



Les REER

Des stratégies gagnantes pour votre portefeuille d'obligations p. 45-46

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 30 janvier au 5 février 1999 Vol. LXXI No 5 96 pages 1,95 \$

Immigrants investisseurs

Le Québec risque de perdre 100 M\$ par année



Les modifications projetées au programme fédéral des immigrants investisseurs entraînera une baisse considérable des investissements au Québec p. 13

Immobilier

Nouveau programme d'infrastructures en vue

Ottawa annoncerait une aide au Palais des Congrès dans son prochain budget p. 77

Tête d'affiche

Un Québécois d'adoption à la tête du géant IBM

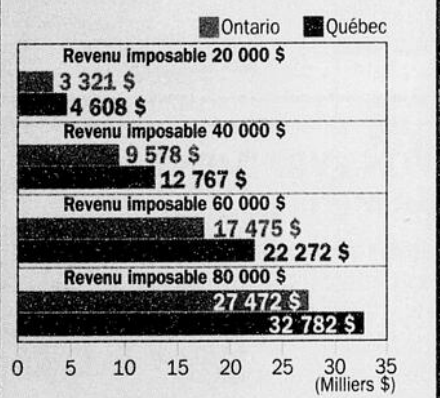


Le nouveau directeur mondial du secteur Communications d'IBM a fait ses études à Polytechnique dans les années 1960. Son nom : Khalil Barsoum p. 11

Coup d'oeil

Impôt combiné (fédéral et provincial)

(Célibataire sans enfant - 1998)



Bourse

55 titres de choix pour 1999

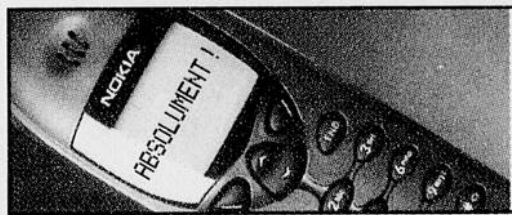
● **Grandes, moyennes et petites entreprises : sept courtiers réputés présentent leur palmarès p. 3, 4 et 5**

Fraude fiscale



Le torchon brûle entre Québec et l'industrie du vêtement

● **Le ministère du Revenu accuse certains manufacturiers de frauder le fisc. Une affaire de 150 M\$ p. 8**



UN APPEL ENTRE MONTRÉAL ET N'IMPORTE OÙ EN AMÉRIQUE DU NORD EST UN APPEL LOCAL (ET VICE VERSA).

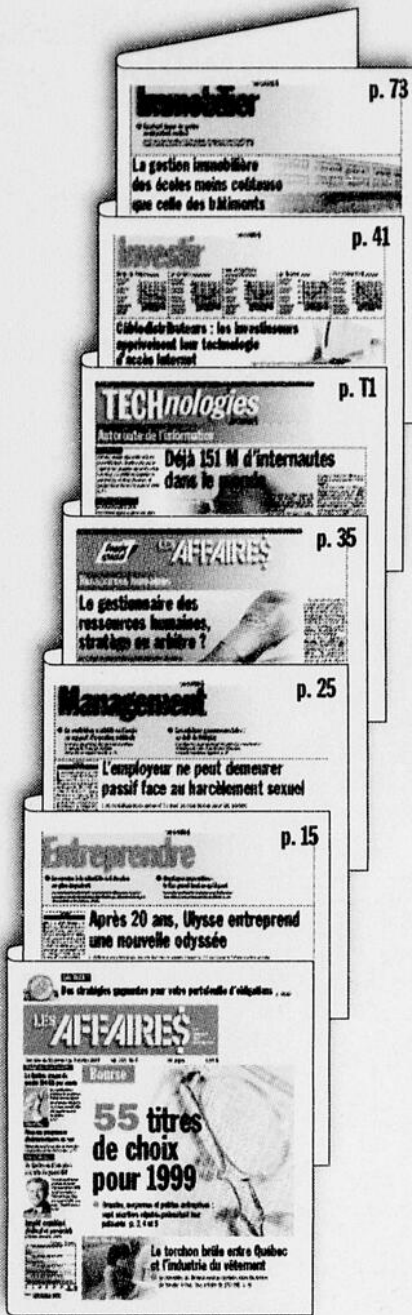
TARIFIXE' NUMÉRIQUE

1 800 462-4463

CANTEL 

Marque de commerce de Rogers Cantel Inc. AT&T Corp. Utilisé sous licence.

CETTE SEMAINE



Sommaire

3 L'actualité

Éditorial
Les provinces et Ottawa doivent s'entendre sur la façon de dépenser l'argent neuf que le fédéral veut injecter en santé p. 6

Malgré un ralentissement de la croissance économique en 1998, l'emploi a connu sa plus forte hausse depuis 10 ans p. 14

15 Entreprendre

Ulysse, l'éditeur de guides de voyage, proposera une vingtaine de nouveaux titres en 1999 p. 15



Daniel Desjardins et Gérald Pomerleau, d'Ulysse.

À leur tour, les photographes canadiens réclament une meilleure protection des droits d'auteur p. 20

Les étudiants de l'Université Bishop's expérimentent, avec succès, un nouveau concept de services alimentaires p. 21

Les bénévoles ne sont pas à l'abri des poursuites p. 23

Ad Opt atteint ses objectifs plus tôt que prévu p. 24

25 Management



Annie Martineau et François Gameau, de Desjardins Ducharme Stein Monast.

Congédier un employé est un geste grave, qui peut être lourd de conséquences p. 25

Le chien accompagnateur n'est pas utilisé seulement par les handicapés visuels p. 31

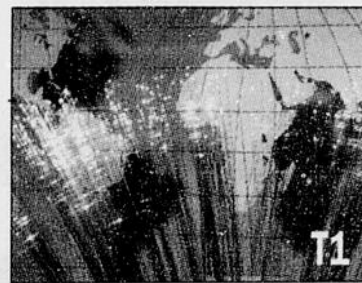
Manon Sicotte a donné un second souffle à l'atelier d'usinage fondé par son père p. 34

Ressources humaines p. 35

Le gestionnaire des ressources humaines doit d'abord établir sa crédibilité p. 35

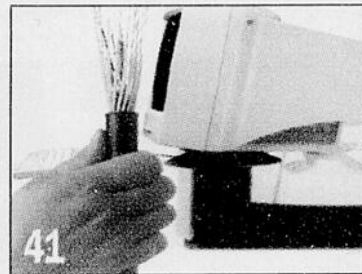
Nouvelle tendance : la recherche d'emploi dans Internet p. 36

Autoroute de l'information p. T1



Il y aurait 151 M d'internautes dans le monde, dont 87 M d'Américains et de Canadiens p. T1

41 Investir



Les investisseurs apprivoisent les titres des câbles et leur technologie d'accès Internet p. 41

73 Immobilier

La gestion immobilière des écoles est moins coûteuse que celle des édifices privés et municipaux p. 73

Les propriétaires et les locataires veulent négocier la hausse du prix des loyers p. 79

Rubriques

À SURVEILLER	43
ADRESSES INTERNET	24
ANALYSE QUANTITATIVE	51
BOURSES	64 À 70
CARRIÈRES	26 À 28
DE BONNE SOURCE	7
FEMMES ENTREPRENEURS	34
FONDS MUTUELS	59 À 61
GAGNANTS/PERDANTS	64
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	46
INVESTISSEMENTS	17
LE MONDE DU TRAVAIL	30
LES AFFAIRES ET LA LOI	31
MARKETING	20
OCCASIONS AMÉRICAINES	53
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	14
REER	44 À 46
RESSOURCES NATURELLES	54 À 56
RÉSULTATS FINANCIERS	72
REVUE DES MARCHÉS	63
TAUX D'INTÉRÊT	62
TECHNOLOGIE	24
TÊTE D'AFFICHE	11
TRANSACTIONS D'INITIÉS	52
VOTRE ARGENT	47

La semaine prochaine / Cahier spécial sur les REER et la retraite

LES AFFAIRES

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

Internet : <http://www.lesaffaires.com>

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

Télécopieur : (514) 392-4723

Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Courrier électronique
pub@lesaffaires.com

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

Courrier électronique
redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500
gellnasc@mail.transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications Enregistrement no 08185

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

ABB Canada	35	Brouillette Charpentier Fortin	37	GRC	9	Multi-Markes	7	SIBN	T10, T11
Abitibi Consolidated	3	Caisse de dépôt et placement	77	Hemosol	57	Netscape	T14	Sicotte	34
ActivEmploi	36	Call-Net	64	Holt Renfrew	33	Noranda	3	Silonex	17
Agropur	35	Cam-Spec	17	IBM	11, 63	Nortel Networks	3, 7	SMED	71
Ulysse	13	Cambior	54	Industries Amisco	5	Novell	T14	Spectra Premium (Groupe)	57
Alliance Atlantis Comm.	4	Canadien National	28	Industries Paperboard	5	Nuinsco Resources	54	Sté fin. Desjardins-Laurentienne	45
Alliances ArtQuest	57	Career Mosaic Québec	36	Industriviel	17	Open Text	4	Strategy First	9
Amazon.com	T3, 64	Celestica	4	InfiniT	76	Optel Communication	7	Subaru	9
America Online	T6	CGI (Groupe)	3	InfolnterActive	71	Pacifica Papers	56	Sun Microsystems	T14
Apple	T12	Cogeco Câble	41, 57, T4	IRM	17	Papiers Perkins	5, 17	Sympatico	T6
Astral Communications	72	Cognicase	57	Isoteknika	57	Pirel (Groupe informatique)	47	Technilab	3
AT Plastics	57	Concepta	T12	Jean Coutu (Groupe)	72	Premdor	5	Technologies Ad Opt	24
ATI Technologies	4	Crestbrook Forest Industries	56	Laidlaw	3	Primetech Electronics	71	Teknion	5
ATS Automation Tooling Sys.	64	DALSA Corp.	4	Librairies Gameau	T3	Produits forestiers Alliance	56	Télébec	T12
Axcan Pharma	51	Days Inn	18	Look Communications	9	Public Technologie Multimédia	7	Tembec	56
Banque de dev. du Canada	T13	Dell Computers	T12	Lorus Therapeutics	57	QuébecTel	T4	Termaco	17
Banque Nationale	49, T10	Disnat	49	Lucent Technologies	63	Quincaillerie Richelieu	42	TMP Worldwide	36
Banque Royale	T10	Eicon (Corp. de technologie)	5	M&T Bank	53	RealFund	57	Toile du Québec	T6
BCE Emergis	58	Epic Data International	4, 57	MAAX	48	RecruDirect	36	Transat AT	5
Beamscope Canada	71	Excite	T6	Magna International	3	Research in Motion	64	Unibroue	5
Behaviour Communications	71	Exploration Loubel	55	Malette Québec	56	Ressources Canspar	55	Ventra Group	57
BélaireDirect	73	Fairfax Financial Holdings	4	Marketel	33	Ressources scientifiques Kelly	40	Viasite	57
Bell Canada	T4	Federal Express	T14	Martin Assurance	23	Ressources Searchgold	54	Vidéotron (Groupe)	T4, 41, 36
Bell Mobilité	T10, T11	Forbes Medi-Tech	57	Micomeq	9	Rogers Communications	41	Xenos Group	T11
Bestar	5	Forex	5	Microsoft	T10, T14	Saputo (Groupe)	3	Xerox	17
BioChem Pharma	3, 4	Gaz Métropolitain	45	Mike Ruest	17	ScienceTech	T3	Yahoo!	T6
BM	T10	GEAC Computer	3	Mitec Telecom	5	Services alimentaires CVC	21	Yvon Vézina	28
Bolton Tremblay	43	General Electric	28	Mitel	64	SGS	39	Zoom Média	33
Boralex	5	Gildan Activewear	71	Montrusco et Associés	43	Shaw Communications	9, 14		

NOUS voulons contribuer à votre REÉR.

AVEC DES CONSEILS JUDICIEUX, NOUS POUVONS VRAIMENT AUGMENTER LA VALEUR DE VOS PLACEMENTS.

À la Banque CIBC, votre conseiller bancaire personnel peut apporter une contribution appréciable à la valeur de votre portefeuille REÉR. Il peut consulter, en tout temps, nos meilleurs spécialistes en placements pour vous orienter vers les meilleurs choix parmi notre vaste gamme de produits, dont les fonds mutuels, les CPG, les REÉR autogérés et les prêts REÉR au taux de base de la Banque CIBC.

1 800 465-CIBC (2422) www.cibc.com/reer

BANQUE CIBC

VOIR LOIN... UNE TRADITION™

MC Marque de commerce de la Banque CIBC. Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. Les REÉR autogérés CIBC sont offerts par Services Investisseurs CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. Le taux de base de la Banque CIBC est offert pour une période limitée, sur les prêts REÉR d'une durée d'un an. Les prêts sont offerts uniquement aux emprunteurs qui répondent aux critères d'emprunt de la Banque CIBC.

Le point

Les meilleurs titres boursiers en 1999

Les stratégies de trois firmes de courtage face aux grandes entreprises

Stéphanie Grammond

À chaque début d'année, les analystes des firmes de courtage se livrent à un exercice intéressant, mais périlleux : dresser la liste des titres boursiers qui devraient fournir les meilleurs rendements au cours des 12 prochains mois.

Sept courtiers ont mis cartes sur table pour le journal LES AFFAIRES. Ils ont établi le palmarès de leurs entreprises préférées pour 1999, dans leur champ d'expertise respectif (voir aussi les pages 4 et 5). Tout d'abord, place à la sélection des meilleurs titres de grandes entreprises présentée par Lévesque Beaubien Geoffrion (LBG), CIBC Wood Gundy et Canaccord Capital Corp.

LBG favorise une approche plutôt défensive en 1999. La firme suggère aux investisseurs de privilégier les secteurs les plus liés à l'économie interne et ceux dont les profits sont les moins cycliques.

Le fromager Groupe Saputo s'insère dans cette catégorie. De plus, son titre a été ajouté au nouvel indice TSE/S&P60, ce qui créera une bonne dose de notoriété auprès des analystes américains et des investisseurs indiciels.

Dans le transport scolaire et médical, Laidlaw est un autre titre à caractère défensif. Le titre a faibli à cause d'une poursuite de 200 M\$ aux États-Unis et de résultats financiers décevants. Mais le différend pourrait se régler hors cours et le cours de son titre intègre déjà le pire des dénouements.

Les entreprises sensibles aux taux d'intérêt qui versent des dividendes substantiels forment une autre option intéressante. Ils seront favorisés si les banques centrales réduisent encore les taux, comme le prévoient LBG et Canaccord.

La Banque Royale, avec un dividende de 2,4 %, est la première banque au pays. On suggère aussi TransCanada PipeLines, qui offre un généreux dividende de 5 %.

Place à la croissance

Pour profiter de la croissance, les courtiers proposent ensuite aux particuliers de continuer à investir dans les entreprises de haute technologie qui ont fait leurs preuves.

Sur leur liste, on retrouve

deux sociétés de biotechnologie. Technilab, qui fabrique des médicaments génériques, devrait faire ses choux gras du vieillissement de la population. Malgré la cherté de son titre, BioChem Pharma mérite une recommandation d'achat sur faiblesse dans un horizon à long terme pour le potentiel de son médicament pour l'hépatite. La société se dit aussi à l'affût d'une acquisition en sol américain.

Plusieurs sociétés qui gravitent dans l'univers en perpétuel changement des télécommunications ressortent du lot. Profitant de la déréglementation, Télélobe veut se lancer dans les services au détail de téléphonie locale et interurbaine.

L'ontarienne Nortel Networks est l'un des plus importants fabricants d'équipements de télécommunications. Elle a su combler ses lacunes et élargir sa gamme de produits en acquérant Bay Networks. Les Industries C-MAC et Mitel sont deux fournisseurs de composants pour l'industrie des télécommunications, respectivement spécialisés dans les micro-processeurs et la convergence entre téléphonie et ordinateurs.

Les analystes suggèrent aussi l'intégrateur de systèmes Groupe CGI, qui continuera de profiter des fortes dépenses des entreprises en informatique, entre autres lorsqu'il est question de contrer le bogue de l'an 2000. L'optimisme est également au rendez-vous pour le fournisseur de solutions informatiques d'affaires GEAC Computer. Avec 250 M\$ en poche, la société devrait conclure de nouvelles acquisitions à bon compte.



Les préférés de Lévesque, Beaubien, Geoffrion

Compagnie (Bourse, symbole, cours)	Cours cible
TSE 300	6700 points
BioChem Pharma (Mtl, BCH, 40,85 \$)	45-50 \$
C-MAC (Industries) (Mtl, CMS, 26,75 \$)	33 \$
GEAC (Tor., GAC, 39,05 \$)	50 \$
Groupe CGI (Mtl, GIB.A, 35,80 \$)	38 \$
Imprimeries Quebecor (Mtl, IQI, 34,50 \$)	40 \$
Laidlaw (New York, LDW, 8,88 \$ US)	15 \$ US
Mitel (Tor., MTL, 13,15 \$)	15 \$
Oxford Properties (Tor., OXG, 15,50 \$)	23 \$
Saputo (Mtl, SAP, 44,25 \$)	48 \$
TVA (Mtl, TVA.B, 16,85 \$)	19,50 \$
Technilab (Mtl, TAB, 10 \$)	13,50 \$
TransCanada PipeLines (Mtl, TRP, 21,70 \$)	26,35 \$

Les choix de Canaccord Capital Corp.

TSE 300	6575 points
Abitibi Consolidated (Mtl, A, 14,20 \$)	17 \$
Barrick Gold (Mtl, ABX.A, 30,10 \$)	40 \$
Canadian Pacific (Tor., CP, 30,80 \$)	42 \$
Magna International (Tor., MG.A, 92,35 \$)	115 \$
Noranda (Mtl, NOR, 16,55 \$)	19 \$
Nova Chemicals (Tor., NCX, 22,75 \$)	25,50 \$
PanCanadian Petroleum (Tor., PCP, 16,50 \$)	21,75 \$
Petro-Canada (Mtl, PCA, 17,40 \$)	20 \$
Placer Dome (Tor., PDG.A, 17,75 \$)	27 \$
Talisman (Tor., TLM, 26,25 \$)	35 \$

Les favoris de CIBC Wood Gundy*

*Les recommandations ne sont pas basées sur des prix cibles

TSE 300	8 000 points
ATI Technologies (Tor., ATY, 22,80 \$)	
Alcan Aluminium (Mtl, AL, 40,50 \$)	
Banque Royale (Mtl, RY, 76,35 \$)	
Canadian National (Mtl, CNR, 81,05 \$)	
Cadillac Fairview, (Tor., CDF, 26,95 \$)	
Péto-Canada (Mtl, PCA, 17,40 \$)	
Magna International (Tor., MG.A, 92,35 \$)	
Noranda (Mtl, NOR, 16,55 \$)	
Nortel (Mtl, NTL, 82,05 \$)	
Télélobe (Mtl, TGO, 61 \$)	

Tableau : LES AFFAIRES

Mentionnons au passage que deux analystes sont confiants pour le titre du fabricant de pièces d'automobiles Magna International. Armée d'une solide équipe de gestion, cette entreprise ontarienne est en mesure d'afficher une croissance de ses bénéfices de 15 à 20 % au cours des deux prochaines années.

Retour en force des ressources

Alors que LBG ne prévoit pas de redressement dans le secteur des ressources naturelles, Canaccord s'attend à un rebond vers la deuxième moitié de 1999 et en l'an 2000. CIBC Wood Gundy place également une pondération importante de son portefeuille dans les secteurs de l'or et des métaux précieux, du gaz et du pétrole ainsi que des pâtes et papiers.

Le secteur du gaz et du pétrole, particulièrement déprimé, présente de véritables aubaines, comme les titres des sociétés PanCanadian Petroleum, Petro-Canada ou encore Talisman Energy.

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN

Résidence permanente (Green Card)

SONT ADMISSIBLES

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

146, rue Principale Ouest, Magog, (Québec) J1X 2A5

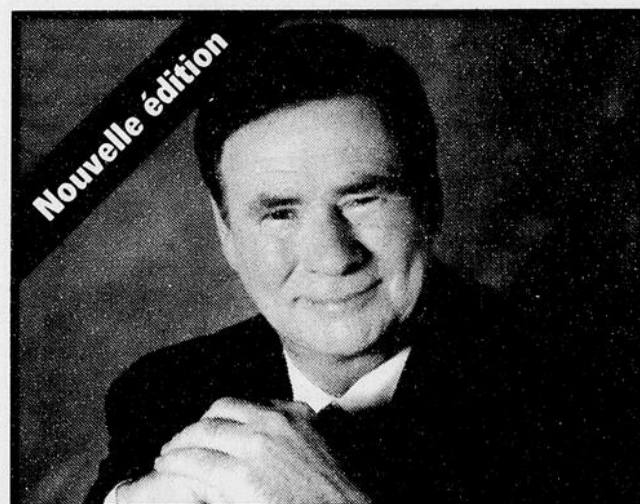
Tél.: (819) 868-2441 Fax: (819) 843-9014

http://www.canamgroup.com

Dans l'or, Barrick Gold et Placer Dome se démarquent en raison de la hausse de leur production, de la gestion serrée de leurs coûts et de la négociabilité de leurs titres. Et, parmi les papetières, Abitibi Consolidated se détache du groupe. Son titre reflète déjà le risque de baisse des prix du papier journal. Et la société fait des progrès dans son plan de contrôle des coûts ainsi que dans le développement de sa coentreprise en Corée.

Du côté des métaux de base, Noranda est parvenue à se maintenir au seuil de la rentabilité au troisième trimestre, en termes de bénéfice sur les activités poursuivies. Cette performance est particulièrement impressionnante compte tenu du prix des métaux. ■

AUTRES TEXTES SUR LES MEILLEURS TITRES EN 1999 EN PAGES 4 ET 5



AUGMENTEZ VOS VENTES

Faites comme 70 000 personnes depuis 26 ans
Inscrivez-vous dès maintenant
Séminaires

La vente stratégique^{MD}

Vous apprendrez comment :

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

Montréal 15-16 février et 11-12 mars
Québec 11-12 février et 8-9 mars

Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente et de relation avec la clientèle, nos conférences et nos séminaires privés.

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



Cours de vente Roger St-Hilaire Formateur agréé à la SQDM

EXPERTS EN RECRUTEMENT DE REPRÉSENTANTS DES VENTES

- Recrutement de vendeurs sur la route
- Présentation simplifiée des CV des candidats
- Évaluation des habiletés de vente
- Références vérifiées
- Garantie de service

514.876.9669



SIRIUS PERSONNEL

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

Le secteur de la haute technologie en vedette

Deux courtiers privilégient chacun neuf titres de petite et moyenne capitalisation

Stéphanie
Grammond

L'année 1998 n'aura pas gâté les actionnaires des entreprises de petite et moyenne valeur boursière. Néanmoins, certains titres sont placés pour se transformer en étoiles boursières de 1999, surtout dans le secteur de la haute technologie.

C'est ce qu'indiquent deux importants courtiers qui ont repéré, pour le journal LES AFFAIRES, neuf titres susceptibles de faire le bonheur des investisseurs.

D'une part, la firme torontoise **Yorkton Valeurs mobilières** se concentre sur les titres de croissance des industries du savoir, comme la biotechnologie, les technologies de l'information et de la communication, le divertissement, etc. D'autre part, **First Mara-**

thon, également de Toronto, fait figure de généraliste de la moyenne entreprise canadienne.

Plusieurs des titres suggérés par ces deux courtiers font miroiter un potentiel de croissance élevé, mais il ne faut pas oublier qu'ils recèlent un niveau de risque supérieur à la moyenne et s'adressent davantage à l'investisseur plus audacieux.

Ainsi, les titres des sociétés de haute technologie remportent la palme en 1999. Yorkton suggère deux titres de concepteurs de logiciels en raison de leur position dominante dans leur créneau respectif : **Epic Data** et **Open Text**. La première produit des logiciels de transaction et des interfaces sur mesure pour colliger des données. La deuxième fournit des applications pour améliorer les

18 choix de titres à faible capitalisation pour 1999

Les 9 titres de 1999 de First Marathon

Compagnie (Bourse, symbole, cours)	Cours cible
Alberta Energy Co. (Tor., AEC, 35,95 \$)	48,50 \$
Alliance Atlantis Comm. (Tor., AAC.B, 26,65 \$)	40 \$
BioChem Pharma (Mtl, BCH, 40,85 \$)	50 \$
Call-Net Enterprises (Tor., CN.B, 13,75 \$)	34 \$
Celestica (Tor., CLS, 44,50 \$)	54 \$
Fairfax Financial Holding (Tor., FFH, 518 \$)	860 \$
Groupe Jean Coutu (Mtl, PJC.A, 36 \$)	42 \$
Premdor (Tor., PDI, 15 \$)	21 \$
Teknion Corp. (Tor., TKN, 15,50 \$)	20 \$

Les 9 titres de 1999 de Yorkton

Compagnie (Bourse, symbole, cours)	Cours cible
Alliance Atlantis Comm. (Tor., AAC.B, 26,65 \$)	50 \$
ATI Technologies (Tor., ATY, 22,80 \$)	26 \$
Biovail (Nasdaq, BVF, 38,44 \$ US)	60 \$ US
Canadian Natural Resources (Tor., CNQ, 23,95 \$)	32 \$
Dalsa Corp. (Tor., DSA, 11,75 \$)	21 \$
Epic Data (Tor., EKD, 13,25 \$)	20 \$
Meridian Gold (Tor., MNG, 9,10 \$)	11 \$
Open Text (Nasdaq, OTC, 27,75 \$ US)	30 \$ US
Probe Exploration (Tor., PRX, 1,47 \$)	6 \$

Tableau : LES AFFAIRES

communications Internet et intranet.

De plus, Yorkton recommande fortement **ATI Technologies**, qui fabrique des cartes d'accélérateurs graphiques pour ordinateurs. Sa technologie supérieure a su résister aux lancements de produits similaires par de puissants concurrents comme **S3** et **Intel**.

DALSA Corp. se trouve aussi sur la liste prioritaire de recommandations du courtier

à cause de la demande croissante pour ses caméras électroniques de contrôle de production, de la part de grands manufacturiers d'origine européenne et américaine.

Pour sa part, First Marathon a retenu le titre de **Celestica**, ancienne filiale d'**IBM** qui est entrée à la Bourse en 1998. La société pourrait fort bien tirer partie de la consolidation parmi les fournisseurs de services aux manufacturiers électroniques, une indus-

trie qui croit de 25 % par année.

Fusions et acquisitions

Par ailleurs, le mouvement de fusions et acquisitions continuera d'avantager les entreprises déjà en position de force.

Selon First Marathon, le holding d'assurance et de réassurance **Fairfax Financial Holdings** tirera une bonne

part de sa croissance de l'intégration de son acquisition du réassureur américain **TIG**. Fairfax poursuit avec discipline un plan d'acquisitions : des achats à prix raisonnable, financés de façon prudente et qui produisent un rendement de l'avoir des actionnaires de 20 %.

Yorkton et First Marathon s'entendent aussi pour mettre en relief **Alliance Atlantis Communications**. Née de la fusion des deux chefs de file canadiens du divertissement, la société réalisera des synergies de 20 M\$ et se trouve en bonne posture pour réaliser d'autres acquisitions.

Les secteurs malmenés

Finalement, les courtiers consultés par LES AFFAIRES mentionnent certains titres de secteurs malmenés qui pourraient renaître de leurs cendres en 1999.

Gaz et pétrole : le plancher est atteint, jugent les analystes, mais il est difficile de prévoir à quel moment la reprise se produira. First Marathon suggère **Alberta Energy Co.**; Yorkton recommande **Canadian Natural Resources** et **Probe Exploration**.

Biotechnologies : après de longs mois marqués de grandes déceptions, les analystes recommandent aux investisseurs d'agir avec discernement. Il faut privilégier les sociétés de recherche à contrat, les firmes offrant des soins de santé ou encore les sociétés qui ont déjà commercialisé un de leurs produits et qui ont un réservoir de produits en développement bien garni.

Dans cette dernière catégorie, Yorkton suggère **Biovail** qui affiche des ventes solides avec son produit vedette, le **Tiazac**, et qui mène des recherches sur 12 autres médicaments.

First Marathon préfère miser sur la québécoise **BioChem Pharma**. Cette pionnière de l'industrie est maintenant un acteur de taille important comme en témoigne son ajout à la liste des entreprises qui forment l'indice **TSE 60**. La société dégage des bénéfices stables de 110 M\$ grâce à son médicament contre le sida. Le lancement de son médicament contre l'hépatite B lui procurera une croissance majeure au cours des prochaines années. ■

Nomination



M. Réal Blais

M. Hugues St-Pierre, président et chef de la Direction du Groupe QuébecTel, est heureux d'annoncer la nomination de M. Réal Blais au poste de vice-président du Groupe QuébecTel et chef de l'Exploitation de QuébecTel Communications Inc.

À ce titre, M. Blais aura la responsabilité de la commercialisation de tous les produits et services du Groupe QuébecTel, y compris le service Internet GlobeTrotter et les services mobiles de QuébecTel Mobilité.

Ingénieur de formation, M. Blais compte plus de vingt-cinq années d'expérience en télécommunications au sein de l'entreprise. Au cours de sa carrière, il a œuvré dans les secteurs de la Planification du réseau, l'Exploitation, les Services administratifs, la Révision des processus d'affaires et le Développement des marchés.

Le Groupe QuébecTel Inc., par l'entremise de ses filiales, offre une gamme complète de services en téléphonie locale, interurbaine et mobile, l'accès évolué à Internet, des solutions globales en matière de nouvelles technologies de l'information ainsi que des applications et contenus multimédias. Avec des investissements de près de 900 millions \$ et l'apport compétent de quelque 1650 employés, Le Groupe QuébecTel possède et exploite le deuxième réseau de télécommunications en importance au Québec, un réseau à la fine pointe de la technologie.

Groupe
QuébecTel

Grandir avec notre monde

AU-DELÀ DE LA TRADITION !

Situé au pied du mont Bromont, cet hôtel spa de qualité supérieure vous fait la promesse d'un événement réussi !



- 146 chambres dont 43 avec foyer
- 6 suites avec bain tourbillon et foyer
- 1 salle de bal de 5 000 pi²
- 12 salles de réunion
- Centre de santé SpaConcept
- Fine cuisine régionale
- Activités 4-saisons Ski, vélo, golf (4 terrains), aventures de Safari Loowak, etc.
- Forfaits affaires selon vos besoins



90, rue Stanstead
Bromont (Québec) J2L 1K6

1 800 304-3433

Telecopieur : (450) 534-0514
Internet : www.chateau-bromont.qc.ca
E-mail : chateau@chateau-bromont.qc.ca

Les PME québécoises préparent leur revanche

Stéphanie Grammond

Malmenées par la tempête boursière de 1998, plusieurs petites entreprises québécoises pourraient refleurir cette année. Entre-temps, la faiblesse de leurs actions offre de belles occasions d'achat.

Deux courtiers ont identifié des actions de PME québécoises qui pourraient agréablement surprendre en 1999. Il s'agit des **Valeurs mobilières Desjardins**, qui se spécialisent dans les titres québécois de petite et moyenne taille, et de **BLC Valeurs mobilières**, filiale de la **Banque Laurentienne**, qui met l'accent sur les sociétés québécoises de technologie, de communications et des produits forestiers.

