de gamme avec 6 haut-parleurs • Sièges assistés côtés conducteur et passager • Accueil sans clé • Système de dissuasion de vol • Coussin gonflable pour le conducteur et le passager avant • Roues en alliage d'aluminium • Indicateur de température extérieure • Verre teinté à absorption élevée d'énergie solaire • Prix de base étonnamment abordable à partir de 36 188\$.

CREDIT TOYOTA

Programmes de location de Crédit Toyota. Offres de location sur approbation du crédit valables sur tous les modèles 1997 neufs, loués et livrés au plus tard le 2 juin 1997. Immatriculation, enregistrement, assurances et taxes en vigueur en sus. *En fonction d'une location-bail de 48 mois pour l'Avalon XLS (modèle BF17BP-A avec transmission automatique) avec acompte de 4 300 \$ ou échange net équivalent. Un montant maximum de 700 \$ de frais de transport et de préparation inclus. Premier versement et dépôt de garantie de 475 \$ exigés au moment de la livraison. Coût total de la location de 23 356 \$. Prix de l'option d'achat de 18 455,88 \$ basé sur un maximum de 96 000 km. Des frais de 0,15\$/km s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire. **PDSF de l'Avalon XLS, modèle BF17BP-A, excluant les frais de transport et de préparation. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour tous les détails.



Voire concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux.



On n'a pas fini de prendre de la place !

LE RÉSEAU GOUVERNEUR EST PRÉSENT PLUS QUE JAMAIS AU QUÉBEC.

- Un million de clients par année.
- Neuf clients sur dix sont comblés de leur séjour (source : Legendre, Lubawin Goldfard inc.).
- La plus importante centrale de réservations hôtelières au Québec.
- Un taux d'occupation largement supérieur à la moyenne québécoise (source : Tourisme Québec - Statistiques touristiques 1996).
- Le plus grand réseau hôtelier québécois.

Et on ne s'arrête pas là...



GOUVERNEUR

Les maîtres hôteliers du Québec

1 888 910-1111

Montréal (centre-ville) • Montréal (Place Dupuis) • Île Charron • Québec (centre-ville) • Sainte-Foy
Trois-Rivières • Sherbrooke • Chicoutimi • Rimouski • Sept-Îles • Gatineau • Rouyn-Noranda

INVESTIR

Les prix du café poursuivent leur ascension

Les prix du café ont grimpé de 6 % le 15 mai après que le gouvernement colombien ait autorisé sa fédération à acheter du café au prix du marché dans le marché afin de rencontrer ses engagements d'exportations.

Les stocks américains de café demeurent à un plancher de 20 ans. De plus, l'approche de la saison du gel dans les régions de récolte brésilienne ajoute à la pression à la hausse sur les prix. Le Brésil est le plus important producteur de café arabica. Le contrat à terme de mai a grimpé de 0,1535 \$ US, à 2,61 \$ US la livre en raison des craintes de pénurie de café : un sommet de clôture depuis 1986.

La hausse du café se poursuivra tant que les torréfacteurs continueront d'acheter afin de mettre la main sur les stocks disponibles, croit **James Cordier**, un négociateur de la firme de courtage **Allendale**, de Floride. (DB) ■

Métaux de base : faiblesse saisonnière

Le marché des métaux de base entre dans sa période saisonnière de faiblesse. Les utilisateurs ralentissent leur rythme de production ou ferment leurs usines pour l'entretien estival de la machinerie, tandis que les fonderies et les raffineries continuent d'exploiter leurs installations à pleine capacité.

John Lydall, de **First Marathon**, ne s'attend pas nécessairement à un fléchissement marqué des prix puisque la demande des États-Unis demeure robuste et compense la faiblesse des marchés européen et japonais.

L'intérêt du marché se tournera plutôt vers les niveaux de production et de stocks pendant les prochains mois, en particulier pour le cuivre.

Il prévoit une hausse des stocks au deuxième semestre de 1997 et en 1998 en raison de l'accroissement prévu de la production de plusieurs mines importantes en Amérique du Sud et de la mise en production de deux importantes mines, **Alumbra** (180 000 tonnes par année) et **Collahuasi** (350 000 tonnes), au cours des 12 prochains mois.

En conséquence, il prévoit un prix inférieur à 1 \$ US la tonne à la fin de 1997, lorsque les stocks s'accumuleront. D'ici là, la demande ferme et tout arrêt de production resserreront l'équation de l'offre et de la demande et maintiendront les stocks à des niveaux historiquement faibles.

Le cuivre a atteint un sommet d'un an le 15 mai, après que le **London Metals Exchange** eut annoncé une chute de 3 225 tonnes des stocks, à 146 075 tonnes. Le contrat à terme de juillet a bondi de 0,026 \$ US à 1,164 \$ US la tonne, à New York. (DB) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 16-05-97	Fermeture 09-05-97	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,75	0,75	0
Argent (\$ US l'once)	4,84	4,83	0,21
Cuivre (\$ US la lb)	1,16	1,11	4,50
Nickel (\$ US la lb)	3,50	3,51	-0,28
Or (\$ US l'once)	344,50	345,85	-0,30
Platine (\$ US l'once)	393,90	389,40	1,41
Zinc (\$ US la lb)	0,60	0,60	0
Indice CRB	253,69	249,47	1,69
Indice Dow Jones (à terme)	164,39	161,55	1,76

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	22,13	20,43	8,32
Brent (Mer du Nord)	19,19	18,45	4,01

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)

Bois vert (Montréal) \$ CA	520,00	n.d.	-
Prix composés			
Toronto \$ CA	427,38	n.d.	-
Columbus \$ US	399,30	n.d.	-

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	4,66	4,84	-3,72
	juillet	4,69	4,88	-3,89
Cuivre (\$ US la livre)	mai	1,17	1,12	4,46
	juillet	1,16	1,12	3,57
Or (\$ US l'once)	juin	344,90	349,30	-1,26
	août	347,70	352,10	-1,25
Platine (\$ US l'once)	juillet	391,20	389,40	0,46
	octobre	392,10	390,40	0,44
Café C (\$ US la livre)	mai	2,76	2,39	15,48
	juillet	2,53	2,18	16,06
Coton 2 (\$ US la livre)	juillet	0,73	0,72	1,39
	octobre	0,74	0,73	1,37
Sucre 11 (\$ US la livre)	juillet	10,97	10,88	0,83
	octobre	10,80	10,70	0,93

¹ : London Metal Exchange (LME)

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Sulliden : des résultats très positifs au Pérou

François
Riverin

Exploration Sulliden (Mtl. SUE, 3,10 \$) a obtenu des résultats très positifs lors des travaux d'exploration effectués sur la zone **Cementario**, une zone inconnue jusqu'à maintenant, et sur la zone principale de la propriété **Hua Aquillas**, située dans le district **Cajamarca**, dans le nord du Pérou.

Les travaux ont permis d'identifier un environnement très favorable à la découverte d'un gisement d'or et de métaux usuels.

C'est ce qui se dégage d'une rencontre de près de deux heures que LES AFFAI-

RES ont eue avec **Alain Vachon**, directeur de l'exploration pour Sulliden.

M. Vachon est un géologue très bien connu au Québec. Il a travaillé pour plusieurs grandes sociétés minières avant de se joindre récemment à Sulliden.

Les forages 1, 3 et 4 ont traversé de larges zones minéralisées.

Le forage LH-04 contenait 155 pieds à partir de la surface titrant 0,35 % de cuivre, 0,08 gramme d'or la tonne et 3,9 grammes d'argent la tonne.

Ce résultat inclut quelques zones plus riches, mais ne dépassant pas les 0,14 gramme d'or la tonne et 0,61 % de

cuivre. Le forage LH97-01 contenait 146 pieds à 0,08 % de cuivre et 0,06 gramme d'or la tonne.

Les teneurs en or sont faibles. Cependant, les forages révèlent l'existence possible d'un gisement porphyrique de type cuivre-or-molybdène, gisement qui peut atteindre des dimensions phénoménales.

« Les résultats indiquent bien une zonalité des métaux et de l'altération typique des grands systèmes porphyriques », a expliqué M. Vachon aux AFFAIRES.

Selon M. Vachon, tous les résultats obtenus, incluant ceux qui sont actuellement vérifiés en laboratoire, ont confirmé les valeurs obtenues par la société d'État péruvienne, l'ex-proprétaire des terrains.

La société y avait évalué des réserves de 2,6 M de tonnes à 2,69 grammes d'or la tonne, 27 grammes d'argent la tonne, 1,09 % de zinc, 0,34 % de plomb et 1,09 % de cuivre.

Sulliden est présidée par **Jacques Trottier**, un docteur en géologie.

M. Trottier a commencé sa carrière de promoteur pour la compagnie **Ressources Coleraine** (Mtl. CRI, 0,42 \$), dont il est le président du conseil. Il a été président de l'Association des prospecteurs du Québec.

M. Trottier, qui était autrefois associé au groupe **Morisco**, de Rouyn-Noranda, tente de s'en détacher progressivement.

Morisco, dont les frères **Yves, Alain et Guy Morissette** ont fait fortune dans le boom des actions accréditives, notamment en retirant des revenus des services fournis aux sociétés qu'ils dirigeaient.

La crédibilité de MM. Vachon et Trottier et les méthodes d'échantillonnage choisies semblent donc suffisantes pour mettre de côté la possibilité de fraude. Le marché peut se concentrer sur le risque géologique.

Sulliden attend encore quelques résultats, puis entreprendra des études géologiques sur le terrain durant les prochains mois. Les forages pourraient reprendre à l'automne.

Sulliden compte 4 M\$ dans ses coffres et une douzaine de millions d'actions émises. ■

SÉMINAIRES GRATUITS

Services d'Investissement Ligne Verte vous invite, ainsi qu'un ami, à assister à un séminaire ayant pour thème:

OPTIONS : CONCEPTS ET STRATÉGIES

CONFÉRENCIER :
M. MARC ALLAIRE

du Chicago Board Options Exchange

LES SEMINAIRES SE TIENDRONT
DE 19 H À 22 H

QUÉBEC

mercredi, 28 mai

Hôtel Québec, Salle Gaugin
3115 Avenue des Hôtels

LAVAL

jeudi, 29 mai

Hôtel 4 Points, Salle Vimont
2440 Autoroute des Laurentides

R.S.V.P.

Québec :

(418) 654-0700 ou 1-800-363-1531

Laval :

(514) 973-5414 ou 1-800-451-1647

LIGNE VERTE
LE COURTIER À ESCOMPTE PAR EXCELLENCE



Services d'Investissement Ligne Verte est une division de Valeurs Mobilières TD inc. / Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. Sa filiale, Valeurs Mobilières TD inc., est un usager inscrit, VMTD - membre F.C.P.E.



FERNAND BELISLE



CARY NEIL POLLACK

Guy Laflamme, président et chef de la direction de Câble Satisfaction International inc. (Csi) est heureux d'annoncer les nominations de Fernand Belisle comme administrateur et Cary Neil Pollack comme conseiller spécial du président et administrateur.

Fernand Belisle a développé une expertise de pointe dans tous les aspects des diverses industries des communications. Jusqu'à récemment, monsieur Belisle était vice-président, radiodiffusion auprès de la Commission de radio-télévision et des télécommunications canadienne (CRTC). De 1984 à 1990, il a occupé le poste de secrétaire général. Il a également travaillé pour le ministère des Communications du gouvernement du Canada où il jouait un rôle conseil sur la planification des politiques et des programmes.

Cary Neil Pollack est administrateur de Csi depuis 1996. Monsieur Pollack a occupé divers postes de direction à Wall Street auprès de plusieurs institutions financières de première importance. Il a également fondé une entreprise de boissons qu'il a vendue par la suite à Dole Inc. et Tropicana. Monsieur Pollack apporte à son nouveau poste une expérience approfondie des opportunités d'investissements et des affaires internationales.

Csi est un opérateur canadien de câble qui construit des réseaux de câble sur le marché international de la câblodistribution, par l'entremise de ses filiales situées dans plusieurs pays à travers le monde.

On n'a pas fini de grandir!

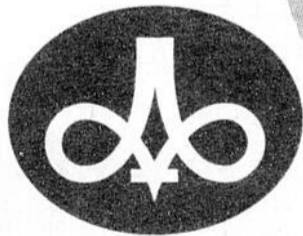
5 BANNIÈRES POUR MIEUX VOUS SERVIR.

Toujours soucieux d'offrir le meilleur service et un accueil chaleureux partout à travers le Québec, le réseau Gouverneur s'est donné comme mission de regrouper les meilleurs hôteliers sous le signe de la qualité. Avec un système de franchises regroupant maintenant 5 bannières, le réseau Gouverneur n'a pas fini de grandir partout au Québec!

De l'hôtel de luxe situé au centre-ville, à l'établissement de qualité en périphérie, jusqu'au domaine de rêve, le réseau Gouverneur a maintenant une bannière pour répondre à tous les besoins d'hébergement.

Déjà, au début de l'année, un tout nouvel Hôtel Gouverneur construit au coût de 8 millions de dollars a été inauguré à Rouyn-Noranda. Ce nouveau complexe hôtelier offre aux gens d'affaires un centre de congrès doté d'infrastructures modernes. De plus, une nouvelle Auberge Gouverneur, également avec un centre de congrès, ouvrira ses portes à Shawinigan en 1998.

Et on ne s'arrête pas là...



GOUVERNEUR

Les maîtres hôteliers du Québec

1 888 910-1111

Montréal (centre-ville) • Montréal (Place Dupuis) • Île Charron • Québec (centre-ville) • Sainte-Foy
Trois-Rivières • Sherbrooke • Chicoutimi • Rimouski • Sept-Îles • Gatineau • Rouyn-Noranda



GOUVERNEUR
DOMAINE



GOUVERNEUR
RELAIS



GOUVERNEUR
AUBERGE



GOUVERNEUR
HÔTEL

Prendre une retraite anticipée à 56 ans en laissant 33 700 \$ sur la table

J'ai 56 ans, mon mari, 62 ans. Il est à la retraite; moi, je travaille encore. Mais, je vous avoue, j'aimerais bien prendre ma retraite dès maintenant. Selon vos chroniques, il faut un actif de 600 000 \$ après impôts pour prétendre à une retraite aisée à 55 ans. J'ai cependant un peu de difficulté à convertir en valeur après impôts nos divers éléments d'actif. Voici notre situation.

Mon mari reçoit déjà une rente annuelle de son employeur de 35 000 \$. Pour ma part, si je prend ma retraite dès maintenant, la rente de mon employeur sera de 12 000 \$. Si j'attend à 60 ans,

je recevrai alors ma pleine rente de 20 000 \$ par année. Nos rentes sont pleinement indexées à l'inflation.

Nos REER totalisent 325 000 \$. Notre portefeuille hors-REER s'élève aussi à près de 325 000 \$. Nous n'avons pas de maison. Même si je dois subir une forte pénalité au niveau de ma rente, notre avoir me permet-il de prendre une retraite dès maintenant ?

Une lectrice

Pour calculer la valeur après impôts de votre avoir, il faut d'abord déterminer la valeur actuelle de vos rentes. Leur poids est très

important dans la valeur de votre actif.

Vous avez deux rentes annuelles : celle de 35 000 \$ de votre mari et la vôtre de 12 000 \$ si vous prenez une retraite anticipée. En supposant un rendement composé annuel de 7 %, un taux d'inflation annuel moyen de 2,5 % et une espérance de vie de 83 ans pour vous et de 80 ans pour votre mari, la valeur actuelle des rentes respectives est de 425 500 \$ (rente de votre mari) et de 185 400 \$ (votre rente). Ce sont leurs valeurs actuelles avant impôts. En retranchant de celles-ci votre taux effectif d'impôt estimé à près de 35 %, nous ob-

tenons leur valeur après impôts de 276 600 \$ et 120 500 \$ respectivement.

Quant au REER, la valeur après impôts correspond grosso modo à 30 % de la valeur marchande, soit 227 500 \$.

La valeur après impôts de votre portefeuille hors-REER dépend essentiellement des gains accumulés imposables qu'il comprend. N'ayant pas cette donnée, nous avons supposé que sa valeur après impôts correspondait à 20 % de sa valeur marchande, ce qui donne 260 000 \$.

La somme de la valeur actuelle après impôts de vos rentes, du REER et du portefeuille hors-REER s'établit à 884 660 \$ ce qui est bien au-dessus de l'actif requis de

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à

l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

600 000 \$ après impôts à 55 ans. Votre fortune est suffisamment élevée pour vous permettre de prendre votre retraite immédiatement.

Le fait de prendre votre retraite à 56 ans plutôt qu'à 60 ans vous privera cependant d'entrées annuelles de fonds de 8 000 \$ à partir de 60 ans. C'est la différence entre votre rente de 12 000 \$ à 56 ans et celle de 20 000 \$ que vous auriez à 60 ans. La valeur actuelle de ce manque à gagner s'élève à près de 51 800 \$. Après impôts, elle se chiffre à environ 33 700 \$. C'est le

montant d'argent que vous laisserez sur la table en prenant votre retraite à 56 ans plutôt qu'à 60 ans. Vous êtes capables financièrement de vous payer ce luxe. ■

Un livre sur les plans d'achat d'actions des grandes entreprises

Existe-t-il un livre nous renseignant sur le fonctionnement des plans d'achat d'actions offerts par les grandes entreprises canadiennes à leurs actionnaires ?

C.D.
Montréal

Oui. Le livre vient tout juste d'être publié. Son titre : *Commission Free Investing*. Son auteur : **Cemil Otar**. La maison de publication est **Uphill Publishing**. Seule la version anglaise est disponible. La librairie **Chapters** au centre-ville de Montréal en aurait quelques exemplaires. ■



Claude Chiasson

◆ Carrières



BLC Valeurs mobilières, filiale de la Banque Laurentienne, désire vous assister dans la réussite ! Joignez-vous à une équipe chevronnée de spécialistes en valeurs mobilières qui offre un service de première qualité, apprécié de la clientèle.

Conseiller en placement

Vous êtes une personne dynamique ayant réussi le cours sur le Commerce des valeurs mobilières au Canada. Possédant une expertise reconnue auprès d'une clientèle établie au Québec, vous souhaitez obtenir de plus généreuses rétributions en gage de reconnaissance pour vos efforts et votre travail soutenu.

Si vous désirez évoluer dans un environnement dynamique et professionnel, faites parvenir votre curriculum vitae à **M. Richard Gagnon, vice-président, Ventes au détail, BLC Valeurs mobilières Inc., 1981, av. McGill College, 19^e étage, Montréal (Québec) H3A 3K3. Téléphone : (514) 284-6919; télécopieur : (514) 284-6224**

Seules les personnes sélectionnées recevront un accusé de réception. Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.



BLC VALEURS MOBILIÈRES

EMPLOYEURS

La bonne personne
à
la bonne place
au
bon moment

<http://www.profile.ca>

- Commandez un «*Profil de Sélection*»
- Faites compléter le questionnaire
- Obtenez les résultats par courrier électronique (1 heure)

Profile Inc.

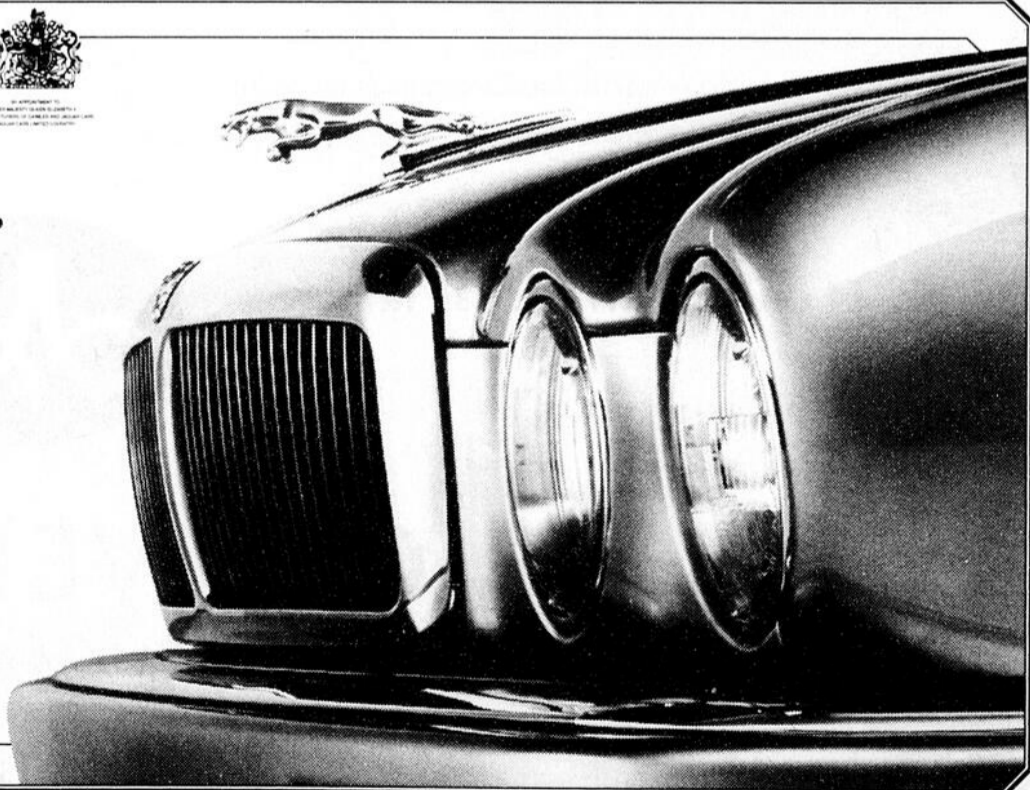
3221, autoroute Laval Ouest, #229, Laval (Qc) H7P 5P2

PAR BONHEUR,
ELLE SE LOUE BIEN.