Leurs recommandations concernent des titres dont la valeur boursière est relativement faible et dont le niveau de risque est, pour la plupart, plus élevé.

Aubaines et redressements

Le fabricant de papier-tissu **Papiers Perkins** est un exemple d'une entreprise du

Québec qui a subi un cuisant revers au cours des derniers mois. Son titre était tombé de 7,65 \$ en octobre 1997 à 5,50 \$ en avril 1998, mais il a déjà repris un peu du chemin perdu. La société a investi beaucoup pour accroître son niveau d'intégration verticale, qui devrait passer de 50 à 70 %. Cela devrait améliorer ses marges bénéficiaires. La société maintient un bilan sain et elle continuera de profiter de la faiblesse du dollar canadien.

Le titre des **Industries Paperboard** a également perdu des plumes depuis son sommet de 6,50 \$, il y a un an et demi. L'action s'échange à fort escompte par rapport à sa valeur comptable de 5,60 \$. Après une année 1998 très difficile, BCL estime que le fabricant d'emballage à partir de carton recyclé pourrait se relever grâce à l'augmentation de sa capacité de production.

Desjardins suggère une autre société apparentée à **Cascades** qui pourrait faire bonne figure : **Boralex**. Le producteur hydroélectrique a vu son titre tomber de moitié depuis deux ans. Mais il devrait jouir bientôt des effets de sa forte augmentation de capacité de production d'énergie depuis

Focus Québec pour 1999 : 11 recommandations

Les 6 poulains de Desjardins

Compagnie (Bourse, symbole, cours)	Cours cible
Bestar (Mtl, <i>BES</i> , 5,15 \$)	7,75 \$
BioChem Pharma (Mtl, <i>BCH</i> , 40,85 \$)	45 \$
Boralex (Mtl, <i>BLX.A</i> , 4,25 \$)	6 \$
Papiers Perkins (Mtl, <i>PKN</i> , 6,75 \$)	8,75 \$
Transat AT (Mtl, <i>TRZ</i> , 6,05 \$)	9,50 \$
Unibroue (Mtl, <i>UBE</i> , 4,85 \$)	6,25 \$

Les 5 préférés de BLC Valeurs mobilières

Compagnie (Bourse, symbole, cours)	Cours cible
Eicon Technology Corp. (Mtl, <i>EIC</i> , 5,30 \$)	7,50 \$
Forex (Mtl, <i>FOX.A</i> , 9,20)	15 \$
Mitec Telecom (Mtl, <i>MTM</i> , 5,80 \$)	8,50 \$
Industries Amisco (Mtl, <i>IAC</i> , 8,40 \$)	13,50 \$
Industries Paperboard (Mtl, <i>PI</i> , 2,70 \$)	4 \$

Tableau : LES AFFAIRES

18 mois.

Le titre sous-évalué de **Transat AT** est également susceptible de s'envoler. L'action valait plus de 13 \$ il y a un an. Avec 3 \$ l'action

de liquidité, le voyageur et transporteur aérien est en bonne position pour affronter les problèmes de surcapacité qui minent l'industrie, selon Desjardins.

Après une montée en flèche jusqu'à 5,95 \$ en mai, le titre de **Unibroue** a fléchi. Desjardins suggère l'achat du titre du brasseur dont la croissance des ventes sera stimulée par

Plusieurs titres alléchants en construction et ameublement

La solidité des dépenses de consommation continue de soutenir les secteurs de la construction et de la rénovation aux États-Unis. C'est une industrie vigoureuse qui entraînera dans son sillon les titres de plusieurs entreprises du Québec et du reste du Canada.

Premdor, qui fabrique des portes pour le secteur résidentiel, devrait connaître une forte hausse de ses bénéfices, selon **First Marathon**. Des investissements lui permettront de hausser ses marges bénéficiaires et la chute des coûts de sa matière première devrait profiter à cette entreprise ontarienne.

BLC Valeurs mobilières recommande l'achat du titre de **Forex**, l'un des plus grands fabricants mondiaux de panneaux à lamelles orientées (*OSB*). La croissance de l'entreprise qué-

bénoise est stimulée par l'accroissement des parts de marché de l'*OSB*, au détriment d'autres matériaux comme le contre-plaqué. En outre, le prix de l'*OSB*, qui est déjà passé de 152 \$ US à 193 \$ US par 1 000 pi² depuis quelques semaines, devrait atteindre 250 \$ US au cours de la prochaine année.

Le courtier recommande aussi les **Industries Amisco**. Ce fabricant de meubles de L'Islet vient de signer une entente avec **Sears** qui s'ajoute à trois autres contrats conclus cet été avec d'autres détaillants américains majeurs. Amisco affiche de fortes marges bénéficiaires brutes de 30 %. Et ses bénéfices par action pourraient atteindre 0,75 \$ cette année et 0,95 \$ l'an prochain.

Dans le secteur du meuble prêt-à-assembler, **Desjardins Va-**

leurs mobilières signale **Bestar**, qui a réussi à améliorer sa rentabilité. La société mise aussi sur une pénétration accrue des grandes chaînes américaines. Ses exportations chez nos voisins du Sud pourraient atteindre 62 M\$ (71 % des ventes totales) par rapport à 17,3 M\$ (43 %) en 1996, selon Desjardins.

Enfin, **First Marathon** suggère la torontoise **Teknion**, qui oeuvre dans le secteur des meubles de bureau. La croissance annuelle composée des ventes a été de 41 % depuis quatre ans. Et ses marges sont supérieures à l'industrie. Avec environ 60 % de ses clients dans des secteurs en croissance (finances, technologies, etc.) et un dollar canadien faible, **Teknion** devrait continuer à bien se comporter. (SG) ■

longue vie à votre

portable



Canadin

Les fauteuils équipés d'une prise de courant sont offerts sur la majorité des A320 et B737 assurant des long-courriers (plus de 2,5 heures) en Amérique du Nord. À partir du milieu de 1999, les fauteuils de la Classe Affaires et certains fauteuils de la Classe économique de la majorité des vols internationaux seront aussi dotés d'une prise de courant. TM Marque déposée des Lignes aériennes Canadien International Inc.

Opinions

EDITORIAL

Santé : les provinces et Ottawa doivent s'entendre

Fort d'un surplus de 5 à 12 milliards de dollars, Ottawa est prêt à réinvestir dans la santé. C'est aussi ce que veulent les Canadiens.

Ottawa serait disposé à injecter au moins un milliard additionnel l'an prochain et à accroître sa contribution de 2,5 milliards en 2001 ou 2002. Ottawa ne finance actuellement que 15 % des budgets des provinces pour la santé tout en imposant des normes nationales.

Ottawa et certaines provinces ne s'entendent pas sur les modalités de versement de l'argent neuf que le ministre des Finances ajouterait dans la santé. Ottawa exigerait que cet argent soit versé à plusieurs programmes précis. Les provinces ne veulent pas qu'Ottawa se mêle de leurs affaires et ne veulent pas avoir à lui faire rapport.

Les Canadiens sont écoeurés des chicanes fédérales-provinciales et veulent que leurs élus trouvent un compromis. D'abord, les provinces doivent se réjouir qu'Ottawa ait renoncé à instituer ses propres programmes comme il l'a fait en éducation avec les bourses du millénaire. Il est normal qu'Ottawa veuille s'assurer que l'argent neuf aille à la santé, mais il n'a pas à imposer les programmes qu'il préfère puisque la santé est de juridiction provinciale.

Le suivi sur l'utilisation des fonds pourrait être confié à un organisme indépendant comme le **Canadian Institute for Health Information**, où siègent des représentants du fédéral et des provinces et qui publie déjà des données sur la santé.

Ce mécanisme d'information rassurerait Ottawa tout en respectant la juridiction des provinces. Ce compromis aurait sûrement l'appui des Canadiens, qui ne comprendraient pas que leurs élus s'engagent dans une autre bataille de principe. Les malades ont déjà bien assez souffert des compressions. ■

Grève des enseignants : pas de passe-droit

Québec hésite à sanctionner les enseignants qui se sont permis une journée de grève illégale en novembre dernier.

Le premier ministre **Lucien Bouchard** avait promis de sévir contre cette « chose illégale et illégitime ». Ce débrayage fut d'ailleurs reconnu illégal par le **Conseil des services essentiels**. Ayant passé outre à une ordonnance du conseil, ils sont passibles d'outrage au tribunal.

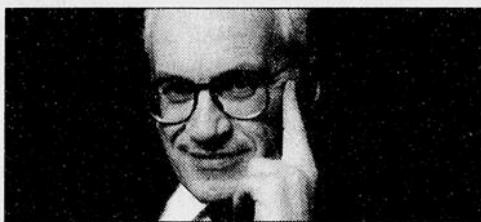
Selon les informations publiées dans *La Presse*, Québec poursuivrait la **Centrale de l'enseignement (CEQ)**, mais épargnerait les enseignants. On ne comprendrait surtout pas qu'il ne poursuive pas les dirigeants syndicaux qui ont entraîné leurs membres dans cette folie.

Certes, il est difficile de distinguer les enseignants qui ont fait la grève volontairement de ceux qui en ont été victimes. Par contre, les enseignants des syndicats fautifs ont voté en faveur de ce débrayage en sachant les conséquences de leur décision collective.

Si Québec ne sanctionne pas les enseignants - par exemple, par une amende ou une journée supplémentaire d'enseignement à la place d'un congé pédagogique - il accordera un passe-droit à plusieurs personnes qui ont commis sciemment un acte illégal.

S'il se contente de poursuivre la CEQ et ses syndicats, la sanction sera une amende payée à même leurs fonds, constitués grâce à de généreuses déductions fiscales et dont les revenus de placement s'accumulent à l'abri de l'impôt. Quel autre citoyen paie ses amendes avec de l'argent avant impôt ?

Si Québec veut montrer un peu de leadership à la veille des négociations qui s'en viennent dans le secteur public et montrer que la loi est la même pour tout le monde, il doit prendre les actions qui s'imposent pour punir ce débrayage injustifié, inutile et, de surcroît, illégal. ■



Jean-Paul
Gagné

PRINCIPALE CONDITION
AUX TRANSFERTS FÉDÉRAUX DANS LA SANTÉ!



POINT DE VUE

Le bogue de l'an 2000

Est-ce que les craintes soulevées par la perspective de voir les ordinateurs et les puces électroniques se détraquer le 1^{er} janvier 2000 sont fondées ou non? S'agit-il de superstitions ou d'appréhensions justifiées?

Il y a 40 ans, quand les microprocesseurs et les micro-ordinateurs sont apparus, un mégaoctet (mg) de mémoire vive (RAM) coûtait 2,3 M\$ à produire. Or, ce coût n'est plus que de 5 \$.

Pour économiser du temps et de l'espace dans le traitement des données, les concepteurs des systèmes informatiques crurent bien faire en identifiant les années sous la forme de deux chiffres fixes (19..), suivis de deux chiffres variables exprimant l'année. D'où la confusion possible le premier jour de l'an 2000.

Il est même possible que certains fichiers informatisés soient effacés dès le 9 septembre 1999 (9-9-99) puisqu'il s'agit de la date d'expiration de nombreux systèmes programmés.

Puisqu'il y a présentement 100 M d'ordinateurs interreliés et plus de trois milliards de microprocesseurs dans le monde, certains économistes croient qu'il n'y aura pas suffisamment de temps et de ressources pour reprogrammer, avant le 1^{er} janvier 2000, tous les ordinateurs et toutes les puces électroniques, dont trois sur quatre ont une horloge interne.

Dans ces circonstances, un choc technologique semblable au choc pétrolier des années 1970 pourrait faire basculer l'économie mondiale dans une récession majeure.

Si les horloges internes des ordinateurs se détraquent, ce ne sont pas seulement les feux de circulation dans les rues qui ne fonctionneront pas, mais toute une panoplie de systèmes allant des guichets automatiques des banques aux systèmes de contrôle aérien et aux ascenseurs dans les immeubles.

Le fait que les concepteurs d'ordinateurs ne sachent pas avec certitude comment les ordinateurs réagiront le 1^{er} janvier 2000 ajoute à l'incertitude quant à la portée réelle du problème.

La société IBM, par exemple, estime que tous les ordinateurs qui n'ont pas été préparés à la venue de l'an 2000 s'aligneront sur une date aléatoire le soir du 31 décembre 1999.

Il sera alors possible que certains ordinateurs tombent en panne ou traitent des données erro-

nées sans s'en apercevoir, deux ordinateurs identiques pouvant ne pas répondre de la même façon à une même situation.

En septembre 1997, le ministère fédéral de l'Industrie a mis sur pied le *Groupe de travail de l'an 2000*, pour évaluer le degré de préparation des entreprises canadiennes face à l'an 2000 et fournir les renseignements nécessaires. On peut rejoindre le site « SOS 2000 » dans Internet (strategis.ic.gc.ca). Pour connaître les précautions à prendre, on peut aussi consulter www.bogue.com.

Plusieurs entreprises, dont les banques, ont dépensé des centaines de millions depuis trois ans pour effectuer les transformations nécessaires dans leurs systèmes.

Il n'y a cependant aucune loi formelle obligeant les entreprises à rendre leurs systèmes conformes à l'an 2000.

Néanmoins, les lois actuelles enjoignent aux administrateurs de « gérer les affaires des sociétés qu'ils surveillent dans l'intérêt de celles-ci et avec soin ».

On estime que les entreprises canadiennes dépenseront de 6 à 12 milliards pour relever le défi de l'an 2000. Il s'agit donc d'une opération d'envergure.

Si des dislocations sérieuses devaient se produire en l'an 2000, et puisque IBM est au centre du problème, il ne faudrait pas exclure d'importants recours collectifs contre cette société.

De son côté, la **Banque du Canada** a annoncé qu'elle se tient prête à accroître la production de nouveaux billets de banque si la population décide de réduire ses dépôts bancaires en échange de papier monnaie.

Souhaitons que ces précautions et ces préparations suffisent pour que le passage à l'an 2000 se fasse en douceur. ■



Rodrigue
Tremblay

Professeur à l'Université de Montréal
Adresse électronique : rodrigue.tremblay@umontreal.ca

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 publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586
Publicité : pub@lesaffaires.com Rédaction : redaction@lesaffaires.com

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**
Directeur de l'information : **Stéphane Lavallée** Directeur des cahiers répertoriés : **Gilles Gagnon**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Vallières** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp** Directeur artistique : **Jacques Bourget**

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

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

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

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

Transcontinental
ÉDITION



De bonne source

Dominique Beauchamp



Francis Vailles

Un nouveau président pour Multi-Markques

Michel Proulx a récemment été nommé président de la **Boulangerie Multi-Markques**. M. Proulx occupait le poste de chef de la direction financière et du développement des affaires de Multi-Markques. Il remplace à la présidence **Gérald Pelletier**, qui a subitement quitté l'entreprise peu avant Noël.

Ce changement de président se fait dans un contexte difficile. Au début de 1998, la plus importante boulangerie au Québec a perdu un contrat de 20 M\$ de **Provigo** au profit des **Boulangeries Weston**, propriété du même groupe que les marchés d'alimentation **Loblaws**. On sait que Loblaws a fait l'acquisition de Provigo depuis.

Quelques mois après la perte du contrat de Provigo, la haute direction de **Canada Bread**, qui détient 25 % de l'actionariat de Multi-Markques, a publiquement fait connaître son mécontentement face au faible rendement de son investissement dans Multi-Markques. Canada Bread appartient à 68 % aux **Aliments Maple Leaf**. Quant à Multi-Markques, 75 % de ses actions sont détenues par les boulangers indépendants qui l'ont formée en se regroupant.

Le départ de M. Pelletier confirme les relations tendues entre Multi-Markques et Canada Bread. Depuis cette sortie de la direction de Canada Bread, une rumeur persiste dans l'industrie selon laquelle Canada Bread songe soit à se retirer carrément de Multi-Markques, soit à en prendre le contrôle pour la diriger à sa façon.

Joint par LES AFFAIRES pour commenter ces rumeurs, M. Proulx s'est contenté de dire que ce ne sont que « des rumeurs parmi d'autres ». Joint lui aussi par LES AFFAIRES, **Bob Bush**, vice-président principal, ressources humaines, de Canada Bread, nous a assuré qu'en ce qui concerne son engagement dans Multi-Markques, c'était « business as usual ».

Par ailleurs, M. Proulx n'a pas davantage été bavard sur son mandat à la présidence, sinon pour dire que sa priorité sera la croissance et le développement de Multi-Markques par le renforcement de ses quatre principales marques, soit *Durivage*, *Gailuron*, *Pom* et *Bon Matin*.

Multi-Markques est un géant de la boulangerie au Québec avec des ventes de près de 300 M\$. Ses plus proches compétiteurs sont Weston, et, loin derrière, **Gadoua**, dont le chiffre d'affaires se situerait entre 40 et 45 M\$. Multi-Markques emploie quelque 3 000 travailleurs dans 16 usines.

Serge Leclerc passe chez Public Technologie Multimédia

Depuis le 18 janvier, **Serge Leclerc** est directeur général, division des communications d'entreprise, de **Public Technologies Multimédia (PTM)**.

Le gestionnaire de 41 ans était chez **Optimum relations publiques** depuis six ans, une filiale de **Cossette communications marketing**. Il en a été le vice-président, directeur de groupe, au cours des deux dernières années.

Mordu des communications évoluées depuis plusieurs années, M. Leclerc donnait même un cours à l'**Université de Montréal** intitulé *Les cyberrelations publiques*. M. Leclerc a obtenu son bac en sciences politiques de l'**Université Laval** en 1981.

PTM connaît une croissance exponentielle. L'entreprise qu'a fondée **Louise Guay** en 1990 est passée de 65 employés au printemps 1998 à quelque 130 aujourd'hui.

Entre autres succès, mentionnons le jeu multimédia *Le musée de poche*, pour les enfants de 6 à 12 ans, et *Le mannequin virtuel*, pour le secteur de la mode. ■

Optel offrira la téléphonie locale d'ici l'été

Stéphane Labrèche

Un nouvel acteur fera son entrée sur le marché de la téléphonie locale d'ici l'été prochain : **Optel Communication**.

L'entreprise vient en effet de faire l'acquisition de deux **DMS-500** de **Nortel Networks**, un pour Toronto et un pour Montréal. Initialement, chaque appareil pourra servir environ 20 000 lignes téléphoniques mais Optel pourra augmenter ce nombre à mesure qu'elle signe de nouveaux clients en ajoutant divers équipements.

L'entreprise n'est aucunement apparentée à **Vidéotron** même si l'une des filiales américaines du câblodistributeur porte le même nom.

En plus des deux DMS-500, Optel entend investir dans l'aménagement de son propre réseau de télécommunications, c'est-à-dire dans les fibres optiques. Pour réaliser son projet, Optel a récemment obtenu un financement de 50 M\$ auprès d'investisseurs américains.

L'entreprise entend aussi louer des lignes de **Bell** et d'autres sociétés de télécommunications.

Optel Communications a été fondée en 1995 à Toronto pour devenir le premier revendeur de lignes **Centrex** de Bell Canada. Aujourd'hui, l'entreprise compte 240 employés et ses revenus tournent autour de 40 M\$.

Les lignes **Centrex** sont des lignes d'affaires de téléphonie locale qui comportent certains services dédiés, tels que l'affichage numérique, le renvoi d'appel et la conférence à trois. Optel achète une grande quantité de lignes téléphonique de Bell, obtenant ainsi un escompte sur le volume, et revend les lignes à ses clients à un prix concurrentiels.

L'entreprise affirme avoir près de 70 000 lignes d'affaires et 13 000 clients.

À partir de mai ou juin, Optel va transférer ses clients

DISTRIBUTION
ENTREPOSAGE
COURTAGE EN DOUANE
TRANSPORT UNIVERSEL
ASSURANCE CAR SAISON
INSPECTION DES VIANDES

800-448-8108
www.anderinger.com

Centrex sur ses propres installations. « On n'aura plus à payer Bell pour les lignes **Centrex** », dit **Enzo Stigliani**, directeur général d'Optel au Québec. Par contre, l'entreprise devra payer Bell pour la location de certaines lignes.

Les DMS-500 permettront de plus à Optel d'offrir une gamme complète de services de télécommunications, notamment Internet et le transport de données. ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Au-delà de la dimension économique et monétaire, nous devons travailler à donner du sens à l'Europe. La vocation de l'Europe n'est pas seulement de devenir un géant économique, mais de construire une Europe politique. Parce que les Européens ont le sentiment d'appartenir à une communauté de destin, fondée sur des valeurs - la démocratie représentative, l'esprit d'entreprise, mais aussi la solidarité sociale -, l'Europe a une vocation politique. »

• **Lionel Jospin**, premier ministre de la France, Paris, 21 janvier 1999.

POUR DES RÉUNIONS D'AFFAIRES RÉUSSIES

Un personnel attentionné et une ambiance champêtre assureront le succès de vos réunions.

- 38 CHAMBRES ET SUITES
- SALLE DE RÉCEPTION AVEC VUE PANORAMIQUE
- SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERSONNES)
- CUISINE FRANÇAISE MÉDITERRANÉENNE
- TERRASSE - BISTRO-BAR
- PISCINE INTÉRIEURE ET SAUNAS
- SPORTS DE PLEIN AIR
- À 1 HEURE DE MONTRÉAL

1888 922-0404
OU 450 243-0404

572, CH. LAKESIDE
LAC BROME (QUÉ.)
J0E 1R0

"SAP CONFÈRE AUX PME LES AVANTAGES D'UNE SOLUTION INTÉGRÉE À PRIX ABORDABLE."

Vous obtenez avec la solution d'affaires SAP une vue précise en temps réel de tous les processus opérationnels de votre entreprise, optimisant ainsi vos atouts en matière de compétitivité et de rentabilité.

Communiquez avec Primonics dès aujourd'hui au **(514) 684-9250** afin de découvrir les solutions SAP qui répondent directement aux besoins de votre entreprise.

Primonics est le fournisseur exclusif du progiciel SAP pour la PME au Québec et dans les provinces maritimes.

www.primonics.ca



Certified Business Solutions

1375, route Transcanadienne, bureau 500 Dorval, Québec H9P 2W8 Tél.: (514) 684-9250 Fax: (514) 684-7969



PRIMONICS
INC.

Le torchon brûle entre Québec et l'industrie du vêtement

Le ministère accuse certains manufacturiers de frauder le fisc, une affaire de 150 M\$

Stéphane
Labrèche

La déchirure semble complète entre Québec et l'industrie du vêtement. Plusieurs manufacturiers se disent victimes de harcèlement de la part du ministère du Revenu, alors que Québec affirme vouloir mettre fin à un vaste système de fraude fiscale.

L'utilisation de fausses factures, le non-paiement de la TPS et de la TVQ ainsi que le travail au noir sont au centre du conflit, qui coûterait près de 150 M\$ par année au Trésor québécois.

Québec ne veut pas dévoiler le nombre d'entreprises fautives, mais Gilles Bernard, chargé de projet au Bureau de la lutte contre l'évasion fiscale, indique que 500 entreprises avaient fait l'objet de vérifications jusqu'à maintenant.

Bert Lafford, président du Bureau national du vêtement, qui défend les intérêts des manufacturiers, s'insurge contre les procédures du gouvernement. « Le ministère veut que des manufacturiers honnêtes paient pour les fautes commises par des sous-traitants », dit-il.

Des sociétés bidons ?

Québec soutient avoir découvert un système de sous-traitance fictive. Voici comment il fonctionnerait. Un manufacturier ABC passe un contrat de confection à une société bidon. Aucun travail n'est effectué, mais la société bidon remet quand même une facture au manufacturier, TPS et TVQ comprises. En retour, le manufacturier ABC paie le montant indiqué par chèque

et la société bidon lui verse le montant en liquide, moins une commission.

D'une part, la facture de la société bidon sert à gonfler les dépenses d'ABC, réduisant ainsi l'impôt sur ses bénéfices. D'autre part, les TPS et TVQ qu'ABC verse à la société bidon lui permettent de réduire le montant de taxes de vente qu'elle doit elle-même rembourser au gouvernement (crédit de taxes sur intrants). C'est sans compter que l'argent liquide lui sert parfois à faire faire le travail au noir... sans payer de taxe.

La société bidon disparaît avant que le gouvernement n'ait le temps de collecter les TPS et TVQ qu'elle a reçues à ABC.

« Nous faisons enquête. Nous allons voir les gens, nous analysons les comptes bancaires des sociétés suspec-

tes. S'il n'y a aucune dépense d'exploitation, c'est louche », explique Gilles Bernard.

Bert Lafford réplique que le ministère ne comprend rien à l'industrie. « Le gouvernement affirme que certains sous-traitants n'ont pu effectuer le travail parce qu'ils n'ont pas de lieu de production, qu'ils n'ont pas d'employés. Or, un sous-traitant n'a besoin que d'un cellulaire et d'une camionnette pour être en affaire. Il fait le lien entre le manufacturier et les travailleurs à domicile », explique le lobbyiste.

Règle générale, les manufacturiers donnent à contrat une partie du travail de confection, notamment la couture et la finition. Ils font affaire avec les mêmes entreprises, sauf en période de pointe, où leur liste de sous-traitants s'allonge. « Je n'ai

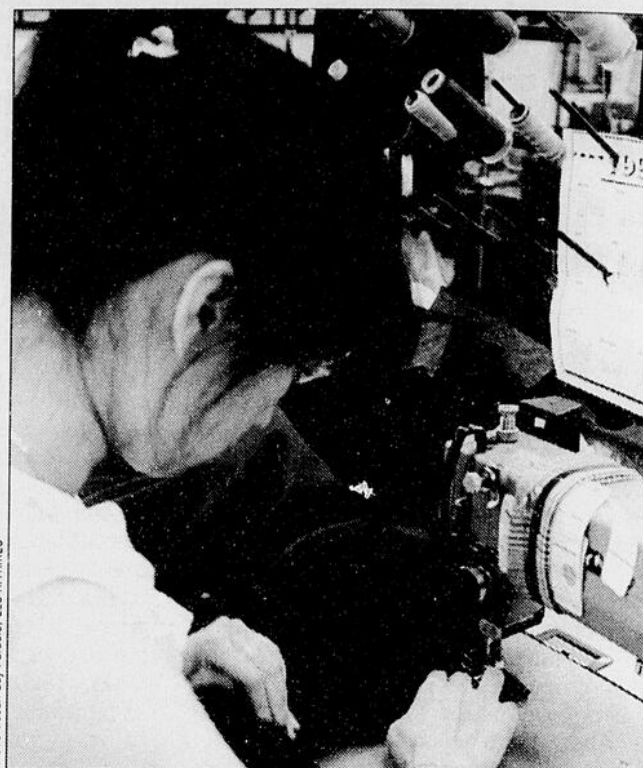
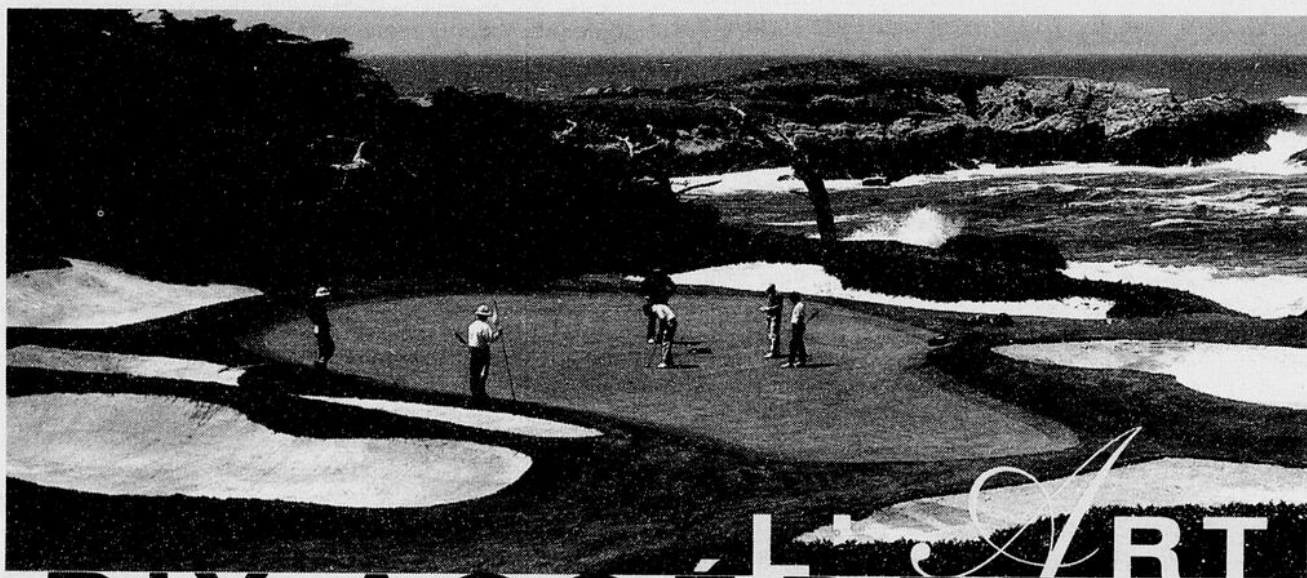


PHOTO: Jean-Guy Pérois, LES AFFAIRES



D'Y ACCÉDER

Prenez votre avenir en main.

Ouvrir un compte Actions en direct Banque Royale est assurément le meilleur moyen de faire fructifier vos avoirs. Un compte d'Actions en direct réduit vos frais, multiplie vos choix, facilite vos opérations et vous donne le contrôle. Gérez vos placements par téléphone, en consultant nos représentants en placements, ou en utilisant TELACTION®, notre service de placements par téléphone. Si vous utilisez votre ordinateur personnel et PCACTION® notre logiciel ou NETACTION™ sur Internet, VOS OPÉRATIONS POURRAIENT NE VOUS COÛTER QUE 29 \$.

NOTRE REER PLUS + VOTRE PC = UN POUVOIR ACCRU ENTRE VOS MAINS

Nous vous proposons le compte REER Plus Actions en direct™, dans lequel vous pourrez verser toute une gamme de placements admissibles aux REER : plus de 900 fonds communs de placement parmi les plus recherchés, des CPG divers et un assortiment d'autres placements à revenu fixe. Nous avons également conçu un compte REER autogéré pour ceux d'entre vous qui souhaitent avoir le contrôle de leurs placements et détenir des actions dans leur portefeuille.

Quel que soit le compte choisi, vous bénéficierez de conditions exceptionnelles : PRÊTS REER AU TAUX PRÉFÉRENTIEL† et remise de certificats†† d'une valeur de 100 \$ que vous pourrez utiliser pour régler des frais de transfert ou des commissions dans votre REER. Pour de plus amples renseignements, veuillez nous appeler au 1 800 769-2583 ou consulter un spécialiste en placements à votre succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal. Vous pouvez également nous joindre sur Internet : www.banqueroyale.com/actionsendirect

† Prêts aux emprunteurs admissibles, offerts par la Banque Royale ou le Trust Royal.

†† Deux certificats de 50 \$ si vous ouvrez un compte REER Actions en direct avant le 1^{er} mars 1999.