Taux de bail de
2,2 %*

Un bonheur désormais à votre portée, grâce au taux extrêmement avantageux de notre Bail de rêve Jaguar. Pour toute berline Jaguar 1997 en stock que vous choisirez, votre concessionnaire vous offre des facilités de paiement bien adaptées à vos besoins. La meilleure valeur résiduelle d'une Jaguar rend aussi sa location plus attrayante que jamais. Pour plus de détails, communiquez avec un concessionnaire ou composez 1 800 XJ SERIES.

JAGUAR
Une nouvelle race de Jaguar



* S'applique à un bail de 24 mois pour une Jaguar XJ6, Vanden Plas ou XJR. Offre de durée limitée de Crédit Jaguar Canada, moyennant approbation du crédit.



Decarie Motors 55, rue Gince, Montréal (514) 334-9910

Chatel Automobiles 1350, rue Bouvier, Québec (418) 628-6336

En s'incorporant, les travailleurs autonomes et les petits entrepreneurs peuvent bénéficier de nombreux avantages fiscaux

Claude
Chiasson

Créer une petite corporation active peut vous procurer des avantages fiscaux très importants.

Vous êtes un travailleur autonome ? Votre revenu provient de contrats de plusieurs clients ? Créer votre propre corporation peut alors se justifier.

À ce titre, son bénéfice annuel jusqu'à concurrence de 200 000 \$ sera imposé au taux d'impôt réduit d'environ 19 %. Tant que les profits réalisés restent dans les coffres de l'entreprise, aucun impôt supplémentaire ne doit être versé au fisc. Un contribuable peut ainsi reporter des impôts dus pendant de nombreuses années. D'une certaine façon, une petite corporation active permet de vous enrichir un peu comme un régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Idéalement, son propriétaire ne devrait retirer de l'entreprise que les montants nécessaires à ses besoins personnels. Le reste, il a intérêt à le laisser dans l'entreprise afin de limiter son taux d'imposition à 18,7 %.

Quant aux montants qu'il doit retirer, il a le choix de les verser sous forme de salaire ou de dividende. En se versant un salaire, le propriétaire hausse sa cotisation permise au REER et sa cotisation au régime des rentes du Québec. S'il opte pour le versement de dividende, son taux d'imposition sera généralement moindre à cause des crédits d'impôt accordés à ce type de revenus.

Lorsque les profits annuels sont inférieurs à 200 000 \$, le versement d'un dividende procure un léger avantage sur le salaire. Il ne permet toutefois pas de cotiser au REER (le dividende n'est pas un revenu gagné), ni au régime des

rentes du Québec, ni de réclamer des frais de garde d'enfants.

Doubler et plus l'exemption de 500 000 \$ sur le gain en capital

La liste des avantages de l'incorporation est longue. D'abord, il y a l'exemption sur le gain en capital. Elle est de 500 000 \$ pour chaque actionnaire d'une petite entreprise active.

En permettant à son conjoint et à ses enfants de posséder des actions de l'entreprise, chacun pourrait avoir droit à son exemption de 500 000 \$. Le propriétaire peut ainsi doubler, tripler et plus l'exemption familiale sur le gain en capital pouvant éventuellement être réalisé à la vente des actions de l'entreprise.

La compagnie peut aussi verser des dividendes aux membres de la famille qui sont actionnaires. S'ils travaillent dans la compagnie, un salaire peut également leur être versé. Le propriétaire parvient ainsi à fractionner le revenu familial. Des économies d'impôt substantielles peuvent être réalisées.

Retirer l'argent du REER sans impôt

L'incorporation permet même de retirer de l'argent du REER sans impôt pour l'investir dans la compagnie. En effet, les actions des petites corporations sont admissibles au REER. Les conditions d'admissibilité sont : les membres de la famille ou toute personne liée ne doivent pas posséder ensemble plus de 50 % des actions en circulation; le coût fiscal des actions détenues dans le REER et hors-REER ne doit pas excéder 24 999 \$.

S'il respecte ces conditions,

l'actionnaire peut alors, en transférant les actions dans son REER, retirer un montant maximum de 24 999 \$ de son régime pour le verser dans le fonds de roulement de la compagnie et en disposer comme il l'entend.

Le gel successoral

L'incorporation ouvre par ailleurs la possibilité du gel successoral. Le but est de transférer à ses enfants actionnaires la plus-value future de l'entreprise.

Pour ce faire, les parents créent une société de portefeuille qui possédera des actions privilégiées de la corporation active obtenues en échange des actions qu'ils possédaient dans celle-ci. Cette technique de gel successoral permet de limiter l'impôt à payer par la succession au décès des parents.

La petite corporation active peut aussi verser une allocation de retraite aux actionnaires-dirigeants lors de la vente de l'entreprise ou lors de la cessation de l'exploitation. Cette allocation peut être

transférée dans un REER.

La prestation consécutive au décès

Autre avantage : lors du décès d'un actionnaire-employé, l'entreprise incorporée peut verser à sa succession une somme de 10 000 \$ non imposable. Cette somme est entièrement déductible contre les revenus de la société. Cette somme versée constitue une prestation consécutive au décès. À la création d'une corporation, son propriétaire peut obtenir un congé d'impôt provincial, de taxe sur le capital et de contributions au Fonds de service de santé (4,26 % sur les salaires) pour une période de cinq ans.

Encore là, les économies réalisées grâce à l'incorporation peuvent être substantielles. Des conditions d'admissibilité très précises s'appliquent pour l'obtention du congé. L'une d'elle stipule que la société créée ne doit pas continuer l'exploitation d'une entreprise ou d'une partie d'entreprise déjà exploitée par une autre entité.

« L'erreur fréquente que font les particuliers est de lancer leur entreprise sous la forme enregistrée et de l'incorporer quelques mois plus tard. En procédant ainsi, leur société perd le droit au congé de cinq ans », a dit Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité. En raison de son très faible taux d'imposition, la petite corporation active génère des dollars après impôts plus rapidement que ne peut le faire un travailleur autonome.

Par le truchement d'une corporation, un travailleur autonome peut davantage supporter des dépenses non déductibles comme le 50 % non déductible des dépenses de boissons, de repas et de divertissement, les dépenses de golf, des camps de pêche et de chasse réservés pour des clients et le coût des primes d'assurance vie sur la tête des actionnaires.

Les inconvénients

Évidemment, l'incorporation ne comporte pas que des avantages. Parmi les inconvénients, il y a les frais comptables et

juridiques. Des frais annuels de 1 000 à 2 000 \$ doivent être prévus à ce chapitre. Les corporations doivent aussi payer une taxe sur le capital d'un minimum de 250 \$ par année. Elle correspond à 0,64 de 1 % du capital versé, qui comprend notamment l'avoir des actionnaires, les dettes à long terme, les avances faites par des actionnaires, les dettes garanties par un bien de la société, etc. La taxe sur le capital peut s'avérer particulièrement onéreuse lorsqu'on transfère dans la société des immeubles à revenus. Leur valeur vient gonfler considérablement le capital taxable de la société. Enfin, les charges sociales peuvent être élevées lorsqu'il y a des employés. Des contributions à l'assurance maladie (Fonds de service de la santé) et à la Commission des normes du travail s'appliquent aux salaires versés, y compris ceux versés aux actionnaires-dirigeants. Des contributions à l'assurance emploi et à la Commission de la santé et de la sécurité du travail peuvent, dans certains cas, être également exigées. ■

QUESTIONS RETRAITE :

- Un FERR à 69 ans ou avant ?
- La rente ou le CRI ?
- L'hypothèque ou le REÉR ?
- Quels placements choisir ?
- Partir avec la loi 116 ou non ?
- La régie des rentes à 60 ou 65 ans ?
- La pension de sécurité de vieillesse ou la prestation aux aînés ?

PENSEZ-Y À DEUX FOIS

avec un spécialiste de la retraite



LE GROUPE OPTION RETRAITE
COURTIER EN VALEURS MOBILIÈRES
ET PLANIFICATEUR FINANCIER

Membre de la Bourse de Montréal
et du Fonds Canadien de Protection
des Épargnants

MONTRÉAL	LAVAL	LONGUEUIL	TROIS-RIVIÈRES	HULL	SHERBROOKE	TORONTO
(514) 861-0777	(514) 967-0777	(514) 463-0777	(819) 376-0777	(819) 770-0777	(819) 563-0777	(416) 485-0777
1 800 361-7337	1 800 421-7337	1 888 297-7337	1 888 210-7337	1 888 443-7337	1 888 294-7337	1 888 529-7337

Ne manquez pas l'émission « Vos finances » tous les dimanches de 10 h 00 à 11 h 00 avec Richard Dorval et Janine Ross à CKAC Radiomédia.

CKAC 750

FONDS MUTUELS



Aucuns frais d'entrée...

0% DE COMMISSION
AUCUNS FRAIS DE COURTAGE

SUR PLUS DE 25 FAMILLES DE FONDS

...aucuns frais de sortie.

Conseils gratuits et centre de documentation sur place

AIC

Cette publicité est commanditée en partie par AIC Limited

514-529-7775 • 1-800-248-FOND

Trois-Rivières: (819) 373-7322

<http://www.avantages.com>

Le Dow Jones établit un nouveau sommet

L'indice industriel Dow Jones a atteint un nouveau sommet la semaine dernière, à 7334, le jeudi 15 mai. Le lendemain, il a perdu presque tout le gain de la semaine.

Le Dow a terminé la semaine à 7194,67, une progression de 0,35 % par rapport au vendredi précédent et 139 points de moins que le record de jeudi. La crainte d'une hausse des taux d'intérêt aux États-Unis et une très mauvaise performance du secteur technologique expliquent ce revirement spectaculaire du sentiment du marché.

La semaine a été marquée par la publication de l'indice des prix des producteurs (IPP) (-0,6 %) et l'indice des prix à la consommation (IPC) (+0,3 %) en avril. L'IPP n'a augmenté que de 0,8 % depuis un an, alors que l'IPC a monté de 2,5 % durant la période.

Le marché boursier a bien

accueilli le faible taux d'augmentation de l'IPP mercredi. La statistique a confirmé l'opinion dominante des dernières semaines selon laquelle l'inflation ne constitue par un danger et une hausse des taux d'intérêt n'est pas nécessaire présentement.

Le marché a donc été très surpris de constater le lendemain une progression importante de l'IPC en avril. L'annonce d'une très forte activité dans les chantiers de construction en avril et d'un degré d'optimisme élevé des consommateurs vendredi (indice de la confiance des consommateurs) a complété le revirement d'attitude des investisseurs.

« Les statistiques sur les prix de gros et de détail cette semaine n'ont pas altéré notre opinion : l'inflation sur les prix s'accélérera, en l'absence d'un resserrement monétaire de la Fed, en raison du

marché de l'emploi très concurrentiel et de la hausse des salaires », a soutenu Vincent Lépine, économiste chez Lévesque Beaubien Geoffrion.

Il faut noter que le Nasdaq (+0,41 %) et le Russell 2000 ont connu de meilleures performances que le Dow Jones. Toutefois, la chute brutale de 6,13 \$ US du titre d'Hewlett-Packard (New York, HWP, 52,75 \$ US) a faussé le comportement réel de l'ensemble des titres de l'indice.

Dans le secteur de la technologie, la semaine a été marquée par l'escarmouche entre Intel (Nasdaq, INTC, 155,13 \$ US) et Digital Equipment (New York, DEC, 32,50 \$ US).

Digital a inscrit une poursuite en dommages et une demande d'injonction contre Intel alléguant qu'Intel aurait copié sa technologie, notamment pour la fabrication des microprocesseurs de marque Pentium, maintenant la principale source de revenu d'Intel.

Digital demande une injonction qui empêcherait Intel de continuer la fabrication de ses Pentium. Si jamais un juge s'avisait d'accorder une telle injonction, cela paralysait une grande partie de l'industrie des ordinateurs personnels des États-Unis.

Canada : les aurifères reculent

Au Canada, le TSE 300 a terminé la semaine en hausse de 0,44 %, à 6247,38, en dépit du recul de 3,74 % du sous-indice des aurifères. Le prix de l'or à New York a perdu 4,40 \$ US l'once durant la semaine, à 344,90 \$ US l'once.

Les négociants d'or sont devenus nerveux à la suite de l'annonce du ministre des Finances de l'Allemagne de réévaluer 2 956 tonnes métriques d'or (une tonne métrique équivaut à environ 32 000 on-

ces d'or) de la Bundesbank (la banque centrale de l'Allemagne) à 57 milliards de marks allemands. Ces réserves sont évaluées présentement à 13 milliards de marks.

Les négociants craignent que cette décision soit le prélude à des ventes d'or d'une partie des réserves sur le marché, ce qui aurait pour effet de faire baisser le prix. La Bundesbank a cependant toujours affirmé qu'elle ne vendrait pas d'or de ses réserves.

De plus, l'annonce de deux nouveaux cas de résultats d'analyse faussés a jeté une autre douche d'eau froide sur le secteur de l'exploration minière. Golden Rule Resources (Tor., GNE, 3,74 \$) se débat avec des résultats d'analyse contradictoires sur sa propriété du Ghana.

Delgratia Mining Corp. (Var., DAR, titre décoté en août 1996) a annoncé carrément, pour sa part, que les résultats d'exploration sur sa propriété du Nevada ont été faussés. Le titre, qui s'échangeait sur le Nasdaq, a grimpé jusqu'à 34,75 \$ US, atteignant une capitalisation boursière de 500 M\$ US en février 1996. Le titre s'échangeait à 12 \$ US avant l'arrêt des transactions.

Les autres secteurs de la Bourse de Toronto s'ajustent, quand à eux, à l'éventua-

Transactions boursières de la semaine se terminant le 16 mai 1997

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	627	-	1530	-	3502	-
Titres en hausse	308	49	788	52	1848	53
Titres en baisse	237	385	545	36	1080	31
Titres inchangés	82	13	197	12	574	16
Hauts 52 semaines	73	-	166	-	375	-
Bas 52 semaines	19	-	45	-	38	-

Tableau : LES AFFAIRES

lité d'un retour d'une politique plus neutre de la Banque du Canada. Cette politique se traduirait par des hausses du taux d'escompte au cours des prochains mois et possiblement par un taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain plus élevé.

L'adoption d'une telle politique signifie également que l'économie canadienne, et particulièrement l'économie interne, se porte mieux.

C'est pourquoi le sous-indice du commerce du détail a bondi de 1,91 % la semaine dernière, portant son gain depuis le début de l'année à 10,27 %.

Ce sous-indice comprend des titres comme Canadian Tire (Tor., CTR, 25,85 \$), Métro-Richelieu (Mtl, MRUA, 14,65 \$) et Les Boutiques San Francisco (Mtl, SFA, 8,50 \$). Tout regain de vigueur du consommateur ca-

nadien devrait profiter à ce genre de compagnie, bien qu'une hausse de taux en atténuerait les effets positifs.

Enfin, le recul de 0,24 % du sous-indice des pâtes et papiers reflète les effets négatifs sur les exportateurs que pourrait provoquer la hausse du dollar canadien.

Pour sa part, l'indice des pétrolières a bondi de 2,80 % la semaine dernière. Le prix du pétrole a monté de 1,85 \$ US le baril à New York. La rareté des stocks des raffineurs et une explosion dans une importante raffinerie de l'est des États-Unis ont provoqué cette hausse. ■



François Riverin

Indices boursiers

	Fermeture 97-05-16	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines	
				Haut	Bas

Bourse de Montréal

XXM	3154,38	-2,19	18,30	3222,41	2350,84
Banque	4980,55	27,81	12,45	5165,39	2973,91
Mines et métaux	3242,53	-22,06	36,29	3505,65	2857,75
Pétrole et gaz	2536,40	35,34	21,80	2548,57	1907,27
Prod. forestiers	2937,50	-47,16	n.d.	2997,93	2374,46
Prod. industriels	3098,15	-2,43	19,17	3120,89	2273,43
Serv. publics	2816,79	7,05	14,70	2825,41	2130,84

Bourse de Toronto

TSE 300	6247,38	17,86	21,91	6348,02	4814,12
TSE 200	381,07	6,46	38,79	381,60	292,78
TSE 100	378,02	-0,19	19,82	386,23	291,09
TORONTO 35	334,27	0,71	19,02	338,30	249,79
Mines et métaux	5465,90	-1,77	34,19	5903,62	4811,82
Or et métaux précieux	9300,24	-360,90	n.d.	13 199,84	8658,74
Pétrole et gaz	6841,30	186,18	28,82	6967,72	5056,83
Pâtes et papiers	5060,12	-12,02	n.d.	5098,51	4025,88
Produits de consommation	9748,92	-14,19	31,71	10447,03	7586,02
Prod. industriels	4227,96	-1,04	20,64	4257,77	3176,38
Immeubles et construction	2373,69	49,77	33,83	2563,97	1505,83
Transport + Envir.	6848,14	-21,79	8,21	7209,67	4510,41
Pipelines	5156,17	-19,91	13,80	5252,21	4077,07
Services publics	4834,80	88,85	17,65	4835,72	3825,76
Comm. & médias	10742,42	5,97	25,75	10990,57	8826,26
Commerce	5236,34	98,30	29,32	5242,93	3851,78
Serv. financiers	6482,05	57,65	13,11	6618,00	3881,38
Conglomérats	7800,37	-24,48	n.d.	8080,26	5694,35
Biotechnologie	1483,31	-24,48	n.d.	1797,11	1012,43

Bourses (États-Unis)

DJ. 30 ind	7194,67	25,14	18,90	7194,67	5170,11
DJ. transport	2624,63	23,43	15,40	2624,63	1919,21
DJ. serv. publics	221,94	-1,72	13,40	243,99	202,84
DJ. 65 action	2244,56	7,93	n.d.*	2244,56	1676,21
NYSE, composé	432,44	3,21	n.d.	432,44	326,55
Amex	586,72	12,94	n.d.	618,96	508,94
S & P 500	829,75	4,97	20,81	829,75	605,88
NASDAQ	1340,73	5,68	n.d.	1400,53	1008,44

Bourses (international)

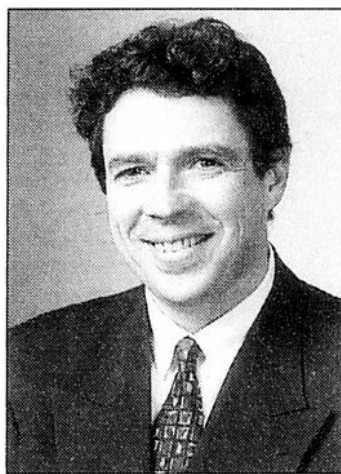
Francofort (Dax)	3604,55	42,14	n.d.	3562,41	2447,80
Hong Kong (H.S.)	14062,37	131,57	n.d.	13930,80	10 557,58
Londres (F.T.100)	4693,90	63,00	n.d.	4630,90	3632,30
Mexique (IPC)	3890,36	16,98	n.d.	3938,69	2844,10
Paris (CAC)	2784,28	150,37	n.d.	2709,21	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	20324,73	521,95	n.d.	22 666,80	17 303,65
Europe, Asie, Extrême-Orient	742,40	6,50	n.d.	735,90	549,70

Dollar canadien

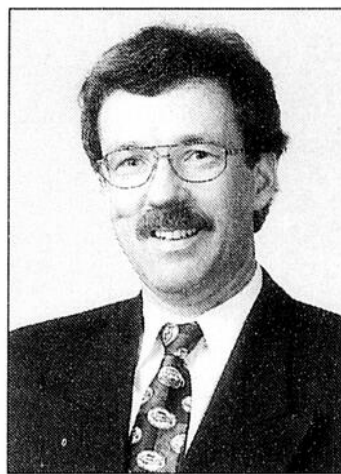
	Ferm. 97-05-16	Ferm. 97-05-09	Ferm. 97-05-02	1996-1997	
				Haut	Bas
New York en \$ US	72,82	71,84	72,42	75,19	71,52

Tableau : LES AFFAIRES

ScotiaMcLeod félicite



Vilmain Gauthier
Succursale Laval



Wayne McCartney
Succursale Capital

Vilmain Gauthier et Wayne McCartney, sélectionnés à titre de demi-finalistes au Programme Distinction de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Cette récompense est l'une des plus prestigieuses qu'un conseiller en placement peut recevoir puisqu'elle est décernée aux conseillers en placement hors pair qui symbolisent l'excellence dans l'industrie des valeurs mobilières. Les candidats sont évalués selon plusieurs critères dont la qualité du service qu'ils donnent à leur clientèle et leur engagement tant dans leur propre secteur que dans la communauté en général.

Nous sommes très fiers de nos collègues et de leurs réalisations.

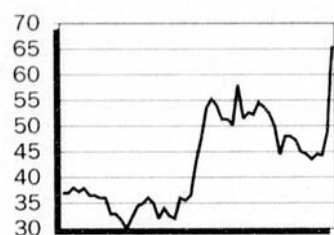
ScotiaMcLeod
Tisser des liens durables

Membre FCPE

Édition 1997
La course au savoir
Publication : 21 juin
LES AFFAIRES

INVESTIR

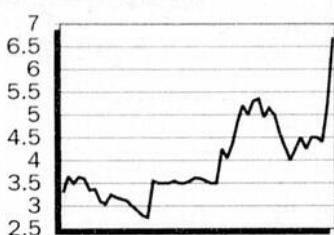
↗ Dreco Energy Services, 65,55 \$, gain de 16,85 \$



Du 24-05-96 au 16-05-97

National-Oilwell (New York, *NOI*, 43,88 \$US), de Houston, débourse 510 M\$ pour acquérir le plus important fabricant canadien de plates-formes de forage, **Dreco Energy Services** (Tor., *DREA*). La forte demande pour les équipements de forage a fait grimper la valeur de Dreco, rendant ce titre intéressant pour des prises de contrôle. Cette transaction donne naissance au plus gros fabricant de plates-formes de forage en Amérique du Nord.

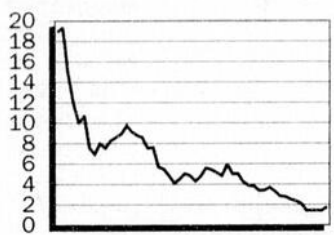
↗ Groupe LGS, 6,70 \$, gain de 1,45 \$



Du 24-05-96 au 16-05-97

Le Groupe LGS (Mtl, *LGS.A*) de Montréal, a vu sa valeur boursière grimper de 27,6 % en moins d'une semaine. La direction de la compagnie explique cette forte hausse de deux façons : depuis le début de l'année, LGS a décroché pour 17 M\$ en contrats d'intégration pour le passage à l'an 2000. Les investisseurs portent un intérêt grandissant pour cette société car elle pourrait faire l'objet d'une éventuelle OPA.

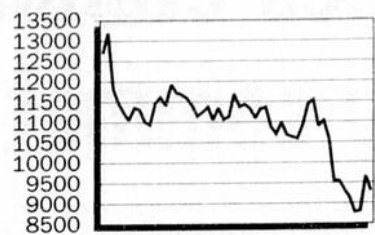
↗ Gandalf Technologies, 1,75 \$, gain de 0,32 \$



Du 24-05-96 au 16-05-97

Le titre de **Gandalf Technologies** (Tor., *GAN*), manufacturier d'équipements de télécommunication, a grimpé de 22,4 % en dépit des résultats désastreux du dernier trimestre. La compagnie a annoncé une perte de 0,43 \$ par action, ses pires résultats jamais obtenus. Cela coïncide avec la démission de **Walter MacDonald**, chef de la direction financière de Gandalf. **Tom Vassiliades** a également quitté son poste de président en début d'année.

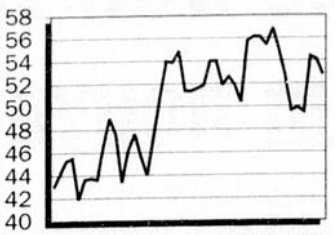
↘ Sous-indice des aurifères, 9 300,24 pts, baisse de 3,74 %



Du 24-05-96 au 16-05-97

Le sous-indice des aurifères de la **Bourse de Toronto** a perdu 361,28 points pour s'établir à 9 300,24 points. Le scandale de **Bre-X** et **Golden Rules Resources** a refroidi l'intérêt des investisseurs pour les titres aurifères. Ce sous-indice a perdu 17,72 % de sa valeur depuis le début de l'année. Le prix de l'or est également en baisse. Le 16 mai, il s'est fixé à 344,90 \$ US à la **Bourse de New York**, soit un recul de 16,20 % depuis le début 1997.

↘ Hewlett-Packard 52,75 \$ US, baisse de 1,38 \$ US



Du 19-07-96 au 16-05-97

Le titre du fabricant d'ordinateurs et d'appareils électroniques **Hewlett-Packard** (New York, *HWP*) a reculé de 2,6 % à la suite de l'annonce de résultats de ventes moins élevés que prévus pour le dernier trimestre. Plusieurs analystes croient que la période de croissance annuelle de 20 à 25 % des ventes enregistrée au cours des dernières années est chose du passé. Ils estiment cette croissance à 15 % pour les années à venir. (NM) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 16 mai 1997

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	%	00	%	\$	\$/bén.
A/B											
2,80	1,00	ABL Cda	ABL	1,30	1,20	1,25					896
14,50	8,75	ADS	AAL	12,75	12,25	12,25	-0,75	162			0,35 35,0
0,60	0,21	AFCAN Mng	AFK	0,34	0,30	0,33	-0,04	625			
14,50	10,65	AGRA Inc	AGR	11,50	11,50	11,50	+0,50	300	14	0,36	31,9
2,95	18,65	ATCO I	ACD	22,95	22,50	22,80	+0,05	384	2,0	241	11,5
22,50	18,65	ATCO II	ACD	22,50	22,50	22,50	+1,00	1	2,0	241	11,4
55,00	8,70	Axis	XIS	35,00	35,00	35,00		225	u0,12		
0,47	0,10	AbcorBt	ABI	0,30	0,26	0,30	+0,02	644			0,02 15,0
24,35	16,50	Abtibi	A	24,35	23,10	23,25	-0,30	1752	1,7	0,07	
8,50	5,60	AcierLerA	LER	7,00	7,00	7,00		2			0,69 10,1
5,25	4,00	AcierLerB	B	4,35	4,00	4,20	-0,15	8349			
110,00	99,00	AcierLer8%		100,50	100,50	100,50		330			
100,00	93,00	AcierLer25		100,00	98,00	98,00	-2,00	132			
14,75	8,75	AEterna	AEL	9,50	8,75	8,90	-0,60	1282			0,00
22,50	13,25	AgriCoEag	AGK	15,80	14,75	14,90	-0,90	410	0,9	-0,06	
1,50	0,35	AgriTek	AGT	0,65	0,50	0,50	-0,11	120			-0,26
0,20	0,06	Agromex	AOX	0,10	0,10	0,10		50			-0,03
845	4,12	AirCda	AC	7,70	7,70	7,70	+0,30	7714			2,05 3,8
695	3,70	AirCdaA	AA	6,95	7,15	7,20	+0,20	626			2,05 3,5
11,00	9,60	AirCda8%		115,00	114,25	114,25	+0,90	110			1,2 0,76 42,7
33,85	24,80	Altra Inc	AEC	32,85	31,80	32,45	+0,75	682	1,7	u0,83	19,4
52,10	39,50	Alcan	AL	49,50	48,70	48,70	+0,15	4916			3,8
24,35	23,65	AlcanEg		23,60	23,65	23,65		nt			
3,90	2,10	Aligène B	AGN	2,40	2,30	2,40		401			0,02
0,80	0,30	Aligène A	AGN	0,75	0,68	0,68	+0,01	42			0,08 8,5
5,00	3,85	Algo pf 1		3,50	5,00	5,00		nt			
4,25	3,25	Algo pf 2		2,25	4,25	4,25		nt			
8,90	7,60	AlcoucheAATD		8,90	8,60	8,90	+0,80	7			0,51 12,5
1,85	0,60	AlcoucheB		8,90	8,90	8,90	+0,55	972			0,51 12,5
4,65	2,10	AlcoucheW		4,65	4,00	4,65	+0,70	490			
25,25	10,65	AlliBio	AAB	12,10	12,10	12,10		2	-0,33		
16,00	10,85	Alliance A	AXC	13,00	12,50	12,60	+0,10	19			14,7 8,6
15,00	11,50	Alliance B	AXC	13,25	12,25	12,75		15			14,7 8,6
32,30	20,70	AllianceFst	ALP	32,30	31,80	32,25	+0,40	181			2,08 15,5
1,74	0,54	Altavista	AIA	1,25	1,10	1,24	-0,04	177			-0,04
10,60	7,00	Am Inc LP	AI	9,20	9,15	9,20	+0,05	95	15,8		
0,90	0,31	AmerRSA	AXE	0,90	0,90	0,90	+0,05	20			u0,03 9,7
7,50	2,50	Amsco IAC	IAC	6,00	5,85	5,80	-0,75	85	2,6	0,60	9,7
2,49	1,05	Amsco AS	AS	1,35	1,45	1,45	-0,10	891			0,98 3,0
7,45	0,60	AntorSwiss	SWI	0,75	0,75	0,75	-0,03	1273			
1,05	0,20	Antoro	ARE	0,30	0,30	0,30	-0,03	301			
0,60	0,35	Appalach	APP	0,50	0,40	0,45	-0,05	210			
0,30	0,10	Appalch wt		0,17	0,14	0,14		nt			0,13 7,9
1,30	0,85	ArdenPI	ARH	1,00	1,00	1,00		5			
1,20	0,28	ArmedRts	ARL	0,63	0,58	0,60	-0,02	5414			-0,01
3,00	3,75	Asbestos	AB	30,00	24,50	24,50	-0,75	471			1,99 12,3
80,00	0,75	Ashton	ACA	6,00	6,00	6,00	-0,60	1236			
16,00	12,85	Astrala	ACM	15,00	13,75	14,00		21	2,1	0,70	20,7
14,75	13,25	AstratB		14,50	14,00	14,50		10			2,1 0,70 20,7
22,75	12,90	Atchaba unAOS		22,75	21,90	22,40	+0,60	1603			9,2 2,25 10,0
0,32	0,07	AugyvarS	AUL	0,12	0,11	0,11		245			
30,75	14,25	Aulfids	AUL	32,75	29,50	30,85	+1,30	203	2,1	0,90	34,3
11,50	6,80	AurRS	AUR	7,20	6,95	7,20	+0,20	14			0,16 45,0
0,90	0,30	AurgrnEx	AUR	0,83	0,61	0,83	+0,22	1706			-0,93
2,35	1,05	Aurizon	ARZ	2,12	1,84	1,84	-0,19	989			0,05 36,8
0,54	0,40	Autanabi	ATA	0,38	0,30	0,40		nt			
6,75	3,35	Autotech	ATO	6,75	5,50	6,65	+1,00	307	2,5	0,38	12,0

LES GAGNANTS

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Form.	Var. en \$	Var. en %
JAG Mines	647	1,23	1,00	1,20	+0,29	+31,9
Diagnocure	273	3,50	2,80	3,35	+0,75	+28,8
Semi-Tech	2184	3,58	2,80	3,58	+0,78	+27,9
Autotech	307	16,75	5,50	6,65	+1,10	+22,7
LGS Groupe A	11303	16,70	4,85	6,70	+1,85	+22,6
Ivaco A	4298	14,30	3,30	4,20	+0,90	+22,3
Norgabec Min	219	1,00	0,85	1,00	+0,20	+25,0
Vogue Res	509	1,70	1,25	1,50	+0,30	+25,0
Kaufel Groupe A	56	3,35	2,95	3,35	+0,65	+24,1
Sani Mobile A	157	1,55	1,40	1,55	+0,30	+24,0

LES PERDANTS

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Form.	Var. en \$	Var. en %
Strategic Value	387	2,80	11,95	2,05	-0,75	-26,8
Teklogix Intl	108	12,85	111,25	11,25	-3,80	-25,2
Diadem Res	5369	2,08	1,50	1,60	-0,45	-22,0
DTM Info Tech	36	2,25	1,90	1,90	-0,35	-15,6
Gldn Grm Res	200	2,50	2,15	2,40	-0,39	-14,0
Sulliden Expl	1875	3,75	2,75	3,18	-0,47	-12,9
CentrAsiaGld pf	20	3,05	3,05	3,05	-0,45	-12,9
M-Corp	44	2,90	2,80	2,85	-0,40	-12,3
Aventure Etr	224	1,45	1,25	1,30	-0,15	-10,3
Bocener Grp	143	1,85	1,60	1,75	-0,20	-10,3

LES PLUS ACTIFS

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Form.	Var. en \$	Var. en %
Tembec A	24109	111,95	11,60	11,60		
Videotron Grp	20797	11,10	10,40	10,75	-0,35	-3,2
Provigo	17819	7,20	6,70	7,00	+0,30	+4,5
BCE	15496	35,10	33,95	35,10	+1,08	+3,2
Bombardier B	13810	28,55	22,95	28,55	+0,70	+2,5
Miscop Res	12062	1,90	1,35	1,49	-0,02	-1,3
EnerMark Incm	11640	7,00	6,85	7,00	+0,15	+2,2
LGS Groupe A	11303	16,70	4,85	6,70	+1,85	+22,6
TransCda Ppe	10506	25,85	25,45	25,70	+0,05	+0,2
Bq Nation Cda	9912	16,45	16,00	16,15	+0,20	+1,3

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

LES GAGNANTS

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Form.	Var. en \$	Var. en %
JAG Mines	647	1,23	1,00	1,20	+0,29	+31,9
Diagnocure	273	3,50	2,80	3,35	+0,75	+28,8
Semi-Tech	2184	3,58	2,80	3,58	+0,78	+27,9
Autotech	307	16,75	5,50	6,65	+1,10	+22,7
LGS Groupe A	11303	16,70	4,85	6,70	+1,85	+22,6

Bourse de Montréal

INVESTIR

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut, Bas, Clôt, Var, Vol, Div, Bén, Cours. Includes sections for G/H, S/T, U/V, W/X, Y/Z, O/P, K/L, and M/N.

Continuation of stock market data tables, including sections for G/H, S/T, U/V, W/X, Y/Z, O/P, K/L, and M/N.

Advertisement for 'Émission spéciale' featuring 'FINANCIERES' and 'MARCHÉ INTERNATIONAL DU MULTIMÉDIA'. Includes TVR logo and text: 'Samedi 14 h à Télé-Québec', 'Dimanche midi à T V A', 'la seule émission télévisée à traiter exclusivement d'activité financière et boursière'.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 16 mai 1997

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices under 'A/B' section, listing various companies and their market data.

Table titled 'LES GAGNANTS' showing top performing stocks with columns for company name, volume, and price changes.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing most active stocks with columns for company name, volume, and price changes.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices under 'C/D' section, listing various companies and their market data.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing most active stocks with columns for company name, volume, and price changes.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices under 'E/F' section, listing various companies and their market data.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing most active stocks with columns for company name, volume, and price changes.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices under 'G/H' section, listing various companies and their market data.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing most active stocks with columns for company name, volume, and price changes.

Advertisement for Wilhelmy, featuring a car image and text: 'Crée en Allemagne pour une clientèle nord-américaine 1997 Catera', 'TAUX DE CRÉDIT AVANTAGEUX 1,9%', 'à partir de', 'WILHELMY CHEVROLET • CADILLAC • OLDSMOBILE • CADILLAC • LITE', 'Contacter: Laurier Morin (514) 585-6860', 'Montréal (514) 871-5505'.

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume. Includes sub-sections E/F, G/H, and I/J.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, continuing from the previous table with various stock symbols and their corresponding market metrics.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including sub-sections K/L, M/N, and O/P. Contains a large advertisement for FONOROLA in the center.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including sub-sections Q/R, S/T, and U/V. Contains a large advertisement for FONOROLA in the center.

Advertisement for FONOROLA, featuring the text 'La force qui s'impose en communications interurbaines.' and contact information: 1 800 289-4357 www.fonorola.com.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, organized into columns for different sectors and individual stocks. Includes columns for stock name, price, change, and volume.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 16 mai 1997

Table A/D: Market data for various stocks including A/D, A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z. Columns include Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours.

Table E/L: Market data for various stocks including E/L, E, F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z. Columns include Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours.

Table L/R: Market data for various stocks including L/R, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z. Columns include Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours.

Table S/Z: Market data for various stocks including S/Z, S, T, U, V, W, X, Y, Z. Columns include Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for New York Stock Exchange, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 16 mai 1997

Large table of Nasdaq stock market data, organized into columns for different sectors and individual stock listings with their respective prices and volumes.

CBCI Telecom : offre intéressante

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	21,33 \$	par action A	15-05-97
Central Fund	5,94 \$	par action A	15-05-97
Fonds COTE 100 Amérique	21,64 \$	par part	16-05-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	26,22 \$	par part	16-05-97
Fonds COTE 100 EXP	18,99 \$	par part	16-05-97
Fonds COTE 100 REA-Action	12,03 \$	par part	16-05-97
Fonds COTE 100 US (en SUS)	11,07 \$	par part	16-05-97
Fonds Vision Europe	17,03 \$	par part	16-05-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	5,75 \$	par part	13-05-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,12 \$	par part	14-05-97
United Corp.	31,51 \$	par part	15-05-97

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an²

	Rendement %		Cotes mensuelles	
	31 mars 97	30 avril 97	31 mars 97	30 avril 96
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	10,76	12,119	11,898	11,567

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	02 mai 97	09 mai 97	02 mai 97	10 mai 96
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	15,17	12,155	12,051	11,346
Barreau du Québec				
•Équilibré	13,94	12,129	12,068	11,234
•Obligations	13,17	10,692	10,703	10,292
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,76	12,280	12,191	11,394
Ingénieurs du Québec - Férrique				
•Revenu à court terme	4,10	34,407	34,384	34,427
•Obligations	10,60	37,985	38,014	36,366
•Actions	14,60	42,671	42,047	38,922
•Équilibré	11,90	44,977	44,321	41,846
•International	3,600	10,208	9,844	9,609
•Américain (10 mois)	2,10	11,892	11,627	10,433
•Croissance (4 mois)	29,50	10,548	10,342	10,343
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	14,48	13,398	13,298	12,356
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	15,52	63,351	62,483	54,566
•Fonds de placement	19,07	19,130	18,784	16,943
•Marché monétaire	3,94	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,06	10,536	10,349	10,290
•Actions canadiennes	14,53	13,152	12,869	12,105
•Actions internationales	8,63	9,785	9,480	8,942
Professionnels du Québec (rendement au 30-04-97)				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	8,90	12,354	12,276	11,915
•Actions canadiennes	14,80	17,998	17,735	15,801
•Obligations	7,00	11,256	11,264	10,974
•Court terme	4,30	9,537	9,531	9,728
•International-actions	10,00	16,831	16,256	15,705
•Croissance et revenus	7,80	11,041	10,918	10,779
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	14,51	44,142	43,707	38,269
•Obligations	18,86	11,331	11,317	9,562

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

Nicolas
Millette

La société norvégienne Tandberg ASA a offert de payer 49,3 M\$ ou 6,60 \$ l'action pour acquérir CBCI Telecom (Mtl, CAN, 6,45 \$). Les principaux actionnaires de CBCI Telecom, qui contrôlent 66 % de la compagnie, ont déjà accepté l'offre de Tandberg.

Les 49,3 M\$ payés correspondent à 1,3 fois les ventes de CBCI Telecom, comparativement à une moyenne de 0,6 fois pour de récentes acquisitions chez des concurrents américains, a calculé Patrick Bastien, analyste de Lévesque Beaubien Geoffron.

« C'est une bonne offre. Les investisseurs auraient peut-être obtenu 0,90 \$ l'action de plus dans 18 mois, si le titre avait atteint mon cours-cible. »

Tandberg est le plus important acteur européen dans l'industrie de la vidéoconférence. Il occupe 25 % de ce marché. ■

Canam Manac : ventes en hausse

Le Groupe Canam Manac (Mtl, CAM.A, 4,70 \$) a annoncé une hausse de 24 % de ses ventes au cours du dernier trimestre. La compagnie a toutefois réalisé un bénéfice par action de 0,01 \$ par rapport à 0,02 \$ à la même période l'année précédente en raison notamment d'une baisse de 2,5 % des marges brutes. L'ajout de 250 employés à l'usine de Saint-Georges et une surcapacité dans le domaine des semi-remorques expliquent le rétrécissement des marges.

En revanche, les meilleures marges du secteur de l'acier de charpente ont été la principale source de profits de la société.

Une croissance de 40 % des ventes de semi-remorques

ainsi que la poursuite des acquisitions dans le secteur de l'acier (+ 15 %) expliquent la hausse de 24 % des ventes.

Le carnet de commandes de l'acier est en hausse de 15 %; celui des remorques s'est amélioré de 102 % par rapport à un niveau déprimé l'an dernier.