© Marques déposées de la Banque Royale du Canada. Actions en direct Banque Royale Inc. est titulaire d'une licence d'emploi de ces marques. ™ Marques de commerce de la Banque Royale du Canada. Membre FCPE



ACTIONS EN DIRECT
BANQUE ROYALE

Membre du Groupe Financier Banque Royale®

pas à m'assurer que mon sous-traitant remet au gouvernement la TPS et la TVQ que je lui verse », ajoute-t-il.

Mode Corwik serait un exemple de la situation décrite par le gouvernement. Selon le ministère, l'entreprise montréalaise aurait participé à une fraude fiscale avec un sous-traitant. Il lui demande de rembourser près de 80 000 \$, soit les crédits d'intrants pour TPS et TVQ et les dépenses pour fins d'impôt qu'elle a déjà réclamés ainsi que des intérêts et pénalités.

L'entreprise soutient qu'elle n'a pas à payer ces montants parce qu'elle n'a rien fait d'illégal. Elle aurait toutefois manqué de vigilance face à un sous-traitant frauduleux.

« Nous avons rencontré les gens du ministère pour leur faire comprendre qu'ils étaient dans l'erreur, mais cela n'a rien donné », indique Pierre Laviolette, contrôleur pour Mode Corwik.

Il faut payer

Jules Brossard, avocat de plusieurs manufacturiers dans cette polémique, se fait cinglant : « Au départ, les gens du ministère disaient que le travail n'avait jamais été fait, qu'aucun vêtement n'avait été produit. Nous avons prouvé le contraire. Maintenant, ils affirment que mes clients ont participé à une fraude ». Selon lui, le ministère ne peut pas prouver ce qu'il avance.

« Il y a une vingtaine d'entreprises qui ont été cotisées. Nous en avons pris trois au hasard et aucune n'était fautive de quoi que ce soit », affirme M. Brossard.

Le ministère n'est pas de cet avis. « Il y a des cas où le manufacturier fautif nous a soumis certains éléments, comme

■ Les manufacturiers québécois laissent entendre qu'ils pourraient se tourner vers des sous-traitants ontariens si Québec continue de les harceler.

des bordereaux de livraison ou des feuilles de coupe, qui montrent que les travaux ont vraiment été effectués. Mais ces éléments ne prouvent pas que les travaux ont été effectués par la firme en question », précise M. Bernard.

Le problème pour les manufacturiers, c'est que le ministère peut exiger d'être payé dans les 30 jours suivant sa demande. Ensuite, l'entreprise jugée fautive peut se faire entendre auprès de la direction des oppositions du ministère du Revenu. Si elle n'est pas satisfaite de la décision, elle peut porter la cause devant les tribunaux.

C'est d'ailleurs ce que compte faire le président du Bureau national du vêtement, qui espère que la première cause fasse jurisprudence.

M^e Brossard souligne de son côté qu'aucune poursuite pénale n'a encore été enregistrée contre des manufacturiers. « C'est révélateur », dit-il. D'un côté Québec cotise les entreprises pour avoir participé à une fraude fiscale, mais de l'autre, il ne les poursuit pas.

Rien n'est moins sûr. « Il n'est pas exclu qu'il y ait des poursuites pénales », réplique le sous-ministre adjoint au ministère du Revenu, Michel Bordeleau. Selon lui, le ministère a suffisamment de preuves pour faire valoir son point, mais préfère tenter de ramener les entreprises dans le droit chemin... sans aller devant les tribunaux. ■

Quand la pub se retourne sur un 10 cents

Des concessionnaires automobiles profitent de l'incident au Stade olympique

Kathy
Noël

Le toit du Stade olympique leur tombe sur la tête ? Qu'à cela ne tienne, certains concessionnaires automobiles, en particulier ceux de Subaru, ont sauté sur l'occasion pour polir leur image.

Subaru, des voitures conçues pour les chutes de neige inattendues ! Voilà ce que les lecteurs des quotidiens montréalais ont pu lire 48 heures après l'incident. Un peu plus bas, la publicité poursuivait ainsi : *Pas surprenant que le destin ait choisi Subaru comme cible...*

« Grâce à un sondage éclair, nous avons constaté que tout le monde avait remarqué que la neige était tombée sur le stand de Subaru », indique Germain Perreault, concepteur publicitaire chez GRC.

Cette microagence montréalaise détient le compte des concessionnaires Subaru de Montréal depuis trois ans. Elle compte aussi parmi ses



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

clients le détaillant de meubles Germain Larivière et

CTM, le centre de téléphonie mobile connu pour sa pub ra-

■ Subaru a vite récupéré les problèmes de toit du stade à son avantage.

dio *Le Cellulairologue*.

Le lendemain de l'incident au Stade, les créateurs de GRC se sont mis à l'oeuvre. Un remue-méninges en règle a abouti au concept final, qui fut publié dès le surlendemain. Depuis, la petite agence de huit employés dit être inondée d'appels de médias souhaitant rapporter son bon coup.

« Subaru misait déjà sur l'image de la neige avec Jean-Luc Brassard comme porte-parole et la capacité de traction de ses véhicules. En 30 ans de métier, je n'ai jamais vu une aussi belle occasion de capitaliser sur un fait d'actualité », commente le concepteur auteur du célèbre slogan des pharmacies Jean Coutu, *On trouve de tout même un ami*.

Question de ne pas user le concept, la publicité a été retirée après quelques jours de publication. « Nous sommes allés chercher le maximum de l'effet escompté. Nous pourrions continuer de jouer longtemps avec le concept, mais il faut arrêter à un moment donné », dit M. Perreault.

Les autres emboîtent le pas

D'autres concessionnaires ont emboîté le pas. Mercedes a fait paraître une publicité portant la mention *Si seulement nos ingénieurs avaient conçu le toit du stade*. Le concessionnaire a également créé son propre salon de l'auto en présentant une exposition exclusive de la collection

TriSAB



Avez-vous besoin d'un administrateur WINDOWS NT ?

Appelez-nous au 514-990-0097

www.trisab.com

1999.

Certains, comme Vision Chevrolet Oldsmobile, annoncent déjà des ventes du salon... annulé en raison des événements.

Le Salon de l'auto lui-même a fait paraître une annonce invitant les gens à visiter un concessionnaire par jour pendant 10 jours, question d'admirer les nouveaux modèles en attendant le rendez-vous de l'an prochain. ■

appel d'offres

Commission scolaire des Patriotes



VÉRIFICATION EXTERNE

La Commission scolaire des Patriotes recherche un cabinet d'experts comptables en vue de la vérification des livres comptables et de la production des états financiers de la commission scolaire. À cet effet, le cahier des charges est disponible au bureau du directeur du Service des ressources financières de la Commission scolaire des Patriotes, 790, boulevard Quinn, Longueuil J4H 2N5, téléphone (450) 463-2230 poste 150. Les soumissionnaires doivent être membres d'un ordre professionnel de comptables mentionné au Code des professions. Les soumissions seront reçues au bureau de la Direction générale, au siège social de la Commission scolaire des Patriotes, 480, boulevard Laurier, Mont-Saint-Hilaire J3H 4R9, au plus tard le 19 février 1999, avant 14 h pour être ouvertes le même jour, à la même heure, en présence des intéressés.

Le Secrétaire général,
Clément Page

Logiciels : Strategy First achète Micomeq

L'éditeur de logiciels de divertissement Strategy First, de Montréal, vient de faire l'acquisition de Micomeq, une autre entreprise montréalaise. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé.

Micomeq a développé les deux jeux de stratégie les plus vendus en Amérique du Nord, en Europe et au Japon : *Fallen Haven* et *Liberation Day*, qui ont été vendus à 80 000 et à 60 000 exemplaires respectivement.

« Et les deux produits continuent de bien se vendre », indique Geneviève Séguin, assistante au président de Strategy First. Dans l'industrie des logiciels de divertis-

sement, les produits ont une vie commerciale d'environ six mois.

Micomeq est par ailleurs sur le point de livrer un nouveau jeu de stratégie, *Discipline*. Sa sortie est prévue pour le mois de mai.

De son côté, Strategy First entend réaliser des ventes allant de 3 M\$ à 4 M\$ cette année.

« Nous voulons devenir l'un des leaders dans les logiciels de jeux de stratégie au pays », affirme Geneviève Séguin. (SL) ■

Look traîne Shaw devant le CRTC

Une filiale de Téléglobe, Look Communications, a déposé une plainte devant la Commission de la radiodiffusion et des télécommunications canadienne (CRTC) contre la société de câblodistribution Shaw.

Look accuse Shaw d'avoir délibérément empêché la diffusion des infopubs vantant ses services sur le réseau de télévision torontois Torstar.

Les dirigeants de Look ont fait valoir dans un communiqué que le comportement de Shaw est un abus de pouvoir étant donné sa position dominante dans le marché de la câblodistribution.

« Cette situation est particulièrement choquante étant donné que Shaw diffuse des publicités pour son propre service de télédiffusion par satellite *StarChoice* », commente Scott Colbran, président et chef de la direction de Look Communications.

Look offre des services de télédiffusion numérique en Ontario et au Québec.

Pour promouvoir son nouveau service, la société a pro-

duit deux infopubs de 30 minutes diffusées sur les ondes de Torstar. Quelques semaines plus tard, Shaw bloquait

la diffusion en insérant à la place des publicités vantant les mérites de son service Internet. (KN) ■

BESOIN D'UN RESSOURCEMENT PROFESSIONNEL?

BESOIN D'UN TEMPS D'ARRÊT ET DE RÉFLEXION?

Notre session "RESSOURCEMENT EN MANAGEMENT" du 9 au 12 février 1999 à Québec, et du 4 au 7 mai à Montréal répondra à vos besoins.

Autres sessions publiques offertes :

- | | |
|---|---|
| • Planification stratégique, un guide pour votre avenir | 10 et 11 février / 20 et 21 avril 1999 à Montréal |
| • Gérer avec le modèle Herrmann | 23 février 1999 à Montréal (offre promotionnelle) |
| • Leader du prochain millénaire | 9 au 12 mars 1999 à Bromont |
| • Rôle-conseil | 9 au 11 mars 1999 à Québec |
| • Travail d'équipe et communication | 28 et 29 avril 1999 à Montréal |
| • Gestionnaire-coach | 13 au 15 avril 1999 à Montréal |

AXION PBA est une firme de services conseils en gestion et en formation, renommée pour son approche personnalisée d'aide à l'entreprise.

AXION
PBA INC

Cour. élect. : servclient@axionpba.com

360, Notre-Dame o.

Bureau 400

Montréal (Québec)

H2Y 1T9

Tél. : (514) 281-1200

Télec. : (514) 281-1282

Simon Blouin :

une richesse de connaissance et un grand talent de communicateur.

Le savoir est désormais accessible à tous, ce qui importe, c'est l'enthousiasme de l'animateur.

1% de votre masse salariale, qu'en ferez vous ? Nous avons une vaste solution pour petit budget !



Une réunion sans un apport spécifique de motivation, c'est un peu comme un arc en ciel en noir et blanc !

JOURNÉE DE RESSOURCEMENT au chalet du conférencier.

Simon Blouin exploite avec humour et profondeur les nouveaux paradigmes de la performance :

- L'attitude juste
- La confiance en soi
- L'enthousiasme
- La mobilisation
- L'empowerment
- La qualité
- La vente (7 visions)
- La valeur ajoutée

Les excuses reculent à mesure que le courage avance. Et comme on ne peut pas attraper des souris avec la photo d'un morceau de fromage nous vous offrons de faire l'audition d'une cassette de démonstration.

Au delà de 1 800 conférences et formations en 13 ans.

www.cedep.net/blouin

Tél. : (514) 630-5672 Fax : (514) 630-0952

Tensions en vue chez Connexim, coentreprise de Bell-Hydro

Le syndicat veut clarifier si Connexim relèvera de la juridiction fédérale ou provinciale

Stéphane
Labreche

Connexim, la nouvelle société de télécommunications créée par Bell Canada et Hydro-Québec, aura un beau casse-tête à résoudre avec ses employés durant les prochains mois.

Les employés qui y seront transférés, les 250 d'Hydro et les 250 de Bell, ont des conditions de travail passablement différentes dans leur entreprise respective. Elles le demeureront jusqu'à l'échéance des conventions collectives des différents groupes d'employés. Par exemple, celle des techniciens d'Hydro-Québec vient à échéance le 31 décembre 2000.

Les techniciens devront donc s'asseoir et négocier avec leur nouvel employeur. Connexim tentera d'harmoniser

le tout, ce qui ne sera pas une mince tâche quoi qu'en dise le président-directeur général de Connexim, **Roch Dubé**.

En effet, les conditions de travail sont plus avantageuses chez Hydro-Québec, notamment en ce qui a trait au régime de retraite. Ses employés craignent, à tort ou à raison, de devoir accepter de moins bonnes conditions.

Selon M. Dubé, les employés des deux firmes sont enthousiastes de se joindre à la nouvelle société et voient cela comme un défi. « C'est un défi qu'ils jugent très positif », dit-il.

« Moi, mon enthousiasme est très réservé », réplique le président du syndicat des techniciens d'Hydro-Québec, **Mario Gervais**. Le premier test aura lieu le 30 janvier lorsque les techniciens se prononceront sur l'entente de

principe qui a été signée entre Hydro et le syndicat.

Des 250 employés d'Hydro-Québec qui seront transférés dans la nouvelle société, 163 sont des techniciens. Or, et c'est l'un des problèmes, ce groupe compte près de 400 membres et personne ne sait qui sera transféré à Connexim. Le vote de samedi sera ouvert à tous les membres du syndicat.

Juridiction fédérale ou provinciale ?

De plus, Connexim est une société de juridiction fédérale de par ses activités de télécommunications. À première vue, cela ne pose pas problème. La loi C-19, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1999, stipule que les conditions de travail de juridiction provinciale sont automatiquement transférées dans une société de juridiction fédérale.

Toutefois, le transfert ne s'applique que lorsqu'il y a une vente de compagnie. Bref, la question dans ce cas-ci est de savoir s'il y a une

vente de compagnie ou s'il ne s'agit que d'une impartition de services.

Or, s'il s'agit d'impartition, la loi québécoise n'est pas claire concernant les conditions de travail (article 45 du *Code du travail*). Plusieurs causes sur ce sujet sont notamment devant les tribunaux dans le secteur de l'entretien des immeubles de bureaux.

Essentiellement, il s'agit de déterminer qui est le véritable employeur. S'il s'agit de la société qui impartit ses services, les employés sont sujets aux conditions de travail de cette société.

Dans le cas de Connexim, le syndicat pourrait être tenté

d'aller devant les tribunaux pour déterminer qui est le véritable employeur : Hydro-Québec (juridiction provinciale) ou Connexim (juridiction fédérale).

La question n'est pas triviale puisque le contexte de travail est différent au fédéral, qui permet par exemple l'utilisation de briseurs de grève (*scabs*).

Secteur en croissance

Le pdg de Connexim estime que les employés doivent voir

le changement comme une occasion d'affaires. Il souligne que la nouvelle entreprise va oeuvrer dans un secteur en pleine croissance et que les employés en sortiront gagnants.

M. Dubé cite un rapport pré-

voyant que le marché de la gestion de réseaux de télécommunications internes passera de quelque 350 M\$ à plus de 1 G\$ (milliard) d'ici cinq ans. Il estime que le chiffre d'affaires de Connexim, 100 M\$ actuellement, connaîtra la même progression. ■

Le syndicat des techniciens d'Hydro-Québec n'est pas très enthousiaste.

Trois concours québécois en entrepreneurship fusionnent

Trois concours québécois en entrepreneurship fusionnent pour donner le *Concours québécois en entrepreneurship*.

Le gouvernement du Québec a versé 440 000 \$ pour soutenir ce concours et **Développement économique**

Canada ajoute 270 000 \$ sur deux ans.

Le nouveau *Concours québécois en entrepreneurship* est issu de la fusion du *Concours d'excellence Devenez entrepreneur-e*, du *Concours De l'idée au projet* et de *Projet en tête*. Il compte deux grands volets : les initiatives entrepreneuriales et la création d'entreprises.

Le premier volet s'adresse à tous les étudiants, du primaire à l'université. Les candidats doivent avoir réalisé, au cours des deux dernières années, un projet lié à la création d'une entreprise réelle ou fictive touchant l'organisation d'une activité à caractère pédagogique, sportif ou culturel. Les frais d'inscription sont de 20 \$ par projet.

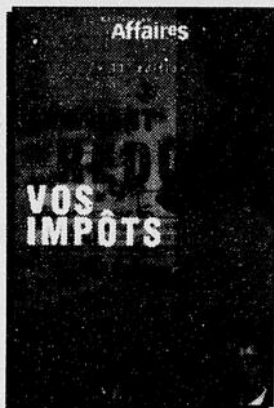
À gagner : six prix de 2 000 \$, sept prix de 1 000 \$ et un prix spécial de 5 000 \$, le *Grand prix coopératif Desjardins* (excluant les élèves du primaire).

Le deuxième volet, la création d'entreprises, s'adresse aux projets de nouvelles entreprises et aux entreprises en exploitation depuis moins de six mois. Les frais d'inscription sont de 50 \$ par projet.

À gagner : cinq prix de 15 000 \$, cinq prix de 5 000 \$, un prix spécial *Défi Entrepreneuriat Desjardins*, de 5 000 \$, cinq prix *Emploi-Fonds de solidarité FTQ* de 1 000 \$, 10 sessions de formation professionnelle en France et un prix de 25 000 \$ pour la meilleure mise en marché internationale.

La date limite pour les mises en candidature est le 31 mars 1999. Pour information : (418) 644-4255. (DF) ■

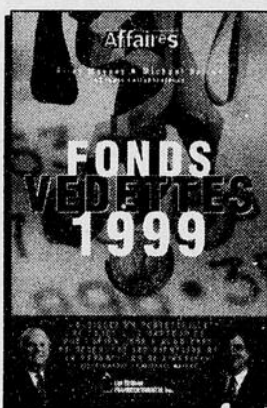
2 best-sellers signés TRANSCONTINENTAL



COMMENT RÉDUIRE
VOS IMPÔTS (11^e édition)
SAMSON BÉLAÏR/DELOITTE
& TOUCHE

310 pages
18,14\$ (TPS incluse)

Une foule de stratégies et de trucs pratiques en matière de planification fiscale et successorale, de placement, de partage du revenu et d'épargne en vue de la retraite. Un guide indispensable si vous voulez prendre votre situation bien en main!



LES FONDS
VEDETTE 1999
RILEY MOYNES ET
MICHAEL NAIRNE

359 pages
26,70\$ (TPS incluse)

Avec des données claires sur 100 fonds ultra-performants et sur quelque 1800 fonds communs de placement, bâtissez un portefeuille de FCP à la hauteur de vos aspirations financières et découvrez les bienfaits de la répartition de l'actif!

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.

EN VENTE DANS TOUTES LES BONNES LIBRAIRIES

COMMANDE TÉLÉPHONIQUE :

(514) 354-2877

OU, SANS FRAIS,

1 888 299-2877

POUR ÊTRE FACTURÉES, LES ENTREPRISES
DOIVENT TÉLÉCOPIER LEUR BON DE COMMANDE
AU (514) 354-7948.

La société

Valeurs mobilières HSBC

souhaite la bienvenue à la société

Corporation Gordon Capital

dans les rangs de la

HSBC

La société Valeurs mobilières HSBC est fière d'annoncer l'acquisition de la société Corporation Gordon Capital. Ainsi, par l'entremise du réseau international du Groupe HSBC, vous pourrez profiter d'un éventail encore plus vaste de services spécialisés de placement en valeurs mobilières. Grâce à plus de 5 500 bureaux répartis dans 79 pays et territoires et à plus de 350 analystes des marchés établis partout dans le monde, le Groupe HSBC se classe parmi les consortiums de services bancaires et financiers les plus importants au monde.

La société Valeurs mobilières HSBC offre des services financiers personnalisés, des services de placements, de recherche, de placements institutionnels et de courtage.

Bureaux principaux :

TORONTO (416) 868-7800 MONTRÉAL (514) 861-9751 CALGARY (403) 261-3790 VANCOUVER (604) 669-9555

Bureaux offrant des services financiers personnalisés :

• Montréal (QC) • Vancouver (C.-B.) • Victoria (C.-B.) • Kelowna (C.-B.)
• Edmonton (Alb.) • Calgary (Alb.) • Saskatoon (Sask.) • Toronto (Ont.)
• Richmond Hill (Ont.) • Willowdale (Ont.) • Ottawa (Ont.) • London (Ont.)

Valeurs mobilières HSBC

Filière de la Banque Hongkong du Canada

Membre du Groupe HSBC

Valeurs mobilières HSBC est le nom commercial de la société HSBC James Capel Canada Inc.

Membre du F.C.P.I.

Tête d'affiche

Un Québécois d'adoption à la tête du géant IBM

Stéphane
Labrèche

Le nouveau grand patron du secteur Communications pour le géant IBM est un Québécois d'adoption. Il a fait ses études à l'École Polytechnique dans les années 1960. Son nom : **Khalil Barsoum**.

C'est à Montréal qu'il a amorcé sa carrière chez IBM. C'est aussi au Québec qu'il a rencontré Lucille, sa femme, originaire d'un village situé près de Drummondville.

M. Barsoum et sa femme viennent d'ailleurs toujours faire leur tour au Québec, « mais pas aussi souvent que nous le voudrions », affirme le nouveau directeur lorsque joint à son ancien bureau de Londres.

La carrière de M. Barsoum témoigne d'une progression constante. Dès la fin de ses études, en 1966, il entre au service d'IBM à titre d'informaticien-conseil. Il monte, lentement mais sûrement, dans l'échelle hiérarchique. « À l'époque, ses collègues lui prédisaient déjà un bel avenir », indique **André Bazergui**, qui a terminé ses études un peu avant M. Barsoum.



KHALIL BARSOUM

Âge : 54 ans

Titre : Directeur mondial du secteur Communications d'IBM

Défi : Structurer l'approche et la mise en marché d'IBM auprès des entreprises

Carrière : Entré chez IBM en 1986 à titre d'informaticien-conseil au bureau de Montréal; nommé vice-président pour l'est du Canada en 1983; devient président et chef de la direction d'IBM Canada en 1994; responsable des activités d'IBM pour le Royaume-Uni en 1997; directeur du service Industrie d'IBM pour l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient.

des un peu avant M. Barsoum. Aujourd'hui chez **Innovitech**, M. Bazergui était directeur de Polytechnique lorsque IBM et Poly ont signé une entente de partenariat.

En 1983, Khalil Barsoum occupait déjà la plus haute position d'IBM à Montréal depuis cinq ans, soit la vice-présidence, région de l'Est. Sa carrière chez IBM passera ensuite par New York, Toron-

to et Londres. Il revient finalement en Amérique à la fin de l'année dernière. C'est de New York qu'il supervise, depuis le début de l'année, les dizaines de milliers d'employés du stratégique secteur Communications d'IBM.

« Quand je suis entré à Polytechnique, je n'avais aucune idée de ce que je ferais après. Si on m'avait dit que je serais ici aujourd'hui, j'aurais

ri... », dit-il humblement.

Or, le président de CGI, **Serge Godin**, n'est pas tellement surpris de son ascension. « Khalil est dans la catégorie des grands gestionnaires », dit-il. Même s'il ne le connaît pas personnellement, M. Godin l'a côtoyé à plusieurs reprises pour discuter d'affaires.

Poste stratégique

Le nouveau poste de M. Barsoum est très important, voire stratégique. À titre de directeur mondial du secteur Communications (un des six secteurs d'IBM), il supervisera toutes les activités d'IBM dans les domaines des télécommunications, des médias et de la télédiffusion, d'Internet et des infrastructures (*utilities*).

Le nouveau directeur doit structurer l'approche et la mise en marché d'IBM auprès des entreprises de ces secteurs. Selon M. Barsoum, son expérience au Québec lui a beaucoup apporté. « J'ai appris à travailler dans un univers diversifié, à faire des affaires avec d'autres cultures avec respect. »

« C'est un point fort de M. Barsoum. D'ailleurs, cela lui est rendu puisque ses collègues lui vouent aussi beaucoup de respect », ajoute M. Bazergui. Khalil Barsoum souligne d'ailleurs l'importance d'établir une relation de confiance avec ses clients et partenaires. D'autant plus que les percées technologiques dans les télécommunications ont grandement contribué à l'évolution de l'économie mondiale.

« C'est incroyable, le rapport prix-performance dans ce domaine diminue encore plus rapidement que dans celui des ordinateurs. Il faut pouvoir faire confiance à ses partenaires quand les changements se font aussi rapidement », explique le directeur mondial.

Convergence

Fils d'un directeur de département informatique, M. Barsoum se dit fasciné par l'évolution du secteur. Il rappelle qu'après avoir vécu l'âge de l'ordinateur personnel, l'industrie revient vers le réseau. Plus besoin de trimballer des disquettes, d'avoir un super-ordinateur... Il suffit de se

connecter au réseau et d'accéder à un serveur.

Selon M. Barsoum, ce retour entraîne d'importants changements dans les entreprises. « Il y a plein d'informations de première importance dans les PC (micro-ordinateurs). Il faut voir qui y a accès, quel genre d'informations on y trouve », dit-il. L'idée est de relier ces systèmes afin de tirer le maximum de l'information compilée un peu partout.

M. Barsoum se dit aussi un peu surpris par l'importance qu'accordent les médias à la convergence des outils et des moyens de communication. « Pour aller du point A au point B, on peut prendre ses souliers, son vélo, sa voiture, le train... Tout dépend de la météo, de la vitesse à laquelle on veut voyager, du coût du moyen de transport et d'une foule d'autres facteurs. »

Il faut voir l'informatique et les télécommunications de la même façon. « Un jour, la plupart des appareils de la maison vont fournir une certaine capacité de communication. Mais on utilisera celui qui convient le mieux à l'usage du moment. » ■

Double ration d'Aéroplan pour tous nos oiseaux d'hiver.

Vous le savez déjà, chez Gouverneur, tous les moyens sont bons pour rendre votre séjour agréable. Cela commence évidemment par l'essentiel : des chambres vastes et confortables et un accueil chaleureux. Mais nous ne négligeons pas non plus les petites attentions, comme cette offre spéciale pour vous aider

à passer à travers l'hiver : **durant les mois de janvier, février et mars, Gouverneur double les milles Aéroplan qui vous sont offerts à chaque séjour***. Vous accumulerez donc **1 000 milles Aéroplan** à chaque fois que vous poserez vos ailes chez Gouverneur. De quoi rapprocher la date de votre prochaine migration !



GOVERNEUR
HÔTELS

1-888-910-1111

Hôtel Le Chantecler (Laurentides) • Montréal (Place Dupuis) • Montréal (Île Charron) • Québec (Centre-ville) • Sainte-Foy • Saint-Hyacinthe • Trois-Rivières • Sherbrooke • Saint-Georges • Chicoutimi • Rimouski • Sept-Îles • Gatineau • Rouyn-Noranda • Shawinigan • Saint-Jean-sur-Richelieu

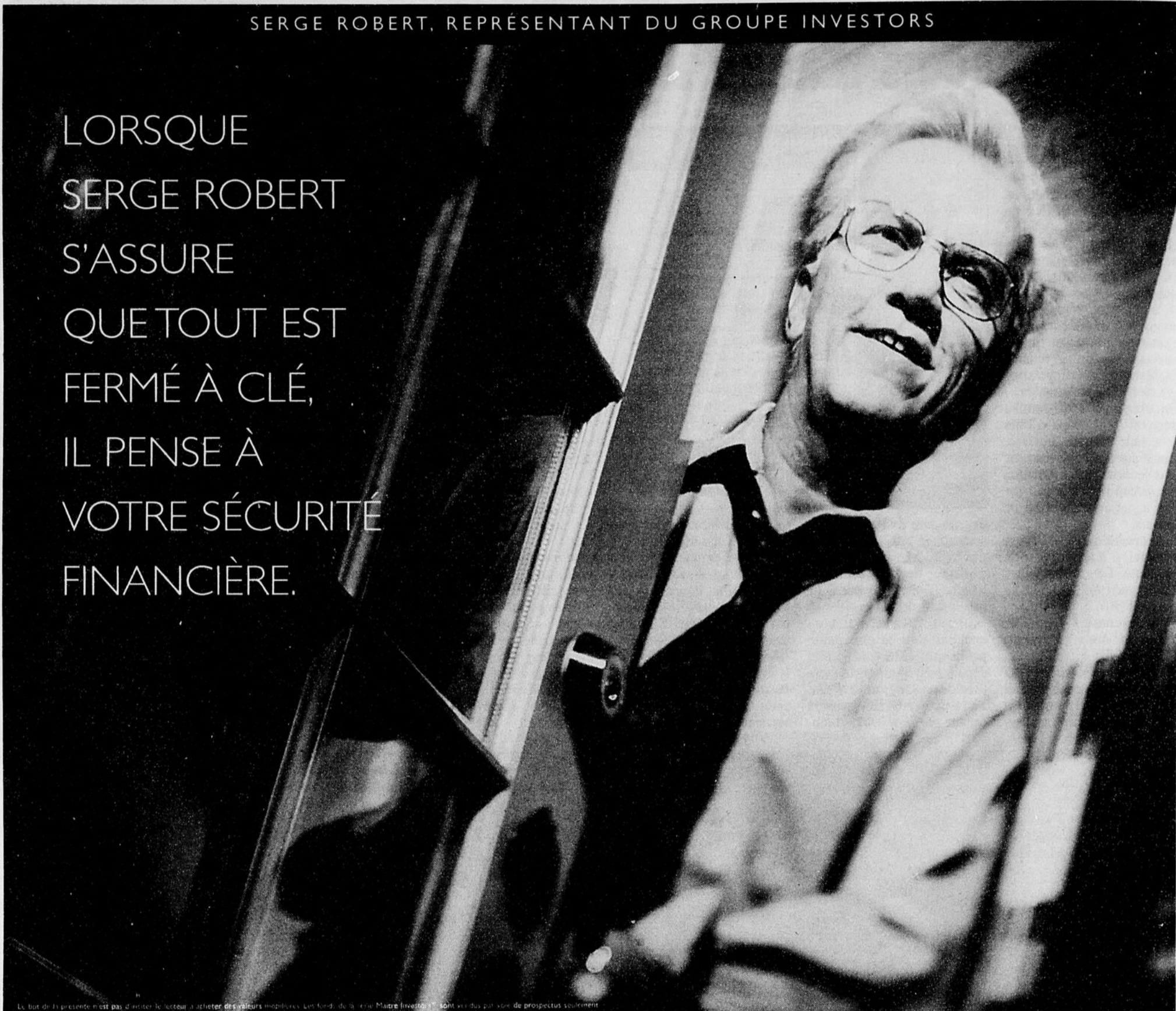
* Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre.

AÉROPLAN



SERGE ROBERT, REPRÉSENTANT DU GROUPE INVESTORS

LORSQUE
SERGE ROBERT
S'ASSURE
QUE TOUT EST
FERMÉ À CLÉ,
IL PENSE À
VOTRE SÉCURITÉ
FINANCIÈRE.