La proportion plus grande des semi-remorques dans les

ventes porte l'analyste Martin Dufresne, des Valeurs mobilières Desjardins, à baisser ses prévisions de bénéfice de 0,64 \$ à 0,57 \$ par action pour 1997 et de 0,73 \$ à 0,69 \$ par action pour 1998.

Il recommande tout de même l'achat de ce titre et a établi un prix cible de 6,25 \$ pour les 12 à 18 prochains mois. (NM) ■

Fiche documentaire LES AFFAIRES

Fonds mutuels

Les programmes d'achats périodiques

Vous aimeriez investir dans un fonds mutuel mais vous ne disposez pas d'une somme importante, eh bien, ne soyez pas déçu. Les organismes de fonds mutuels ont une solution à votre problème... Il est en effet possible d'acheter des fonds mutuels en un seul versement ou par le biais de programmes d'achat spéciaux.

La plupart des organismes de fonds mutuels offrent un plan d'achats périodiques à l'intérieur de leur famille de fonds. Cette formule permet aux épargnants d'effectuer des achats de parts de fonds par versements périodiques (mensuels, trimestriels ou semestriels). C'est une formule simple, efficace et rentable.

Ces plans d'achat ressemblent à ceux offerts par les grandes entreprises. Ils sont comparables aux programmes d'actionnariat et à ceux de l'épargne sur le salaire. Les plans d'achat offerts par les fonds mutuels ont les avantages d'être plus liquides et plus flexibles que ceux des entreprises.

Le montant minimum requis pour adhérer à ces programmes spéciaux varie d'un organisme à l'autre. Il est généralement inférieur à 500 \$. Par la suite, le montant exigé par versements est habituellement de 50 \$.

L'avenir appartient aux lève-tôt!

Le temps, c'est de l'argent ! Plus tôt vous épargnez, plus gros sera votre capital. Le tableau représente un exemple d'un programme d'achats périodiques qui explique bien ce phénomène.

Le lièvre et la tortue	
La tortue	Le lièvre
Âge: 25 ans	Âge: 45 ans
Plan d'épargne mensuel pendant 40 ans: 50 \$	Plan d'épargne mensuel pendant 20 ans: 100 \$
Rendement annuel composé à l'âge de 65 ans: 10 %	Rendement annuel composé à l'âge de 65 ans: 10 %
Mise de fonds totale: 24 000 \$	Mise de fonds totale: 24 000 \$
Valeur du placement: 277 730 \$	Valeur du placement: 71 880 \$

Source : Épargne périodique, Fonds mutuels Investnat.

Dans cet exemple, les deux investisseurs ont mis de côté un montant total de 24 000 \$. Même si le lièvre a voulu rattraper la tortue en doublant son versement mensuel, la différence du rendement s'élève à 200 000 \$. Faites jouer à votre avantage la magie des intérêts composés et rappelez-vous cette fable de La Fontaine : Rien sert de courir, il faut partir à point... Le rendement et le versement sont certes très importants, mais c'est le temps qui est l'élément déterminant.

Un plan d'achats périodiques crée un système d'épargne « forcé », une discipline dont beaucoup de personnes ont besoin. Grâce à cette stratégie d'investissement, un montant est prélevé automatiquement et périodiquement de votre compte bancaire. C'est moins douloureux que d'y déposer un montant d'argent soi-même. Le privilège, c'est que sans vous en rendre compte, vous vous constituez un actif qui, dans cinq, dix ou quinze ans, aura une valeur enviable. Il est en effet important d'avoir un système d'épargne afin de vous constituer un coussin pour prévoir les dépenses futures, telles que les études de vos enfants, un voyage ou la voiture de vos rêves.

Source : Nicole Lacombe et Linda Patterson, *Les Fonds mutuels, une autre façon d'épargner*, Les Éditions Transcontinental, Montréal.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:

LE FONDS DIVERSIFIÉ DESJARDINS AMBITIEUX

Pour l'investisseur qui recherche une croissance plus agressive de son portefeuille !

Informez-vous auprès de votre conseiller Desjardins ou composez le 1 800 CAISSES.

Desjardins pour s'aider soi-même



www.desjardins.com

Les devises Le 16 mai 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,247 0	Italie	Lire	1 211,660 0
Afrique française	Franc CFA	415,580 0	Jamaïque	Dollar	24,428 4
Allemagne	Mark	1,234 6	Japon	Yen	82,530 0
Antilles anglaises	Dollar	1,964 4	Liban	Libre	1 123,140 0
Argentine	Peso	0,727 4	Maroc	Dirham	6,798 2
Australie	Dollar	0,940 9	Mexique	Nuevo peso	5,730 0
Autriche	Schilling	8,690 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,730 0
Bahamas	Dollar	0,727 5	Norvège	Couronne	5,117 0
Barbade	Dollar	1,463 3	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,049 8
Belgique	Franc	25,480 0	Pakistan	Roupie	29,250 0
Bermudes	Dollar	0,727 5	Pays-Bas	Florin	1,387 9
Brésil	Real	0,776 5	Pérou	Newsol	1,936 0
Chili	Peso	304,050 0	Philippines	Peso	19,180 0
Chine	Renminbi	6,032 7	Porto-Rico	Dollar	0,727 5
Colombie	Peso	774,990 0	Portugal	Escudo	124,110 0
Cuba	Peso	15,278 3	Rép. dominicaine	Peso	10,460 0
Danemark	Couronne	4,701 3	Rép. tchèque	Koruna	22,178 2
Egypte	Livre	2,470 1	Roumanie	Leu	5 159,694 4
Espagne	Peseta	103,970 0	Royaume-Uni	Sterling	0,441 7
États-Unis	Dollar	0,727 5	Russie	Rouble	3 956,527 1
Finlande	Mark	3,717 1	Singapour	Dollar	1,041 2
France	Franc	4,155 8	Slovaquie	Koruna	22,350 0
Grèce	Drachme	196,230 0	Sri Lanka	Roupie	43,050 0
Haiti	Gourde	12,181 9	Suède	Couronne	5,510 4
Hong Kong	Dollar	5,625 7	Suisse	Franc	1,025 0
Inde	Roupie	26,029 2	Tunisie	Dinar	0,795 3
Iran	Rial	2 182,610 0	Turquie	Lire	98 095,670 0
Israël	New shequel	2,473 7	Venezuela	Bolivar	349,710 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Résultats financiers

INVESTIR

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		
Acetex ¹	(6 905)	(2 406)	(0,26)	(0,09)	65 977	63 651	3 m.	31-Mar-97
Advantex Marketing	(823)	(1 345)	(0,02)	(0,04)	3 930	2 279	3 m.	31-Mar-97
Airboss of America	(2 817)	(537)	(0,08)	(0,02)	11 194	9 667	9 m.	31-Mar-97
Algo (Groupe)	519	502	0,02	0,01	12 326	4 824	3 m.	31-Mar-97
Alta Genetics	547	1 200	0,02	0,04	41 700	48 300	3 m.	31-Mar-97
Andaurex	301	268	0,06	0,05	11 885	10 683	3 m.	31-Mar-97
ARC International	(2 000)	456	(0,32)	0,08	10 400	8 600	12 m.	31-Déc-96
Archer Resources	15	500	0,00	0,04	26 414	20 722	3 m.	31-Mar-97
ATC Environmental	3 042	200	0,15	0,01	18 432	11 174	3 m.	31-Mar-97
ATI Corporation	(280)	(705)	(0,03)	(0,09)	1 792	1 792	12 m.	31-Déc-96
Aurizon Mines	57	(127)	0,01	(0,01)	1 193	199	3 m.	31-Mar-97
Autostock	469	645	0,10	0,08	1 115	1 756	3 m.	31-Mar-97
Battery Technologies	2 576	3 241	0,62	0,41	4 647	9 196	12 m.	31-Mar-97
Brascade Resources	(344)	1 021	(0,01)	0,03	4 378	5 143	3 m.	31-Mar-97
BRL Enterprises	1 072	(305)	0,07	(0,02)	24 400	24 700	3 m.	31-Mar-97
Canada Southern Petroleum	(10 472)	(1 364)	(0,34)	(0,04)	1 698	6 538	12 m.	31-Déc-96
Canadian Conquest Expl.	6 000	22 400	0,05	0,29	18 500	34 600	3 m.	31-Mar-97
Canadian Occidental Pete	2 324	2 160	0,40	0,37	2 658	2 625	12 m.	31-Déc-96
Canadian Tire	1 584	642	0,27	0,11	1 684	698	3 m.	31-Mar-97
Canadian Utilities	(356)	(349)	(0,03)	(0,03)	294	168	3 m.	31-Mar-97
Cara (Entreprises)	1 593	1 074	0,03	0,02	6 011	5 518	3 m.	31-Mar-97
Carmanah	73 000	50 000	0,53	0,37	363 000	319 000	3 m.	31-Mar-97
Ceco Environmental ¹	25 702	23 535	0,30	0,27	826 132	825 136	3 m.	29-Mar-97
Centrefund	65 300	66 400	1,02	1,04	644 300	563 000	3 m.	31-Mar-97
Churchill Corp	9 417	5 849	0,10	0,05	230 789	188 942	3 m.	30-Mar-97
Comstate Resources	30 369	28 813	0,30	0,25	719 125	641 901	12 m.	30-Mar-97
Consumers Packaging	641	2 490	0,03	0,12	3 892	7 246	3 m.	31-Mar-97
Coreco	309	208	0,04	0,03	2 540	2 151	3 m.	31-Mar-97
CS Resources	1 648	1 514	0,07	0,15	15 661	9 403	3 m.	31-Mar-97
Customs Cryogenic	861	(929)	0,05	(0,05)	40	23	3 m.	31-Mar-97
Cyberplex	922	846	0,04	0,04	4 524	4 143	3 m.	31-Mar-97
Discoverware	5 514	565	0,25	0,03	9 725	5 465	3 m.	31-Mar-97
Fiducie Desjardins	(2 589)	827	(0,08)	0,03	241 891	107 984	3 m.	31-Mar-97
First Mercantile Currency	506	300	0,07	0,06	3 081	2 640	3 m.	31-Mar-97
Frisco Bay Industries	1 858	1 508	0,07	0,07	21 333	18 779	3 m.	31-Mar-97
Gandalf Technologies ¹	(1 423)	(32)	(0,15)	n.d.	6 318	6 660	12 m.	31-Déc-96
Global Election	64	n.d.	n.d.	n.d.	698	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Golden Goose	(466)	57	(0,03)	0,06	473	472	3 m.	31-Mar-97
Grand Toys ¹	2 057	2 173	n.d.	n.d.	20 259	19 182	3 m.	31-Mar-97
Great Lakes Power	102	307	0,10	0,29	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-97
GST Telecommunications	(311)	459	(0,14)	0,21	5 749	7 130	3 m.	31-Jan-97
H. Paulin	(246)	(291)	(0,11)	(0,13)	24 980	23 473	12 m.	31-Jan-97
Harrowston	(18 823)	67	(0,43)	n.d.	16 027	32 355	3 m.	31-Mar-97
Hemosol	(46 316)	260	(1,07)	0,01	66 213	116 533	12 m.	31-Mar-97
Hillsborough Resources	110	184	0,08	0,20	4 316	4 192	3 m.	31-Jan-97
Impériale, Ass.-vie	1 195	(393)	n.d.	n.d.	4 100	1 912	3 m.	31-Mar-96
Kasten Chase	(2 397)	(399)	n.d.	n.d.	8 432	8 278	12 m.	31-Déc-96
Knowledge House Publishing	(270)	(51)	(0,01)	0,00	6	160	3 m.	31-Mar-97
Kyrgeoil	210	258	0,03	0,04	4 640	4 279	3 m.	31-Mar-97
Leon's Furniture	42 200	27 200	0,70	0,47	90 600	75 700	3 m.	31-Mar-97
Livent	(15 784)	(13 069)	(0,70)	(0,72)	24 692	8 343	3 m.	31-Mar-97
Luscar Oil and Gas	(38 418)	(20 508)	(1,72)	(1,13)	47 909	14 862	6 m.	31-Mar-97
MDC Corp.	926	419	0,15	0,08	12 304	7 768	3 m.	31-Mar-97
Metrowerks	433	347	0,41	0,33	20 922	18 083	3 m.	31-Mar-97
MSV (Resources)	163	1 800	0,01	0,08	86 300	77 400	3 m.	31-Mar-97
MTC Electronic Technologies	(1 336)	(3 104)	(0,09)	(0,26)	1 665	n.d.	3 m.	28-Mar-97
Newport Petroleum Corp.	564	647	0,03	0,05	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Noble China	2 000	1 400	n.d.	n.d.	167 136	177 277	3 m.	31-Mar-97
Northstar Energy	196	(1 184)	n.d.	(0,04)	7 845	6 120	3 m.	31-Mar-97
Norwall Group	24	(123)	n.d.	n.d.	148	22	3 m.	28-Fév-97
Nova Scotia Power	11	(158)	n.d.	(0,03)	432	342	12 m.	28-Fév-97
Open Text ¹	(2 354)	(68)	(0,07)	(0,01)	1 050	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Otatco	2 377	2 155	0,11	0,10	62 094	58 532	3 m.	31-Mar-97
Pacalta	4 334	1 693	0,25	0,13	72 084	74 003	3 m.	31-Mar-97
Pan American Silver ¹	12 648	n.d.	0,26	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Pan East Petroleum	(12 767)	1 821	(1,06)	0,16	80 591	47 559	3 m.	31-Mar-97
Paramount Resources	(5 920)	(147)	(0,51)	(0,01)	3 615	2 372	3 m.	30-Avr-97
Parkland Industries	1 058	(249)	0,03	(0,01)	10 856	9 169	3 m.	31-Mar-97
Pason Systems	715	n.d.	0,19	0,18	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Penn West Pete	4 599	3 776	0,06	0,06	37 438	25 084	3 m.	31-Mar-97
Power (Financière)								
Provigo								
Q Media Software								
QLT Phototherapeutics								
Queensway Financial								
Redbird Gold								
Rio Alto Exploration								
Riocan Reit								
Ro-Na Dismat								
Rothmans								
Sedna Geotech ¹								
Sefamo								
Semi-Tech								
Shaw Industries								
Silcorp								
Sino-Forest ¹								
Slater Steel								
Smed International								
Sodarcan								
Speedy Muffler King								
Stanley Technology								
Steeplejack Industrial Group								
Summit Resources								
Summo Minerals ¹								
Taiga Forest Products								
Taro Industries								
Techdyne								
Tesco Corp								
TIR Systems								
TransAlta Corp.								
Tri Gas								
Tri-ex Oil								
TrizecHahn ¹								
Uni-Sélect								
Upton Resources								
Vicom Multimedia								
Visible Genetics ¹								
Westfield Minerals								
William Resources ¹								

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		
Noble China	2 682	(17 215)	0,16	(1,03)	64 863	67 176	3 m.	31-Déc-96
Northstar Energy	37 900	11 700	0,41	0,14	70 600	70 100	3 m.	31-Mar-97
Norwall Group	314	727	0,05	0,11	21 609	27 239	3 m.	29-Mar-97
Nova Scotia Power	44 400	42 900	0,52	0,50	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Open Text ¹	(3 503)	(1 700)	(0,20)	(0,11)	6 111	3 357	3 m.	31-Mar-97
Otatco	(202)	n.d.	(0,01)	n.d.	1 796	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Pacalta	1 020	265	0,02	0,01	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Pan American Silver ¹	259	(357)	0,01	(0,02)	4 991	7 524	3 m.	31-Mar-97
Pan East Petroleum	(44)	(244)	n.d.	(0,01)	4 636	3 811	3 m.	31-Mar-97
Paramount Resources	4 947	4 231	0,30	0,27	29 039	22 325	3 m.	31-Mar-97
Parkland Industries	(457)	(646)	(0,08)	(0,12)	53 500	41 300	3 m.	31-Mar-97
Pason Systems	(279)	4 300	(0,05)	0,77	169 300	125 900	9 m.	31-Mar-97
Penn West Pete	774	n.d.	0,06	n.d.	2 507	n.d.	3 m.	31-Mar-97
Power (Financière)	11 532	4 270	0,29	0,12	56 340	38 325	3 m.	31-Mar-97
Provigo	112 344	77 732	0,63	0,43	1 547 636	1 581 299	3 m.	31-Mar-97
Q Media Software	16 200	15 000	0,14	0,13	1 341 000	1 306 700	3 m.	19-Avr-97
QLT Phototherapeutics	552	(116)	0,02	n.d.	6 600	3 500	3 m.	30-Avr-97
Queensway Financial	1 453	(667)	0,06	(0,03)	21 700	10 700	9 m.	30-Avr-97
Redbird Gold	(2 467)	(2 898)	(0,10)	(0,14)	2 052	345	3 m.	31-Mar-97
Rio Alto Exploration	2 568	1 056	0,27	0,25	20 742	8 544	3 m.	31-Mar-97
Riocan Reit	(950)	(164)	(0,04)	(0,01)	39	41	12 m.	31-Déc-96
Rothmans	(141)	(124)	(0,01)	(0,01)	13	10	3 m.	31-Mar-97
Sedna Geotech ¹	10 028	4 998	0,20	0,11	39 974	23 974	3 m.	31-Mar-97
Sefamo	7 063	2 088	0,33	0,24	15 862	7 689	3 m.	31-Mar-97
Semi-Tech	1 217	841	0,18	0,12	147 086	129 865	3 m.	31-Mar-97
Shaw Industries	11 800	12 500	2,15	2,26	112 500	107 900	3 m.	31-Mar-97
Silcorp	60 60							

Autostock se redresse et attend des offres d'achat

Renée Claude
Simard

Autostock (Mtl, OTO, 6,50 \$) s'est redressée au cours du premier trimestre de 1997. Le chef de file de l'après-vente dans le domaine de l'automobile au Québec a dégagé un bénéfice net de 1,1 M\$ (0,07 \$ par action), comparativement à une perte de 305 000 \$ (0,02 \$ par action) en 1996.

Le résultat de 1997 tient compte d'un gain de 827 000 \$ réalisé à la vente des activités de **Mobilair Communications**. La perte de 1996 comporte une charge

de 99 000 \$ provenant des activités abandonnées.

La société a indiqué que chacune de ses divisions affiche une nette amélioration au niveau de la rentabilité par rapport à l'année précédente.

Le chiffre d'affaires a reculé de 1,2 %, à 24,4 M\$. Sur une base comparative, les ventes réseau ont été de 46 M\$, comparativement à 45 M\$ pour la période correspondante de l'an dernier.

« La vigueur de l'expansion économique amorcée au quatrième trimestre de 1996 s'est déjà répercutée sur le premier trimestre de 1997 et elle devrait se poursuivre pendant

tout l'exercice présent, a indiqué **Jacques Synnott**, président et chef de l'exploitation. Nous concentrons nos efforts sur la croissance de la rentabilité, ce qui devrait nous permettre d'accroître notre chiffre d'affaires et notre bénéfice. »

La société a déclaré un dividende spécial de 1,20 \$ l'action ordinaire, payable le 30 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai. Ce dividende est versé à titre de distribution d'une portion du produit de la vente de la division Mobilair conclue le 28 février 1997.

Par ailleurs, Autostock devrait recevoir des offres fer-

mes au cours des prochaines semaines. La société a été mise en vente par son actionnaire majoritaire, **TCG International**, de Vancouver, il y a plus de quatre mois.

UAP (Mtl, UAP, 16 \$) et **Uni-Sélect** (Mtl, UNS, 14,60 \$) ont annoncé leur intérêt en janvier dernier. Leur

intérêt réside dans l'approvisionnement en pièces et pare-brise du réseau **Monsieur Muffler** et **Octo Freins et Silencieux**.

D'autres sociétés pourraient manifester leur intérêt. **CIBC Wood Gundy** a fait parvenir un memorandum à des acquéreurs potentiels locaux, cana-

diens, américains et européens. Autostock compte 285 points de vente corporatifs et franchisés, répartis parmi six divisions : **Lebeau Vitres d'autos**, **Monsieur Muffler Pneus et Freins**, **Technicentre Plus**, **Autostock Distribution**, **DURO Vitres d'autos** et **Octo Freins et Silencieux**. ■

Provigo met le cap sur l'Ontario

Provigo (Mtl, PGV, 7 \$) met le cap sur l'Ontario pour assurer sa croissance.

Au cours de l'assemblée annuelle des actionnaires la semaine dernière, le président et chef de la direction, **Pierre L. Mignault**, a annoncé qu'il voulait doubler la part de marché de Provigo à 20 % sur le marché ontarien au cours des cinq prochaines années.

Pour ce faire, la société mise sur son nouveau concept de magasin à escompte **Maxi & Cie**. Provigo compte

en ouvrir une vingtaine au cours des deux prochaines années.

Provigo entend investir 300 M\$ dans son réseau d'ici deux ans. Les deux tiers de cette somme sont destinés au développement du réseau ontarien.