Le but de la présente n'est pas d'inciter le lecteur à acheter des valeurs mobilières. Les fonds de la série Maître Investors™ sont vendus par voie de prospectus seulement.

sérieMaître
Investors™

Votre REER constitue bien plus qu'un moyen de réduire votre impôt. C'est un élément indissociable de votre stratégie à long terme en vue de la retraite. Des représentants du Groupe Investors comme Serge Robert peuvent vous aider à réaliser vos objectifs d'avenir en vous proposant des placements REER diversifiés utilisant les meilleurs produits financiers, comme les fonds de la série Maître Investors™ exclusifs au Groupe Investors, chef de file des fonds de placement au Canada. Demandez à un représentant du Groupe Investors de vous montrer de quelle façon une planification REER peut être la clé d'une retraite à l'abri des soucis financiers.

Pour vous aider à planifier votre stratégie REER, communiquez avec un représentant du Groupe Investors au 1 888 746-6344. Pour connaître l'emplacement de nos succursales, visitez notre site Internet au www.investorsgroup.com

IG **Groupe**
Investors™

Les Services Investors Limitée

™ Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

Le Québec risque de perdre 100 M\$ par année

Le projet de modifications au programme fédéral des immigrants investisseurs mal accueilli

Martin
Jolicoeur

Le Québec sera le grand perdant des modifications projetées au programme fédéral des immigrants investisseurs. La baisse des investissements pourrait atteindre 100 M\$ par année.

Divulguées à la mi-décembre par la ministre **Lucienne Robillard**, les modifications au programme d'*Immigration des investisseurs* visent notamment à rétablir l'équilibre entre les provinces, dont la plupart parviennent difficilement à tirer leur épingle du jeu. Actuellement, seul le Québec, qui a développé un système particulier, obtient des résultats satisfaisants.

Depuis le lancement du programme en 1986, 16 417 immigrants investisseurs désireux de s'établir au pays ont investi plus de 4,22 G\$ (milliards) au Canada.

À lui seul, le Québec a décroché des investissements de 1,8 G\$, soit 42,8 % de l'ensemble des fonds entre 1986 et 1997. En 1997 seulement, le Québec a raflé 71,5 % des capitaux investis au pays, avec 336,5 M\$ d'investissements. Dans un tel contexte, les

Répartition des investissements des immigrants au Québec et dans le reste du Canada (en M\$)

	1994	1995	1996	1997	1986-1997
Québec	126,2 (42%)	304,8 (50,2%)	339,4 (59,1%)	336,5 (71,5%)	1 806,5 (42,8%)
Reste du Canada	174,3 (58%)	301,9 (49,8%)	235,3 (40,9%)	133,7 (28,5%)	2 414,8 (57,2%)
Canada	300,5	606,7	574,7	470,2	4 221,3

Source : Ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration du Canada
Tableau : LES AFFAIRES

En 10 ans, 600 entreprises québécoises ont profité du programme des immigrants investisseurs, ce qui a permis de créer 15 000 emplois.

consultants et courtiers en immigration du Québec consultés par LES AFFAIRES prévoient que le train de mesures annoncées par la ministre de la Citoyenneté et de l'Immigration (voir texte ci-bas) aura des conséquences sérieuses sur les investissements dans l'économie québécoise. On estime la dégringolade à quelque 100 M\$ par année. « C'est là autant d'argent dont ne pourront bénéficier les entreprises québécoises », fait valoir **Louis Leblanc**, vice-président chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, spécialisé dans les services offerts aux immigrants investisseurs.

Au Québec, les capitaux sont gérés par des institutions financières qui offrent aux PME des occasions de financement de moins de 3 M\$ à des conditions plus qu'avantageuses. En 10 ans, quelque 600 entreprises québécoises ont profité d'une façon ou d'une autre de ce programme, permettant de créer environ 15 000 emplois.

« Avec 100 M\$ en moins, ce sont 40 entreprises et potentiellement un millier d'emplois qui ne pourront être créés, à cause de notre difficulté à attirer autant d'investisseurs que par le passé », indique **M. Leblanc**, par qui transite 45 % des investissements réalisés par des immigrants au Québec.

Deux principaux irritants

Les intervenants reprochent surtout au gouvernement

comprendre la rationalité d'une augmentation de cette importance, qui n'a aucune concordance avec l'augmentation de l'indice du coût de la vie », dit-il.

Autre objet de discordance : l'intention du gouvernement fédéral de permettre aux seuls immigrants sélectionnés par le gouvernement du Québec d'investir dans le cadre du programme québécois. Présentement, un immigrant sélectionné par le gouvernement fédéral peut, s'il le veut, investir au Québec comme dans n'importe quelle autre province canadienne.

« Cette proposition soulève un problème politique, réagit **M. Joubarne**. Cela donne l'impression que le Québec n'est pas une province comme les autres. »

De plus, le Québec doute des effets des modifications fédérales sur la répartition des investissements entre les différentes provinces canadiennes. Avec un réseau de consultants en immigration bien établi et une réputation historique d'investissements sûrs à l'étranger, le régime québécois semble avoir une longueur d'avance.

De Vancouver, **Éric Major**, un ancien courtier de Montréal aujourd'hui vice-président de la **HSBC**, une filiale de la **Hongkong and Shanghai Bank Corporation**, voit toutefois les choses d'un autre oeil. Les avantages concurrentiels des produits québécois s'amenuisent, prévient-il. ■

CSA INTERNATIONAL



Robert M. Griffin

M. Robert Gillespie, président du conseil d'administration de CSA International et président directeur général de GE Canada, est heureux d'annoncer la nomination de Robert M. Griffin au poste de président et directeur général. M. Griffin supervisera l'orientation, la croissance et l'expansion internationale de l'organisme.

La feuille de route de M. Griffin est une impressionnante suite de réussites. Titulaire d'un diplôme en génie de l'Université de Waterloo, en Ontario, M. Griffin possède plus de 25 ans d'expérience en gestion dans des bureaux nord-américains et internationaux. Il a commencé sa carrière au service de Procter & Gamble Inc. et a ensuite occupé des postes toujours plus élevés dans la hiérarchie de **Burmah Castrol PLC**, un distributeur international classé parmi les 100 meilleures entreprises de Grande-Bretagne. Son plus récent poste l'a mené à exercer les fonctions de directeur de secteur pour la région de l'Europe. Parmi ses accomplissements, M. Griffin compte l'expansion des affaires internationales, la création de produits et de services novateurs ainsi que l'élaboration de programmes de croissance personnelle qui ont remporté des prix. CSA International est un organisme indépendant et sans but lucratif, soutenu par plus de 8000 membres et un réseau de bureaux au Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde. L'organisme est un chef de file de l'élaboration de normes, de la certification de produits et de l'enregistrement de systèmes de gestion par le QMI (une division de CSA International). La marque de certification CSA International figure sur plus d'un milliard de produits partout dans le monde.

CSA INTERNATIONAL

Les mesures qui feraient la différence

Voici quelques-unes des mesures proposées par Ottawa à son programme d'*Immigration des investisseurs* qui pourraient faire la différence à compter du 1^{er} avril prochain.

- Création d'un fonds fédéral unique pour recevoir l'argent des investisseurs, qui sera ensuite réparti entre les provinces et territoires, excluant le Québec. Par le passé, à l'extérieur du Québec, il existait huit syndicats financiers gérés de façon indépendante par autant de gouvernements provinciaux.

- Application du processus de sélection fédéral exclusivement aux personnes qui investissent dans le cadre du programme fédéral. Auparavant, un investisseur pouvait investir dans le cadre du programme québécois et être sélectionné par le gouvernement fédéral. Dorénavant, pour investir au Québec, un immigrant devra avoir été sélectionné par le gouvernement québécois.

- Hausse du montant de l'investissement à 500 000 \$ pour tous les investisseurs, sans égard à la province et au territoire d'origine. Par le passé, le montant minimal exigible était de 350 000 \$ au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, et de 250 000 \$ dans les autres provinces. L'avoir net minimal exigé des investisseurs est porté à 1 M\$. Par le passé, il était de 500 000 et 700 000 \$.

- Protection des investissements des immigrants par les provinces et les territoires, ce qui n'était pas le cas par le passé. Seules les institutions financières, chargées de la gestion des fonds recueillis par le Québec, offraient auparavant une telle garantie aux investisseurs. (MJ) ■

CARRIÈRES EN ASIE

C'est le temps ou jamais!

Si vous avez déjà pensé faire carrière en Asie, n'hésitez plus!

Le programme coopératif de gestion Asie Pacifique du Capilano College de Vancouver vous aidera à maximiser vos possibilités de carrière en gestion en Asie. Notre programme de 2^e cycle se divise en deux volets: huit mois de formation intensive sur le campus du collège et douze mois de stage rémunéré en Asie.

Au cours des douze dernières années, nous avons tissé un vaste réseau d'entreprises et de gradués du programme dans 14 pays asiatiques. Pour en savoir davantage sur les possibilités que vous offre le programme coopératif de gestion Asie Pacifique, venez assister à l'une de nos sessions d'information. Nous serons à Montréal le 2 février.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec nous à:

The Asia Pacific Management Cooperative Program (apmcp)
Capilano College

2055 Purcell Way, North Vancouver, B.C. V7J 3H5

Tél: (604) 984-4981 ou 983-7530

Télé: (604) 984-4992

ou consulter notre site Internet à:

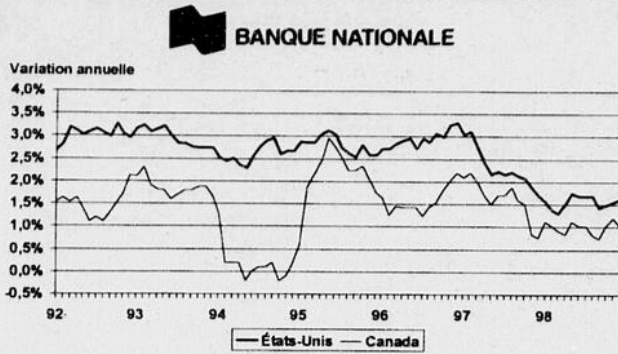
www.capcollege.bc.ca/apmcp/recruit

apmcp Capilano College

The Asia Pacific Management Cooperative Program

L'ACTUALITÉ

Évolution de l'indice des prix à la consommation (Canada vs États-Unis)



Sources : Statistique Canada, WEFA
 La faiblesse du prix des matières brutes a contribué à contenir l'accroissement des prix à la consommation en 1998 et ce, tant au Canada que dans tous les pays industrialisés. Avec un taux d'inflation aussi faible, les autorités monétaires ont plus de marge de manœuvre pour abaisser leur taux d'intérêt directeur en cas de ralentissement économique. D'ailleurs, la nouvelle Banque Centrale Européenne pourrait bien abaisser son taux d'intérêt prochainement afin de relancer la croissance des 11 pays de la zone euro.

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ³
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
États-Unis				
Ventes au détail	déc.	0,9	0,6	6,7
Nouvelles commandes	nov.	0,6	-1,7	-1,7
Commandes en carnet	nov.	-0,9	-1,0	-3,3
Mises en chantier (000)	nov.	1649	13694	1,523
Production industrielle	déc.	0,2	-0,1	1,9
Balance commerciale (M\$)	sept.	-19,116	-20,726	-16,890
Prix à la consommation	déc.	0,1	0,2	1,6
Prix à la production	déc.	0,4	-0,2	-0,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	4,3	4,4	4,7
Revenu personnel	nov.	0,5	0,4	4,9
Indicateur avancé US	nov.	0,6	0,1	1,5
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,2	0,2	3,5
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	oct.	-1,7	1,1	2,5
Ventes de voitures (000)	oct.	-6,1	1,7	0,1
2. Livraisons manufacturières	nov.	0,1	2,2	4,9
Nouvelles commandes	nov.	-3,4	4,4	1,0
dont : biens durables	nov.	-6,2	7,6	1,8
3. Inventaires manuf. (M\$)	nov.	0,5	-0,1	4,9
Ratio stocks/expéditions	nov.	1,30	1,31	1,30
4. Mises en chantier (000)	déc.	143,1	130,6	148,6
Production				
Produit intérieur réel	oct.	0,2	0,1	2,0
Production industrielle	oct.	-0,1	-0,2	0,7
dont : manufacturière	oct.	0,7	0,4	3,0
Construction	oct.	-0,1	0,6	1,7
Services	oct.	0,3	0,2	2,7
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	oct.	4,2	-0,7	13,0
Importations de marchandises	oct.	2,9	0,7	8,6
Balance commerciale (M\$)	oct.	1952,1	1534,4	783,1
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	nov.	0,0	0,4	1,2
Prix industriels ⁴	nov.	-0,2	0,2	1,5
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
- Canada	déc.	8,0	8,0	8,6
- Québec	déc.	9,9	9,9	10,4
Rémunération hebdomadaire	oct.	1,7	-1,1	3,0
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	III-98	1,8	1,5	3,8
Investissements †	III-98	-1,1	10,2	8,3
Revenu personnel disponible †	III-98	-2,0	-5,5	0,2
Profits des entreprises †	III-98	4,5	-7,0	-2,5
% d'utilisation des capacités industri.	III-98	85,7	85,7	84,0
PIB ÉTATS-UNIS †	III-98	3,7	1,8	4,1

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)

Le pouls de l'économie

Hausse de l'emploi la plus forte depuis les 10 dernières années

Malgré un ralenti de la croissance économique en 1998

Au deuxième semestre de 1998, le gain net d'emplois au Canada fut de 321 200, soit un niveau sur six mois qu'on n'avait pas vu depuis février 1981. Grâce à cette poussée, le gain pour l'ensemble de l'année est le plus élevé depuis 1987.

En 1998, la croissance économique et l'emploi n'ont pas fait la paire. L'emploi a crû de 3,2 %, alors que la croissance économique n'a été que de 1,3 % au rythme annuel entre janvier et octobre dernier. Il semble donc que la poussée de l'emploi en 1998 provienne surtout de la forte croissance de l'activité économique enregistrée en 1997. Ce serait là une illustration du fait que la croissance de l'emploi suit celle de l'économie avec un certain décalage.

Effet à retardement

En effet, en début de phase de croissance, le personnel en place suffit à accommoder la hausse de la demande. Ce n'est que lorsque les ressources sont utilisées à pleine capacité, et qu'on est certain que cette hausse de la demande n'est pas temporaire, qu'on procéderait à l'embauche de nouveau personnel.

Le graphique montre que le phénomène n'est pas sans précédent. Lorsque au second semestre de 1993 la croissance économique s'était accélérée, il avait fallu presque un an avant que l'emploi ne s'ébranle à son tour.

Gain d'emplois chez les jeunes

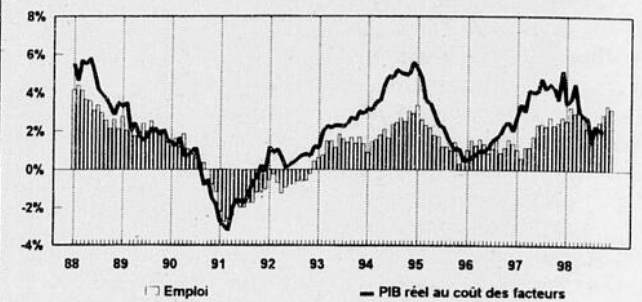
Autre constat intéressant, la population de 15 à 24 ans fait un gain net de 142 400 emplois en 1998, soit une progression d'une ampleur qui n'avait pas été vue depuis 20 ans. Environ 80 000 de ces nouveaux emplois étaient des emplois à temps partiel.

Cette prépondérance d'emplois à temps partiel n'étonne pas vraiment puisque, depuis 1991, la norme est que plus de 40 % des emplois occupés par les jeunes sont des emplois à temps partiel, alors que durant la décennie précédente, la norme était plutôt de 33 %.

Hausse de la scolarité

Comme les années 1990 se caractérisent par une hausse de la fréquentation scolaire chez les jeunes, on est tenté

Évolution de l'emploi et de la croissance économique au pays



Source : Statistique Canada Graphique : Banque Nationale

de voir dans la hausse de l'emploi à temps partiel chez cette clientèle un moyen de concilier travail et études.

Chez les adultes, la proportion des emplois à temps partiel était de 13,2 %, ce qui ne représente qu'une légère baisse par rapport à la moyenne observée en 1997.

La déprime qui, naguère, régnait sur le marché du travail, en a incité plusieurs à créer leur propre emploi. D'où la hausse de la proportion des emplois qui étaient le fait de travailleurs indépendants.

Ainsi, cette proportion, qui était de 14,6 % à la fin de 1990, était montée à 18,1 % en août 1997. Depuis, ce pourcentage est en légère baisse. Il se situait à 17,8 % en décembre 1998.

L'Ontario se taille la part du lion avec 213 100 nouveaux emplois, soit 47,4 % des emplois créés au Canada pour 37,8 % de la population active.

Du côté du Québec

Le Québec termine l'année avec un gain de 96 200 nouveaux emplois, une performance presque identique à celle enregistrée en 1997 avec 96 800 emplois créés. Avec 23,8 % de la population active, le Québec a donc créé 21,4 % des nouveaux emplois au Canada en 1998.

De fortes augmentations de l'emploi se traduisent par la baisse du taux de chômage dans la mesure où la montée de l'emploi n'est pas contrebalancée par une forte entrée de gens sur le marché du travail, ce qui se traduit par une hausse du taux d'activité.

Fait à signaler, dans les seuls deux derniers mois de 1998, le Québec aurait vu une forte hausse de 1 % du taux d'activité de sa population en âge de travailler. Cela explique pourquoi le taux de chômage au Québec est demeuré accroché à 9,9 % au dernier trimestre de l'année dernière, même si plus de la moitié des emplois créés au Québec en 1998 l'ont été durant ce trimestre. ■



Marc Pinsonneault
 Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

La vente



Répondre plus facilement aux objections de vos clients vous intéresse ?

Clore vos ventes plus rapidement vous semble avantageux ?

Découvrez les techniques de ventes gagnantes Expérimenter de nouvelles «approche-clients»

Inscrivez-vous à une formation complète sur la démarche de vente



Pour plus de renseignements, communiquez avec Odette Mercier au

278-3535, poste 231

Entreprendre

● Les photographes canadiens réclament une meilleure protection des droits d'auteur

Leurs revenus chutent alors que, paradoxalement, l'utilisation de la photo augmente. La situation des pigistes est particulièrement troublante p. 20

● Assurances : les bénévoles courent des risques sans le savoir

Ce n'est pas parce qu'on ne reçoit pas de salaire pour poser un geste ou prendre une décision qu'on n'en assume pas la responsabilité p. 23

Un
contrat
de
consignation ?

Obtenez-en un modèle
par fax en 5 minutes!

JURIFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29^{cts}

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

http://www.jurifax.ca

Kathy
Noël

En l'an 2000, Ulysse aura 20 ans. Et il est devenu aussi habile, rusé et guerrier que le héros de la mythologie grecque dont il a pris le nom. Depuis que ce libraire publie lui-même ses guides de voyage, son odyssée a pris du mordant. Cette année, il lancera 27 nouveaux titres.

Auteurs, réviseurs, géographes, cartographes et infographistes se sont mis à l'oeuvre. Ils produiront des guides sur le Chili, Porto Rico, la région du Los Cabos, au Mexique, et les villes américaines de Seattle et Miami. La stratégie d'Ulysse : trouver la perle rare.

Son premier guide, *Le Costa Rica*, a été écrit en 1990, alors que la destination était encore peu connue des Québécois. Jusqu'à maintenant, l'entreprise de Montréal est aussi la seule à avoir produit un guide sur le Panama composé de matériel original.

Depuis huit ans, l'édition est devenue le fer de lance d'Ulysse. Auparavant, il ne faisait que distribuer des guides de voyage et des cartes. Aujourd'hui, le secteur de l'édition procure près de la moitié de ses revenus.

L'an dernier, Ulysse a enregistré un chiffre d'affaires de 3 M\$, des ventes qui tiennent presque du miracle dans le marché restreint de l'édition. À titre de comparaison, le plus important éditeur québécois, *Les Éditions de l'Homme*, affiche des revenus de 6 M\$.

Un nain parmi les géants

Le secret pour survivre ? Trouver son créneau et, surtout, y rester. Ulysse l'apprend à ses dépens, fin 1990, lorsqu'il tente une incursion dans les bouquins d'affaires. Il ouvre une librairie spécialisée et tente de publier. L'aventure fut courte, mais instructive.

« C'est un secteur où il y a énormément d'éditeurs et nous n'apportons pas quelque chose d'assez différent. Après trois publications, nous avons abandonné », relate Daniel Desjardins, président d'Ulysse. Des livres d'affaires meublent encore les tablettes des bureaux de la rue

Après 20 ans, Ulysse entreprend une nouvelle odyssée

L'éditeur montréalais de guides de voyage lancera 27 nouveaux titres cette année

Ulysse en un coup d'oeil

Activité	Édition et distribution de guides de voyage
Actionnaires	Daniel Desjardins, président; Gérald Pomerleau, vice-président; Claude Morneau, Pascale Couture, Christine Krebs et Serge Hurtubise
Chiffre d'affaires	3 M\$
Employés	30
Marchés	Amérique du Nord, Europe
Siège social	Montréal
Année de fondation	1980

Saint-Denis, comme pour lui rappeler son incartade.

Ulysse n'a pas de complexe selon ses dirigeants. Il n'a pas peur d'affronter les grands éditeurs de ce monde. Dans les grandes foires internationales ou sur les tablettes des magasins, Ulysse côtoie les guides *Michelin*, *Hachette* et *Lonely Planet*. Ses ouvrages sont présents dans plus de 15 pays avec 60 titres en français et 40 en anglais.

On a déjà voulu les acheter, les fusionner, les avaler. Mais Ulysse résiste, persiste et signe. « Peu d'éditeurs publient dans deux langues. Le fait d'être présent dans plusieurs marchés répartit les coûts. Mais nous sommes encore un petit acteur, alors il faut continuer à publier beaucoup de guides », constate Gérald Pomerleau, vice-président et responsable du marketing.

Les titres d'Ulysse sont exportés en France, en Belgique, en Suisse, aux États-Unis et en Grande-Bretagne. Les ventes de l'entreprise hors Québec comptent pour 42 % du chiffre d'affaires.

En 1996, l'éditeur a ajouté une corde à son arc en commençant à produire des guides sur mesure pour des entreprises comme *Vacances Air Transat* et *Vacances Air Canada*. Aujourd'hui, la France procure 67 % de ces

ventes spéciales.

De nouveaux projets comme ceux-là font croître les exportations depuis trois ans. Si bien que le *Fonds d'investissement de la culture et des communications* est venu soutenir les efforts d'Ulysse l'automne dernier en y investissant 400 000 \$. Cet apport financier

devrait permettre à l'entreprise de faire grimper à 50 %, d'ici un an, la proportion de ses revenus hors Québec.

Selon les dirigeants, la collection d'Ulysse occupe un créneau bien à elle. Le voyageur d'aujourd'hui a plus d'argent pour ses déplacements, mais il dispose de moins de temps. Il voyage plus souvent, et moins longtemps. Il est aussi plus actif et moins contemplatif.

« Nous avons voulu faire des guides précis et ludiques, pour des voyageurs auto-

mes, qui ne sont pas forcés dans la misère », explique Daniel Desjardins.

Parti de zéro

Incidentement, Ulysse en a fait du chemin depuis sa première publication, *Les Gîtes du passant*, deuxième meilleur vendeur québécois après le *Guide de l'auto*. Au Québec, des ventes de 2 000 à 3 000 copies par année représentent un best-seller.

« L'entreprise a eu des débuts modestes; elle est partie

de zéro et s'est construite à force de persistance. Elle se lançait dans des choses périlleuses. Le guide des gîtes du passant, nous n'étions pas sûrs d'être capables de le faire », rappelle M. Desjardins, ex-auteur de guides converti en homme d'affaires.

« Je n'ai plus beaucoup le temps de voyager ! Chaque heure est comptée. Par contre, l'entreprise travaille sur plusieurs marchés éloignés et chacun a son territoire, ce qui nous amène à nous déplacer. » ■



■ Avec ses librairies de Québec, Montréal et Toronto, Ulysse a jaugé les besoins des clients avant de publier ses guides. « Nos librairies sont devenues des outils privilégiés pour prendre contact avec la clientèle sur le terrain », souligne Daniel Desjardins (à gauche) et Gérald Pomerleau.

UN AUTRE PRIVILÈGE CADILLAC.

2,8%
financement à la location

SEVILLE STS 1999 DE CADILLAC



ÉQUIPÉE DU SYSTÈME NORTHSTAR INCLUANT UN V8 À DOUBLE ARBRE À CAMES EN TÊTE DE 4,6 L DÉVELOPPANT 300 CHEVAUX, LA TRANSMISSION AUTOMATIQUE 4 VITESSES AVEC CHANGEMENTS À ALGORITHMES, LE SYSTÈME STABILITRAK^{MC} AVEC CAPTEURS DE DÉRAPAGE, LA TRACTION ASSERVIE INTÉGRALE, LE SYSTÈME DE FREINAGE ANTIBLOCAGE AVEC CAPTEURS D'INÉGALITÉS ET L'ASSISTANCE MAGNASTEER^{MC}. LA SEVILLE COMPREND AUSSI LE SYSTÈME SONORE BOSE^{MD} 4.0 DE 425 WATTS AVEC SYSTÈME DSP COMPOSÉ D'UNE RADIOCASSETTE AM/FM, D'UN LECTEUR DC ET DE HUIT HAUT-PARLEURS, LE GROUPE MÉMORISATION RETENANT LES POSITIONS DU SIÈGE ET DU VOLANT POUR DEUX CONDUCTEURS ET LES POSTES DE RADIO, AINSI QUE BIEN D'AUTRES CARACTÉRISTIQUES DE LUXE.

598 \$

MOIS/LOCATION 36 MOIS
ENTRETIEN RÉGULIER INCLUS***

DEVILLE 1999 DE CADILLAC



ÉQUIPÉE DU SYSTÈME NORTHSTAR INCLUANT UN MOTEUR V8 À DOUBLE ARBRE À CAMES EN TÊTE DE 4,6 L DÉVELOPPANT 275 CHEVAUX, LA TRANSMISSION AUTOMATIQUE ÉLECTRONIQUE 4 VITESSES AVEC SURMULTIPLIÉE, LA TRACTION ASSERVIE INTÉGRALE, LE SYSTÈME DE FREINAGE ANTIBLOCAGE AUX 4 ROUES ET L'ASSISTANCE MAGNASTEER^{MC}. LA DEVILLE COMPREND AUSSI LE TÉLÉDÉVERROUILLAGE DES PORTES, LA CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE À DEUX ZONES, LA RADIOCASSETTE AM/FM STÉRÉO AVEC 6 HAUT-PARLEURS, LES ASSISES DE SIÈGES HABILLÉES DE CUIR, LES COMMANDES ÉLECTRIQUES DES PORTES, DES VITRES, DES SIÈGES ET DU COFFRE, LES RÉTROVISEURS À RÉGLAGE ÉLECTRIQUE CHAUFFANTS ET LES ROUES EN ALUMINIUM.

498 \$

MOIS/LOCATION 36 MOIS
ENTRETIEN RÉGULIER INCLUS***

PRIVILÈGES DES PROPRIÉTAIRES CADILLAC :

EN TANT QUÉ PROPRIÉTAIRE D'UNE CADILLAC 1999, VOTRE SATISFACTION EST GARANTIE PAR L'UN DES ENSEMBLES DE PRIVILÈGES LES PLUS COMPLETS DE L'INDUSTRIE. ENTRETIEN RÉGULIER SANS FRAIS*** PENDANT 4 ANS OU 80 000 KM, GARANTIE 4 ANS OU 80 000 KM¹, ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES, TRANSPORT DE COURTOISIE ET PROTECTION CONTRE LES INTERRUPTIONS DE VOYAGE.



Cadillac



Tous les détails chez votre concessionnaire Cadillac, en visitant le www.gmcanada.com ou en téléphonant au 1 800 463-7483. Applicable sur la Seville STS R7Z et la DeVille R7Z seulement. *Offres d'une durée limitée s'appliquant à la location des modèles 1999 et s'adressant aux particuliers seulement, ne pouvant être combinées à aucune autre offre. Versement mensuel calculé avec versement initial (ou échange équivalent) de : Seville 7 718 \$, DeVille 7 692 \$. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Dépôt de sécurité requis : Seville 700 \$, DeVille 575 \$. Sujet à l'approbation de crédit. Frais de 12 ¢ du km après 60 000 km. **Taux de financement à la location de 2,8 % applicable sur des termes allant jusqu'à 36 mois et accordé sur approbation de GMAC. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Une commande de véhicule peut être requise. ***Comprend l'inspection, le remplacement et la main-d'œuvre sur certaines pièces. ¹Selon la première éventualité.

Investissements

Les Papiers Perkins investissent 12,5 M\$

Kathy
Noël

Les Papiers Perkins et Investissement Québec (1 M\$) investissent 12,6 M\$ pour construire une usine à Lachute.

La filiale de Cascades y transformera des cartons plats pour le secteur de la restauration rapide. Les travaux seront terminés en mai. L'usine aura une superficie de 100 000 pi².

Papiers Perkins fabrique et transforme du papier tissu.

La société possède quatre usines au Québec et une en Caroline du Nord, totalisant une capacité de production annuelle de 232 000 tonnes courtes.

Elle emploie 930 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 275 M\$. ■

Saint-Jean-sur-Richelieu Termaco • 2,7 M\$

Termaco, de Saint-Jean-sur-Richelieu, investit 2,7 M\$ pour ajouter 20 000 pi² à son usine de 42 000 pi² et acheter de l'équipement.

L'entreprise fabrique des batteries industrielles utilisées dans les chariots élévateurs pour l'éclairage d'urgence, les ordinateurs et les télécommunications. L'investissement créera 50 emplois d'ici un an. ■

Montréal Silonex • 2,2 M\$

Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (1,1 M\$), et Innovatech du Grand Montréal (1,1 M\$) investissent plus de 2,2 M\$ dans Silonex, de Ville Saint-Laurent. L'entreprise fabrique des composantes de circuits électroniques. L'investissement lui permettra d'acquérir Micro-Electronique CéraTel, un fabricant de circuits électroniques. ■

Québec IRM • 2 M\$

La société IRM Québec a complété un investissement de 2 M\$ pour s'implanter dans les locaux de la Clinique Saint-Pascal, à Québec. L'entreprise privée de radiologie a commencé ses activités l'automne dernier.

L'investissement a créé 6 emplois. ■

Chicoutimi Place du Royaume • 1 M\$

Le centre commercial Place du Royaume, à Chicoutimi, investit 1 M\$ pour agrandir sa superficie de façon à accueillir six nouvelles boutiques. ■

Jonquière Industrivel • 490 000 \$

Capital CDPQ, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (200 000 \$), et Innovatech Québec et Chaudière-Appalaches

(287 000 \$) investissent 490 000 \$ dans Industrivel, de Jonquière. L'entreprise fabrique des tricycles récréatifs et industriels.

L'investissement permettra à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie américaine de moteur-roue électrique. ■

Luceville Mike Ruest • 350 000 \$

Le Fonds régional de solidarité Bas-Saint-Laurent investit 350 000 \$ dans Les Entreprises Mike Ruest, de Luceville. La société loue des

grues mobiles pour tout l'Est du Québec et la partie nord du Nouveau-Brunswick. Elle achètera Camions Intercam Rimouski, de Pointe-au-Père, qui fait l'entretien et la réparation de véhicules lourds. ■

Saint-Agathe-des-Monts Auberge du Lac • 350 000 \$

L'Auberge du Lac des sables, de Saint-Agathe-des-

Monts, investit 350 000 \$ pour rénover son pavillon principal.

Les travaux comprennent la réfection des salles de bain, le changement du mobilier de chambre, la rénovation de la salle de conférence et l'amélioration des salles communes. ■

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

Einstein l'a compris

La plupart ne voient que des étoiles dans le ciel. Einstein a compris qu'elles le mèneraient à la théorie de la relativité.

Chez Mercer, c'est par la compréhension que nous viennent les solutions.

Peu importe l'envergure de leur entreprise, nos clients ont des attentes similaires. Ils savent qu'ils peuvent compter sur nous pour les écouter, pour travailler étroitement avec eux à bien comprendre leur entreprise et les défis en ressources humaines qu'ils ont à relever.

Ils savent aussi qu'avec la compréhension viennent les solutions réalistes et innovatrices.

Einstein comprenait l'univers.

Nous comprenons votre entreprise.

SOCIÉTÉ CONSEIL
MERCER
LIMITÉE

La force de comprendre.

Administration - Avantages sociaux - Communication - Gestion de placements - Rémunération - Retraite

Exfo remporte le grand prix du Gala des 500 de Québec

Jean-Paul Gagné

Exfo Ingénierie Électro-Optique, de Vanier, a reçu le premier prix toutes catégories du *Gala des 500*,

tenu récemment par *Le Journal économique* de Québec.

Exfo, qui fabrique des équipements de mesure pour la fibre optique, a aussi remporté le premier prix (or) dans la catégorie Haute technologie

pour sa croissance et sa création d'emplois (377 récemment). Les deux autres lauréates dans cette catégorie sont SHL Systemhouse (argent) et le Groupe LGS (bronze).

Les autres entreprises gagnantes en ordre (or, argent, bronze) et par catégories sont : Industrielle : **Osrham Sylvania, Groupe Breton, Boulangerie St-Méthode**; Exportation hors Québec : **Groupe Informission, Bestar, Doral International**; Biotechnologie : **Anapharm, BioChem Vaccins, Neuro-Biotech**; Commerce : **Gestion de**

restaurants Burger King, Sports Experts/Podium, Le Grand Trianon Automobile; Services : **Groupe conseil DMR, Financière Courvie, Téléprospect**; Tourisme : **Village Vacances Valcartier, Hôtel Clarendon**; Femme entrepreneur : **MultiHexa-MLLA, Délicatesse Nourcy, Au palais des**

arômes; Nouvelle entreprise : **Marché Vieux-Beauport (IGA), Les Folies de Paris, Restaurant Nickels**, de Sainte-Foy. Trois municipalités ont aussi été honorées (Québec, Sainte-Foy et Vanier). De plus, l'Université Laval a accordé une mention spéciale à **Proctor & Gamble** pour le nombre de diplômés qu'elle recrute annuellement parmi ses finissants. ■

UNE GRACIEUSETÉ DE DAYS INN



DE QUOI AMÉLIORER VOS PERFORMANCES SUR LA ROUTE.

- ✓ Café gratuit dans la chambre
- ✓ Appels locaux gratuits
- ✓ Connexion réseau gratuite
- ✓ Fer et planche à repasser gratuits dans la chambre



CHAMBRES DE 49 \$ À 89 \$*

1 800 DAYS INN (329-7466)

Plus de 65 hôtels partout au Canada. En effectuant votre réservation demandez le tarif Affaires spécial (LPCC). www.daysinn.com

Un St-Hubert transformé en halte routière

Les propriétaires d'un restaurant **St-Hubert**, situé à Cap-de-la-Madeleine, en bordure de l'autoroute 40, entre Montréal et Québec,

viennent d'investir 500 000 \$ pour transformer leur rôtisserie en halte routière.

En procédant à ce changement, l'ancien restaurant a ouvert la porte à la concurrence. Sous un même toit, il est non seulement possible de trouver un *St-Hubert Express*, mais également une station d'essence *Esso* et son dépanneur, une *Subway*, un *Pizza Salvatore* et un restaurant *Crêpe d'Or*, une nouvelle franchise européenne.

Le *St-Hubert* dispose de 1 344 pi² de superficie, alors que les autres restaurants occupent chacun 300 pi² environ. Les restaurants se partagent une aire de jeu pour les enfants ainsi qu'une salle à manger de 150 places assises, que l'on prévoit déjà agrandir. Un guichet automa-

tique devrait même être installé prochainement.

À l'origine de ce projet novateur, **Francine Lachance**, copropriétaire de la nouvelle *Halte 40*, se dit confiante d'avoir fait le bon choix. « Nous devons rénover de toute façon, dit-elle, nullement inquiète d'avoir ouvert la porte à la concurrence. Nous avons étudié le projet pendant trois ans avant de le proposer. Chacun saura en profiter. » Élément d'importance à considérer, la seule proximité de l'autoroute 40 assure à la halte un achalandage routier de 52 000 à 68 000 véhicules par jour.

Et malgré les espoirs qu'une telle transformation suscite, *St-Hubert* ne prévoit pas pour le moment répéter l'expérience ailleurs. (MJ) ■

La BN devient partenaire de Vision Québec

La Banque nationale (BN) devient l'un des partenaires de *Vision Québec*, le démarcheur québécois chargé d'attirer en sol québécois des centres d'appels de l'étranger, en particulier des États-Unis.

La BN se joint aux partenaires fondateurs de *Vision Québec*, une compagnie de téléphone et trois institutions financières : **Bell Canada, Capital d'Amérique CPDQ**, le **Fonds de solidarité de la FTQ** et **Investissement Desjardins**.

Les partenaires ont institué *Vision Québec* dans la foulée du *Sommet sur l'économie et l'emploi* de l'automne 1996 avec la mission de promouvoir et d'articuler l'offre québécoise en matière de centres d'appels. Son objectif consiste à attirer quelque 5 000 emplois d'ici les cinq prochaines années.

Vision Québec dépassera sans doute son objectif puisque, à ce jour, le démarcheur a attiré une douzaine de centres d'appels qui se sont engagés à créer plus de 4 000 emplois. (AD) ■

Un prix international pour le Days Inn Montréal Centre-ville

L'hôtel **Days Inn Montréal Centre-ville** a été choisi *Hôtel de l'année* à l'échelle internationale par **Days Inn of America**. Cet honneur lui a été attribué à l'occasion de la conférence annuelle des franchisés, tenue à Anaheim, en Californie. Le propriétaire de l'hôtel montréalais est **Andy Ip**.

Par ailleurs, **Ronald A. Brunet**, directeur général de l'hôtel montréalais, a reçu le prix du *Directeur général de l'année, hôtel de 76 chambres et plus*.

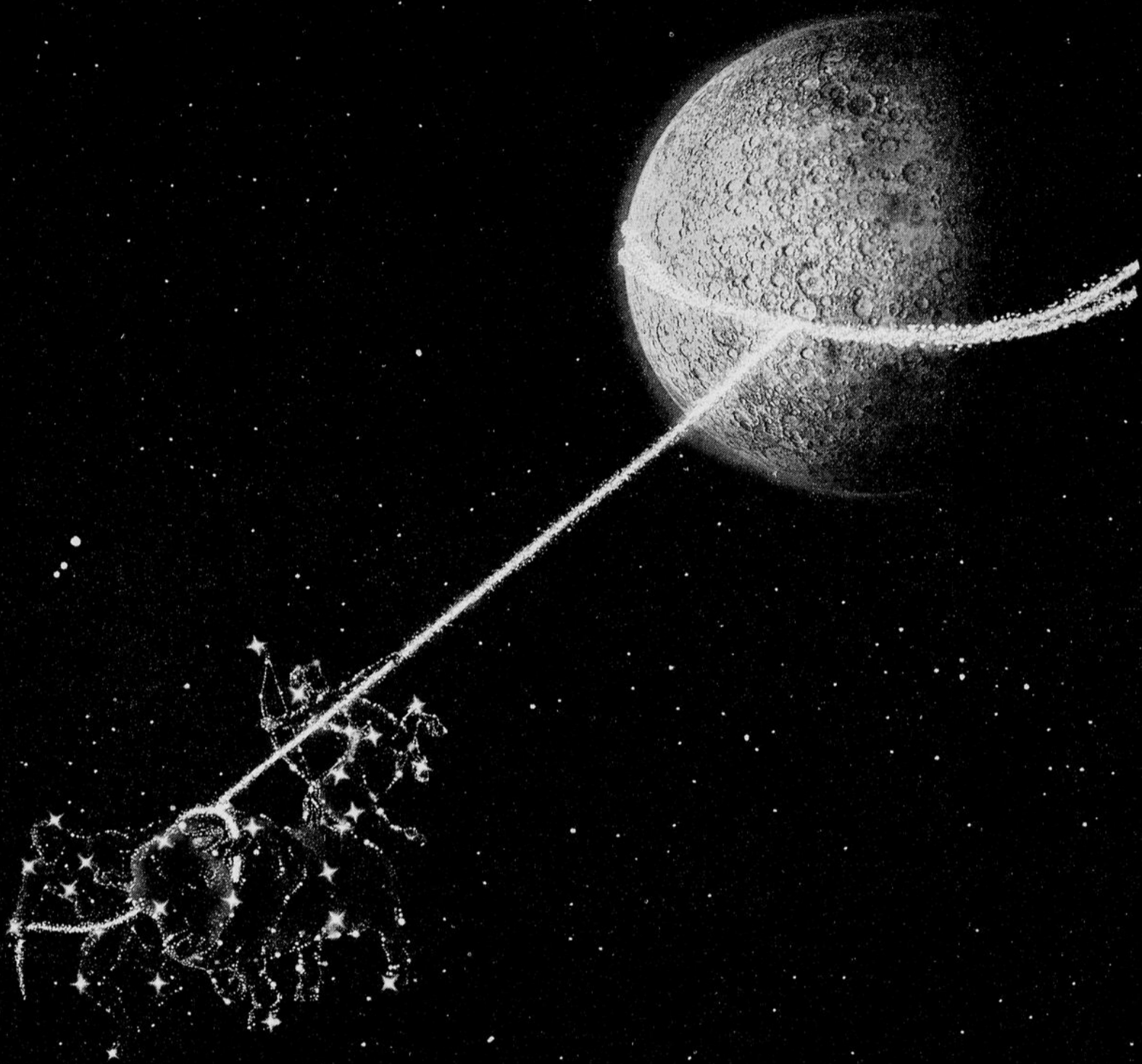
C'est la 2^e fois que M. Brunet remporte ce prix; il l'avait précédemment obtenu alors qu'il dirigeait l'**Hôtel Days Inn Victoria on the Harbour**, en Colombie-Britannique. M. Brunet est président de l'**Alliance Days Inn du Québec**.

Days Inn est la plus importante chaîne hôtelière regroupant des franchisés au monde. Elle compte 1 800 établissements comprenant 160 000 chambres. (JPG) ■

Les
300
plus importantes
PME
du Québec...

... à la même adresse !
www.lesaffaires.com





Qu'arrive-t-il quand tous vos talents tirent ensemble?

Virtuellement toutes les entreprises sont dotées d'une constellation impressionnante de talents. Mais pour atteindre les plus hauts sommets, il importe que les étoiles brillent d'un même feu afin d'éclairer la voie de la réussite.

Andersen Consulting est en mesure

de vous aider à améliorer considérablement vos résultats en alignant tous vos points forts sur un même objectif. Grâce à notre vaste expérience avec nos clients à l'échelle mondiale, nous possédons un savoir-faire distinctif nous permettant d'assurer l'intégration de votre

stratégie, de votre technologie, de vos processus et de votre personnel.

Alors, si vous visez la lune, nous pouvons vous aider à la décrocher.

AC Andersen
Consulting

Visitez notre site Web à www.ac.com

Les photos se multiplient, les revenus baissent

Les photographes canadiens réclament une meilleure protection des droits d'auteur

Sylvie
Dugas

Les photographes professionnels du Québec lancent un cri d'alarme : leurs revenus chutent alors que, paradoxalement, l'utilisation de la photo augmente.

La situation des photographes pigistes est particulièrement révélatrice. Ils réalisent souvent des clichés commandés, ce qu'ils appellent de la « photographie sur commande », pour des publications, des designers, des agences de communication ou encore des manufacturiers qui souhaitent publier une brochure ou un catalogue. Or, ces photos commandées ne sont pas protégées par la Loi sur le droit d'auteur. Les photographes

ne récoltent aucun montant lorsque leurs photos sont réutilisées, ce qui arrive de plus en plus souvent.

« Les entreprises de publicité prévoient de coûteuses campagnes multimédias, mais elles n'accordent pas de droits de reproduction aux photographes. C'est un manque de respect envers la profession ! » lance Denis Gendron, photographe et membre exécutif de l'Association des photographes et illustrateurs canadiens (APIC).

L'introduction des nouvelles technologies a accentué le phénomène. L'infographie permet notamment de transformer et modifier les photos par ordinateur et de les réutiliser à l'infini. Sans compter que les photographes doivent

à leur tour investir constamment pour adapter leur matériel aux progrès technologiques. Or, selon l'APIC, les revenus du photographe-travailleur autonome atteignent en moyenne seulement 27 000 \$ par année.

La Loi sur le droit d'auteur, adoptée en 1924, indique que la personne qui commande et paye une photo est propriétaire du droit d'auteur, à moins de stipulation contraire. « Mais la notion de stipulation contraire s'est élargie avec la jurisprudence et signifie maintenant qu'une entente doit avoir lieu entre l'acheteur et le photographe pour la vente de l'original », allègue Jean Vachon, président de l'APIC. Il demande aux intervenants une plus grande ou-

verture dans l'interprétation de la loi. D'autant que les travailleurs comme les mannequins ou les lecteurs de voix hors-champ jouissent de droits d'auteur dans l'exercice de leur travail.

« À l'époque de l'adoption de la loi, rappelle M. Vachon, la photo était considérée comme un moyen de reproduction. Mais la photographie a évolué et elle est reconnue aujourd'hui comme une discipline protégée par le droit d'auteur. »

D'après lui, le photographe de commande est un auteur à part entière, car il utilise son art et sa large expérience pour trouver les textures, la luminosité, les contrastes ou les perspectives qui composent la photo souhaitée.

Il s'agit d'une interprétation qui ne fait pas l'unanimité. « La loi canadienne ne permet pas la protection du droit d'auteur dans le cas du travail commandé, soutient Jacques Larose, président de l'Association canadienne des annonceurs. La photo appartient à celui qui l'a commandée et les photographes doivent faire modifier la loi pour exiger d'autres droits. »

Il considère que le photographe n'est qu'un exécutant au service des entreprises qui passent les commandes. Cependant, M. Larose signale qu'une entente peut être conclue entre les deux parties pour la cession des droits de l'annonceur, qui doit alors payer pour la réutilisation de chaque photo. C'est une approche qu'il ne recommande pas.

territoire desservi.

La grille s'inspire des formules françaises et américaines, mais elle comporte des prix nettement inférieurs. « Nous sommes conscients que nous agissons dans un petit marché », avoue Denis Gendron.

Plusieurs publicitaires et agences de communication ont accepté de signer ce contrat, même sans l'approbation de l'Association des annonceurs. Le mouvement est lancé et, dans sa foulée, la société de gestion des droits électroniques Terla est née, relayée par Can Copy dans le domaine de l'imprimé. Le photographe bénéficie de droits d'auteur ailleurs dans le monde, notamment en France, en Scandinavie, en Angleterre et aux États-Unis. ■

Un contrat type

Devant cette situation, l'APIC a conçu un contrat type qui établit à la fois les honoraires, les dépenses de production et les tarifs de droits d'utilisation des photos selon le média de diffusion, la durée de la campagne et le

Les ventes mondiales de pub en hausse dans les magazines

Selon l'agence internationale de placement média Zenith Media, les revenus publicitaires des magazines de partout dans le monde devraient continuer de grimper au cours des prochaines années.

Alors que les magazines engrangeaient sur la planète des revenus publicitaires de l'ordre de 58 G\$ CA (milliards) en 1997, Zenith prévoit qu'ils atteindront 66 G\$ CA en l'an 2000. Il y a 10 ans, les dépenses publicitaires investies par les annonceurs dans les magazines dans le monde s'établissaient à 37 G\$.

Les magazines répondent aux besoins des annonceurs de façon différente, selon les pays, observe Zenith. Par exemple, de tous les marchés observés par l'agence, ce sont les magazines chinois qui récoltaient, avec seulement 2 %, la plus faible part des dépenses publicitaires totales de ce pays en 1997. Comparativement, la même année, les magazines autrichiens pouvaient compter, pour leur part, sur 26 % des dépenses publicitaires totales de ce pays.

Plusieurs marchés sont prometteurs. C'est le cas des économies en développement de l'Amérique latine, de l'Europe de l'Est et de certaines parties de l'Asie, où l'alphabétisation croissante et l'amélioration des réseaux de distribution, conjuguées à une économie plus favorable, font grimper la demande des consommateurs pour les magazines. Mais dans ces régions comme ailleurs, la crise financière du milieu de 1997 continue de se faire sentir. (MJ) ■

Expertise

Compétences

Innovation

Au CRIQ, l'innovation est notre raison d'être. Pour l'ensemble de nos chercheurs et experts, la recherche constante de solutions novatrices est au cœur des préoccupations. Depuis plus de trente ans, nous développons et raffinons notre expertise et notre savoir-faire afin de toujours vous offrir la solution qui vous assure une position enviable sur le marché.

... en quantité
industrielle

• Solutions environnementales • Conception de machinerie • Automatisation des procédés • Essais industriels • Information et veille technologiques • Partenariats technologiques

Quand l'innovation
devient solution.

CRIQ

CENTRE DE RECHERCHE
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Sainte-Foy : (418) 659-1550 ou 1 800 667-2386 Montréal : (514) 383-1550 ou 1 800 667-4570



M. Guy Bourbeau, vice-président exécutif de Gexi International, est heureux d'annoncer la nomination de madame Christiane Ethier au poste de directrice des opérations, région de Montréal.

Active depuis plus de 10 ans dans le domaine de la consultation informatique, dont 6 ans dans le développement des affaires, madame Ethier mettra à profit sa vaste expérience pour promouvoir le développement et coordonner les opérations.

Gexi International est une société de services-conseils œuvrant dans les domaines des technologies de l'information. Fondée en 1995, et ayant son siège social à Montréal ainsi que des bureaux en France et aux États-Unis, la firme, en pleine expansion, compte aujourd'hui plus de 60 professionnels de l'informatique.

www.gexi.com

Bishop's prend du poids en nourrissant ses étudiants

L'université de Lennoxville importe un nouveau concept de services alimentaires

Luc
Larochelle

Imaginez une formule qui permettrait presque instantanément de faire grimper les revenus tout en rendant les clients heureux... et de plus en plus nombreux. C'est précisément ce que réussit l'Université Bishop's, à Lennoxville, avec un concept de services alimentaires apparemment unique au Québec.

« Notre cafétéria de style militaire, avec ses choix de menus limités et son fonctionnement régimenté, n'était plus appropriée », lance Stephen Macknish, directeur des services auxiliaires et des résidences.

Pendant une journée glaciale de janvier 1994, il avait été estomaqué de voir des étudiants enfileur leur manteau et braver le froid pour sortir manger à l'extérieur du petit campus, à deux pas de Sherbrooke. Ce jour-là, il a été persuadé qu'il fallait effectuer un virage.

La remise en question a abouti l'automne dernier avec une formule en vogue aux

États-Unis et dans certaines provinces canadiennes. L'ancienne cafétéria a fait place à un Market Place semblable aux aires de nourriture des centres commerciaux. On y retrouve notamment un comptoir de restauration rapide Harvey's, un café Second Cup, un comptoir de poulet Chalet Suisse, une pizzeria, un présentoir de fruits et légumes, un comptoir où des mets variés sont cuits devant les clients, etc. « Nous sommes passés à l'ère de la diversité et de la flexibilité », affirme M. Macknish.

Après quelques mois, les résultats sont impressionnants. Les revenus du sous-traitant, les Services alimentaires CVC, qui ont absorbé la totalité des coûts de transformation de la cafétéria (environ 500 000 \$), ont augmenté de plus de 10 %. L'Université Bishop's est aussi gagnante car elle touche une partie des profits. En plus, elle enregistre une augmentation du nombre d'étudiants en résidence.

« Il y a sûrement plus d'un facteur en cause mais le taux d'occupation de nos résiden-



■ Tout comme bon nombre d'étudiants, Stephen Macknish est emballé par le nouveau concept de services alimentaires à l'Université Bishop's.

ces est passé de 90 à 110 % (de nouvelles résidences temporaires ont dû être aménagées) », commente Stephen Macknish.

Une carte de points

La transformation des services alimentaires est accompa-

gnée d'un nouveau mode de paiement. Auparavant, l'Université percevait un montant fixe au début de chaque semestre auprès des étudiants intéressés aux services alimentaires, entre autres ceux résidant sur le campus. Cette formule pénalisait les étudiants qui préféraient parfois manger à l'extérieur ou qui

s'absentaient pour quelques jours.

Aujourd'hui, Bishop's perçoit toujours un montant fixe de 1 000 \$ mais cette somme est convertie en points. Un cent vaut un point. Les cartes à puce, utilisables partout sur le campus, débitent au fur et à mesure les sommes dépensées.

« Cette formule est nettement plus avantageuse pour nous, raconte Caroline Castonguay, une étudiante de deuxième année. Si j'ai moins d'appétit durant quelques jours, mes crédits alimentaires sont récupérables. » Un solde est crédité à l'étudiant pour le semestre suivant mais il est perdu à la fin d'une année scolaire.

Les règles du jeu ne sont donc plus les mêmes pour l'entreprise sous-traitante, dont les revenus étaient autrefois garantis par contrat. « Cela nous oblige évidemment à une écoute plus attentive des besoins des étudiants, qui sont à la base de notre relation d'affaires avec l'Université », affirme André Émond, directeur du développement chez CVC pour

l'est du Canada.

Les Services alimentaires CVC sont une division québécoise du géant Cara, notamment propriétaire des bannières présentes sur le campus. « Nous connaissons ce concept puisqu'il a fait ses preuves dans de grandes universités canadiennes, comme celle de Guelph en Ontario, poursuit M. Émond.

« Celle-ci sert cependant une clientèle étudiante de 10 à 12 fois supérieure à celle de Bishop's (1 800 élèves dont 500 en résidence). Nous devons nous assurer de la rentabilité du projet dans un petit marché. Plusieurs collègues et universités du Québec surveillent de près les résultats obtenus par Bishop's. »

Les étudiants, eux, semblent séduits. « La conversion des services alimentaires est le meilleur exemple de l'engagement de l'Université Bishop's envers sa clientèle », commente le président du conseil étudiant, Éric Bergeron. À ses yeux, c'est la preuve qu'une institution peut améliorer ses services sans dépenser une fortune. ■

AFFAIRES À FAIRE



FORFAIT AFFAIRES
10 chambres et plus

à partir de **57\$** par personne en occupation double

Au cœur de la vallée de Saint-Sauveur

- Chambres de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur à titre gracieux
 - Salle de réunions
 - 2 pauses-café par jour
- Équipement audio-visuel de base
 - Frais de service

Aussi disponible: Autres forfaits animation pour groupe • service de secrétariat



Manoir
Saint-Sauveur

www.manoir-saint-sauveur.com

1 800 361-0505

Le symbole de notre réussite, on le garde bien au chaud.
Sous le capot.



Mazda Millenia S 1999

Achetez à partir de

34 995\$*

OU

Louez à partir de

419\$**

par mois, pour 48 mois
Comptant initial de 5000\$/Transport et préparation inclus!

C'est pas qu'on veuille éviter de se faire remarquer. On tient plutôt se faire remarquer pour les bonnes raisons. Comme cette réussite technologique impressionnante qu'est le moteur à cycle Miller de 210 chevaux. Ce vigoureux V6 possède toute la fougue d'un V8 - vous en serez surpris chaque fois que vous appuierez sur l'accélérateur. La Mazda Millenia S. Le luxe intégral.

Caractéristiques de série :

- Roues de 17 po en alliage d'aluminium
- Toit ouvrant vitré escamotable à commande électrique
- Système antipatinage électronique et freins antiblocage
- Volant inclinable avec mémoire à commande électrique
- Sièges avant chauffants en cuir

Coup de foudre! Coup de fougue!



VISITEZ NOTRE SITE WEB : www.mazda.ca - Informez-vous au sujet du programme universitaire et collégial Mazda pour les diplômés.

Le modèle illustré peut différer et est utilisé à titre indicatif seulement. Offres disponibles à partir du 6 janvier 1999, réservées aux particuliers, d'une durée limitée. *Taux de location personnalisée Mazda. Offre portant uniquement sur la location-bail ou détail pour 48 mois des Mazda Millenia S 1999 neuves, modèle K4LN79TA02, en stock. Comptant initial de 5000\$ ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 500\$ exigés. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sujet à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km; frais de 8¢ le km additionnel. ** Offre portant uniquement sur les Mazda Millenia S 1999 neuves, modèle K4LN79TA02, en stock. Frais de transport et préparation (795 \$), immatriculation, assurances et taxes en sus. Autres offres d'achat disponibles sur tous les modèles neufs en inventaire. 1 Ward's Auto World (1995-1998) Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Approvisionnement et stock variables selon le concessionnaire. Les concessionnaires peuvent vendre et louer à prix inférieur.

DÉCOUVREZ
LES PLAISIRS
DE GÉRER VOS
PLACEMENTS.

{ Confiez-nous cette tâche. }

Voici le **Programme de gestion d'actifs Ligne Verte***†. Finies les recherches, les analyses et les décisions angoissantes sur les fonds. Nous le ferons pour vous.

DES PORTEFEUILLES DE FONDS MUTUELS OPTIMISÉS
Nos recherches sur les fonds nous ont permis de repérer ceux qui, ensemble, créent un juste équilibre entre styles de gestion, volatilité, structure de coûts, incidences fiscales et niveau de corrélation. Pour que leurs rendements respectifs ne s'annulent pas, les fonds doivent démontrer une bonne complémentarité.

LES MEILLEURS FONDS CHOISIS PAR UNE
ÉQUIPE DE RECHERCHE MONDIALE

Notre recherche exclusive vous donne accès aux fonds les plus performants de quelques-uns des meilleurs gestionnaires au monde. Notre processus de sélection rigoureux repose sur une évaluation technique, sur des rencontres régulières avec les gestionnaires de portefeuilles et sur d'autres critères dont l'ancienneté du gestionnaire, le style de placement et l'efficacité des fonds en termes de frais, d'impôts et d'honoraires.

Le Programme de gestion d'actifs Ligne Verte vous procure en outre les avantages suivants :

- RÉÉQUILIBRAGE SYSTÉMATIQUE DU PORTEFEUILLE
- DES TAUX DE RENDEMENT PERSONNALISÉS
- AUCUNS FRAIS D'ACQUISITION NI DE TRANSACTION†

LES SOCIÉTÉS DE FONDS QUI PARTICIPENT AU
PROGRAMME DE GESTION D'ACTIFS LIGNE VERTE :

- AGF • AIC • Altamira • Dynamique • Fidelity
- Fonds mutuels Ligne Verte® • Hongkong Bank
- Mackenzie • Scudder • Templeton • Universal

Adressez-vous à votre succursale TD ou à Ligne Verte -
Le courtier à escompte par excellence ou

Composez le 1 800 363-1167

LIGNE VERTE
PROGRAMME DE GESTION D'ACTIFS



†Le Programme de gestion d'actifs Ligne Verte et les Fonds mutuels Ligne Verte sont offerts par Gestion de Placements TD Inc., filiale en propriété exclusive de la Banque TD. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants au sujet de ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les rendements et les revenus de placements fluctuent. Le rendement passé n'est pas garant du rendement futur. Des frais de rachat anticipé de 2% s'appliquent si les parts sont rachetées dans les 90 jours suivant l'achat. 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 TD. Services d'Investissement Ligne Verte est une division de Valeurs Mobilières TD inc. (VMTDI). VMTDI est une filiale en propriété exclusive de la Banque TD. © Marque de commerce de la Banque TD. Gestion de Placements TD Inc. et VMTDI sont des usagers autorisés.

VMTDI-Membre FCPE.

Assurances : les bénévoles courent des risques sans le savoir

Dominique
Froment

Ce n'est pas parce qu'on ne reçoit pas de salaire pour poser un geste ou prendre une décision qu'on n'en assume pas la responsabilité. La plupart des bénévoles ne soupçonnent pas les risques que leur fait prendre leur engagement social.

Et Jean Cantin, vice-président, assurance des entreprises, de **Martin Assurance & Gestion de risques**, soutient que bon nombre d'organismes sans but lucratif qui profitent de la générosité de ces bénévoles ne les protègent pas adéquatement contre les risques inhérents aux activités communautaires.

À titre d'assureur, M. Cantin prêche évidemment pour sa paroisse. Son discours n'en est pas moins préoccupant lorsqu'on connaît l'ampleur de l'engagement bénévole dans notre société et les impacts financiers d'une poursuite. Selon M. Cantin, la majorité de ces organismes, que leur mission soit sociale, sportive, culturelle ou autre, protègent leurs bénévoles par une police de responsabilité civile générale. Encore que ce n'est pas le cas de tous et qu'il peut être sage pour les bénévoles de vérifier s'ils sont couverts par une telle police. Cette police leur offre une protection en cas de blessures, de dommages matériels

ou de préjudices personnels subis par des tiers. M. Cantin donne l'exemple d'un bénévole qui en diffame un autre dans l'exercice de ses fonctions, ou d'un joueur de hockey mineur qui se blesse en effectuant un exercice donné par son entraîneur, ou encore d'un club sportif qui organise une fête qui cause un incendie ou des dommages à des équipements.

Là où ça devient plus inquiétant pour les bénévoles, estime M. Cantin, c'est qu'une majorité d'organismes sans but lucratif n'ont pas les ressources financières pour se procurer une police pour leurs administrateurs et leurs dirigeants. Voici d'ailleurs des exemples de risques que courent les bénévoles au sein d'organismes qui n'ont pas cette dernière police.

Deux bénévoles sont mandatés par leur club social pour organiser un voyage. Ils retiennent, sans le savoir, les services d'un propriétaire d'autobus qui n'a pas tous les permis requis pour exercer ce genre d'activité.

L'autobus a un accident et il y a des blessés. Ou encore, les chambres d'hôtel que l'on croyait réservées ne l'ont pas été et les membres du club doivent déboursier une somme additionnelle pour loger ailleurs. Dans ces deux cas, les deux bénévoles qui ont organisé le voyage pourraient être tenus responsables de ces

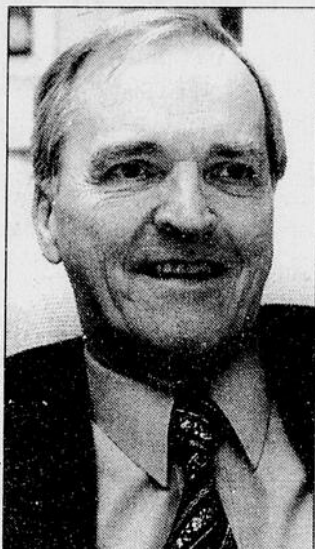


PHOTO: JEAN-GUY PAROIS, LES AFFAIRES

mésaventures.