Au premier trimestre terminé le 19 avril 1997, son bénéfice net a progressé de 8 %, à un niveau record de 16,2 M\$ (0,14 \$ par action). Cette hausse est essentiellement attribuable à une amélioration de la marge d'ex-

ploitation combinée à une croissance des ventes. Le chiffre d'affaires a progressé de 2,6 %, à 1,3 milliard de dollars. « Ces résultats correspondent à nos attentes », a indiqué M. Mignault.

La société a récemment vendu sa filiale de réparateurs **C Corp à Alimentation Couche-Tard** (Mtl, ATD, 8,60 \$).

La conclusion de la transaction est prévue pour le 18 mai. Cette transaction entraînera un gain de 15 M\$. (RCS) ■

Déclarations de dividendes

- Autostock : div. spécial de 1,20 \$ payable le 30 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai.
- CAE : div. trim. de 0,04 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 16 juin.
- Canadian Tire : div. trim. de 0,10 \$ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Celanese : div. trim. de 0,20 \$ payable le 2 juillet aux actionnaires inscrits le 20 juin.
- Diversified Monthly : div. mensuel de 0,0719 \$ payable le 30 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai.
- GLP NT : div. trim. de 0,15 \$ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- H. Paulin : hausse du div. semestriel de 0,12 \$ à 0,13 \$ payable le 17 juin aux actionnaires inscrits le 2 juin.
- Imperial Life : div. trim. de 0,60 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 12 juin.
- Luscar Coal : div. trim. de 0,27 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- Maple Leaf Financial : div. de 0,06 \$ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 23 mai.
- Maple Leaf Foods : div. de 0,04 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 13 juin.
- Nam Tai : hausse du div. annuel de 0,03 \$ à 0,10 \$ payable le 20 juin aux actionnaires inscrits le 30 mai.
- NCE Petrofund : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 30 mai aux actionnaires inscrits le 16 mai.
- Power Financial : hausse du div. trim. de 0,205 \$ à 0,225 \$ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- Public Storage : div. trim. de 0,28 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- Public Storage IV : div. trim. de 0,04 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- Rothmans : div. trim. de 1,50 \$ payable le 17 juin aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Slater Steel : div. trim. de 0,05 \$ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- Téléglobe : div. trim. de 0,15 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 16 juin.
- TransAlta : div. trim. de 0,245 \$ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 2 juin.
- United Canadian Shares : div. trim. de 0,15 \$ payable le 30 mai aux actionnaires inscrits le 21 mai.
- WMX Technologies : hausse du div. trim. de 0,16 \$ à 0,17 \$ payable le 3 juillet aux actionnaires inscrits le 18 juin.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Coreco : les profits grimpent de 69 %

Coreco (Mtl, CRC, 7 \$) a amélioré ses résultats au cours du premier trimestre de 1997. Le bénéfice net a progressé de 69 % par rapport à l'an dernier, à 506 276 \$ (0,07 \$ par action).

Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours du trimestre se chiffre à 7,5 M, contre 5,4 M l'an dernier, avant le premier appel public à l'épargne de Coreco.

Le chiffre d'affaires de la société de Montréal s'est accru de 17 %, à 3,1 M\$.

La société a accru sa marge bénéficiaire brute à 62 % au cours du trimestre : un sommet historique. La direction de Coreco prévoit des marges variant entre 55 et 58 % pour les prochains trimestres.

Le président et chef de la direction, **Keith A. Reuben**, a déclaré que l'exercice a commencé sur une excellente note.

« Nous avons déjà inscrit

14 designs gagnants au cours du seul premier trimestre, alors que, dans toute l'année 1996, nous en avons produits 27 au total. Ces designs gagnants représentent un potentiel de revenu annuel de plus de 3 M\$. Les ventes se sont étendues à la plupart de nos gammes de produits, notamment à nos cartes de traitement d'images en couleur dont nous avons livré une importante quantité à nos clients fabricants d'origine (OEM) au cours du premier trimestre. »

Le bilan de la société s'est beaucoup amélioré au cours du trimestre. Ses liquidités et ses titres facilement négociables sont passés de 250 000 \$ à 16 M\$.

La société étudie présentement la possibilité d'acquérir une entreprise dont les revenus varient entre 3 et 7 M\$.

Kevin Goheen, analyste chez **Yorkton Securities**, recommande l'achat de ce titre. Il est sous-évalué com-

parativement aux autres entreprises de son secteur, compte tenu de son potentiel de croissance. Son cours cible pour les 12 à 18 mois prochains est de 13 \$.

Par ailleurs, afin d'accroître sa pénétration en Asie, la société a délégué de nouveaux agents commerciaux au Japon, en Chine continentale et en Corée.

Coreco se spécialise dans la conception et la mise en marché du matériel et des logiciels informatiques de pointe destinés à l'industrie de la vision artificielle.

La société fabrique notamment des cartes de traitement d'images qui, lorsque insérées dans un ordinateur, permettent à ce dernier de capturer et d'analyser des images à très grande vitesse. Les clients de Coreco intègrent ces produits aux leurs en vue de diverses applications dans le domaine de l'imagerie de haute résolution dans les chaînes de production notamment. (RCS) ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Cantrex	22 mai	16 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
ITEC-Mineral	22 mai	11 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Louvem (Soc. minière)	22 mai	15 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Mines Richmond	22 mai	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Teknor	22 mai	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
St-Laurent (Ciment)	22 mai	10 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Autostock	28 mai	10 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Abitibi-Price	29 mai	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Dorel	29 mai	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Ivaco	29 mai	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Leader (Industries)	29 mai	14 h 00	Hôtel Les Gouverneurs, Longueuil
Sani-Gestion	30 mai	11 h 30	Hôtel Germain-des-Près, Sainte-Foy
Sani Mobile (Gr.)	02 juin	10 h 00	Hôtel Motel Rond-Point, Lévis
Altavista (mines)	03 juin	10 h 00	Club Mt-Stephen, Montréal
Lassonde	03 juin	11 h 00	Complexe Desjardins, Montréal
San Francisco (Boutiques)	05 juin	11 h 30	Ritz Carlton, Montréal
MRRM	25 juin	11 h 00	Hilton Aéroport Montréal, Dorval

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Puissante séduction.

La nouvelle
Acura 3,0CL 1997
avec V6 de 200 ch.

33 000 \$.*



ACURA

Une vision qui inspire
un élan de passion.

Pour plus de détails,
appeler le 1 888 9-ACURA-9.

*PDSF pour l'Acura 3,0CL 1997. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura.

BioCapital : premier appel public à l'épargne

Nicolas
Millette

Les Investissements BioCapital viennent de déposer auprès des commissions de valeurs mobilières de toutes les provinces du Cana-

da un prospectus provisoire pour leur premier appel public à l'épargne.

Cette société en commandite, qui investit dans les secteurs des soins de la santé et de la biotechnologie, compte obtenir entre 30 et 50 M\$. Le

prix de l'unité est établi à 10 \$.

BioCapital se distingue des autres fonds d'investissement à capital de risque par l'inscription en bourse de ses unités. Des firmes indépendantes évalueront les divers

investissements de BioCapital dans les entreprises et fonds spécialisés. Le marché sera ainsi en mesure d'accorder une valeur marchande plus précise au titre.

Une partie de la valeur marchande de la société en com-

mandite provient de placements existants de 31,2 M\$ dans 25 compagnies et dans quatre fonds spécialisés. La moitié des sociétés en portefeuille sont déjà inscrites en bourse. Ces investissements seront transférés à BioCapital

en même temps que la clôture de ce premier public à l'épargne. Si le placement maximum est atteint, les capitaux sous gestion de BioCapital s'élèveront à plus de 80 M\$.

BioCapital projette d'investir principalement dans des entreprises privées qui développent des produits thérapeutiques et diagnostiques ainsi que des services de soins de la santé.

BioCapital a déjà identifié des placements de 14 M\$ qui seront effectués au cours des prochains mois. Le solde des investissements s'échelonne sur les 18 prochains mois. ■

RECONNAÎTRIEZ-VOUS LA PERSONNE QUI VOUS A VENDU DES PRODUITS FINANCIERS?

SI VOUS AVEZ DU MAL À RÉPONDRE À CETTE SIMPLE QUESTION, C'EST QUE VOUS FAITES AFFAIRES AVEC LA MAUVAISE INSTITUTION FINANCIÈRE.

Les conseillers et les conseillères du Groupe Investors prennent le temps qu'il faut pour déterminer vos besoins et vos objectifs financiers. Véritables guides financiers, ils bâtiront, juste pour vous, un véritable plan d'investissement à l'aide d'une panoplie de produits et de services financiers avantageux. Et comme on ne sait jamais ce que nous réserve l'avenir, votre conseiller ou votre conseillère Groupe Investors veillera toujours à faire les ajustements nécessaires au cours des années. Bref, avec eux, vous verrez loin.

POUR VOIR À DEMAIN AUJOURD'HUI.

Vous débutez sur le marché du travail, vous songez à fonder une famille ou à acheter une maison. Pour vous aider à partir du bon pied, nous vous conseillerons des financements hypothécaires, des plans de protection d'assurance et des plans d'investissement.

Par ailleurs, avec les années, vous ressentirez le besoin de consolider votre portefeuille pour bénéficier du meilleur retour d'investissement possible. Nos stratégies de répartition d'actifs et fiscales ainsi que nos options de fonds mutuels feront fructifier encore plus votre argent.

Enfin, pour ceux d'entre vous qui sentent la retraite approcher à grands pas, la diversité de nos investissements, nos options de revenu, nos stratégies fiscales et notre planification successorale vous permettront d'entrevoir l'avenir avec sérénité.

Quelles que soient votre situation et vos ambitions, votre conseiller ou votre conseillère sauront vous éclairer grâce à une approche personnalisée. Avec eux, vous serez en mesure de prendre les bonnes décisions, au bon moment, afin d'obtenir une performance continue à long terme.

**AVEC LE GROUPE INVESTORS
VOUS PARLEZ À QUELQU'UN**

**IG Groupe
Investors^{MC}**
POUR prendre DEMAIN en mains.SM

Pour plus de renseignements, téléphonez à l'un de nos bureaux ou au 1 888 746-6344.
Visitez notre site Internet à l'adresse suivante: www.investorsgroup.com.

ANJOU
(514) 493-1669
LAVAL
(514) 973-2333
MONTRÉAL
DÉCARIE
(514) 733-1796

MONTRÉAL
ÎLE-DES-SŒURS
(514) 766-7736
MONTRÉAL
WESTMOUNT
(514) 935-3520

MONTRÉAL
WEST ISLAND
(514) 426-0886
RIVE-SUD
BROSSARD
(514) 443-6496

ABITIBI-
TÉMISCAMINGUE
(819) 825-8533
BEAUCE-AMIANTE
(418) 227-8631

MAURICIE
(819) 378-2371
QUÉBEC
(418) 681-0990
SAGUENAY
(418) 696-1331

SAINTE-FOY
(418) 654-1411
SHERBROOKE
(819) 566-0666
GATINEAU-HULL
(819) 243-6497

SM Marque de commerce du Groupe Investors inc. avec permission d'utilisation pour ses compagnies affiliées.

FONDS MUTUELS - PLACEMENTS GARANTIS - PRÊTS REER - ASSURANCES

ATS Automation est cher

La valeur boursière d'ATS Automation Tooling Systems (Tor., ATS, 26,75 \$) a augmenté de 90 M\$, à 677 M\$ depuis l'annonce de trois acquisitions mineures, mais stratégiques.

À un multiple de 30 fois le bénéfice attendu en 1998, le titre du concepteur et fabricant de systèmes sophistiqués automatisés de fabrication est cher, estime Roger Dent, des Valeurs mobilières Yorkton. Il n'en recommande plus l'achat, précisant que le titre de l'entreprise américaine comparable, DT Industries (Nasdaq, DTII, 31 \$ US), s'échange à un multiple de 11 fois les profits de 1998.

« Le multiple excède le taux de croissance durable de l'entreprise à long terme. Il faudra attendre 1999 pour voir les profits qui justifient le prix actuel de l'action », a écrit l'analyste dans un commentaire. Il prévoit un bénéfice de 0,75 \$ par action en 1997 et de 0,95 \$ par action en 1998.

La société a émis ses actions à l'origine à 8 \$ (compte tenu de la division récente d'actions) en 1993. (DB) ■

C-MAC : prix cible en hausse

Les Valeurs mobilières Desjardins (VMD) élèvent le prix cible du titre des Industries C-MAC (Mtl, CMS, 13,75 \$) à 16,75 \$ pour les 12 à 18 prochains mois.

VMD prévoit des revenus de 387 M\$ en 1997 et de 465 M\$ en 1998. Le bénéfice par action devrait s'élever à 0,70 \$ en 1997 et à 0,88 \$ en 1998.

C-MAC a annoncé d'excellents résultats financiers pour le premier trimestre. Les revenus sont en hausse de 34 % par rapport à la même période l'an dernier, s'établissant à 90,5 M\$, alors que les bénéfices par action ont grimpé de 44 %, à 3,7 M\$. La hausse des ventes de micro-circuits et de quartz explique cette forte croissance. (NM) ■

Immobilier

● Holt Renfrew agrandit plusieurs magasins

La chaîne de magasins veut accroître de 25 % la superficie de vente de ses 12 magasins au Canada p. 77

● Prisons à vendre !

La vente d'éléments d'actif immobiliers et une meilleure gestion des besoins locatifs ont permis des économies annuelles de 50 M\$, affirme la Société immobilière du Québec p. 78

Stéphane
Labrèche

Déménagement ? Agrandissement ? Rien n'est encore décidé concernant l'avenir du Palais des congrès de Montréal, mais les nuages commencent à se dissiper.

La Société immobilière du Québec (SIQ) vient de remettre la première partie de son rapport, sur les exigences fonctionnelles et techniques des nouvelles installations, à la direction du Palais.

Les besoins étant mieux définis, François Lebrun, président-directeur général de la Société du Palais des congrès, doit présenter un mémoire au gouvernement provincial au cours des prochains jours. Or, ce mémoire servira de base pour un appel de propositions qui devrait être rendu public en juin.

Pour l'instant, il est toujours question de trois scénarios : agrandir le Palais existant, construire sur un autre site, ou greffer de nouvelles installations à un immeuble existant. François Lebrun n'exclut aucun projet.

Un gros projet qui attire plusieurs acteurs

Peu importe la décision, l'enjeu est gros : une centaine de millions de dollars. François Lebrun, lui, ne veut pas encore avancer de chiffres. « L'appel de propositions nous permettra de voir ce qui peut être fait et à quel coût. On ne peut pas se fier aux anciens projets parce que nos besoins ont évolué. »

Plusieurs groupes ont toutefois fait connaître leur intérêt, certains ont même déjà joué leur première carte. Il y a bien sûr Great West et la Société immobilière du Canada, propriétaires de la Place Bonaventure, dont l'intérêt pour le Palais est un secret de Polichinelle.

Le Groupe Pomerleau et le Groupe St-Luc ont, pour leur part, joint leurs forces dans le dossier. Selon nos informations, ces deux entreprises détiendraient conjointement des options d'achat sur les terrains situés au sud-ouest du Palais.

Hervé Pomerleau, président du Groupe Pomerleau, n'a pas nié l'information, mais a indiqué qu'il était trop

La direction du Palais des congrès de Montréal ira en appel d'offres au début de l'été

Plusieurs promoteurs ont déjà joué leur première carte



■ Les nouvelles installations du Palais devront être en mesure d'accueillir plus d'un congrès à la fois.

tôt pour faire des commentaires à ce sujet. Pour sa part, Jean Hertig, directeur commercial pour le Groupe St-Luc, n'a pas répondu à nos nombreux appels. Le Groupe AXOR serait aussi très intéressé, mais Yvan Dupont, président, a lui aussi laissé nos appels sans réponse.

Un autre coureur se trouve sur la ligne de départ : la Caisse de dépôt et placement du Québec, par l'entremise de sa filiale immobilière Cadev. La Caisse voudrait développer le secteur situé entre le Palais actuel et la Cité internationale. Elle vient d'ailleurs de recevoir une étude de la firme d'architectes Provencher, Roy et Associés sur ce projet. Francine Gauthier, des relations publiques de Cadev, a toutefois refusé de commenter.

Le Palais veut rester concurrentiel

Pourquoi tout ce branle-bas de combat ? C'est que le Palais ne répond plus aux besoins de sa clientèle. Ouvert en 1983, le Palais doit se positionner pour le 21^e siècle ou bien se vouer aux congrès de

moins grande envergure.

En effet, le marché est en pleine croissance et, pour demeurer dans la course, le Palais ne doit pas prendre trop de retard. Dans son étude de novembre dernier, la firme de consultants KPMG écrit : « Le marché potentiel des associations américaines et internationales qui tiennent des congrès au Canada augmentera de 34 % entre 1996 et 2020. »

L'agrandissement du Palais permettrait non seulement d'attirer des congrès plus importants, mais surtout d'accueillir plus d'un événement à la fois. C'est là un facteur important, puisque l'industrie des congrès est saisonnière, se concentrant entre le début de mai et la fin de septembre.

De plus, les installations actuelles souffrent d'un manque de salles d'exposition. Comme l'a fait valoir François Lebrun, les associations financent de plus en plus leurs congrès par la tenue d'expositions parallèles.

L'étude de KPMG fait valoir que des quelque 11 000 congrès tenus en 1995, 57 % avaient aussi un volet exposition. De ce nombre, 32 % avaient lieu dans des salles couvrant une superficie de 8 000 à 31 999 pi².

KPMG indique de plus qu'environ 30 % des futurs congrès prévoient des besoins d'espace d'exposition de plus

de 100 000 pi² bruts, un besoin que le Palais ne peut combler actuellement.

La concurrence a bien compris l'enjeu. Le nouveau Centre des congrès de Québec compte une superficie d'exposition de 75 000 pi². Le Metro Toronto Convention Centre, qui termine un agrandissement de 250 000 pi² cette année, sera doté d'un hall d'exposition de 450 000 pi². Le Vancouver Trade and Convention Centre prend lui aussi de l'expansion : son hall d'exposition passera à 250 000 pi². Ottawa et Calgary sont, de leur côté, en pleine période de réflexion.

Chambres d'hôtel

L'autre faiblesse (la principale peut-être) des installations actuelles concerne l'hébergement des congressistes. La firme KPMG l'a d'ailleurs souligné à plusieurs reprises dans son étude. « Bien que Montréal offre un éventail raisonnable d'hôtels au cœur du centre-ville - dont plusieurs à moins de 15 minutes de marche du Palais des congrès - la concentration de chambres d'hôtel à proximité du Palais est inadéquate. S'il était décidé de procéder à l'agrandissement des installations sur le site actuel, l'infrastructure hôtelière existante constituerait un obstacle très important pour son mar-

Palais des congrès de Montréal

	Installation actuelle	Installation agrandie
Hall d'exposition	102 500 pi ²	150 000 pi ²
Salle à vocation multiple	aucune	50 000 pi ²
Salle de bal	45 276 pi ²	50 000 pi ²
Salle de réunion	34 126 pi ²	60 200 pi ²
Salle panoramique	21 100 pi ²	22 000 pi ²

Source : KPMG

Tableau : LES AFFAIRES

keting.»

Les chiffres du Palais confirment le problème, puisque le manque d'infrastructure hôtelière est la principale cause d'annulation depuis 1991. Or, l'appel de propositions ne comportera aucune exigence à ce sujet. « On va laisser le marché décider », a déclaré François Lebrun.

C'est qu'actuellement, le niveau d'occupation des hôtels montréalais (autour de 65 %) permet difficilement l'ajout d'un nouvel établissement. D'autant plus qu'il serait difficile de rentabiliser l'hôtel en dehors de la saison des congrès. À cet égard, le projet de la Place Bonaventure offre un avantage certain. En effet, plusieurs établissements se trouvent à proximité : le Hilton, le Reine Elizabeth, le Château Champlain et le Radisson, qui pourrait servir de quartier général.

Le nouveau Palais serait construit sur les terrains de stationnement situés au sud de la Place Bonaventure, tout juste en face du Radisson. En

plus de répondre aux exigences d'hébergement, la Place Bonaventure possède un centre d'exposition important qui pourrait servir d'appoint lors d'événements majeurs.

Le hic, c'est que ce projet implique le déménagement du Palais. Or, que fera-t-on de l'ancien Palais ? « Nous n'avons pas encore déterminé qui va s'occuper du vieux Palais si jamais on décide d'aller ailleurs », a déclaré François Lebrun.

Toutefois, il serait surprenant que l'appel de propositions n'aborde pas la question. « C'est une grosse question politique. Il serait impensable que le gouvernement fasse construire un nouveau Palais tout en continuant de payer l'ancien », a affirmé un intervenant du dossier.

En effet, le Palais coûte cher à entretenir : 5,6 M\$ en taxes et 8 M\$ en frais financiers, pour l'année 1996-97.

Peter Martin, président de la Place Bonaventure, propose d'y loger la Bibliothèque nationale. À suivre ! ■

Home

Find

www.apchq.com

Pour faire
rénover
par des pros



En collaboration avec



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
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
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 commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements

On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

Immobilier résidentiel

pages 76 et 77

Appartements de luxe à louer
À louer divers

Gantons de l'Est
Condos à louer
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides

Maisons de campagne
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Terrains résidentiels

Carrefour de l'auto

page 77

Pour publication

(514) 392-7782

Jours de tombée:
Lundi avant 11h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Franchises

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES AGENCES DE VOYAGES À VENDRE

NOUS VOUS OFFRONS: • Formation et support
• Mise en marché et publicité
• Agences avec clientèle disponibles

UNIGLOBE
Voyages

Appelez maintenant au
(514) 393-8950

UNIGLOBE
Vacances

SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 12 700 restaurants dans 59 pays dont 180 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 40 000 \$
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple
- ✓ Pain frais du jour

Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:
(800) 888-4848 - USA ou
(514) 939-1171 - Montréal



En affaires depuis 19 ans

TROIS CONCEPTS DISPONIBLES

Le leader de la restauration saine et santé poursuit son développement et est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:

- West Island
- Trois-Rivières
- Ottawa / Gatineau

Pour renseignements, contactez René Deshaies
(514) 979-5772 poste 224 ou (514) 979-3311

MÉNAGE-AIDE

• Réseaux de 25 franchises établies depuis 1983.
• Entretien ménagé résidentiel à visite régulières. • Revenu annuel de 50 000 \$ pour couple. • Commerce aussi accessible pour homme et femme. • Formation et clientèle fournie par MÉNAGE-AIDE.
• Clientèle établie disponible dans certains secteurs de la région de Montréal. • Capital minimum requis de 12 000 \$.
Tél.: (514) 871-9333

club action

Une franchise en santé pour entrepreneurs avant-gardistes
• Centre de conditionnement physique et clinique de santé
• Un programme complet de formation
• Support permanent: ventes, marketing, administration
• Investissement initial de 60 000 \$
Territoire disponible: région de Québec
Pour info: Jean-Pierre Côté (418) 833-7884

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale
ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec

- Un programme marketing efficace
- Un service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Un système comptable performant
- Un logiciel informatique sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400
1-888-PADGETT

SERVICE DE PAIE

- Dépôts directs
- T-4, Relevé 1
- Rapports de paie
- Remises mensuelles

NOUVELLE TECHNOLOGIE SUR WINDOWS

- Formation continue
- Support au démarrage
- Mise de fonds totale 30 000 \$

20 ANS D'EXPERTISE DANS LE SERVICE DE PAIE



INFO: Richard Déziel
(514) 687-8855 455, boul. Cartier Ouest
1-800-361-8771 Laval (Québec) H7N 2L7

Occasions d'affaires

Commerces

HEMMINGFORD: Fermette, cottage centenaire, garçonnière, commerce avec permis de transformation en gros et demi-gros dans le domaine de la charcuterie

LACOLLE: Brochetterie Pharos II, établie dans une église (constr. 1842), comprenant: bâtiment, remise, terrain, fonds de commerce, équipement, orgue Casavant (no 9) et stocks.

ST-BERNARD DE LACOLLE: Marché aux puces comprenant: bungalow, espace commercial, bâtiments, terrain 117 792 pi ca., possibilité de financement.

Pour info: Johanne Nadeau, agent imm. aff. Re/Max du Haut Richelieu inc., Crt. imm. agréé (514) 247-2000

COMMERCE TRÈS RENTABLE

Région très touristique dans l'Estrie. Hôtellerie: concept sur 3 étages, sept bars complètement équipé de système Berg, etc. terrasse avec piscine creusée, syst. de son avec syst. de lumière complet et bien plus! Immeuble commercial toute utilité en vertu du règlement de zonage. Bail à très bas prix. Cause: changement orientation commerce.
(514) 379-2170

CRÈMERIE À vendre

Clientèle établie, bien située, rentable. Possibilité d'opération sur 6 ou 12 mois/an. Prix: 45 000 \$
(514) 521-7195

ENTREPÔT DES COUCHES

Très bon chiffre d'affaires. Situé à Ste-Julie. Investissement: 15 000 \$ incluant stock. Faut vendre!
(514) 922-2340/5487

Parc d'attraction pour enfants Situé en Estrie

Superbe complexe: labyrinthe géant de jeux intérieurs pour enfants de 2 à 13 ans, capacité du jeu de 225 enfants, sur 10 000 pi ca. incluant restaurant tout équipé de 150 places. Animation, théâtre, 6 salles de fêtes et ateliers. Aucune compétition locale. Unique dans le secteur.
Mme Fontaine (819) 562-0284

MINI MARCHÉ D'ALIMENTATION

À 2 1/2 milles de Ville des Laurentides. Très achalandé, au coeur de nouveaux domaines. Dessert 1200 familles. Bâtiment: 60' x 60', refait à neuf. Terrain: 180' X 160'. Grand stationnement.
(514) 439-1443

À VENDRE

Restaurant-pub-terrasse. Dans les "in" de la Grande-Allée. NOUVEAU Équipé. Intéressant à voir!
(418) 527-4849

NORTH HATLEY

Auberge 3 étages (B&B), 7 chambres, foyers, 14 pièces, piscine, petite érablière, étang, jardins, terrain 6,4 acres.
(819) 842-2576

ST-SAUVEUR-DES-MONTS

Rue Principale, restaurant, cachet chaleureux unique. 60 places int., 40 places terrasse, stat. privé. Fonds de commerce avec ou sans bâtisse.
Groupe Optimmo G. Siegman (514) 227-3334

FIRME D'INVESTISSEMENT

REER, FEER, Fonds & Obligations. 9 \$ millions en certificats à court terme. Prix demandé: 2 fois l'actif. Clientèle anglophone.
Contactez M. R. Weinman, C.A. par fax au (514) 482-8889 pour termes de l'achat

Entreprises à vendre

ATELIER D'USINAGE

En affaires depuis 1979 Très rentable, même lors des récessions
(514) 875-4925

ATELIER D'USINAGE

avec contrôle numérique moderne, spécialisé en production. Rivestissement de Montréal. 420 000\$ avec carnet de commandes très bien rempli.
Luc: (514) 241-2249

TERRAIN DE GOLF

BAS ST-LAURENT 18 trous, vue panoramique sur le fleuve. Etabli depuis 25 ans. Potentiel illimité pour connaisseur. Retrait des affaires.
Info: R. Harvey (514) 443-0039 Groupe Sutton-Action Inc Courtier Immo. Agréé



IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
"Service excellent" - "Qualité du client supérieure"
Mme Marie-Andrée Dupras, courtier, Immeubles Léger Inc.

Partenaires

Associé(s) pour importer produits efficaces contre: asthme, sinusite, obésité, cellulite, impuissance. Pour distribution au Canada, USA et Europe. Internet et/ou vente directe.
Jenn-Mô (514) 663-1171

Partenaire demandé

Mise de fonds minimale de 50 000 \$, pour entreprise oeuvrant dans l'édition spécialisée (éducation). L'associé aura de préférence une expérience dans l'administration ou l'éducation. Entreprise en pleine exploitation, financement déjà négocié.
(514) 335-7355

Services spécialisés

PROGRAMME DE SUBVENTION

La Fondation Ressources-Jeunesse offre aux entreprises de la région montréalaise la possibilité d'embaucher un nouveau diplômé de niveau collégial ou universitaire et de bénéficier d'une subvention de 5 000 \$ sur six mois. Pour de plus amples renseignements, contactez-nous au: (514) 982-0577, fax 286-7554
LA FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE
360, rue Saint-Jacques, bureau 320, Montréal, H2Y 1P5

AFFAIRES AMÉRIQUE LATINE

Avez besoin pers confiance? - connais le marché latino-am., à l'expérience des relations pub. et représentation, parle espagnol, franc. et angl., connaît mentalité hommes d'affaires latino-am. et québécois, peut vous servir comme interprète ou ass. pour vos démarches d'affaires.
(514) 387-6922
Pag. (514) 936-3418

INCORPORATION

Provincial 389 \$
Fédéral 500 \$
Service 100 \$
Ontario 315 \$
Systèmes comptables
Lindeco International
(514) 951-9852

Plans d'affaires

Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 947-4488

Distributeurs

Personnes multilingues
Entreprise internationale depuis 17 ans, domaine santé-beauté, investissement 250 \$. Pour rendez-vous:
Raymond Thomassin
(418) 835-5960 ou 1-800-336-5960

DISTRIBUTEURS RÉGIONAUX

Occasion exceptionnelle de distribution. Territoire protégé. Excellent revenu. Investissement léger garanti par l'inventaire.
G. Bernier
(514) 688-5030

DISTRIBUTEUR DEMANDÉ POUR PRODUIT ANTI-DÉRAPANT RÉVOLUTIONNAIRE

Gros et détail.
(819) 563-1040.
Cell: (819) 829-4177

Divers

GOLF LE BLAINVILLIER

Part corporative à vendre. Prix réduit.
Christiane Émond : (514) 355-4566

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Associés demandés

Mères de famille et autres
Travail à domicile, jusqu'à 2000 \$ / mois, à temps partiel et 6000 \$ à temps plein, vacances payées. Domaine santé & beauté, investissement requis 250 \$, pour un rendez-vous maintenant:
Raymond Thomassin
(418) 835-5960
(800) 336-5960

SUCCÈS FINANCIER
Concept innovateur. Profits assurés dès le premier mois. Revenus annuels potentiels: 100 000 \$ et plus. Temps partiel ou temps plein.
Aucun investissement. Aucun inventaire. Aucune livraison. Aucun risque.
(514) 332-6726
1-800-967-4584

SOYEZ A VOTRE COMPTE SANS ÊTRE SEUL EN AFFAIRES
Je vous offre une formation de six mois grâce à laquelle vous pouvez réaliser des revenus de 200 \$ à 6 000 \$ par mois, à raison de 5 à 10 heures par semaine.
(514) 623-8666
1-800-653-2005

COMPAGNIE DE SÉCURITÉ ET D'INVESTIGATION
en pleine expansion, recherche un associé-investisseur avec expérience et/ou bons contacts dans ce domaine pour développement à Montréal et à Québec.
60 000 \$ et plus
Écrire à: Journal Les Affaires, Annonce classée #1631
1100 Boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

VOYAGEZ! JUSQU'À 50% DE RABAIS!
et gagnez 1 400 \$ et plus par semaine. Réseau de voyages. Nouveau concept. Investissement minimum: 500\$.
Information: Louise:
(514) 627-7139

VOILIER JEANNOT DE 41 PIEDS
Sloop, 3 c.c., 2 s.de bain, tout équipé. Localisé à Trinidad. Parfaite condition.
(514) 329-0443
ou fax à l'att. de Figaro:
(809) 634-4387

✓ Investisseurs demandés

LABORATOIRE D'ANALYSES PHARMACEUTIQUES
En pleine expansion Recherche des investisseurs (5 000 \$ et +) en échange des actions privilégiées à taux fixes 15%, payables mensuellement et remboursables avec préavis de 30 jours.
Veuillez contacter Richard Azani pour toute information supplémentaire ou visite du laboratoire (514) 421-2000 ext. 224

INVESTISSEMENT SÉRIEUX ET SÛR
4 500 \$ et +
Rendement de 33 %
Cie québécoise
De + de 1 M \$
Info: Jacques
(888) 538-3638

✓ À vendre divers

CANADIENS
Meilleure section du Club, #213, 2 sièges, contrat disponible.
Demandez Eddy:
1-800-567-3534

GRAND PRIX
Et omnium canadien (Golf)
Billets vend., sam., dim. Argent et bronze.
(514) 235-3693
Marc

TENTES COMMERCIALES (2)
16 x 32 et 16 x 16. Structure aluminium. Toile et contour neuf. Couleur jaune et blanc. 4 000 \$ chacune
(418) 834-2283

BALMORAL
Part de golf gratuite À l'achat d'un terrain au prix de l'évaluation municipale (53 700 \$). Front sur le départ du 8e, sup. 23 679 pi ca, excellente topographie. Vendeur motivé.
Jean-Louis Demers, Léger inc. ctr.
(819) 327-3124

GOLF LE BLAINVILLIER
Part à vendre à prix réduit.
(514) 954-2000
Chantal

CANADIENS
Contrat et billets pour saison 97-98, 4 sièges regroupés dans la section Le Club.
Demandez Jim Constant
(514) 761-3339

✓ Entreprises demandées

Maitres franchisé(e)s provinciaux pour opération nationale dans le domaine de la télécommunication. Investissement minimum de 2 000 000 \$
Financement partiel disponible pour les candidats qualifiés.
Recherchons franchises pour opération clés en main et nouvelles opérations à travers le Canada. Domaine des télécommunications, investissement de 150 000 \$ avec comptant minimum de 75 000 \$, la différence à être financée avec assistance corporative pour candidats qualifiés.
(514) 631-7000 ou (514) 591-7958

PERSONNE SÉRIEUSE
Avec expérience dans électronique, recherche commerce rentable, région Montréal ou Estrie. Domaine fabrication ou vente et importation
(418) 834-2283

Entreprise rentable recherchée
J'ai plusieurs clients avec 500 000 \$ et + de comptant.
Achat, vente, fusion, financement et/ou partenariat.
Dossier confidentiel.
Robert Landry & Associés
(514) 446-0222 ou (514) 990-5805
E-mail: rlandry@securenet.net

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

Recherchons PME Rentables
* Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
* Fabrication - Distribution - Services
* Avons clients très sérieux \$\$\$ pour
* Achat - Fusion - Partenariat
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE

Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Md (514) 990-0192

✓ Services financiers

SERVICE DE FINANCEMENT AUX PME
Projets de démarrage, acquisition des fonds de commerce, refinancement, redressement. Achat des parts des associés. Analyses et évaluation des programmes des prêts garantis par le gouvernement (FAE et CAE). Honoraires payables sur résultat.
(514) 388-3001, poste 319

Berubé Des Rochers Gravel, CGA
FINANCEMENT D'ENTREPRISE
Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Bérubé
(514) 381-7355

✓ Hors frontières

CIE AU BAHAMAS
Les abris fiscaux vous intéressent:
À vendre cie située à Nassau, incorporée avant 1995: n'a jamais été active.
France
(418) 723-9038

FINANCEMENT immobilier et commercial PROGESTION
R.Breton
(514) 849-8188

✓ Immeuble commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE LE CAMPUS SELBY

Le Collège Dawson offre en vente son édifice d'environ 195 000 pieds carrés situé au 350, rue Selby près du centre-ville de Montréal. Salles de classe et de rencontre, laboratoires, salles d'usinage, cafétéria, etc., le tout en bon état. Près du métro Lionel-Groulx. Stationnement pour environ 200 autos. Accès direct de l'autoroute Ville-Marie, sortie Atwater.
Prix demandé: 2 000 000 \$



Renseignements:
VERNEY CANADA
M.Rodney Birell, Courtier immobilier agréé
(514) 458-1028 Fax: (514) 458-1029

Reprise de Finance À VENDRE

1660 rue Royale à Trois-Rivières
Édifice à bureau de 29 000 pi ca.
Baux à long terme
Revenus bruts (pot.) de 364 500 \$
Prix demandé: 1 900 000 \$



Centre Mauricie
Luxeuse résidence pour personnes âgées
10 chambres avec salle de bains. Idéal pour proprio occupant.
Établie depuis depuis 8 ans.
Près du sanctuaire à Cap-de-la-Madeleine.

Court-Habec L.P.R. inc
Courtier immobilier agréé
Michel Robert et Luc Pagé
Agents immobiliers affiliés
L.P.R. (819) 378-5058

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE ELAN INTERNATIONAL
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
615, boul. René-Lévesque O, bureau 200
Montréal (Québec) H3B 1P5
Bureau: (514) 866-1313
(800) 249-1313
Internet: www.elan.qc.ca

À VENDRE, PETITS IMMEUBLES À BUREAUX OCCUPATION PAR DES PROFESSIONNELS, FAITES UNE OFFRE

4374 PIERRE DE COUBERTIN (CONDO BUREAUX)
Reprise de finance
Superficie 5 217 pi ca., prix demandé: 265 000 \$, évaluation: 494 100 \$, construction 1988, déjà aménagé, métro Viau et Pie-IX, Stade olympique, stationnements.

2130 À 2138 BOUL. ROSEMONT
Rez-de-chaussée: bureaux, superficie: 1 800 à 3 000 pi ca., plus 8 autres logements, garage, stationnement, prix demandé: 350 000 \$, évaluation: 511 500 \$, revenus: 56 000 \$, un placement sécuritaire.

4350 À 4358 BELLECHASSE (INVESTISSEMENT)
Loué à 100 %, construction 1989, 9133 pi ca., ascenseur, air climatisé central, prix demandé: 525 000 \$, évaluation: 640 000 \$, qualité supérieure, 10 stationnements. Impeccable.

LAURIER TREMBLAY, C.A., agent immobilier agréé

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble Commercial du Carrefour** et adressez vous directement aux décideurs! (514) 392-9000

ST-FÉLICIEN CENTRE COMMERCIAL CARREFOUR ST-FÉLICIEN
75 000 pi ca.
Local 10 000 pi ca., disponible
POTENTIEL INTÉRESSANT DE CHIFFRE D'AFFAIRES
Bassin de population: primaire: 11 000 personnes
secondaire: 52 000 personnes
À moins de 20 minutes du centre commercial
BELLE OPPORTUNITÉ!!
GROUPE G. BLACKBURN INC
(418) 275-1050, Gaston Blackburn

MONTREAL
À louer, ancien local de Distribution aux Consommateurs, +/- 10 500 pi ca. subdivisible. Situé dans un centre commercial où l'on retrouve 19 autres magasins et en face de la station de métro Frontenac.
(514) 524-3015

QUÉBEC: MANUFACTURE / USINE / ENTREPÔT
125 000 pi ca.. Revenu net de 31 000 \$ / mois, jusqu'en 07/98. Prix en bas de l'évaluation
Marcel Girard:
(418) 657-2815
Castel Pro Crt.

INDUSTRIEL
270, Mercille, St-Lambert. Taxes peu élevées! Imm. de 8 200 pi ca., 70 % entrepôt, à 2 min du Pont-Victoria. Prix: 270 000 \$.
COMM/BUREAUX
419, Rosemont Est, Montréal.
Fort rendement. Face au métro. Superbe imm. à bureaux occupé à 90 %. Rev. net: 60 300 \$. Prix: 425 000 \$
324, Notre-Dame, Repentigny.
Ex-resto. Pour comm. ou bur. Imm. de 4 430 pi ca. sur immense terrain. Prix: 275 000 \$
Enchères imm. IMPACT
Courtier 671-7300

Vieux-Montréal
225-229 Notre-Dame Ouest, 3 locaux commerciaux totalisant 4 750 pi ca., éclairés, chauffés et climatisés, disponibles immédiatement.
Société Immobilière Trixon Inc.
courtier agréé
(514) 338-1150

SOUS-LOCATION VILLE ST-LAURENT
Jusqu'au 31 mars 2001, rue Bégin près de Côte-Vertu. Bureau: 7000 pi ca. Entrepôt: 6500 pi ca. Pont roulant: 15 tonnes.
R.Lacombe, I.Rochette
(514) 866-1313
Soc. Imm. Elan Int'l. ctr.

ST-SAUVEUR
Reprise de finance, 186 rue Principale, en biais avec l'église. 272 000 \$
ST-JEROME
Reprise de finance, 989 boul. Labelle. Bâtiment de 4500 pi + sous-sol. Terrain de 12 000 pi. 235 000 \$
La Capitale St-Jérôme,
Daniel Duquette
(514) 476-6118

OCASION D'AFFAIRES
Bureaux à vendre ou à louer - Au pied du stade olympique - 2 stations de métro - large fenestration - plafond de 11 pieds
5 1 4 . 8 5 4 . 3 3 3 7

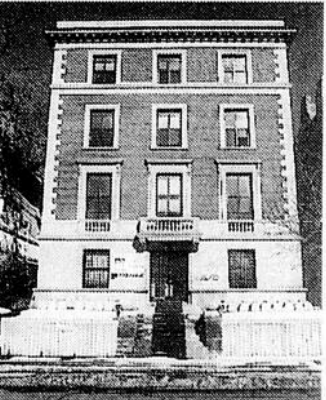
AHUNTSIC, MONTREAL
Excellent pour professionnels. 3 600 pi ca., tout rénové, climatisé, 16 stationnements. 2e étage peut être sous-loué. Évaluation municipale: 310 000 \$. Prix demandé: 225 000 \$.
(514) 668-2000 ou (514) 979-1188

Québec, boul. Henri-Bourassa
Garage, entrepôt & bureau, loués à 100 %. Site et qualité exceptionnels.
Bertin Vachon
Vachon & Ass. ctr agréés
(418) 654-5848

✓ Bureaux à louer
Vieux-Montréal
19 Cours Le Royer (à 2 pas du Palais de Justice) 1500 et 2900 pi ca., superbes bureaux rénovés, murs de briques, foyers, chauffés.
(514) 733-1444

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.
POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

TROIS-RIVIÈRES
Bureaux à frais partagés Avec services complets de secrétariat, location à l'heure, jour, semaine, mois et année.
Centre d'Affaires mon bureau
(819) 371-3464



À LOUER
Avenue des Pins Ouest à Montréal.
ESPACES À BUREAUX
Plus de 8 500 pi ca. Conditions de location avantageuses.
(514) 282-7654

ALFID
Courtage Alfid Ltee
Courtier immobilier agréé

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Immeuble commercial

✓ Espaces commerciaux à louer

RUE BÉLANGER
PRÈS CHRISTOPHE-COLOMB
REZ-DE-CHAUSSÉE MODERNE
3 locaux de 1 500 pi ca.
1 de 2 000 pi ca.
Accès intérieur ou non.
Si location complète,
stationnement pour 25 voitures.
(514) 273-7284

PIE IX ET ONTARIO
400 000 pi ca.