Un cas vécu : un organisme met sur pied une loterie pour financer ses activités. Les bénévoles chargés d'organiser cette loterie conviennent que les prix seront remis par ordre décroissant. À la dernière minute, ils décident, en toute bonne foi, d'inverser l'ordre pour maintenir le suspense. Quelques jours après le tirage, le gagnant du premier prix (le plus petit) réclame la différence entre le prix reçu et celui qu'il aurait dû recevoir si les responsables avaient respecté leur première idée. Le tribunal lui donne raison et les organisateurs doivent payer de leurs poches le montant réclamé.

Un autre exemple : vous siégez à un petit comité chargé de nommer le prochain en-

■ **Jean Cantin, de Martin Assurance :**
« Même si on n'est pas payé, on est responsable de ses actes... et de ceux des autres. »

traîneur d'une équipe de hockey pee-wee. L'entraîneur retenu agresse sexuellement un des joueurs de l'équipe.

Les parents de l'enfant peuvent vous poursuivre en justice pour avoir été négligent dans le choix de cet entraîneur.

Un membre d'un comité de bénévoles chargé d'organiser un bingo fraude en s'appropriant une part des recettes de la soirée.

Le club social auquel étaient destinées les sommes recueillies peut poursuivre les autres membres du comité or-

ganisateur pour avoir manqué de vigilance.

Un autre exemple qui pourrait illustrer la maxime *les absents ont toujours tort*. Vous êtes administrateur bénévole d'une association, mais vous n'assistez pas souvent aux réunions. L'association fait faillite et des employés n'ont pas été payés. En n'assistant pas aux réunions, vous avez manqué à votre devoir et ces employés pourraient vous réclamer leur dû.

Un cas de conflit d'intérêts : un organisme achète de l'équipement d'un membre du comité chargé de prendre la décision d'achat. Le prix de vente est beaucoup trop élevé, mais les autres membres ne s'opposent pas. Ils peuvent tous être tenus responsables de leur laxisme.

On peut donc tirer les

conclusions suivantes : les individus sont responsables des gestes qu'ils posent, même si c'est en toute bonne foi. Et qu'ils soient rémunérés ou non ne change rien à ce principe.

Et encore plus troublant : les individus peuvent être tenus responsables de gestes posés par d'autres, même à leur insu.

Le coût d'une police d'assurance de responsabilité civile varie beaucoup selon le type d'activité de l'organisme (collectionneurs de timbres ou parachutistes), mais peu en fonction du nombre de membres.

À l'opposé, le coût d'une police pour les administrateurs et les dirigeants varie peu en fonction de l'activité de l'association mais beaucoup selon son budget. ■

FAITES PREUVE DE BON SENS - ROULEZ DE FAÇON RESPONSABLE HORS-ROUTE

© 1998 LAND ROVER CANADA, INC.

Avis de recherche. Commandos urbains.



499 \$ / mois*
Location 2,9 % / 36 mois*
Versement initial de 4 490 \$

La Discovery SD Special Edition 1999 est armée pour lutter contre les obstacles de la jungle africaine aussi bien que de la jungle des villes canadiennes. Robuste mais raffinée, la Discovery SD Special Edition est dotée de nombreuses fonctions, dont un moteur V8 à soupapes en tête de 4,0 L, quatre roues motrices en permanence, un habitacle garni de cuir et de noyer, des sièges avant chauffants à réglage assisté 8 voies, une chaîne audio à 6 enceintes, la climatisation et des freins ABS. Elle se distingue aussi par d'autres avantages : pare-broussailles, phares secondaires, protecteurs de feux arrière et marchepieds. Tous offerts en équipement standard à un taux de location étonnant de seulement 499 \$ par mois. Téléphone 1 800 346-3493 www.Best4x4.LandRover.com



DISCOVERY SD SPECIAL EDITION

* Veuillez vous adresser au détaillant Land Rover de votre localité pour obtenir de plus amples détails. Les taux de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers Land Rover. Ils sont en vigueur chez les détaillants participants sous réserve d'une approbation de crédit. Le prix de détail conseillé par le fabricant d'un modèle Discovery SD Special Edition 1999 est de 45 990 \$. Les exemples ci-dessus sont fondés sur 36 mensualités et un versement initial de 4 490 \$ avec option de rachat facultative. Les options, les taxes, le transport, la préparation, les frais administratifs de location (475 \$), l'immatriculation et les assurances sont en sus. Un dépôt de garantie équivalent à environ une mensualité est exigible. Un supplément de kilométrage allant jusqu'à 15 cents s'applique pour chaque kilomètre parcouru au-delà de 20 000 km par an. Les véhicules sont offerts sous réserve de leur disponibilité. Le détaillant peut offrir des taux de location moins élevés. Cette offre est valable pour tous les modèles Discovery SD Special Edition 1999 neufs et elle ne peut être jumelée à aucune autre offre. Le véhicule doit être livré d'ici le 28 février 1999. © Land Rover Canada Inc. Land Rover est une marque déposée de Rover UK Ltd. utilisée en vertu d'une licence par Land Rover Canada Inc.

Associer
affaires
et plaisirs



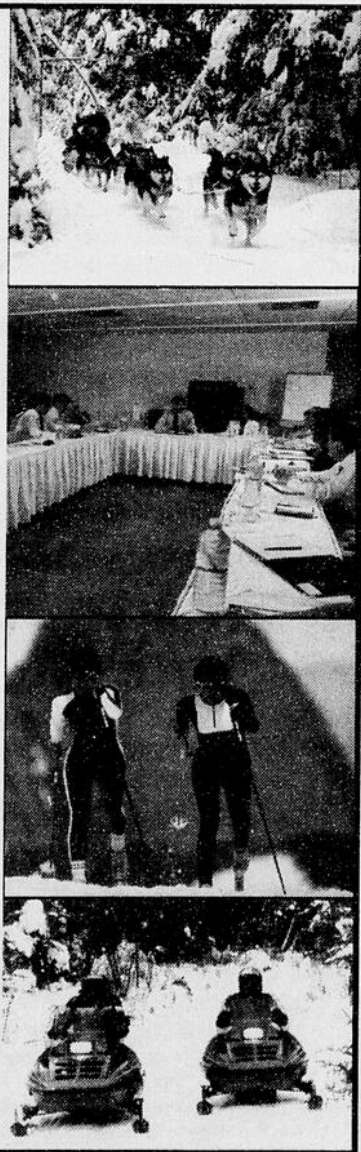
Hôtel
l'Estérel

Centre de congrès et de villégiature

1-888-ESTEREL

Fax : (450) 228-4977

INTERNET : www.esterel.com • E-MAIL : info@esterel.com



Ad Opt atteint les 10 M\$ de ventes plus tôt que prévu

Stéphane
Labreche

Ca y est ! **Technologies Ad Opt** vient de franchir le cap des 10 M\$ de revenus en 1998.

Dire qu'à la fin de 1997, les dirigeants de l'entreprise ne pensaient pas atteindre cet objectif avant 1999, peut être même l'an 2000.

L'entreprise a obtenu plusieurs nouveaux contrats au cours de l'année 1998, notamment auprès de l'Agence de contrôle du trafic aérien d'Allemagne (DFS)

et de **Federal Express**. Fondée en 1987, Ad Opt développe des outils informatiques qui permettent d'améliorer la gestion des horaires de travail. Ses logiciels réduisent les coûts de main-d'œuvre tout en tenant compte des préférences des employés.

Une économie de 1 M\$

Depuis l'implantation du système en avril dernier, Federal Express a réduit ses frais de main-d'œuvre de 1 M\$ par mois. Un autre nou-

veau client, **TWA**, estime pour sa part que l'utilisation du système **PBS** lui permettra d'épargner jusqu'à 2% de sa masse salariale annuelle (210 M\$US) grâce à la réduction du temps supplémentaire et à une meilleure planification des horaires.

Le simple secret du succès

Selon **Tom Ivaskiv**, président et chef de la direction d'Ad Opt, le succès est simple. « Notre outil répond à un besoin. Il permet une gestion

plus souple des horaires, ce qui plaît aux entreprises et aux employés », dit-il.

« En fait, le système ne décide rien. Il ne fait qu'analyser les informations qu'on lui donne pour faire ressortir les options les plus intéressantes », dit M. Ivaskiv.

Pas seulement en fonction du coût, mais aussi en fonction du contexte de travail :

conventions collectives, réglementations en vigueur, etc.

Le décollage d'Ad Opt a vraiment eu lieu à l'automne 1997, c'est-à-dire lorsqu'elle a obtenu le contrat de la **FAA**, l'Agence de contrôle du trafic aérien des États-Unis. Ce contrat a définitivement ouvert les portes du monde de l'aviation.

L'entreprise songe maintenant à sonder de nouveaux marchés, tels ceux des hôtels, des centres d'appels et des services d'urgence.

Selon M. Ivaskiv, il est facile d'ajuster les logiciels à de nouveaux secteurs. Le président d'Ad Opt avoue d'ailleurs être en discussion avec un service d'ambulance des États-Unis. ■

Pfizer lance un nouveau médicament contre la pneumonie

La compagnie pharmaceutique Pfizer vient de lancer un nouveau produit contre la pneumonie, le Trovan (trovafloxacin).

Selon l'entreprise, ce nouvel antibiotique jouera un rôle important dans le traitement de la pneumonie extra-hospitalière, celle qui ne nécessite aucune hospitalisation.

Les infections pulmonaires frappent annuellement 360 000 Canadiens et causent le décès de 7 000 d'entre eux.

Selon le Dr **Michel Poisson**, chef adjoint au département de microbiologie-infectiologie du **CHUM**, campus **Hôtel-Dieu**, le Trovan constitue un progrès notable.

« Il nous permet de prescrire un antibiotique que pour venir à bout des agents pathogènes, y compris les bactéries résistantes aux antibiotiques d'usage courant qui sont de plus en plus nombreuses », a-t-il indiqué dans un communiqué. (SL) ■

Le Groupe conseil DMR s'entend avec Sigma

Le Groupe conseil **DMR** et **Sigma** viennent de conclure une entente pour enrichir leur gamme de services dans le domaine des télécommunications.

DMR aura ainsi accès aux

divers solutions logicielles développées par Sigma, alors que Sigma aura accès à une nouvelle clientèle.

« Cette alliance nous permet d'accroître notre capacité de fournir des solutions stra-

tégiques de bout en bout sur le marché des services de télécommunications convergents », a souligné dans un communiqué le président de Sigma System Group, **Andy Jasuja**. (SL) ■

Ernst & Young veut attaquer les systèmes informatiques de ses clients

Ernst & Young entend pirater les réseaux informatiques de ses clients... pour leur prouver que ceux-ci sont vulnérables !

Ces attaques contrôlées seront effectuées à partir du nouveau laboratoire de lutte au piratage, situé à Mississauga, près de Toronto.

Des employés de la société tenteront de pénétrer les réseaux Internet, les systèmes **Windows NT**, **Unix** et autres systèmes par réseaux commutés pour en évaluer les

points forts et les points faibles.

Des dommages importants

Selon l'entreprise, les intrus mal intentionnés peuvent causer beaucoup de dommages en altérant ou en s'accapant des informations confidentielles ou concurrentielles. Ils peuvent aussi causer des pannes de système en envoyant des bombes électroniques...

« Grâce à cette installation, nous pouvons fournir à nos clients des preuves claires concernant la vulnérabilité de leurs réseaux envers des attaques qui peuvent compromettre leurs informations les plus critiques », a déclaré dans un communiqué le chef d'équipe des services de sécurité de l'information, **Manon Soucy**.

Rappelons que la société Ernst & Young compte 23 laboratoires du même genre en Amérique du Nord. (SL) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• CADEAUX D'ENTREPRISES •

LES ÉTAINS CHAUDRON
Pièces de série et sur mesure, catalogue disponible.
1-888-322-3944 www.chaudron.ca

• INTERNET •

CONCEPTION DE SITES WEB
Tél: (514) 940-4346 e-mail: cpf@videotron.ca
<http://pages.infinet.net/cpf/>



Nom de domaine - Hébergement virtuel - Sites Web
Meilleur rapport qualité-prix
1-877-464-2926 <http://www.jbcreationweb.com>

• RESTAURANTS •

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

• SERVICES FINANCIERS •

Planification financière complexe
Gestion privée de portefeuille
Minimum 1 M\$, gestionnaire «=>» client
Groupe La Mutuelle 1-877-UN-FILON
www.intranet-quebec.com/filon

• TÉLÉCOMMUNICATIONS •

PageMart
Canada Limitée

Le téléavertisseur sans frontières^{MC}

www.pagemart.ca
ou
mverhaaf@pagemart.ca

Vous pouvez maintenant consulter...

Carrefour LES AFFAIRES

sur internet

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires

Les 500
plus importantes entreprises au Québec et
Les 300
plus importantes PME au Québec
à la même adresse
www.lesaffaires.com

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

SIDA EN MILIEU DE TRAVAIL

- Une entreprise sur quatre est touchée par le VIH/SIDA...
- 80% des personnes séropositives sont employées à temps plein...
- Votre entreprise est-elle en mesure de faire face au VIH/SIDA ?

Les études révèlent que, sans une formation adéquate, les deux tiers des employé(e)s se sentent mal à l'aise de côtoyer un collègue de travail séropositif. Il devient donc important, pour la rentabilité des entreprises, d'établir des programmes de formation afin de bien éduquer leurs employé(e)s. Le programme SIDA en milieu de travail peut vous aider à :

- Supprimer les mythes entourant le VIH/SIDA
- Informer le personnel des faits médicaux, légaux, éthiques et moraux autour du VIH/SIDA et cela dans un contexte personnel et professionnel.
- Être bien préparé à gérer tout cas de VIH/SIDA.
- Éviter les situations de crise et de discrimination en présence d'un(e) employé(e) séropositif.



Sida en milieu de travail

Représentant région de Montréal:
ACCM Sida bénévoles Montréal
2075, Plessis, niveau sous-sol
Montréal (Québec) H2L 2Y4
Téléphone : (514) 527-0928
Télécopieur : (514) 527-0701
Pour les autres régions : 1-800-667-7432

* Programme provincial financé par le gouvernement du Québec et accrédité par Emploi-Québec en vertu du règlement sur les dépenses de formation admissibles.

Management

LES AFFAIRES

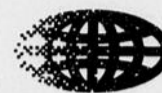
● Le congédiement d'un employé peut avoir d'importantes conséquences juridiques

Congédier un salarié est un geste lourd de conséquences et cette décision ne doit pas être prise de façon irréfléchie ni intempestive p. 30

● Manon Sicotte a donné un second souffle à l'entreprise fondée par son père

Aujourd'hui présidente de Sicotte ltée, de Montréal-Nord, Manon Sicotte avait 25 ans lorsqu'elle a annoncé à son père qu'elle voulait acheter l'entreprise familiale avec son frère Pierre p. 34

NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN
MANAGEMENT
LGS



DES INTERVENTIONS
AU COEUR DE L'ACTION
Tél. : (514) 861-3815
WWW.LGS.COM

Michel
De Smet

Les conséquences d'un acte de harcèlement sexuel peuvent tourner au cauchemar pour une entreprise et ses dirigeants. Une condamnation en vertu de la *Charte des droits et libertés de la personne* peut signifier le versement de compensations financières à la victime correspondant à des mois, voire à des années de salaire, sans compter les poursuites au criminel. En outre, elles sont susceptibles de ternir gravement l'image de l'entreprise.

Associé spécialisé en droit du travail à l'étude Desjardins Ducharme Stein Monast, François Garneau reconnaît qu'il n'existe pas de formule miracle susceptible de mettre à coup sûr une entreprise à l'abri d'une telle menace. En revanche, il constate qu'il y a des impairs à ne pas commettre.

« La première mesure à adopter est de nature préventive. Il est impensable aujourd'hui d'imaginer qu'une entreprise, peu importe sa taille, ne dispose d'aucune politique interne en matière de harcèlement. »

Actuellement, seuls les ministères et les organismes fédéraux sont légalement tenus de disposer d'une déclaration énonçant leur politique concernant le harcèlement sexuel. Cette politique doit inclure les recours auxquels la victime pourra faire appel dans cette situation.

En ce qui concerne le secteur privé, M^e Garneau constate que si presque toutes les entreprises ont adopté ce genre de procédure, en pratique toutefois, cette dernière bénéficie de peu de visibilité.

« Bien souvent, la déclaration est enfouie au fond d'un tiroir du responsable des ressources humaines. La plupart des employés n'ont, en prati-

L'employeur ne peut demeurer passif face au harcèlement sexuel

Les conséquences peuvent tourner au cauchemar pour les parties



■ François Garneau, en compagnie d'Annie Martineau : « Une règle d'or : l'employeur ne doit jamais sanctionner un employé ou lui reprocher d'avoir fait une plainte en matière de harcèlement sexuel. »

que, aucune connaissance de son existence et encore moins de son contenu. Il est donc important de prendre des mesures pour la faire connaître à tous les membres du personnel. »

Il rappelle toutefois qu'une politique interne en matière de harcèlement, même si elle est accompagnée d'un effort réel de communication, ne constitue nullement un rempart contre une poursuite éventuelle. Tout au plus, les tribunaux devraient se mon-

trer logiquement bien disposés envers des dirigeants d'entreprise qui ont démontré leur bonne foi par des initiatives visant à garantir un environnement de travail exempt d'actes inappropriés à caractère sexuel.

L'enquête de l'entreprise

« Les causes qui peuvent amener une personne à déposer une plainte pour harcèlement sexuel sont multiples,

ce qui ne facilite guère les choses, même à l'employeur le plus vigilant. En tout état de cause, je ne saurais trop recommander à l'employeur de mener sa propre enquête si une telle plainte survenait », déclare Annie Martineau, également avocate à l'étude Desjardins Ducharme Stein Monast.

M^e Martineau note que les entreprises, en cas de poursuite, sont souvent enclines à demeurer passives durant toute la période pendant la-

quelle la *Commission des droits de la personne* mène son enquête.

« Elles sont souvent encouragées à adopter une attitude attentiste en raison de la lenteur des procédures de la Commission. En raison de ses modestes conditions budgétaires, la Commission est condamnée à traiter les plaintes au compte-gouttes. Il n'est pas rare de voir des causes arriver à leur terme après des délais supérieurs à deux ans. »

En conséquence, M^e Martineau suggère la proactivité aux entreprises. Elle souligne que les gestionnaires, bien plus que les enquêteurs de la Commission, sont susceptibles d'avoir les connaissances les plus adéquates sur leurs employés et la prévisibilité de leurs comportements.

L'enquête de l'employeur devrait, en outre, intervenir rapidement après la plainte. De fait, bien des informations essentielles à l'enquête risquent de s'estomper de la mémoire des témoins des actes de harcèlement allégués dans les semaines et les mois qui s'écouleront avant que la Commission ne complète sa procédure.

Garantir la confidentialité

M^e Garneau fait toutefois remarquer que l'employeur ne détient pas le pouvoir d'instruire l'enquête. Son ac-

tion consiste à rassembler un maximum d'informations pertinentes en garantissant la confidentialité des témoins. Ainsi, lorsqu'il consigne par écrit les commentaires d'un supposé coupable de harcèlement, ou de tout autre employé dans la cause, il doit s'assurer que les témoignages sont ensuite adressés à un conseiller juridique. Ce dernier est en effet tenu par le secret professionnel.

Par conséquent, le contenu des déclarations est connu par le seul employeur, ce qui peut s'avérer précieux dans le cas où les témoins sont réinterrogés et donnent une version des faits différente de leur témoignage initial.

M^e Garneau ajoute qu'il est également primordial que la victime soit protégée durant les procédures. Le présumé agresseur devrait être muté dans un autre service, ou congédié si l'employeur détient des preuves solides de sa culpabilité.

« En outre, il est important que le conseiller juridique de l'employeur soit présent lorsque l'enquêteur de la Commission rencontre les représentants de l'entreprise. Une fois que l'enquêteur aura adressé une copie de ses conclusions à l'entreprise, il est également crucial que les gestionnaires vérifient que le texte correspond à la nature du litige », prévient M^e Martineau. ■

CHAMPS D'EXPERTISE « Contrôle de gestion »

Un **comptable agréé** comme conseiller ou membre de votre équipe de direction possède l'expertise nécessaire pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'entreprise branchée sur le savoir, l'innovation et la réussite.

CA Comptables agréés du Québec

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

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Vous pensez emploi ou *Carrière* ?

Si vous pensez

Carrière, pensez LGS



DIRECTEUR, DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Internet et Commerce électronique

- Développer des affaires auprès d'une clientèle existante et nouvelle en accroissant la visibilité de l'entreprise
- Concevoir et réaliser des plans de mise en marché des services et produits de l'entreprise

Courriel : jdesautels@lgs.ca

LGS



Technologies de l'information
Conseil en management

Vous avez

- Une formation académique pertinente ou offrez une combinaison d'expériences en marketing ou vente de produits et services destinés à la grande entreprise
- Un réseau de contacts solidement établi
- Une grande aptitude à transiger à tous les niveaux de la hiérarchie et on vous reconnaît des talents de communicateur, et surtout de négociateur
- Un bon niveau de bilinguisme
- Un atout, soit une bonne connaissance des télécommunications, du commerce électronique et des logiciels



CANTREX

CADRES SUPÉRIEURS – COMMERCE DE DÉTAIL

Chef de file dans les secteurs du meuble, de l'électroménager, de l'électronique, du couvre-plancher et de la photographie, le **Groupe Cantrex inc.** est le plus important regroupement de marchands indépendants au Canada, avec plus de 1 200 points de vente partout au pays et un volume de plus de 500 millions.

Afin de mieux répondre aux nouvelles tendances du commerce de détail et aux besoins des consommateurs, Cantrex compte poursuivre son expansion à l'échelle nationale par le développement de nouveaux concepts de commercialisation tels que Corbeil Électroménagers, Discoverings, Tendances Meubles et Mattress World.

Pour accomplir cette mission, notre groupe est à la recherche de cadres supérieurs très dynamiques possédant un **minimum de 15 années d'expérience en gestion de commerces de détail** (ventes, marketing, achats, opérations, finance). Vous êtes reconnus pour vos excellentes habiletés interpersonnelles et de communication, possédez des aptitudes en développement des affaires, avez de l'initiative, faites preuve de créativité et d'autonomie, et êtes parfaitement bilingue.

Vous travaillerez soit au niveau corporatif ou au sein d'une de nos divisions et serez apte à assumer l'un des aspects suivants :

- > La gestion opérationnelle de réseau de magasins, incluant le support aux membres, la supervision et la formation du personnel, et la gestion financière
- > La supervision de plan d'expansion et d'ouverture de nouveaux magasins
- > L'accroissement des ventes et l'augmentation des parts de marché
- > Le développement de réseaux de franchises
- > La création et la mise en place de nouveaux concepts de commercialisation

Si vous désirez joindre les rangs d'une entreprise dynamique et bien établie qui offre d'excellents avantages sociaux et des opportunités d'avancement, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae en toute confidentialité, d'ici le 15 février à l'adresse suivante :

Société

JEAN PIERRE BRISEBOIS

Psychologie industrielle / organisationnelle inc.

2015, rue Peel, bureau 1015, Montréal (Québec) H3A 1T8

Télécopieur : (514) 987-0204 E-mail : socbrise@total.net

Affiliés à Vancouver Calgary Toronto Halifax États-Unis Europe Asie



Notre client offre des chances d'emploi égales à tous. Nous remercions tous les candidats de leur intérêt, mais nous contacterons seulement ceux qui auront été sélectionnés.

Notre cliente, une PME spécialisée dans les adhésifs industriels, située sur la Rive-Sud de Montréal est à la recherche d'un

CONTRÔLEUR(E)

Relevant du vice-président finance, vous serez responsable des opérations comptables journalières, de la préparation des budgets, de l'établissement des états financiers mensuels et annuels ainsi que de l'analyse du prix de revient le tout dans un environnement informatisé. Vous siégerez également sur le comité de gestion de l'entreprise. Titulaire d'un B.A.A. option comptabilité ou d'un titre comptable reconnu (CMA, CGA ou C.A.) vous comptez 3 ans ou plus d'expérience similaire au sein d'une PME manufacturière. Vous possédez un sens aigüe des affaires et vous êtes reconnu pour votre autonomie. Pour poser votre candidature veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae avant le 26 février 1999 à l'adresse suivante :

**BOILEAU, POTVIN, LUSSIER,
HÉBERT, TÉTREAU, C.A.**

Poste de contrôleur(e)

200, rue MacDonald, bureau 302

St-Jean-sur-Richelieu (Québec) J3B 8J6

Télécopieur : (450) 348-7502

Carrières

LES AFFAIRES

Vous pouvez consulter les postes offerts dans cette section sur notre site Internet

www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES

Suite à une promotion interne, le journal LES AFFAIRES est présentement à la recherche d'un

REPRÉSENTANT SENIOR
VENTES PUBLICITAIRES

Vos principales responsabilités consisteront à vendre de la publicité à des clients et agences d'un portefeuille existant et à développer les ventes par la recherche de nouveaux clients potentiels.

Pour ce faire, il vous faut être bilingue et posséder cinq années d'expérience dans la vente. Vous devez être familier avec le milieu de la vente de publicité auprès d'agences et de clients. La connaissance du PMB, la capacité d'utiliser un ordinateur personnel et le sens de l'organisation constituent des atouts importants.

Ce poste est doté d'un territoire établi et nous offrons des avantages concurrentiels.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 8 février 1999, à l'adresse suivante ; Service des ressources humaines, Publications Transcontinental Inc., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9. Télécopieur : (514) 392-2040.

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.

Transcontinental
ÉDITION

Voulez-vous faire une différence et aller
au-delà de la consultation?

NOTRE ENTREPRISE

- Un groupe de professionnels en pleine croissance qui met en œuvre des programmes sur mesure chez le client pour améliorer son rendement.
- A dirigé plus de 400 projets dans neuf pays, sur quatre continents en 16 ans.
- Parmi nos divers domaines de compétence : exploration et aménagement énergétique et du gaz naturel, télécommunications, exploitation minière, produits du bois, pâtes et papier, fabrication, services financiers, technologies de l'information, soins de santé, distribution en gros, transport et industries agricoles.

NOTRE DÉFI

- Aider les équipes individuelles et les entreprises à atteindre une excellence durable.
- Faire participer les employés du client à tous les niveaux et faire ressortir les bonnes qualités de chacun d'eux.
- Le succès se mesure à l'amélioration du rendement marginal de l'entreprise.
- La tâche du gestionnaire de projets : mettre en œuvre, faciliter, encadrer.
- Le déplacement chez le client est une nécessité fonctionnelle.
- Le désir de faire toute une différence avec les gens et par leur entremise.

NOTRE PERSONNEL

- Au moins 5 ans d'expérience professionnelle à temps plein.
- Habiletés exceptionnelles en communications et en relations interpersonnelles.
- Maîtrise en administration ou dans un domaine connexe.
- Une expérience technique ou en génie constitue un atout.
- Une expérience en consultation, gestion de projets, facilitation, encadrement est utile.
- Une réussite dans le milieu des usines.

Pour vous joindre à l'équipe, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à :

Mr. Cam Innes, Director - People Development
#750 - 375 Water Street, Vancouver, BC V6B 5C6
Télécopieur : (604) 669-0814
Courriel : vitae_ca@rlginternational.com

www.rlginternational.com

RLG
INTERNATIONAL

Australie Canada Chili Pays-Bas Nouvelle-Zélande Norvège Royaume-Uni États-Unis Venezuela

SODEMA

Une division du secteur technologie de Transcontinental et une des plus importantes entreprises de télémarketing au Canada, désire pourvoir le poste d'un(e):

TECHNICIEN(NE) EN
TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le titulaire du poste assure la gestion des infrastructures et des services de télécommunications nécessaires à l'exploitation du centre d'appels (générateur d'appels cadencés, DAA, PBX, routeurs). Il est responsable de planifier, organiser le réseau téléphonique et informatique de l'entreprise. Il participe à l'analyse, la recommandation, et l'installation des nouveaux équipements (commutateur téléphonique). Il produit et analyse des rapports afin d'assurer la gestion et l'utilisation optimale des systèmes.

Vous possédez une formation technique en télécommunications, ainsi qu'un an d'expérience pertinente. De plus, vous détenez une connaissance des services téléphoniques et des réseaux locaux. Votre capacité à travailler en équipe, votre flexibilité et votre bilinguisme feront de vous un candidat idéal pour ce poste.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 5 février 1999 au Service des Ressources humaines, 1501 McGill Collège, 10^e étage, Montréal (Québec) H3A 3M8 ou par télécopieur au (514) 287-3342.

Transcontinental
TECHNOLOGIE

Élargir les horizons
de votre carrière ?

SECTEUR DES LAURENTIDES

Peut-être avez-vous atteint un plateau dans votre carrière de professionnel ou peut-être votre poste a-t-il été éliminé par suite d'une restructuration. Dans un cas comme dans l'autre, il se pourrait bien que vos préférences aillent vers une activité commerciale indépendante !

Le Groupe La Mutuelle vous suggère une option qui pourrait vous apporter réussite et satisfaction personnelles. En tant qu'agent indépendant d'un chef de file de l'industrie canadienne des services financiers, vous serez en affaires pour votre propre compte... mais vous ne serez pas isolé. Vous bénéficierez d'un programme de commissions innovateur, d'une formation en profondeur, d'un appui permanent et d'un leadership solide.

Envoyez votre C.V. par la poste a/s

Benoît Goulet

Agent en assurance de personnes
Directeur de recrutement
Mutuelle du Canada

500, Galeries des Laurentides, bureau 240,
Saint-Antoine des Laurentides (Québec) J7Z 4M2
Tél. : (450) 438-1231 Téléc. : (514) 438-8829



Groupe La Mutuelle

Responsable
des achats

Une organisation privée de fabrication et de distribution en plein croissance et à structure d'entreprises multiples offre une possibilité extraordinaire d'emploi à un responsable des achats possédant de l'expérience. Le candidat idéal pour ce poste sera apte à travailler dans un contexte de distribution exigeant et au rythme accéléré et aura de l'expérience dans les achats. Une vaste expérience pratique en distribution dans un milieu en plein essor est préférable. La compagnie offre un excellent régime d'avantages sociaux et un salaire concurrentiel. Si cette possibilité d'emploi exceptionnelle au nord-ouest de Toronto vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae accompagné d'un profil salarial détaillé à :

Box 5465, The Globe and Mail
444 Front St. West
Toronto, Ont. M5V 2S9

OPÉRATEUR DE
MICROSCOPE
ÉLECTRONIQUE
À BALAYAGE

DEMANDÉ AVEC DES
COMPÉTENCES EN :
MÉTALLOGRAPHIE
ANALYSE DES PANNES
MACROPHOTOGRAPHIE
RÉDACTION DE RAPPORTS

Faites parvenir votre C.V.
en toute confiance à :

Bacon Donaldson
12271 Horseshoe Way
Richmond, B.C. V7A 4V4
Téléphone : (604) 277-2322
Télécopieur : (604) 274-7235
Attention : Ken Donaldson



Directeur exécutif

La British Columbia Restaurant and Foodservices Association est à la recherche d'un directeur exécutif qui guidera l'Association dans le nouveau millénaire.