- 5 étages de 80 000 pi ca. chacun
- Plancher de béton renforcé de 12"
- Extincteurs automatiques
- Location minimum de 20 000 pi et +
- Disponible immédiatement
- 3,50\$/pi ca. Net, Net, bail de 5 à 10 ans.

Appelez Chantale (514) 257-8065

ESPACE À SOUS-LOUER
Compagnie située au centre ville désire sous-louer espace approx. 2 000 pi ca. incluant réception très élégante. Location idéale. Édifice prestigieux. Plusieurs possibilités intéressantes pour locataire éventuel.
(514) 985-5230
Mme Velasco
Aucun agent, s.v.p.
Visite sur rendez-vous.

✓ Gestion immobilière
Gestion immobilière Nord-Américaine
- Résidentiel
- Copropriété
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Renovations
(514) 944-5125

Sainte-Julie
Espaces commerciaux
650 à 2300 pi ca.
Secteur très achalandé

Société Immobilière
(514) 744-9742
ARBOIS inc. ARBOIS

LOCAL COMMERCIAL À LOUER
Complexe 20/20 à Boucherville, en bordure de l'autoroute 20. Idéal pour bureaux ou salle de réunion. 3700 pi ca., à 4 \$/pi ca. net net
Communiquez avec M. Alain Ménard au (514) 774-3330

✓ Espaces industriels à louer

ESPACE MANUFACTURIER
Entreposage et distribution. Espaces 30 000 à 90 000 pi ca. Situé à Colebrook, New Hampshire. Bail annuel à partir de 2,00 \$ US du pi ca. Net Net Net.
(805) 239-3090

Montréal
Local industriel de 2 000 à 6 000 pi ca., et bureau de 1500 pi ca., récemment rénovés, à 2 pas du pont Jacques-Cartier et du centre-ville.
(514) 521-7376

PARC INDUSTRIEL, BOUCHERVILLE
100 rue de Labarre, 1 200 à 3 600 pi ca. Accès par Blvd. Marie-Victorin. Portes de 10 pi x 10 pi. Electricité de 550 volts. Occ. juin ou juillet.
Par proprio.: Jérôme Comeau: (514) 655-4628

✓ Immeubles industriels à vendre

IMMEUBLE INDUSTRIEL D'ENVERGURE
124 000 PI CA. À VENDRE
Montréal, Québec



- Entrepôt, distribution et bureaux.
- Hauteur libre de 27 pi.
- Accès facile aux autoroutes.

ACB COMMERCIAL
Ramsay Lunan ou Marvin Knopp
(514) 849-6000
CB Commercial Québec inc. Courtier Immobilier agréé.

✓ Condos commerciaux
VIEUX-MONTREAL LE COURS LE ROYER ST-PAUL/ST-DIZIER
condo commercial dans immeuble de prestige. 2400 pi ca. sur 2 étages, climatisé, alarme, etc... prix réduit, sans agent.
(514) 598-1673

STE-CHRISTINE-D'ACTON
5 min d'Acton Vale, immeuble de 4 000 pi ca., dont 500 de bureau, terrain 45 000 pi ca., inclus dépollueur Murphy 50 HP, compresseur à air Devibiss 5 HP. Éval. mun. 241 000 \$, prix 175 000 \$ négociable.
(819) 362-7316

✓ Terrains
QUÉBEC BOUL. HAMEL
Terrain commercial à vendre 360 000 pi ca., secteur de premier choix, garage 11 000 pi ca.
(418) 683-2731

CONDOS-BUREAU À VENDRE
3 300 pi de bureau et 850 pi d'entrepôt, situé dans un parc industriel de Ville St-Laurent, au 2295 Guénette.
(514) 421-2110

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**

TERRAIN Mont-St-Hilaire Sur bretelle-sortie 115-autoroute 20 (coin Grande Allée).
Terrain commercial à vendre, env. 500 000 pi ca. Tous les services. Prêt à construire.
(514) 464-2943/2060

METSA IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

LIQUIDATION D'UN PORTEFEUILLE DE REPRIS

 100, Roland-Therrien, à Longueuil bâtiment : 3 545 pi ² terrain : 121 009 pi ²	 2387, Guénette, à Ville St-Laurent condo industriel de 2 411 pi ²	 2264, ch. St-François à Dorval condo industriel de 2645 pi ²
 280 500 \$	 695 420 \$	 1 250 000 \$
 3640-48, Richelieu à St-Hubert bâtiment : 14 296 pi ² terrain : 44 517 pi ²	 14056, boul. Curé-Labelle à Mirabel bâtiment : 34 872 pi ² terrain : 92 554 pi ²	 2717, Watt à Ste-Foy bâtiment : 47 117 pi ² terrain : 131 081 pi ²
 3 Immeubles : 1 490 500 \$	 4253-83, Garlock à Sherbrooke bâtiment : 15 296 pi ² terrain : 218 735 pi ²	 781-793, Halpern à Dorval bâtiment : 13 300 pi ² terrain : 26 500 pi ²
4221-49, Garlock à Sherbrooke bâtiment : 15 415 pi ² - terrain : 218 735 pi ²	Indes : 4220-48, Garlock, à Sherbrooke	

(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898 (sans frais)
COURTIERS PROTÉGÉS Groupe Immobilier Metsa Inc. Courtier immobilier agréé

Le magazine de la plaisance au Québec!
Abonnements: **(514) 392-2090**

VOILE QUÉBEC YACHTING MOTEUR

✓ Immeuble résidentiel

✓ Cantons de l'est

DOMAINE FOREST
Votre coin de paradis en Estrie, au bord du lac Brompton

- **Projet unique sur la rive d'un magnifique lac de 15 km de long**
- **À proximité du Mont Orford et à 1 h 30 de Montréal (autoroute 10)**
- **50 terrains de 125 à 200 pieds de façade sur le lac, à partir de 110 000 \$**
- **150 terrains en 2^e et 3^e rang, à partir de 15 000 \$**

Accès : Autoroute 10, sortie 123, direction St-Denis de Brompton, routes 249 et 222 • **(819) 846-2704 • (819) 843-8300**

LAC MONTJOIE
Au bord du lac, sur 2 acres, magnifique résidence en pierre des champs; 4 c.c., bachelor, 3 s. b., s-s fini, 2 garages, foyer, quai, modernités, anti-quinés. 75 min. MtL, 20 Univ. ou CHUS, 10 Orford. 375 000 \$
(819) 846-3220

LAC MEMPHRÉMAGOG
- 250 pi sur baie Sargent, "boat house", 3 c.c., garage - 520 pi près de Magog, côté Ouest, maison, 4 c.c., foyer, financement possible (325 000 \$)
KEVIN DIXON
agent imm. affilié Trans-Action Immoservices
(819) 843-0091 (819) 843-8717

LAC MEMPHRÉMAGOG

VENDU
166 pi façade sur le lac, maison de prestige, avec piscine. Éval. prof. 1 100 000 \$ Aubaine

VENDU
177 pi façade sur le lac. 10 minutes de Magog. Construction de haute qualité

VENDU
70 pi de façade sur le lac. Résidence de choix sur 3 étages, endroit recherché

VENDU
135 pi façade sur le lac. Terrain superbe, site extraordinaire. 350 000 \$.

PLUSIEURS PROPRIÉTÉS BORD DE L'EAU À VENDRE...
TERRAIN-BORD DE L'EAU, lac écologique, 200 pi façade, 4 acres, ou 2 100 pi façade, 22 acres. **OCCASION!**
RÉSIDENTE PERSONNES AGÉES, 8 c.c. poss. 11 pensionnaires. Site stratégique, centre-ville Magog.
CAMPING EN ESTRIE, Bord de l'eau, + 200 sites, incluant salle de réception, restaurant, salle de jeu et résidence. Sur rendez-vous seulement.
Daniel Leblanc (819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.
adresse internet: <http://www.multi-medias.ca/leblanc>

Lac Memphrémagog
Fitch Bay, chalet 2 étages, aires ouvertes, 2 à 4 chambres, bord de l'eau 100 x 400 pi, 110 000 \$.

Lac Lovering
Chalet 2 chambres, intérieur charmant, garage, bord de l'eau 150 pieds. 137 000 \$
Jacques Dupont, courtier immobilier affilié
(819) 876-5457

✓ Maison

RÉGION DE QUÉBEC DOMAINE DE RÊVE

Ancestrale rénovée cachet romantique, 4 c.c., foyer, patio, grange, 52 arpents. Plantation d'arbres. Sentiers en forêt. Gibiers.
225 000 \$.
(418) 881-3010 (soir)

✓ Hors frontières

FLORIDE
HOLLYWOOD BEACH: Condo 1 chambre meublée sur Bord de Mer. 92 000 \$ US.
MIAMI: Condo Penthouse 2 chambres meublées, vue panoramique (22e étage) exceptionnelle. 235 000 \$ US
Maryleyn-RE/MAX PARTNERS
Tél. bur.: (954) 396-5953.
Rés.: (954) 943-1198, Fax: (954) 781-4711

OCCASION D'AFFAIRES
Faites affaires aux USA
Location de bâtiments et services de distribution
(802) 524-3806

✓ Résidences

MAURICIE, LAC MONDOR

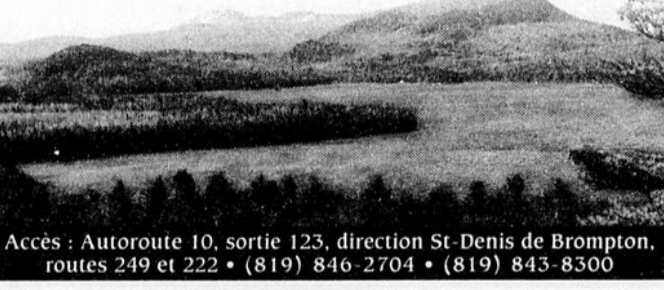
Canadienne, bord de l'eau, terrain 100'X 200', maison 30'X 40', 10 pièces, 2 foyers, garage double 24'X 26', patio 30'X 30' avec foyer. A 5 min. du golf, ski, à 90 minutes de MtL. 245 000 \$.
Après 18h:
(819) 538-7855

BORD DE L'EAU

St-Mathieu du Parc (Mauricie), 1h 1/2 de MtL, 10 pces, 4 paliers, 2 s. de bain, 2 foyers, 3 chambres, terrain 63 500 pi ca. dont 200 pi. de façade sur le lac. 140 000 \$
Jour: (819) 696-1000
Soir: (819) 532-2203 (répondeur)

BORD DE L'EAU
Boisbriand, île de Mai. Superbe cottage, 11 pces dont 2 s.b. et 3 c.c. Terrain 29 500 pi ca. Piscine creusée.
Prix demandé: 459 000 \$
(514) 437-9157

RÉGION BOIS-FRANC
Maison ou chalet sur le bord de la rivière Bécancour. 4 chambres, plancher céramique, armoire chêne, etc... Vue sur la rivière et cascade d'eau
RÉJEAN LABARRE
COURTIER AGRÉE
(819) 751-6262



Canton de Magog
Cottage avec garage attaché, piscine creusée, très éloigné du chemin principal, sur 16 acres de terrain. Le calme à 10 min. du centre-ville de Magog

Cottage 100 pi sur le bord du Memphrémagog, à 5 km du centre-ville. Près des activités (piste cyclable), vaut le déplacement!

Vous ne voulez pas vous occuper d'entretien et avoir les possibilités de plaisance, tennis, marina. Optez pour les Villas de l'Anse, à 6 km de Magog où il fait bon vivre.

Jacques ou Christian Longpré
Re/Max d'Abord, courtier imm. agréé **1-800-382-1802**

Ancestrale restaurée
À 5 km du lac Massawippi, 3 c.c., 2 s.b., 1,2 acre entouré de champs et forêts, petite grange, 137 000 \$.
(819) 838-4299

MAGNIFIQUE ÎLE
Au grand lac Brompton. Comprenant chalet meublé, maisonnette, remises, belles plages. Facile d'accès. Endroit exceptionnel à voir!
(819) 346-3757

COMMERCES À VENDRE
"Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES."
Mme Josée Anne Desroches

Région d'Asbestos
Maison de grande valeur, 6 pièces, 3 c.c., bon prix, site exceptionnel, vue sur le lac, près des services, golf. Toute offre raisonnable sera considérée.
La Capitale, ctr. imm. agréé
N. Tanguay & D. Desmarais
(819) 758-5258

Bord de l'eau
Luxueux cottage 1991, 137 pi au bord de l'eau, design unique, 9 pièces, salle de cinéma, près de tous les services et voies rapides 13 & 15, piscine creusée et plus, 365 000 \$
(514) 628-8607

BORD DU RICHELIEU Navigable
Cottage 93. Maison et site hors pair. 225 000 \$
(514) 928-1216 (Laissez message)

Visez de grands marchés
avec LE MAGAZINE IPME

✓ Pour placer une annonce : **(514) 392-7782**

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Stéphane
Labrèche

Barchester Canada pour la somme de 1,8 M\$.

La Ville de Montréal a procédé à la vente de quatre baux emphytéotiques à

Les quatre propriétés visées sont : le 5800, Saint-Denis, le 9150-9200, boul. de l'Acadie,

Holt Renfrew agrandit plusieurs magasins

Le magasin Holt Renfrew du Centre Rockland, à Montréal, sera agrandi d'ici quelques mois. On ne connaît pas encore la superficie qui sera ajoutée, ni l'investissement requis.

Cet agrandissement fait partie d'un vaste programme de Holt Renfrew visant à accroître de 25 % la superficie de vente de ses 12 magasins au Canada. Holt Renfrew, de To-

ronto, possède quatre magasins au Québec.

D'importants travaux se poursuivent présentement au magasin de la rue Sherbrooke, à Montréal, et au magasin de la Place Sainte-Foy, à Sainte-Foy, dont la superficie sera triplée et portée à 35 000 pi². Par contre, aucun projet n'est prévu pour l'instant au magasin de Pointe-Claire. (DF) ■

Montréal vend quatre baux emphytéotiques

de 8982-9030, boul. de l'Acadie et le 433, Place Jacques-Cartier. Selon le service du développement économique de la Ville, la valeur marchande de ces éléments d'actif est de 1,96 M\$. Le service considère toutefois « cette of-

fre comme la meilleure que nous puissions obtenir dans le contexte économique actuel ».

D'autant plus que les propriétaires des immeubles construits sur les terrains en question n'ont montré aucun

intérêt pour acquérir les baux.

Deux baux sont valides jusqu'au 28 février 2037 : le 8982-9030, l'Acadie dont le propriétaire est la compagnie d'assurance Standard Life, et le 5800, Saint-Denis, propriété de 157788 Canada

(Entreprises Madikap).

Les deux autres baux prennent fin un an plus tard, le 18 mars 2038. Il s'agit du 9150-9200, l'Acadie, qui appartient à Sun Life, et du 433, Place Jacques-Cartier, une propriété de Clurican. ■

Coup d'oeil sur le marché montréalais

Semaine relativement calme sur le marché immobilier

de Montréal. Des cinq transactions que nous vous pré-

sentons, une seule se démarque : le 261, Saint-Jacques.

Adresse	Type	Évaluation	Prix	Acheteur
2150, Saint-Marc (Mtl)	71 log.	2 735 100 \$	2 100 000 \$	Malouf Hanna
4850, Saint-Ambroise (Mtl)	Ind.	1 758 200 \$	935 000 \$	Gestion Saint-Ambroise
8590-8600, Saint-Denis (Mtl)	Comm.	463 700 \$	200 000 \$	Fraternité Chrétienne
261, Saint-Jacques (Mtl)	Bureaux	865 700 \$	225 000 \$	Gestion DRMW
5757, Thimens (Saint-Laurent)	Ind.	2 855 100 \$	2 500 000 \$	Era Display

Source : Raphael Afilalo et Richard Breton, de Progestion

Tableau : LES AFFAIRES

Le prix de vente de cette propriété correspond à un peu plus de 25 % de la valeur fixée par les évaluateurs de la Ville de Montréal.

En effet, le 261, Saint-Jacques a été acquis par Gestion DRMW pour 225 000 \$, alors que l'évaluation municipale est de 865 700 \$. (SL) ■

✓ Immeuble résidentiel

✓ Résidences de prestige

AUBERGE CHATEAU BEAUVALLON

Mis en vente au prix de 1 200 000 \$. Terrain sur bord de l'eau, zone d'usage pour développement. Adjacent au nouveau terrain de golf. Sur rendez-vous seulement.



Versant sud du Mont-Tremblant
(819) 425-7275

LAC À LA TORTUE - LUXUEUSE RÉSIDENCE

5 minutes autoroute 55
Terrain paysager
11 pièces (3 salles de bain)
Climatisation
410 000 \$ négociable
Plan d'architecte
Vue exceptionnelle sur le lac
Pierre et granit int. et ext.
Chauffage électronique
Yvon Lemire, Agent immobilier agréé
Caron, Caron, Dupont inc. (819) 537-0927

Réserve Morgan St. Adolphe d'Howard

Résidence conçue par architecte renommé. Site exclusif, privé, 67 834 pi ca. Bord de lac navigable (256 pi) bordé par ruisseau (170 pi). 450 000 \$.
(514) 527-2182 ou (819) 327-3737

BOUCHERVILLE

Dir. sur la rive du St-Laurent. Rés. de prestige en pierre (1982). 3 salons, 3 foyers, garage et +. Terrain 30 650 pi ca., poss. quai jour yacht, hydravion. Prix: 385 000 \$
(514) 655-3152

✓ Laurentides

ST-JOVITE, LAURENTIDES

Propriété à revenus, site résidentiel, paisible, excellent état. Près de Tremblant.
(819) 425-2226/3785

DOMAINE EXCLUSIF A STE-ANNE-DES-LACS

Secteur unique sur + de 2 acres de terrain, lac privé. Conçue par un architecte et construite sur mesure! 599 000 \$
MARIE-ANDRÉE DUPRAS
AGENT AFFILIÉ
IMMOBILIERES LEGER INC.
(514) 227-2611

✓ Terrains résidentiels

1 100 000 PIEDS CARRÉ

Terrain situé à Drummondville, secteur St-Nicéphore. Pour développement domiciliaire. Raison de vente: santé.
(514) 395-2937

Près de Tremblant

Terrains au lac Xavier, La Conception, superficie totale 62 acres, bord du lac 540 mètres linéaires.
http://cil.qc.ca/commerce/almar.htm
icom@cil.qc.ca
(819) 686-9331

TERRAIN BORD-DE-L'EAU

7 acres (339 768 pi ca.), 628 pi de rive, île Bizard, près de Montréal. Demande: 1,65 \$ le pi ca. Créez-y le domaine de vos rêves!
Lise Pellerin, agent
(514) 426-9595
groupe Sutton-Perform Inc. courtier imm. agréé

✓ Région de Québec

LAC ST-JOSEPH

Du propriétaire. 2 maisons: plage naturelle. Terrain: 186 670 pi ca., 350 pi sur le lac.
800 000 \$
Sur rendez-vous
(418) 875-1935

SILLERY VUE SPLENDEIDE SUR LE FLEUVE

Terr. intime, multi paliers, 5 chambres, 2 foyers pierre. Piscine chauffée, salle de spa, garage double. 389 000 \$, par le propriétaire.
(418) 650-9659

BLAINVILLE

Boisé du parc équestre, secteur de prestige. Aucun voisin arrière. Jolie vue sur petit lac. 28 409 pi ca. Prix demandé: 60 000 \$.
(514) 984-4169

BLAINVILLE

Boisé du parc équestre, secteur de prestige. Aucun voisin arrière. Jolie vue sur petit lac. 28 409 pi ca. Prix demandé: 60 000 \$.
(514) 984-4169

St-Nicolas

52 000 pi ca., vue directe sur le fleuve, services municipaux.
Lévis
135 000 pi ca., directement sur le fleuve, 0.77 \$ le pied.
André Allard, ctr
(418) 831-0301

ST-NICOLAS

Domaine d'une superficie de 600 000 pi ca. Plantation de pins, résidence de grand confort, lac privé ensemencé, directement du propriétaire 325 000 \$.
(418) 831-0325

Cap-Santé

Cottage Anglais, vue plongeante sur le fleuve, 5 chambres à coucher.
Marcel Girard
Castel Pro Ctr.
(418) 657-2815

✓ Domaine

BEAU DOMAINE A LAVAL

Caractère champêtre de la maison québécoise en pierre des champs, d'inspiration française première partie du XIX e siècle, entièrement restaurée de type musée sur un terrain de 9 arpents, dans un environnement de confort, de paix et de charme. 800 000 \$
Propriétaire (514) 622-4820

✓ Appartement

de luxe à louer

Grand 5 1/2, haut de duplex, près du métro Cadillac, entrées laveuse/sécheuse, possibilités de lave-vaisselle, chauffage électrique, secteur paisible, idéal pour professionnel. Libre après 7 juin 1997, permettant de préparer pour occupation 1er Juillet 1997. Loyer actuel: 595 \$ / mois, nég.
Pour visiter, appelez le soir
(514) 256-8663

✓ À louer

divers

PIEDMONT
Magnifique maison ensoleillée, 7 pces, 4 c.c. (ou espace bureau travail) 2 s.b. (1 b. tourbillon) comb. lente, appareils mén. inclus, syst. alarme feu/vol, syst. arrosage, terrain très privé, bord de rivière, 2 min.: ski, golf, piste cyclable.
Info Marc:
(514) 227 7697 soir
(514) 893-0886 jour

✓ Condos à vendre

PENTHOUSE LUXUEUX VILLE ST-LAURENT

Châteaux de Casson
Vue imprenable, Montréal, plein sud. 3 000 pi ca., décoration et design professionnels. 4 cc, 3 sb, foyer, 2 garages, valeur 695 000 \$ pour 549 000 \$. Acheteurs sérieux seulement.
(514) 592-1464

SANCTUAIRE VUE MONT-ROYAL

2 c.c., 2 s.b., 2 st. int.
1 c.c., 1 s.b., 1 st. int., air cond., terrasse ext.
(514) 343-3824

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?