Relevant du conseil d'administration composé de représentants de l'ensemble de la Province et travaillant en collaboration avec lui, le directeur exécutif assume la direction et l'orientation stratégique de manière à réaliser efficacement les objectifs de l'association et à diriger les relations avec diverses clientèles externes ne se limitant pas au Gouvernement, les professionnels de l'industrie et les associations connexes.

La British Columbia Restaurant and Foodservices Association compte plus de 2500 membres dans la Province et s'occupe de lobbying, de l'exécution de programmes éducatifs, des services aux membres et d'un salon professionnel annuel.

Les candidats doivent posséder une expérience reconnue en gestion de cadres supérieurs dans l'industrie ou d'expérience à titre de directeur exécutif et faire preuve de sensibilité face aux rapports changeants d'un effectif multiculturel.

Le salaire tiendra compte de l'expérience. Les candidats sont priés d'envoyer leur curriculum vitae en toute confidentialité à :

Executive Search Committee
c/o British Columbia Restaurant
and Foodservices Association
#140 - 475 West Georgia Street
Vancouver, B.C. V6B 4M9

Directeur technique
et des services informatiques

Northern Television Systems Ltd est un câblodistributeur indépendant situé à Whitehorse au cœur du territoire du Yukon, dans le Nord canadien. Depuis plus de 40 ans, NTSL assure le service télévisuel dans le Nord. En 1998, nous avons achevé la conversion à des installations de télédistribution totalement bidirectionnelle de 750 MHz (fibre optique et câble coaxial) desservant 70 chaînes de télévision, 26 canaux audio stéréo et l'accès au modem à grande vitesse.

Relevant du vice-président directeur général, vous serez responsable de tous les aspects techniques de la prestation des services télévisuel et informatique à une ville de 25 000 habitants. Cela comprend la maintenance des installations, du dépannage, des nouveaux programmes de construction, des mises à niveau, des travaux techniques, de la supervision du personnel, des activités quotidiennes et du perfectionnement de notre service de voix et données.

Vous possédez de l'expérience en gestion et en supervision du personnel. Vous avez une formation reconnue comme technicien en câblodistribution avec des antécédents en informatique et en transmission de données. Vous avez travaillé pendant plusieurs années sur le terrain. Vous êtes aussi doué pour les détails techniques que pour les relations interpersonnelles. La capacité de commercialiser de nouveaux services informatiques, directement, sera un atout. Le Nord et, en particulier, le Yukon représentent la dernière frontière et l'occasion de participer à l'édification d'une nouvelle entreprise de communications.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec Don Irwin VP/GM, Northern Television Systems Ltd., Suite 203, 4103 4^e Avenue, Whitehorse, Yukon, Y1A 1H6. Téléphone (867) 667-4247. Courriel: whtv@whitehorse.net

Yvon Vézina, le préféré de General Electric

Kathy
Noël

Yvon Vézina Entreprise, de Saint-Charles-sur-le-Richelieu, a été choisi parmi 12 000 fournisseurs de General Electric pour l'amélioration la plus marquée dans la qualité de son service.

L'entreprise a été récompensée par la Division hydraulique de General Electric. Elle a reçu le prix *Most Improved Supplier 1998*, remis à chaque année au fournisseur ayant accumulé le plus de points selon le système d'évaluation utilisé par G.E. (*Qualité SIX SIGMA*).

La nouvelle arrive au moment où le fabricant de pièces d'ingénierie investit 1,9 M\$ pour déménager ses activités à Saint-Hyacinthe, dans un nouvel immeuble de 32 000 pi². L'entreprise de 27 employés fabrique des pièces de matériaux composites pour plusieurs clients industriels. ■

Le CN confie à James M. Foote la responsabilité du marketing

James M. Foote a été nommé vice-président, marketing, au **Canadien National** (CN). Il dirigera les orientations stratégiques de la société ferroviaire pour les secteurs des produits en vrac, des marchandises diverses, de l'intermodal et des véhicules automobiles.

Âgé de 45 ans, M. Foote occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-président aux marchandises. Il avait la responsabilité du transport des produits forestiers et industriels, qui représentent plus de la moitié des revenus

de la société. En 1995, il était responsable des relations avec les investisseurs. Auparavant, il avait occupé plusieurs postes de direction aux finances, aux affaires juridiques, aux relations de travail, aux communications et à l'exploitation de l'entreprise.

Le CN dessert l'ensemble du Canada et le Midwest américain, y compris les grands ports de Vancouver, Montréal et Halifax et les villes stratégiques de Toronto, Chicago, Détroit et Buffalo. (KN) ■

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Saviez-vous que parmi les 280 000* lecteurs du journal LES AFFAIRES, 27 % travaillent dans les domaines de l'informatique et du traitement de données ?

Informez-vous au (514) 392-9000

*PMB (Canada 18+)

Chez Groupe
Uniconseil
Nous offrons plus...

C'est-à-dire

Du personnel

attentionné

Des mandats diversifiés

Des conseillers bien traités



Un monde de solutions

http://www.uniconseil.com

Deux directeurs, service-conseil

Intégration de solutions en réseautique

Vous aimez résoudre des problèmes d'affaires par des solutions intégrées en réseautique chez vos clients.

Vous aimez diriger les professionnels qui œuvrent à l'intérieur de nos mandats.

Vous voulez être reconnu pour votre contribution dans votre entreprise.

Nous désirons vous rencontrer pour discuter de vos attentes et partager vos ambitions.

Nous vous proposons de vous joindre à une entreprise en pleine croissance.

Contactez-nous !

Service des ressources humaines
1801, av. McGill College, bureau 1010
Montréal (Québec) H3A 2N4
Téléphone : (514) 840-1155
Télec. : (514) 840-1166
Courriel : info@uniconseil.com



Qu'est-ce que le travail... quand on l'aime!

EXL Information Corp. offre à ses employés la chance et la liberté d'assumer eux-mêmes leur succès et celui de l'entreprise. En retour, nous exigeons de nos employés l'excellence, la conscience professionnelle, la passion et l'innovation. Vous y découvrirez un milieu de travail où tous se respectent et font confiance aux autres, s'amuse et tirent une grande satisfaction à travailler fort.

En raison du perfectionnement des nouvelles technologies et d'une clientèle qui ne cesse de croître, nous vous invitons à considérer les postes suivants :

- Ingénieurs en logiciels
- Ingénieurs en transfert de données
- Coordonnateurs du soutien à la mise en œuvre
- Soutien technique
- Analystes des systèmes de gestion
- Représentants en impartition

Tous les postes sont offerts à Vancouver, C.-B. Pour plus d'information à notre sujet et sur les postes offerts, visitez notre site Web à www.exlinfo.com. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae par courriel, par télécopieur ou par la poste à :

Manager, Human Resources
EXL Information Corp.
13777 Commerce Parkway
Suite 180
Richmond, B.C. V6V 2X3
Télécopieur : (604) 276-8977
Courriel : hr@exlinfo.com

Nous établissons la norme d'excellence en facturation et en services à la clientèle pour l'industrie des télécommunications

Voyez ce que signifie aimer son travail! Voyez ce que signifie travailler chez EXL!

Nous remercions toutes les personnes qui nous manifesteront leur intérêt, mais nous ne communiquerons qu'avec celles retenues aux fins d'une entrevue. Pas d'agents. Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi.

Directeur, gestion de la qualité

Le contexte organisationnel

Notre client est une entreprise de pointe dans le secteur de l'énergie. Elle regroupe plus de 1 200 employés à travers le Québec. Soucieuse de toujours mieux servir sa clientèle, elle met de l'avant un projet qualité d'envergure qui vise l'excellence en tout.

Le poste et ses priorités

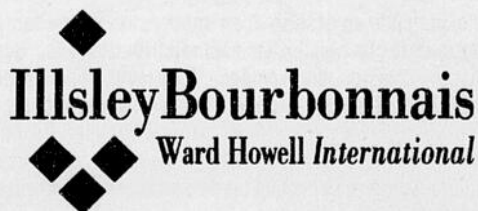
Le rôle du nouveau Directeur, gestion de la qualité sera de mobiliser les forces vives de l'entreprise vers l'atteinte de cet objectif. La personne choisie développera l'orientation stratégique de la démarche, élaborera les objectifs à atteindre et implantera le plan d'action qui en découle. C'est le défi rêvé pour le gestionnaire désireux de mettre à profit son expertise en matière de gestion de la qualité.

Le profil idéal des compétences recherchées

Cette personne est reconnue pour son leadership, ses qualités de communicateur et sa capacité à atteindre ses objectifs. Elle a œuvré au sein d'entreprises d'envergure et se sent à l'aise en milieu syndiqué. De formation universitaire, le candidat idéal possède de solides connaissances en gestion du changement, design organisationnel, productivité humaine ou « empowerment ». La maîtrise du français et de l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit est de rigueur.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en mentionnant le numéro de référence 5118, au 420, rue McGill, bureau 400, Montréal (Québec) H2Y 2G1. Télécopieur : (514) 397-0410; courriel : whi-montreal@ibourbonnais.ca

Notre client souscrit aux principes d'égalité en emploi.



Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Pour recruter des candidats hautement qualifiés partout au Canada

appelez-nous au (514) 392-9000

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

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

CBC Radio-Canada

CHEF DES TI RÉGION DES MARITIMES

Nous sommes présentement à la recherche d'un gestionnaire de type interventionniste pour diriger l'équipe des Technologies de l'information à Halifax. Cette équipe offre un soutien à l'utilisateur final en ce qui a trait aux applications informatiques, à la transmission de données et aux télécommunications vocales pour les trois stations de télévision de Radio-Canada et les six stations radio de Radio-Canada dans les provinces maritimes. Au cours des prochains mois, un certain nombre de systèmes clients-serveurs de technologie récente y seront installés. Il s'agit d'une occasion des plus emballantes pour un professionnel des TI qui recherche les défis et se plaît à travailler dans un environnement dynamique et valorisant.

Nous recherchons un professionnel déterminé qui possède les qualités suivantes :

- Apte à gérer une équipe technique hautement qualifiée
- Motivé par le désir d'offrir un service de haut niveau à la clientèle
- Ayant au moins cinq ans d'expérience en soutien aux utilisateurs de micro-ordinateurs et de réseaux locaux
- Connaissant la technologie de transmission de données et des télécommunications vocales
- Particulièrement doué pour les relations interpersonnelles et les communications
- Capable de résoudre des problèmes

Vous possédez un diplôme d'études post-secondaires ou un diplôme en sciences informatiques et, de préférence, une certification Novell. Vous connaissez en détail les applications commerciales comme MS Office et Windows 95 et possédez une expérience pratique approfondie du logiciel réseau Novell. Vous comprenez les normes relatives au matériel et au câblage, aux protocoles et au réseautage des réseaux locaux et des réseaux étendus et êtes familiers avec les systèmes de commutateur privé et de messagerie vocale.

Nous offrons un salaire concurrentiel en fonction de l'expérience ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 29 janvier 1999 à :

Doretta Macdonald, Ressources humaines, C. P. 3000, Halifax, Nouvelle-Écosse B3J 3E9.

Téléphone : (902) 420-4456

Télécopieur : (902) 420-4459

Courriel électronique : doretta_macdonald@cbc.ca

Nous remercions tous les postulants de leur intérêt, mais nous ne pourrions contacter que ceux qui auront été choisis pour une entrevue.

La SRC s'engage à appliquer les principes de l'équité en matière d'emploi et de représentation à l'antenne.

Sous-traitance : plusieurs décisions favorables aux syndicats

Nécessité oblige, les employeurs sous-traitent de plus en plus, ce qui provoque l'ire des syndicats, qui y voient autant de menaces à leurs droits existants. Or, ces derniers risquent d'être réconfortés par la Cour d'appel du Québec, qui vient d'asseoir davantage l'autorité du Tribunal du travail en matière de sous-traitance et de mettre fin à une controverse au sein de la Cour supérieure sur ce même sujet.

Dans six arrêts rendus simultanément le 2 décembre dernier, la Cour d'appel, par la voix des juges **Louis LeBel**, **André Brossard** et **Dionysia Zerbisias**, a jeté plus d'éclairage sur l'interprétation des dispositions du Code du travail du Québec sur la transmission d'une accréditation syndicale advenant la vente ou la concession d'une entreprise et sur la juridiction des commissaires du travail et du Tribunal du travail, qui doivent décider des effets que cela peut entraîner.

Ces arrêts sont les suivants : **Ivanhoé** et autres c. **Travailleurs et travailleuses unis de l'alimentation et du commerce**, section 500 et autres, C.A. Montréal 500-09-001493-949; **Syndicat des employés de la Communauté régionale de l'Outaouais** c. **Municipalité régionale de comté des Collines-de-l'Outaouais**, C.A. Montréal 500-09-001285-949; **Syndicat des cols bleus de Ville de Saint-Hubert** c. **Ville de Saint-Hubert**, C.A. Montréal 500-09-001260-959; **Syndicat des employées et employés professionnels-les et de bureau**, section locale 57 (SIEPB), **CTC-FTQ** c. **Commission scolaire Laureval**, C.A. Montréal 500-09-004550-976; **Université McGill** c. **Andrée St-Georges** et autre, C.A. Montréal 500-09-001340-959; **Union des employés-es de la restauration, Métallurgistes unis d'Amé-**

rique, local 8470 c. **Ultramar Canada** et autre, C.A. Montréal 500-09-000946-939.

Le fait que la Cour d'appel ait regroupé pour audition cette série de causes sur l'application des articles 45 et 46 du Code indique l'importance du sujet.

Chaque cas est unique

D'entrée de jeu, la Cour d'appel réitère que chaque cas est unique. En effet, ce n'est pas parce qu'un premier employeur a mis fin à certaines activités et qu'un autre employeur en a pris la relève que cela entraîne chaque fois la transmission de l'accréditation du premier au second.

En effet, l'article 45 requiert pour s'appliquer, outre la présence d'un syndicat, que le premier employeur cède ou concède, totalement ou en partie, une entreprise et qu'il existe un lien entre lui et l'employeur qui l'exploite désormais.

Non seulement chaque cas est unique, mais la Cour d'appel confirme dans ces arrêts qu'il appartient aux commissaires du travail et, en appel au Tribunal du travail, de décider au premier chef s'il doit y avoir application de l'article 45 dans une situation donnée. Elle ajoute que la décision de ces instances spécialisées ne devrait pas être révisée par les tribunaux de droit commun (Cour supérieure, Cour d'appel et Cour suprême), à moins qu'elles n'aient commis une erreur déraisonnable en ce faisant.

Entreprises organiques

Toutefois, les commissaires du travail et le Tribunal du travail ne jouiront plus de la même sollicitude lorsque pour disposer d'une affaire en droit du travail, ils interpré-

ront et appliqueront erronément d'autres dispositions législatives qui ne sont pas de leur ressort habituel.

Les juges LeBel, Brossard et Zerbisias rappellent que seules sont visées par l'article 45 les cessions ou concessions d'entreprises organiques plutôt que fonctionnelles.

Tous conviennent en effet qu'une entreprise se définit comme un ensemble organisé de ressources humaines, financières, matérielles et intellectuelles et non pas simplement comme un ramassis de fonctions effectuées par le personnel qui y est affecté. Évidemment, cet assemblage pourra varier selon le secteur d'activité en cause, selon que l'on considérera la totalité ou une partie de l'entreprise et selon qu'il s'agira de la vente ou de la concession de cette entreprise.

En cela, la Cour d'appel rejoint pour l'essentiel les vues quasi unanimes exprimées sur ce sujet par le Tribunal du travail, qui « a réussi à définir une interprétation constante des articles 45 et 46 », et met un terme à la controverse au sein de la Cour supérieure, dont les magistrats se sont faits tantôt interventionnistes, tantôt moins activistes judiciairement.

Tout le monde égal

Enfin, autre contribution de taille à l'avancement du débat, la Cour d'appel écarte, à l'unanimité, la théorie des fonctions centrales et accessoires de l'entreprise comme facteur d'application de l'article 45.

Poussée à bout, pareille logique aurait eu pour effet de créer deux catégories de salariés inégalement protégés selon qu'ils seraient affectés à la mission principale de l'entreprise ou à des tâches secondaires; cela va à l'encontre de l'article 45, qui ne fait pas de distinction sembla-

ble et qui a pour objet de protéger les droits collectifs de tous les salariés.

Ces décisions ont de quoi réjouir les syndicats. En effet, les prétentions de ces derniers ont été accueillies entièrement ou pour l'essentiel dans trois de ces arrêts (Ivanhoé, Laureval et McGill). Un 4^e arrêt (Saint-Hubert) les invite

à foncer et à ne plus temporiser avec l'employeur. Par ailleurs, la dissidence du juge LeBel dans le 5^e arrêt (Ultramar) leur ouvre peut-être le chemin vers d'autres gains.

Quant au 6^e arrêt (Communauté régionale de l'Outaouais), qui a vu les prétentions syndicales rejetées, les syndicats se réjouiront

de constater qu'il s'agissait là d'une question très pointue à laquelle le Tribunal du travail aura eu à répondre et qu'il n'aura plus besoin d'étudier. ■

Carl

LaRoche

Me LaRoche est avocat au cabinet McMaster Gervais.

LES NOMINATIONS IMPORTANTES PASSENT PAR LE JOURNAL LES AFFAIRES

Un membre de votre personnel est promu? De nouvelles recrues se joignent à votre équipe? Publiez un avis de nomination dans le journal **LES AFFAIRES**. La bonne nouvelle rejoindra vos partenaires, fournisseurs, actionnaires et plus de 260 000 lecteurs de toutes les régions du Québec.

Publier vos nominations dans le journal **LES AFFAIRES** témoigne de l'essor et du dynamisme de votre entreprise.

Obtenez plus de renseignements en composant le
(514) 392-9000
1-800-361-5479



MPACT Immedia est fière d'annoncer
son nouveau nom...

BCE
Emergis

Place à la puissance du commerce électronique

BCE Emergis
offre des
solutions d'affaires
électroniques
centrées-réseau
qui permettent aux
entreprises d'être
plus concurrentielles
sur un marché
mondial

www.emergis.com

Un congédiement ne doit être ni intempestif ni irréfléchi

Le congédiement d'un employé est un geste lourd de conséquences. Il touche non seulement l'employé concerné, mais les collègues de ce dernier qui, avec lui, entretenaient sans doute des liens affectifs.

Cette décision ne doit pas être prise de façon intempestive ni irréfléchie, car d'importantes conséquences juridiques peuvent en découler.

La Cour d'appel du Québec¹, dans un jugement récent, rappelait cette règle dans le contexte d'une action

en dommages-intérêts intentée par un directeur d'une succursale bancaire qui avait été congédié d'une façon vexatoire et cavalière.

L'appelant, **Réal Sauvé**, âgé de 46 ans, était à l'emploi de la **Banque Laurentienne** intimée depuis 29 ans, dont les 10 dernières années à titre de directeur de succursale. Le 16 novembre 1991, le vice-président adjoint de la Banque intimée, **Claude Sasseville**, se présente à la succursale où M. Sauvé occupe le poste de directeur. Se référé-

rant à un chèque de 400 \$, M. Sasseville lui demande, sans explications, de quitter les lieux en lui remettant les clés. Ce n'est que le 6 décembre suivant qu'on informe M. Sauvé de son congédiement, sans toutefois lui donner aucun détail quant aux motifs de celui-ci.

Vu l'insistance de M. Sauvé, et encore que deux mois après, le vice-président aux ressources humaines consente enfin à le rencontrer. C'est à ce moment qu'on lui reproche de s'être avancé, à partir

d'un compte administratif de la succursale dont il était le directeur, des sommes d'argent pour son bénéfice personnel. Cela contrevenait aux directives publiées dans un Code de déontologie interne de la Banque.

M. Sauvé tente alors d'expliquer que ces sorties de fonds, sept en tout entre avril 1990 et mars 1991, étaient subséquemment remboursées dans le même compte et que cet argent servait à couvrir des dépenses de représentation faites pour la Banque, ou

pour compenser une erreur administrative de l'un des employés.

M. Sauvé ne contestait pas qu'il avait agi en contrevenant à la directive, mais il établissait que cette pratique était courante et connue par la Banque. À la suite de ce congédiement, il réclamait de son employeur le paiement d'une indemnité équivalant à 24 mois de salaire ainsi qu'un montant de 100 000 \$ à titre de dommages moraux.

Le juge de première instance, **Jean Normand**, reconnaissait que ces manipulations d'argent avaient servi à des causes nobles. Il jugeait tout de même que le congédiement s'imposait "en regard des manquements graves d'un directeur de succursale dont l'employeur pouvait exiger la tenue irréprochable de ses comptes afin de maintenir le lien de confiance.

La Cour d'appel, en vertu de l'opinion du juge **Michel Proulx** et à laquelle adhèrent les juges **Jean-Louis Baudouin** et **Marie Deschamps**, concluait que le juge Normand avait erré en affirmant que M. Sauvé avait été congédié pour une cause juste et suffisante. De l'avis du juge Proulx, il était fondamental de considérer, dans l'examen de la gravité de la faute commise par M. Sauvé, la pratique antérieurement tolérée par la Banque. Vu cette tolérance, et la transparence de chacune des transactions effectuées, la Cour d'appel était convaincue de l'absence de toute fraude ou de malhonnêteté.

En conséquence, on statuait que son congédiement constituait une faute civile grave donnant ouverture à une indemnité pour tenir lieu de préavis. Pour fixer cette indemnité, la Cour tenait compte de nombreux paramètres, dont la nature et l'importance de la fonction,

l'âge, le nombre d'années de service et l'expérience de l'employé, la nature de la fonction remplie, la difficulté de se retrouver un emploi, l'obtention subséquente d'un travail et le comportement de l'employé. La Cour examinait alors la jurisprudence québécoise, où le plus long délai-congé jamais accordé équivalait à 18 mois de salaire, et rappela également l'arrêt récent de la Cour suprême du Canada dans l'affaire **Wallace c. United Grain Growers Ltd**², où le plus haut tribunal du pays avait accordé une indemnité correspondant à 24 mois de salaire à un salarié victime d'un congédiement illégal.

Conséquemment, la Cour d'appel fixait l'indemnité de préavis due à M. Sauvé à 18 mois de salaire, soit 93 400\$.

Enfin, la Cour accordait des dommages moraux de 35 000\$ pour compenser le préjudice qu'a subi l'appelant par suite de la façon humiliante et blessante dont il avait été congédié.

Le juge Proulx retenait aussi le comportement intransigeant de la Banque qui, en communiquant les causes de congédiement à **Emploi et Immigration Canada**, lui laissait comprendre que M. Sauvé avait été congédié pour inconduite. En conséquence, les prestations d'assurance-emploi ont été réduites. ■

1: **Réal Sauvé c. Banque Laurentienne du Canada**, 500-09-000865-949 (C.A.Q.), le 3 décembre 1998.
2: [1997] 3 R.C.S. 707.



Stéphane

Gaudet

Stéphane Gaudet est avocat chez Loranger Marcoux.

Fondée en 1874 par D. Lorn MacDougall, la Bourse de Montréal fut la première bourse à voir le jour au Canada. Ses origines datent de 1832 alors que les premières actions changèrent de mains à l'*Exchange Coffee House* dans le Vieux-Montréal.

Au fil des ans, la Bourse de Montréal s'est démarquée par son sens de l'innovation et a agi de porte d'entrée aux marchés des capitaux pour les sociétés d'ici. Aujourd'hui, on négocie actions, options et contrats à terme à la Bourse de Montréal.

Merci à ceux qui ont fait de la Bourse de Montréal, une institution unique en son genre !



**Bourse
de Montréal**
Depuis 1874

Renée M. Soyette

Droit du travail
et de l'emploi

AVOYATE

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

Une approche préventive et pratique

61 St-Charles Ouest, bur. 202, Longueuil (Québec) J4H 1C5
Tel.: (450) 651-5995 Téléc.: (450) 651-3931

Il n'y a pas que les handicapés visuels qui peuvent être accompagnés de leur chien dans un lieu public

La Charte des droits et libertés de la personne protège les droits de chaque personne, notamment des personnes handicapées.

Il est aujourd'hui reconnu que l'exploitant d'un établissement, par exemple un restaurant, doit laisser accéder à son établissement une personne aveugle accompagnée de son chien-guide.

Ce qui est moins connu, c'est que des personnes souffrant d'un autre handicap que visuel peuvent également avoir besoin d'un chien accompagnateur et que la Charte leur garantit aussi d'être accompagnées de leur chien.

C'est ce qu'indique le jugement rendu par le Tribunal des droits de la personne le 20 novembre 1998 dans l'affaire opposant la Commission des droits de la personne et des droits de la jeunesse à Quillorama de l'Anse et à son principal dirigeant, Roger Ouellet.

Ce recours a été institué par

la Commission des droits à la suite d'un événement survenu le 4 janvier 1997, lorsque Annie Duchesne, qui souffre d'une « triplégie spastique congénitale » l'obligeant à utiliser un fauteuil roulant de même que, comme nous le verrons ci-après, un chien d'assistance, s'est vu refuser l'accès avec son chien à la salle de quilles exploitée par Quillorama.

Directive de l'établissement

À cette occasion, une préposée de la salle de quilles lui a d'abord refusé l'accès en invoquant qu'une directive de l'établissement prévoyait que les chiens, sauf les chiens-guides accompagnant des aveugles, y étaient interdits. Le défendeur, Roger Ouellet, aurait alors confirmé cette directive et exigé que le chien quitte les lieux immédiatement.

Devant le Tribunal, la Com-

mission des droits a décrit le rôle d'un chien d'assistance pour certaines personnes handicapées autres que des aveugles.

Ainsi, selon les explications fournies, certains chiens sont dressés pour venir en aide aux personnes souffrant de limitations autres que visuelles.

Ces chiens sont entraînés à remplir, de façon sécuritaire, trois fonctions spécifiques d'assistance, soit la préhension, l'appui et la traction. Par exemple, le chien de M^{me} Duchesne était entraîné à ramasser des objets qu'elle pouvait échapper (entre autres, un trousseau de clé ou une pièce de monnaie), à servir d'appui lorsqu'elle se déplaçait de son fauteuil roulant vers un lit ou une banquette, et à tirer le fauteuil roulant lors de difficultés spécifiques (comme franchir une bordure de trottoir ou monter une rampe d'accès).

Selon la preuve faite devant le Tribunal, la présence d'un

chien d'assistance procure à certaines personnes handicapées une autonomie dont elles ne pourraient vraiment jouir sans cette assistance.

Ainsi, dans le cas de M^{me} Duchesne, il a été aussi rapporté que son chien d'assistance lui permettait d'ouvrir ou de fermer des portes, d'aller chercher la télécommande du téléviseur ou de lui apporter son téléphone sans fil.

Pour ces raisons, le Tribunal a conclu que M^{me} Duchesne avait effectivement besoin de son chien pour pallier son handicap et pour lui assurer une plus grande autonomie.

Directive de l'établissement

Or, selon le Tribunal, il s'agit là d'un droit protégé par la Charte des droits et, par son refus de permettre l'accès à son établissement à M^{me} Duchesne et son chien d'assistance, Quillorama et son dirigeant, Roger Ouellet, ont

contrevenu à leurs obligations en vertu de la Charte et doivent donc assumer les dommages résultant de cette violation.

Le Tribunal a cependant tenu compte tout d'abord du fait que, dès qu'il fut informé par un inspecteur de la Commission des droits des dispositions de la Charte ainsi que de leur application aux chiens d'assistance, M. Ouellet a aussitôt émis une nouvelle directive à ses employés afin que ces chiens soient admis dans son établissement.

La décision du Tribunal

Aussi, le Tribunal a également tenu compte des explications de M. Ouellet selon lesquelles sa salle de quilles était la seule de la région de Rimouski offrant des services adaptés aux personnes handicapées et qu'il avait formé ses employés pour venir en aide à ces personnes qui, d'ailleurs,

venaient s'y récréer en groupe de façon hebdomadaire.

Tout en tenant compte des explications de M. Ouellet, le Tribunal a souligné que « même si la situation a été rapidement corrigée par la suite, il n'en demeure pas moins que M^{me} Duchesne s'est sentie à cette occasion gênée et humiliée devant ses amis ».

Pour ces raisons, le Tribunal a estimé que la plaignante avait subi des dommages moraux qu'il a évalués à 500 \$. Le Tribunal a donc condamné solidairement les défendeurs à payer ladite somme à la demanderesse à l'acquis de M^{me} Duchesne. ■



Jean H. Gagnon

Jean H. Gagnon est avocat au cabinet Pouliot Mercure.

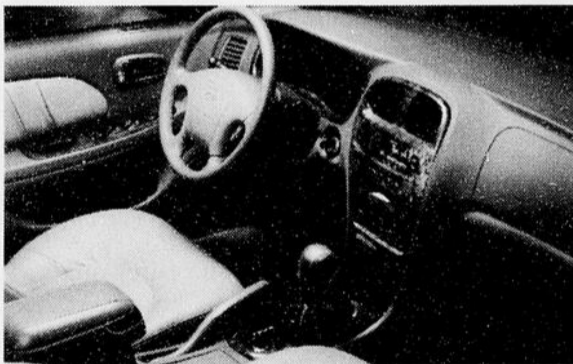
PRENEZ LA ROUTE DU GRAND LUXE.



La nouvelle Sonata GLS est dotée d'un tableau de bord aux superbes contours au fini bois, de deux coussins gonflables à l'avant (puissance de déploiement réduite) avec dispositif de détection de présence de passager, de coussins gonflables latéraux en option, d'une radio de qualité avec lecteur de disque compact, de commandes électriques, d'un climatiseur, d'un nouveau moteur V6 tout en aluminium à double arbre à cames en tête et 24 soupapes, d'une suspension de technologie avancée à double bras oscillant à l'avant, d'une transmission automatique à 4 vitesses de nouvelle génération avec fonctions logiques ainsi que d'un système de freins antiblocage (ABS) et antipatinage en option.

Faites-en l'essai dès aujourd'hui!

Pour plus de renseignements, composez le 1 800 461-5695.



Une intermédiaire de grand luxe à partir de 19 495 \$*.



HYUNDAI

UNE ÈRE NOUVELLE

Garantie du groupe motopropulseur de 5 ans/100 000 km
Programme d'assistance routière 24 heures de 3 ans/60 000 km

*PDSF de la Sonata GL 1999 à partir de 19 495 \$, transport, immatriculation, préparation et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Détails chez les concessionnaires.



DU DÉCOLLAGE À L'ATERRISSAGE, NAV CANADA... LA SÉCURITÉ AÉRIENNE À SON MEILLEUR.

Il y a deux ans, NAV CANADA prenait les commandes du service de navigation aérienne, jusque-là entre les mains du ministère des Transports. Société privée à but non lucratif, elle consacre ses revenus au fonctionnement et à l'amélioration du service.

NAV CANADA fournit des services de contrôle aérien, d'information de vol, de renseignements météorologiques, d'aide d'urgence et autres aux aéronefs qui empruntent l'espace aérien du Canada. Avec sa technologie, l'expérience et les compétences de ses gens, elle figure parmi les meilleurs dans le monde de la navigation aérienne.