Ils lisent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous!
Pour info:
(514) 392-9000

SUPERBE CONDO VIEUX-MONTRÉAL ET 25 LOGIS À LAVAL

- Reprise
- Financement disponible
- À qui la chance?
Raymond
(514) 945-9789

✓ Propriétés à revenus

METSA
IMMEUBLES MULTIRÉSIDENTIELS À VENDRE
LIQUIDATION D'UN PORTEFEUILLE DE REPRISES

5583, Basile-Patenaude, à Montréal 16 logements 242 652 \$	5320, Dudemaine, à Montréal 22 logements 287 868 \$	2580, Henri-Bourassa, à Montréal 32 logements 434 320 \$

VENDU

235, Montée Sanche, à Boisbriand 9 logements 158 650 \$	687-93, Goupil, à Sherbrooke 43 logements 472 500 \$	440-444, St-Maurice à Cap-de-la-Madeleine 18 logements 322 500 \$

... Et de nombreuses autres propriétés à travers le Québec!
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898 (sans frais)
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé

** REPRISES **

Choix d'aubaines de 12 à 350 logements
Option de rendement
Projet de fonds de pension
Éric Boissé,
La Capitale du Mt-Royal Ctr
(514) 528-1000

ENTREPRISES DEMANDÉES

« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »
M. Daniel Chartrand

✓ Chalets

Chalet à vendre

Chalet en bois rond, situé à Manic 5. Endroit tranquille, voisins à 3 km. Vendu tout équipé avec dépendances ainsi que 2 terrains en location au M.E.R. Eau courante avec toilettes et douche. Autonome en énergie. Idéal pour chasse et pêche, accessible en automobile. À 5 km d'une piste d'avion et hydravion.
(418) 296-1511, laissez vos coordonnées.

Mont-Tremblant

Chalet en bois rond authentique, 3 chambres, s. à diner, vaste living, grand foyer en pierre. Site exceptionnel avec panorama extraordinaire sur Mont-Tremblant, à 10 min. des pistes, 400 pi sur lac, terrain de 248 000 pi ca., 375 000 \$.
(514) 668-3019

✓ Carrefour de l'auto

MERCEDES S500 1996
11 300 km, extérieur charcoal, intérieur en cuir noir/gris, toute équipée, balance de garantie, comme neuve.
105 000 \$
(514) 581-5630

Jaguar Van Den Plas V-12 1990
47 000 km, 18 000 \$.
N'a jamais été sortie l'hiver.
(418) 338-6798

✓ Carrefour de l'auto
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!
(514) 392-9000

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

Stéphane
Labrèche

Le programme de rationalisation de la Société immobilière du Québec (SIQ) va tellement bien qu'il ne reste que quelques immeubles et ... des prisons à vendre ! « La vente des centres de détention est notre talon d'Achille », a déclaré Denis

Prisons à vendre !

La vente d'éléments d'actif immobiliers et une meilleure gestion des besoins locatifs ont permis des économies annuelles de 50 M\$, affirme la Société immobilière du Québec

L'Homme, vice-président de la gestion des espaces et des immeubles.

L'agent immobilier du gouvernement provincial doit encore se départir de quatre de

ces établissements : deux à Rivière-du-Loup, un à Saint-Hyacinthe et un à Waterloo.

« Qui voudra les acheter, et à quel prix ? On se pose encore la question », a indiqué M. L'Homme.

En plus des centres de détention, la SIQ doit encore se départir d'un certain nombre d'entrepôts et de centres de transport. « Jusqu'à maintenant, la vente des centres de transport s'est très bien déroulée. Nous sommes même un peu surpris par la réponse des entreprises et des municipalités. »

Au total, 26 immeubles (476 700 pi²) seront mis en vente durant l'exercice 1997-1998. Et, pour l'instant, aucun immeuble de bureaux ne fait partie du lot.

Satisfaction

Satisfait ? « Oui, mais le travail n'est pas terminé », a répondu Denis L'Homme. Ce dernier se dit inquiet des futures rétrocessions de locaux à la SIQ.

En effet, grâce aux enveloppes budgétaires fermées, les ministères et organismes ont intérêt à optimiser l'utilisation de leurs locaux. Lorsqu'ils libèrent les espaces dont ils n'ont plus besoin, les organismes cessent immédiatement de payer et conservent

ces économies pour leurs propres besoins.

Selon Denis L'Homme, 2,2 M de pi² ont ainsi été rétrocedés à la SIQ depuis deux ans. Et un autre demi-million de pi² pourrait venir s'ajouter d'ici à la fin de l'année. « Si tel est le cas, nous ne serons pas en mesure d'atteindre notre objectif..., mais c'est un beau problème », a-t-il souligné.

1,7 M de pi² éliminés en deux ans

En effet, grâce à ces rétrocessions et à une meilleure gestion des locaux, la Société immobilière du Québec a éliminé environ 1,7 M de pi² en deux ans. Un autre 1,3 M de pi² est prévu pour cette année.

« Sur une période de trois ans, cela représente une réduction de plus de 10 % de la superficie du parc immobilier du gouvernement du Québec », a fait valoir Denis L'Homme.

Cela représente aussi des économies annuelles de près de 50 M\$. L'objectif ultime de la SIQ est d'amener le taux d'occupation dans les immeubles gouvernementaux à 1,5 % d'ici à la fin de 1998. Actuellement, il se situe à près de 6 %.

CONCOURS PROVINCIAL
ARISTA-SUN LIFE 1997

Félicitations
aux lauréats
1997

La Jeune Chambre de Commerce de Montréal est fière de souligner l'excellence de la nouvelle génération de cadres et entrepreneur(e)s du Québec. Les cinq lauréats ont été honorés lors de la soirée gala de la 20^e édition du Concours provincial Arista-Sun Life 1997, le 15 mai dernier, au Marché Bonsecours de Montréal.

JEUNE ENTREPRENEUR DU QUÉBEC

NOUVELLE
ENTREPRISE

M. Ghislain Arsenault
Président
Les Entreprises
Truck'N'Roll inc.

ENTREPRISE
ÉTABLIE

M. André Courtemanche
Président
Corporate Software &
Technologies Int., inc.

JEUNE CADRE DU QUÉBEC

GRANDE
ENTREPRISE

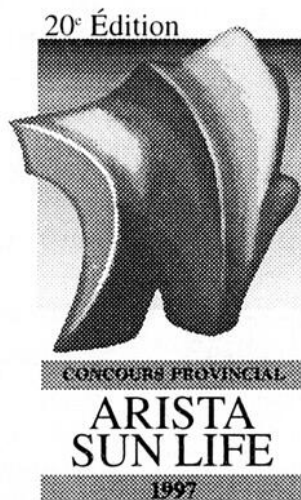
M. Daniel Gélineau
Directeur d'usine
Les Papiers Perkins ltée,
division Candiac

PETITE ET
MOYENNE
ENTREPRISE

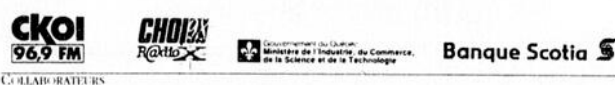
Mme Lili-Anna Peresa
Directrice générale
Les Petits Frères des
Pauvres

ORGANISME
PUBLIC OU
PARAPUBLIC

M. Daniel Martel
Vice-président et directeur
de secteur, Ouest du
Québec
Banque de développement
du Canada



À la dimension de vos ambitions

La partie commerciale des
Cours Mont-Royal vendue
pour moins de 5 M\$

Tel que publié dans notre édition du 5 avril dernier, la partie commerciale des Cours Mont-Royal a été vendue à Soltron Realty. Cette société appartient à l'homme d'affaire montréalais Aviezer Sochaczewski.

Les documents finaux ont été signés le 2 mai dernier. L'acheteur a confirmé que le prix d'acquisition était inférieur à 5 M\$, ce qui représente le quart de la valeur fixée par la Ville de Montréal (20 M\$) lors de la dernière évaluation municipale.

Royal LePage représentait les vendeurs, alors que l'acheteur était représenté par Edward Goldberg, d'Interac.

Centre de
conditionnement
physique et
stationnement

D'une superficie brute d'environ 300 000 pi², les Cours étaient détenues par les mêmes propriétaires que la partie résidentielle de la galerie commerciale. « Il faut être optimiste. Je pense qu'on est en mesure de faire quelque chose de bien avec les Cours », a-t-il dit.

Le nouveau propriétaire serait actuellement en négociations avec certains détaillants importants.

En août 1996, M. Sochaczewski s'est porté acquéreur de l'Édifice Esplanade, un ancien immeuble de Belcourt. Toujours en août 1996, M. Sochaczewski faisait partie du groupe d'investisseurs qui a acheté le complexe résidentiel Le Bellevue, à Laval. Puis en novembre, il a acheté 5,2 M de pi² de terrain à Pierrefonds, dans l'ouest de l'île. (SL) ■

Hausse des reventes de maisons au pays

La hausse est de 16,9 % par rapport à l'an dernier

Stéphane
Labrèche

Dans l'ensemble du pays, il s'est vendu plus de maisons en avril qu'en mars 1997. Le marché de la revente a ainsi enregistré un gain de 12,4 %.

Selon les données désaisonnalisées de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI), 20 023 transactions ont été effectuées par l'entremise du système inter-agences (SIA/MLS).

Par rapport à la même période l'an dernier, la hausse des transactions est de 16,9 %.

« Le mois d'avril marque le premier mois cette année où les ventes ont repris le rythme du mois précédent », a déclaré Pierre Beauchamp, chef de la direction de l'ACI.

Ce dernier s'est montré particulièrement satisfait de la performance du marché de

Marché résidentiel (de janvier à avril)

	Volume	Nombre de transactions	Variation	Prix moyen	Variation
Trois-Rivières	31,7 M\$	435	- 8,4 %	72 900 \$	6 %
Montréal	1 412 M\$	12 995	21,8 %	108 600 \$	4,3 %
Hull	66,2 M\$	754	41,7 %	87 800 \$	- 6,4 %
Québec	208,6 M\$	2 597	10,1 %	80 300 \$	- 5 %
Sag/Lac-St-Jean	9 M\$	136	- 28,8 %	66 700 \$	0,6 %

Source : ACI

Tableau : LES AFFAIRES

l'emploi : « Nous sommes confiants que, si le secteur de l'emploi s'améliore davantage, il continuera à alimenter l'activité du SIA, surtout que les taux hypothécaires demeureront probablement très bas d'ici à la fin de l'année. »

Hull

Au Québec, la région de Hull a enregistré la plus forte hausse d'activité depuis le début de l'année, le volume des transactions étant de 32,6 % supérieur à l'an dernier. Montréal suit avec une hausse du volume de 27,1 %.

À l'opposé, la région du Saguenay/Lac-Saint-Jean a connu une diminution du volume

de 28,4 % par rapport aux quatre premiers mois de 1996, pour un total de 9 M\$.

Home
Find

www.apchq.com



APCHQ GARANTIE MAISON NEUVE

En collaboration avec



Pour acheter ou faire construire une maison neuve par des pros

Air Canada loue 60 000 pi² à la Place Ville-Marie

Air Canada vient d'emménager à la Place Ville-Marie.

En fait, l'entreprise vient de sous-louer deux étages (60 000 pi²) des anciens locaux de Via Rail.

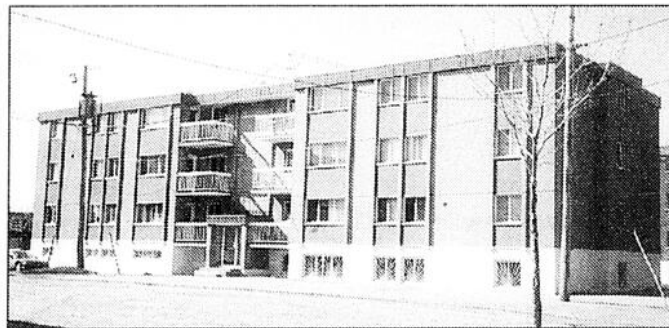
« Nous manquons d'espace à la base d'entretien de Dorval », a fait savoir Nicole Couture-Simard, chef des relations avec les médias. Pour l'instant, 229 personnes ont ainsi été déménagées au centre-ville. Selon M^{me} Couture-Simard, ce nombre pourrait éventuellement passer à 380. Leur mission : convertir les systèmes informatiques de l'entreprise pour les rendre opérationnels en l'an 2000.

Une grande partie des personnes affectées au Projet 2000 sont des contractuels chez Air Canada puisqu'elles ont été engagées par le groupe ISM. Toutefois, les espaces de travail demeurent la responsabilité du transporteur aérien.

« Dans notre contrat, il est indiqué que nous logeons les employés », a indiqué M^{me} Couture-Simard.

Selon nos informations, le bail d'Air Canada aurait une durée de 40 mois. (SL)

OCCASION D'INVESTISSEMENT À MONTRÉAL



Place Clément Ader

- Mise de fonds possible de 15 % seulement
- 10 immeubles : 4 x 14 unités et 6 x 21 unités, soit 182 unités au total
- 50 unités-1 c.c., 84 unités-2 c.c. et 48 unités-3 c.c.
- Ossature de bois et revêtement de briques
- Stationnements extérieurs et intérieurs
- Rénovations majeures en 1995; toutes les portes extérieures, fenêtres, allèges, balcons, espaces communs et plus de 100 unités
- Revenu brut potentiel : 1 011 000 \$

Prix demandé : 4 750 000 \$

Veuillez communiquer avec votre agent immobilier, membre de la Chambre immobilière du Grand Montréal, n° MLS: P97001872.

SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

La SCHL collabore avec tous les paliers du gouvernement, l'industrie et la société afin d'aider les Canadiens à se loger.

Canada

LES AFFAIRES

LEADER DE LA PRESSE ÉCONOMIQUE



ABONNEZ-VOUS

POUR 1 AN :

Seulement
59,95 \$
plus taxes

- 51 numéros du journal Les Affaires
- 11 numéros du magazine Affaires PLUS

LES 7 AVANTAGES DE VOTRE ABONNEMENT :

- **Une couverture complète du monde des Affaires :** Profils d'entreprises, techniques de management, gestion des ressources humaines, marketing... tout ce qu'il faut savoir pour gérer votre organisation de façon optimale.
- **La référence pour vous aider à gérer vos investissements :** Taux d'intérêt, bons du Trésor, obligations... toutes les informations requises pour vous permettre de tirer le meilleur parti de votre argent.
- **En complément, 11 fois par an le magazine Affaires PLUS :** Chroniques sur les grandes tendances de notre société, conseils pour mieux gérer votre carrière et votre argent, articles sur les nouvelles technologies... découvrez le magazine de l'autonomie financière, professionnelle et personnelle.
- **La livraison à domicile :** Chaque semaine, le journal Les Affaires arrive directement chez vous. Vous êtes certain de ne manquer aucun numéro.
- **54% d'économie sur le prix en kiosque :** L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 59,95 \$ + taxes, soit plus de 80 \$ d'économie puisque le prix en kiosque est de 150,18 \$ taxes incluses.
- **La liberté totale :** Si pour une raison quelconque vous souhaitez interrompre votre abonnement, nous vous rembourserons les numéros non reçus sans aucune discussion et sans délai.
- **Le «service vacances» :** Sur demande, nous ferons suivre le journal Les Affaires et le magazine Affaires PLUS à votre lieu de vacances.

BON D'ABONNEMENT JOURNAL LES AFFAIRES + AFFAIRES PLUS

OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement, 1 an - 51 numéros du journal Les Affaires + 11 numéros du magazine Affaires PLUS. au prix spécial de 59,95 \$ + taxes (total 68,32 \$)

À retourner au journal Les Affaires - Service des abonnements - 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e Étage Montréal (Québec) H3B 4X9 ou télécopiez au (514) 392-2039

Nom _____ Prénom _____
Nom de l'entreprise _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code Postal _____ Tél. _____

MODE DE PAIEMENT

- Chèque ou mandat à l'ordre des Publications Transcontinental
 Facturez-moi Je désire régler par carte de crédit
 VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

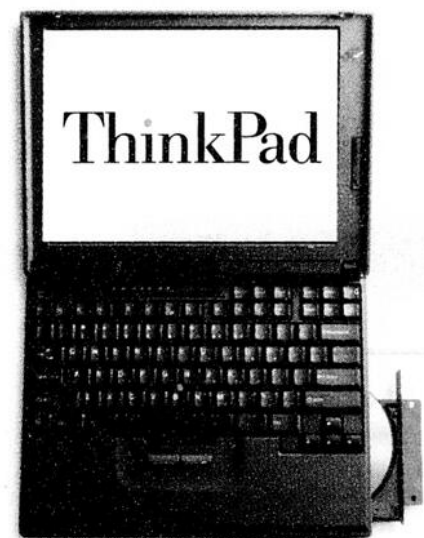
N° de carte | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Expiration : ____/____/____
mois/année

Signature : _____



Voici le très abordable ThinkPadSM 380. La puissance d'un ordinateur de bureau allée à la personnalité d'un ThinkPad. Le dernier-né de la famille ThinkPad vous offre toutes les fonctions en bloc : disque dur, disquette et CD-ROM¹. Il vous est donc possible de travailler efficacement presque partout, à la maison, au bord de la piscine de votre voisin et même (quelle idée saugrenue!) au bureau. Avec un grand écran **ThinkPad** de 12,1 po aux couleurs éclatantes, un processeur Pentium^{MD} de 150 MHz², Lotus^{MD} SmartSuite³, une mémoire vive de 16 Mo et un disque dur pouvant aller jusqu'à 2,1 Go⁴, fini les compromis. Et puisqu'il est offert à partir de 3 299 \$⁵, tout le monde ou presque peut profiter de la qualité, du design et de la fiabilité d'un véritable ThinkPad. Pour en savoir davantage sur le ThinkPad 380 IBM, communiquez dès aujourd'hui avec un intermédiaire agréé IBM.



ThinkPad 380 IBM.
3 699 \$ (avec CD-ROM)⁵.



Où acheter?/Tél. 1 800 267-9077, poste 494

Où acheter?/e-mail* ibm_direct@ca.ibm.com

Info. produit/Fax 1 800 465-3299, doc. 45365

Site Web www.ca.pc.ibm.com/thinkpad.html



Des solutions pour une petite planèteSM

*Veuillez indiquer l'adresse de votre entreprise et le code de référence n° 494. 1. CD-ROM intégré sur certains modèles. 2. Les MHz ne mesurent que la vitesse d'horloge interne du processeur et non la performance des applications, laquelle dépend de nombreux facteurs. 3. CD-ROM compris. 4. Go = un milliard d'octets. 5. 3 299 \$ pour les modèles sans CD-ROM. Les détaillants peuvent vendre à moindre coût. IBM est une marque déposée, et ThinkPad et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Le logo Intel Inside et Pentium sont des marques déposées d'Intel Corporation. Lotus est une marque déposée, et SmartSuite est une marque de commerce de Lotus Development Corporation. © IBM Corporation, 1997. © IBM Canada Ltée, 1997. Tous droits réservés