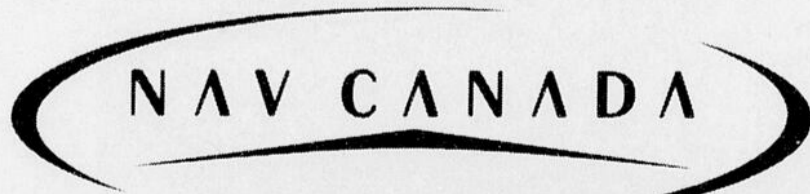
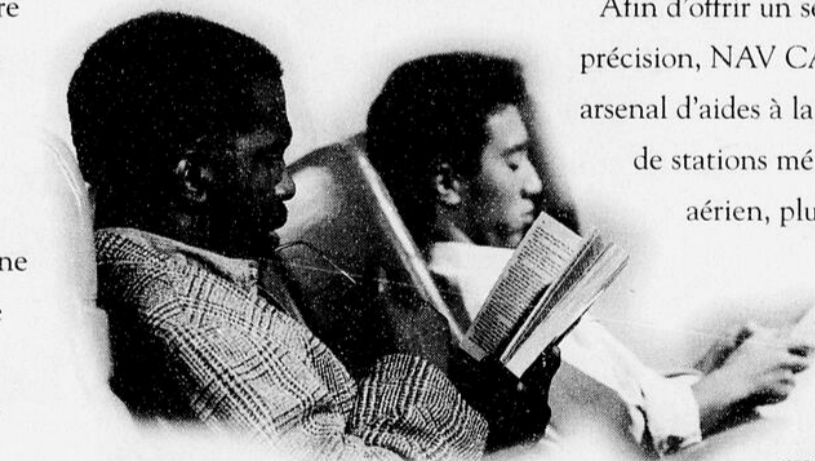
NAV CANADA ayant fixé la barre très haute en matière de sécurité, voler sous son aile est l'une des choses les plus sécuritaires que vous puissiez faire. Plus de cinq millions de vols transitent chaque année dans l'espace aérien qu'elle

contrôle, l'un des plus vastes au monde puisqu'il couvre près de cinq millions de milles carrés en territoire canadien et au-dessus des trois océans environnants.

NAV CANADA a investi plus de 300 millions de dollars pour moderniser ses installations. Outre celle de Toronto, de nouvelles tours de contrôle ont été érigées à Vancouver, Québec et Halifax afin d'absorber la croissance actuelle du transport aérien, et le centre de contrôle régional de Montréal a été considérablement agrandi.

Afin d'offrir un service fiable, ponctuel et de haute précision, NAV CANADA exploite un imposant arsenal d'aides à la navigation, d'installations radar, de stations météo et d'établissements de contrôle aérien, plus d'un millier en tout.

Bref, NAV CANADA travaille résolument à devenir le service de navigation aérienne le plus respecté au monde.



AU SERVICE D'UN MONDE EN MOUVEMENT
www.navcanada.ca

MANAGEMENT

Un globe-trotter jette l'ancre chez Marketel

Léon Berger, qui a roulé sa bosse dans les grandes agences du monde, dirigera le Conseil du produit de la firme Marketel. Ce Conseil du produit regroupe les activités de création et de stratégie.

Tout récemment, M. Berger dirigeait la section créative de Dentsu Young & Rubicam pour l'ensemble de l'Asie. Auparavant, il occupait les fonctions de directeur de création chez Young & Rubicam, à New York. Son passage à Montréal fut remarqué par les campagnes de Pepsi, Kraft, PFK, Band-Aid et Whippet, alors qu'il travaillait pour J. Walter Thompson et Young & Rubicam. (KN) ■

Joel E. Rath quitte Holt Renfrew

Après sept ans à la barre de Holt Renfrew, fabricant de vêtements, son président et directeur général, Joel E. Rath, prend sa retraite. Il sera remplacé par Andrew Jennings.

M. Rath est âgé de 61 ans. Son mandat aura été prolongé d'un an, puisqu'il devait initialement quitter à 60 ans. Son remplaçant, M. Jennings, oeuvre dans le commerce de détail depuis 30 ans. Il est à l'emploi de Holt Renfrew depuis plus d'un an et demi. Auparavant, il a dirigé la société britannique House of Fraser. Il a également été administrateur et directeur général de Harrods, à Knightsbridge. Il a travaillé pendant 17 ans en Afrique du Sud dans le commerce de détail. (KN) ■

Carl Grenier en nomination pour le prix Rayonnement hors Québec

Carl Grenier, président de Zoom Média, a été mis en nomination pour le prix Rayonnement hors Québec décerné par la Chambre de commerce et d'industrie du Québec métropolitain.

M. Grenier est cofondateur de Zoom Média, une entreprise de Québec spécialisée dans l'affichage intérieur. Elle est présente sur les marchés de l'Ontario, de l'Ouest canadien et dans certaines villes américaines. La société de 20 employés a vu ses revenus hors Québec bondir de 150 % l'an dernier. Le prix est remis aux entrepreneurs qui font connaître la ville de Québec à l'étranger. (KN) ■

Enfin un
prêt qui
VOUS
rapporte !

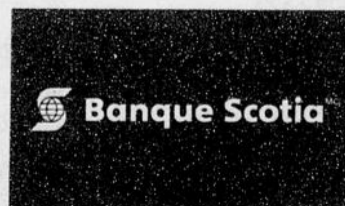
Le Prêt d'appoint REER Scotia^{MC}

Incrovable, mais vrai ! Emprunter devient rentable grâce au Prêt d'appoint REER Scotia. Ce qui explique peut-être pourquoi c'est le prêt qui a été le plus utilisé par les Canadiens pour compléter leur REER. Si votre budget est un peu serré pour la cotisation REER de cette année ou si vous avez des droits de cotisation inutilisés, le Prêt d'appoint est tout indiqué; c'est une solution simple et payante.

- Rattrapez le temps perdu et profitez de toutes vos cotisations REER inutilisées.
- Faites fructifier votre capital en payant moins d'impôts dès maintenant.
- Essayez donc ce petit calcul et vous verrez ! Vous empruntez 15 000 \$. (Vous pouvez aller jusqu'à 50 000 \$* avec un taux aussi bas que notre taux de base**)
- Vous recevez un remboursement d'impôt de 6 000 \$ que vous affectez au remboursement de votre prêt. (On suppose un taux marginal d'imposition de 40 %. Le vôtre peut être différent.)
- Vous remboursez 173 \$ par mois. (Ça vous semble possible ? Vous pouvez choisir la période de remboursement qui vous convient le mieux, de un à quinze ans.)
- Regardez ! Au bout de 5 ans et 4 mois, votre REER atteint 21 246 \$ et votre prêt est entièrement remboursé.
- Dans 25 ans, vous aurez 76 787 \$.

Appelez dès maintenant au
1 800 830 8880

www.scotiabank.ca



Les gens avant tout

^{MC} Marque de commerce de La Banque de Nouvelle-Écosse. * Sous réserve de satisfaire aux critères de crédit applicables. ** Le taux de base de la Banque Scotia était de 6,75 % au 13 janvier 1999. Ce taux peut être modifié. L'exemple ci-dessus est basé sur les hypothèses suivantes : 1) Le prêt est amorti sur 10 ans et son octroi est soumis aux critères de crédit applicables. Le taux d'intérêt sur l'ensemble de la période du prêt est de 6,75 %. Le taux est fixé pour chaque durée du prêt – les durées offertes vont de 1 à 5 ans. 2) Le remboursement d'impôt est affecté au remboursement du principal au quatrième mois et l'investisseur rembourse ensuite 10 876 \$ (9 000 \$ en principal et 1 876 \$ en intérêts) pendant la période d'amortissement restante. 3) Le taux de rendement composé moyen d'un placement REER est de 6,75 % pour un portefeuille diversifié.

Manon Sicotte donne un second souffle à l'entreprise familiale

Une femme à la tête d'une entreprise d'usinage de pièces

Renée Claude
Simard

Manon Sicotte, présidente de Sicotte Limitée, n'avait que 25 ans lorsqu'elle a annoncé à son père qu'elle voulait acheter l'entreprise familiale avec son frère Pierre.

L'entreprise se spécialise dans l'usinage (*machine shop*) de pièces destinées

Sicotte en un coup d'oeil

Activité	usinage de pièces
Siège social	Montréal-Nord
Marchés	Montréal et ses environs
Chiffre d'affaires	2 M\$
Employés	30
Actionnaires	Manon Sicotte, Pierre Sicotte et Normand Gendron
Année de fondation	1934

principalement aux industries aéronautique et ferroviaire.

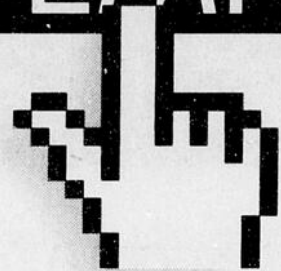
« Ce n'était pas évident de

négoier cette transaction. Il est parfois difficile de mêler les affaires et les valeurs sen-



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

IMPACT EMPLOI



50 000 candidats au bout des doigts !

Impact Emploi, le service de recrutement par **Internet** au Québec, c'est :

- plus de **50 000 candidats** à votre portée ;
- un chasseur de têtes électronique intégré ciblant les candidates et candidats actifs comme passifs ;
- vos offres d'emploi simultanément affichées sur **Sympatico Infinet** et **TotalNet**.

VIA SITE

www.viasite.com • 1-888-viasite

timentales. De plus, j'étais très jeune. Mais mon père m'a fait confiance », a indiqué M^{me} Sicotte aux AFFAIRES.

Fondée en 1934

La société de Montréal-Nord a été fondée en 1934 par son grand-père Arsène. M^{me} Sicotte et son frère Pierre, directeur général, détiennent chacun 40 % des actions. Le reste de l'actionariat est détenu par Normand Gendron, directeur de production de la société.

M^{me} Sicotte a commencé à travailler très jeune au sein de l'entreprise familiale. Afin de mieux maîtriser ses connaissances en gestion, elle a décroché deux certificats universitaires en administration.

La jeune femme d'affaires de 36 ans a donné un second souffle à l'entreprise. Avant qu'elle achète la société en 1992, Sicotte ne comptait que huit employés et réalisait un chiffre d'affaires de 500 000 \$.

Aujourd'hui, la société a presque quadruplé le nombre d'employés. Les ventes de cette année atteindront 2 M\$. Pour 1999, M^{me} Sicotte s'attend à un chiffre d'affaires de 2,3 M\$.

« Je voulais que l'entreprise connaisse une certaine croissance. J'ai investi dans les nouvelles technologies à contrôle numérique afin de diversifier l'entreprise dans

les pièces faites sur mesure et j'ai mis l'accent sur la formation. J'ai réussi à décrocher des contrats d'importance grâce à notre certification ISO 9002. Sans ISO, Bombardier, Pratt & Whitney et CAE ne m'auraient pas accordé de contrats », a précisé M^{me} Sicotte.

La formation

La société fabrique également des pièces pour le métro de Montréal. La Société de transport de la communauté urbaine de Montréal (STCUM) est fidèle à Sicotte depuis 30 ans.

« Je mise beaucoup sur la formation pour que la société soit plus concurrentielle. La concurrence dans le domaine de l'usinage est très féroce. La formation a favorisé un meilleur esprit d'équipe et donné plus d'assurance à mes employés.

« Si l'entreprise fonctionne bien, c'est grâce à mes employés qui effectuent du bon travail. La base d'une entreprise, ce sont les employés. C'est important de leur donner toute la formation nécessaire et d'être près d'eux afin de connaître les pous. Je fais toujours une tournée de l'usine pour savoir si tout va bien. »

La société s'appête à démarrer un nouveau programme de formation. Ce programme est subventionné par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Ce programme, connu sous l'appellation *Production valeur ajoutée* (PVA), vise à améliorer les procédés de fabrication et à

Manon Sicotte :
« C'est important de bien former notre main-d'oeuvre. On investit beaucoup plus que 1 % de notre masse salariale par année dans la formation. »

maximiser l'efficacité de la production.

Expansion

L'usine roule à pleine capacité. Deux quarts de travail sont nécessaires pour répondre à la demande. L'usine de 7 000 pi² est devenue trop petite. M^{me} Sicotte compte déménager d'ici deux ans dans des locaux de 12 000 à 15 000 pi². Elle songe également à ajouter de l'équipement à la fine pointe de la technologie. Avec cette expansion, la société devrait créer une dizaine de nouveaux emplois.

La formation a favorisé un meilleur esprit d'équipe dans cette PME et donné plus d'assurance aux employés.

Pour l'ancienne championne mondiale de racquetball, l'entreprise sera alors bien assez grosse.

« Mon objectif n'est pas de devenir une grande entreprise. Je veux conserver

l'esprit de famille qui règne ici. De plus, je veux préserver ma famille. J'ai un conjoint et deux enfants. Je travaille déjà 40 heures par semaine. Plus que ça, c'est ma famille qui en souffrirait. C'est important de garder un équilibre entre le travail et la vie familiale. »

M^{me} Sicotte a deux jeunes enfants de sept et quatre ans. Déjà sa petite fille rêve de faire comme sa mère : « être boss » ! ■

Aux couleurs de l'an 2000

Publifactum inc.
Communication en ressources humaines

Nous souhaitons remercier notre clientèle pour sa confiance et pour nous avoir permis d'atteindre notre croissance actuelle. N'hésitez pas à nous contacter pour de l'information additionnelle au (514) 284-2221.

Votre but

maximiser vos efforts de recrutement

Notre mission

vous offrir des services **professionnels** et **personnalisés** en matière de communication en ressources humaines

Le résultat

un partenariat simple et efficace

Publifactum

385, Place d'Youville, bureau 200, Montréal (Québec) H2Y 2B7
Télécopieur : (514) 284-2333 • Courriel : facnet@videotron.net

Précision : Anne-Geneviève Girard

Dans notre article publié en page 25 de l'édition du 23 janvier sur le leadership transformationnel, une erreur s'est glissée dans le prénom de la psychologue industrielle interviewée.

Il aurait fallu lire **Anne-Geneviève Girard** et non **Marie-Geneviève Girard**. Nos excuses. (MDS) ■

Dossier
spécial

LES AFFAIRES

Ressources humaines

Le gestionnaire des ressources humaines, stratège ou arbitre ?

Le climat concurrentiel actuel crée des tensions

Michel
De Smet

La gestion des ressources humaines n'a jamais revêtu l'importance stratégique qu'elle a aujourd'hui.

La raison est que le climat concurrentiel auquel sont soumises les entreprises requiert des rendements organisationnels optimaux.

Pourtant, paradoxalement, la fonction du gestionnaire des ressources humaines a rarement été aussi chahutée.

Sophie Fortin, présidente de l'Ordre des conseillers en relations industrielles du Québec (OCRIO), risque une explication : « Les entreprises traversent une période de grandes turbulences qui menacent la survie de beaucoup d'entre-

elles. Celles qui triompheront seront généralement aussi celles qui auront pu compter sur des responsables des ressources humaines qui comprennent l'ensemble des enjeux stratégiques de leur organisation. »

De là à conclure que le rôle traditionnel du professionnel en ressources humaines gérant de façon administrative ses fonctions en est à ses dernières heures, il n'y a qu'un pas. M^{me} Fortin, qui est également directrice générale, ressources humaines et communications, chez Agropur, n'hésite pas à le franchir.

Établir la crédibilité

« Le grand défi de notre profession consiste à devenir de réels partenaires de la crois-

sance de l'entreprise. Cela suppose posséder des connaissances suffisantes sur l'importance de la contribution de chaque service ou département dans le succès de l'organisation. »

M^{me} Fortin ajoute que les gestionnaires des ressources humaines ont à faire la promotion de leur fonction auprès de la direction en démontrant quotidiennement que leurs actions sont primordiales pour la réussite de l'entreprise.

À cet égard, soulignons que l'importance de la gestion des ressources humaines au niveau du pouvoir décisionnel réel au sein des organisations reste une question d'actualité sans réponse satisfaisante.

« Lorsqu'on les interroge, les gestionnaires répondent que la fonction gestion des ressources humaines est primordiale pour eux. Par ailleurs, un responsable des ressources humaines ne reconnaîtra pas volontiers en entrevue qu'il estime que son organisation ne lui accorde pas

suffisamment de pouvoir. Difficile donc de se faire une idée exacte sur l'importance réelle qu'occupent globalement les responsables des ressources humaines au sein de leur organisation », souligne Roland Foucher, professeur en gestion des ressources humaines à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

En se basant sur de nombreuses années de recherche en entreprises, M. Foucher est arrivé à la conclusion que la crédibilité du gestionnaire des ressources humaines repose sur deux composantes.

La première aurait un caractère quasi inné et serait liée à

la personnalité du professionnel, capable d'établir une complicité avec l'équipe de direction sur les valeurs fondamentales de l'entreprise.

La seconde composante relèverait plutôt du sens de l'observation et de l'esprit de synthèse du professionnel, qui l'amènent à accumuler un maximum de connaissances sur le contexte industriel et concurrentiel de son industrie.

Agir à titre d'arbitre

M. Foucher se dit toutefois préoccupé du climat actuel, axé sur le rendement à tout prix, qui prédomine dans les relations de travail.

« Le risque de voir certains

cadres en ressources humaines perdre leur âme à trop vouloir se concentrer sur les enjeux stratégiques de l'entreprise est réel.

Il ne faut pas qu'ils oublient que leur rôle en est aussi un d'arbitrage entre la direction, les salariés et l'actionnariat de l'entreprise. »

Sur le terrain, Raymond Beaulieu, vice-président ressources humaines chez ABB Canada, tient un discours similaire. « Un gestionnaire des ressources humaines digne de ce nom se retrouve perpétuellement entre l'arbre et l'écorce. C'est à partir du maintien de cet équilibre précaire que la gestion des ressources humaines construit sa crédibilité tant auprès des travailleurs que de la direction. »

M. Beaulieu, qui totalise une douzaine d'années d'expérience chez son employeur actuel à titre de responsable de la gestion des ressources humaines, ne cache pas son agacement envers les critiques adressées à sa profession, accusée d'être trop peu stratégique.

« Notre fonction n'est pas de nous substituer aux dirigeants de l'entreprise. Nous avons à supporter la stratégie de croissance, pas nécessairement à participer activement à son pilotage. Si nous voulons véritablement nous acquitter du rôle d'agent de changement qu'on réclame de nous, notre action doit porter en priorité sur la démonstration que la valeur ajoutée à la main-d'oeuvre de l'entreprise est synonyme de valeur économique accrue pour elle. » ■

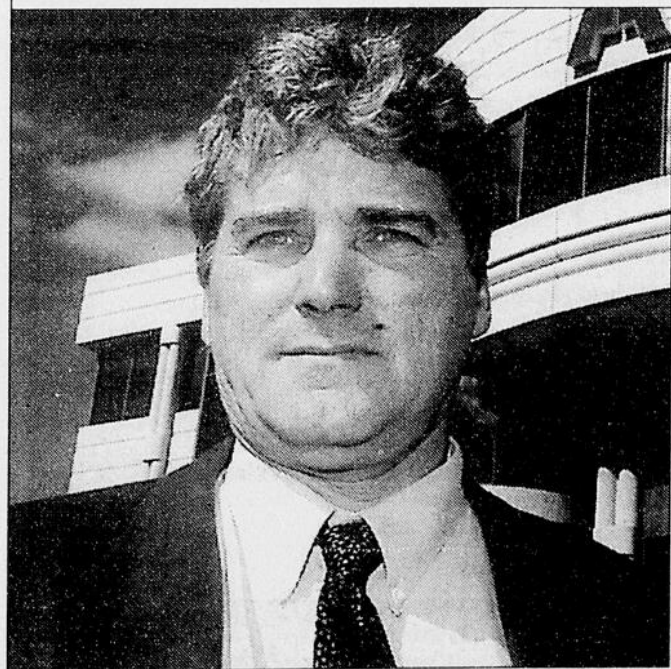
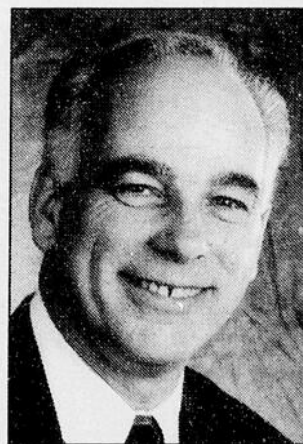


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Raymond Beaulieu : « Dans l'exercice de notre profession, nous avons à faire la démonstration quotidienne de la logique qui unit le profit à la performance de la main-d'oeuvre de l'entreprise. »

Nomination



Jean-Pierre Hurtubise

Monsieur Yves Elkas est fier d'annoncer la nomination de Monsieur Jean-Pierre Hurtubise à titre de partenaire principal au sein de son équipe de professionnels.

Au cours des douze dernières années, Monsieur Hurtubise a été associé à la recherche de cadres au sein d'importants cabinets d'envergure nationale et internationale. Il a développé une solide expertise des secteurs manufacturier, de la distribution et des télécommunications. Diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales, Monsieur Hurtubise a acquis une vaste expérience en gestion au sein d'une importante société de services où il a assumé la direction du Service des ressources humaines et de l'administration.

Fondé en 1989, le cabinet Yves Elkas inc. offre aux entreprises des services professionnels en gestion des ressources humaines, et plus particulièrement, en matière de recherche de cadres intermédiaires et supérieurs.

YVES ELKAS inc.

AJOUTEZ
NOTRE CARTE
MÉDICAMENTS
À VOTRE
RÉGIME
COLLECTIF

12 900 groupes et
3,6 millions de canadiens
l'ont déjà fait.

Assure™

(514) 939-1534

La recherche d'emploi dans Internet connaît une progression fulgurante

Michel
De Smét

C'est un phénomène promis à une croissance exponentielle : le nombre de sites Internet de recherche d'emploi connaît actuellement une progression fulgurante

dans l'ensemble des pays occidentaux.

Aux États-Unis, **TMP Worldwide**, le plus important fournisseur de services de marketing dans les *Pages jaunes* s'est porté acquéreur en 1994 du site Web de recrutement *The Monster Board* qui

venait à peine d'être créé. « Cinq ans plus tard, c'est-à-dire en 1999, le site devrait recevoir plus de 4 M de visites de la part de personnes à la recherche d'un emploi », affirme **Gabriel Bouchard**, vice-président, marketing, pour le Canada chez *Cala TMP Worldwide*.

La popularité du site américain a d'ailleurs amené les dirigeants de la firme à se diversifier sur une base géographique.

On retrouve aujourd'hui des versions britannique, néerlandaise et australienne du *Monster Board*. Le site canadien (www.monster.ca), quant à lui, a vu le jour en octobre 1997. Selon **Joanne Caron-Musacchio**, directrice des projets interactifs du *Monster Board* canadien, il contiendrait actuellement environ

2 000 offres d'emploi actives. « Janvier est une période plutôt tranquille, déclare cette dernière. On peut prévoir un achalandage accru au cours de l'année, qui devrait atteindre 6 000 offres à l'approche de l'an 2000. »

Importance de l'achalandage

Il faut ajouter que ce sont les Québécois qui se montrent les plus grands utilisateurs du site.

Ainsi, sur les 500 000 visites effectuées mensuellement sur le *Monster Board* canadien, 39 % viennent du Québec, en regard de 32 % de l'Ontario. *The Monster Board* n'est pas le seul site Web qui offre des services de recherche d'emploi. Au Québec, au moins quatre autres entreprises proposent un service de ce type : **Viasite**, **Career Mosaic Québec**, **Recru-Direct** et **ActivEmploi**.

Chacune d'entre elles affiche des données de fréquentation, d'offres de candidature et d'offres d'emploi tendant à faire la preuve de sa crédibilité : « C'est en quelque sorte la course à savoir qui drainera le plus grand achalandage, reconnaît M. Bouchard. Plus la masse critique des visites, et surtout des em-

ploiés proposés, sera élevée, plus le site incitera d'individus et d'entreprises à faire appel à ses services. »

Pour sa part, **M^{me} Caron-Musacchio** insiste sur la grande variété des profils des utilisateurs du *Monster Board Canada*.

Les personnes qui y affichent leur candidature sont âgées entre 24 et 49 ans et plus de 70 % d'entre elles détiennent un diplôme de niveau post-secondaire.

Fait à noter, les deux tiers d'entre elles possèdent plus de trois années d'expérience professionnelle.

Quant aux salaires, un sondage effectué auprès d'un groupe d'utilisateurs montre que 25 % disposent d'un revenu annuel brut excédant 50 000 \$.

Outil de promotion

Du côté de la clientèle corporative, il existe également une grande variété d'entreprises présentes sur le site parmi lesquelles on retrouve des clients prestigieux comme la **Banque TD**, **Xerox Canada**, la pharmaceutique **Merck Frosst**, **Nortel** ou encore **Bombardier**. Ce sont les emplois liés à l'informatique, à l'ingénierie, à la finance et au marketing qui sont les plus

recherchés.

Gratuit pour les utilisateurs, le site n'est rentable que par le nombre de clients corporatifs qu'il attire.

L'entreprise s'acquitte de frais d'inscription qui lui assurent une présence sur le site pendant une période donnée; deux mois dans le cas du *Monster Board*, un mois dans le cas de son concurrent *ImpactEmploi* (www.viasite.com) exploité par la société québécoise *Viasite*.

Étant donné la vigueur actuelle de la concurrence, les prix semblent peu varier d'un site à l'autre et s'établissent autour d'un coût mensuel de 150 \$. Ce montant donne droit à une page d'offre d'emploi sur le site ainsi qu'à d'autres options qui peuvent augmenter d'autant la facture. « Certaines entreprises en profitent pour faire figurer des pages additionnelles sur leur culture corporative, les avantages sociaux proposés et même... l'existence d'une machine à cappuccino !

L'idée est de soigner leur image de marque comme employeur et d'attirer une main-d'oeuvre de qualité, surtout dans des secteurs en situation de pénurie », explique M. Bouchard.

Monster Board et *ImpactEmploi* offrent en outre une option qui propose 24 heures de recherche d'emploi.

Un employeur peut ainsi balayer en permanence les nouvelles candidatures apparaissant sur le site et qui correspondent à ses critères d'embauche. ■

René Forget et associés

cabinet conseil en
ressources humaines inc.

Recrutement de cadres
Évaluation psychologique et de potentiel

1155, boul. René-Lévesque O.,
bureau 2500, Montréal
(Québec) H3B 2K4

René Forget
Psychologue, MBA
Tél. : (514) 875-2125



POUR UNE SIXIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE LES HEBDOS TRANSCONTINENTAL VOUS INVITENT à PARTICIPER à UNE SEMAINE de GOLF INOUBLIABLE du 21 au 28 MARS '99

La Classique Transcontinental

I X T A P A • 1 9 9 9

EN COLLABORATION AVEC:



LE FORFAIT COMPREND

FORMULE
TOUT INCLUS

Le transport aller-retour par avion • 7 nuits d'hébergement • 5 rondes de golf • Voiturette électrique • Tous les repas
Cocktail de bienvenue • Boissons internationales • Banquet des champions • Cadeaux de départ

Clinique de golf quotidienne avec Jean-Louis Lamarre golfeur professionnel

PRIX: 1 895\$

Pour informations: Richard Beaudry Région de Mtl 450-581-5120 - extérieur 1-877-997-GOLF
Réservez dès maintenant. Les places sont limitées. Date limite d'inscription: le 3 février '99

ABÉCASSIS

CONSEIL EN RECHERCHE DE CADRES

Pauline P. Abécassis, Adm.A., CMC

507, place d'Armes
Bureau 240
Montréal (Québec)
H2Y 2W8

Téléphone: (514) 842-8213
Télécopieur: (514) 842-8128
Internet: abecassis@aei.ca

Adresses utiles

- www.activeremploi.com
- www.careermos.aicquebec.com
- www.monster.ca
- www.recru-direct.com
- www.viasite.com

Tableau : LES AFFAIRES

En matière d'équité salariale... ...il importe de bien faire ses devoirs !

Les coûts récurrents qui découleront de l'application de la Loi sur l'équité salariale risquent d'être appréciables. Certaines données portent la majoration de la facture annuelle des salaires d'une entreprise jusqu'à 5% dans certains cas.

Toutefois, ceux-ci seront contenus si les éléments déterminants du processus sont bien compris, et analysés professionnellement.

En voici quelques-uns:

- Le regroupement des catégories d'emplois;
- Le développement et la pondération des sous-facteurs d'évaluation;
- L'interprétation et l'application des notions de rendement, d'ancienneté, taux hors-barème, etc.
- La méthode de calcul des écarts salariaux.

Notre méthode reconnaît votre capacité à réussir l'exercice qu'impose la Loi. Notre intervention vise à vous aider à bien planifier son déroulement, à éviter les écueils et à vous guider dans le choix des alternatives et outils qui s'offrent à vous.

Contactez Gilles Richer au (514) 289-9940.
Il nous fera plaisir de vous renseigner davantage.



Gestion-conseil Gilles Richer inc.
417, rue St-Nicolas, bureau 200, Montréal (Québec) H2Y 2P8

Une première mondiale

Michel
De Smet

Le 2 octobre 1998, l'Ordre des conseillers en relations industrielles du Québec (OCRIQ) est devenu la première organisation professionnelle au monde à obtenir l'enregistrement ISO 9002.

La certification touche le contrôle de l'exercice de la profession, la mise à jour et la progression des connaissances professionnelles ainsi que l'offre de service aux membres.

« Nous avons la certitude d'avoir été les premiers à obtenir la certification puisqu'elle commande un numéro d'enregistrement international. Or, notre registraire, la société SGS, nous a assurés qu'aucun organisme de notre nature n'avait encore été accrédité ici ou ailleurs dans le monde », déclare Florent Francoeur, vice-président exécutif et directeur général de l'OCRIQ.

M. Francoeur explique que plusieurs éléments ont été à la base de la décision d'engager l'Ordre dans une démarche qualité aussi exigeante.

D'une part, il souligne les efforts du Conseil interprofessionnel du Québec et de l'Office des professions du Québec qui visent à sensibiliser davantage les ordres professionnels à la qualité des services offerts au public.

D'autre part, l'Ordre était également soucieux, à l'intérieur, d'améliorer son offre de service aux membres.

De fait, en juillet 1997 naissait officiellement l'OCRIQ de l'union des 2 600 membres des Professionnels en ressources humaines du Québec (PRHQ) et des 1 200 membres de ce qui s'appelait déjà, avant la fusion, l'OCRIQ.

« Nous étions alors face à la nécessité d'harmoniser nos services. Le point fort de l'Ordre tournait autour de ses actions d'information auprès des membres alors que les Professionnels avaient mis en place d'excellents programmes de formation et de perfectionnement professionnels », poursuit M. Francoeur.

En conséquence, la démarche d'accréditation ISO s'est alors imposée à la fois pour conserver le meilleur des deux mondes et pour se donner les moyens de bonifier les services existants.

Un défi très astreignant

Le défi, de l'aveu même de M. Francoeur, était considérable. Le nouvel organisme gère un budget annuel de 2,2 M\$, dont seulement 900 000 \$ proviennent des cotisations des membres. La plus grande partie du budget

avait donc pour origine de nombreuses activités organisées par l'Ordre.

« En tant normal, cela constitue déjà beaucoup d'ouvrage pour une petite équipe comme la nôtre, qui ne compte 12 personnes, d'organiser des séminaires et des colloques tout au long de l'année, sans compter les programmes de formation partout dans la province, l'information aux membres et la publication de deux magazines. Avec notre démarche ISO par-dessus le marché, notre cadence de travail est rapidement devenue infernale. »

En effet, les efforts consentis pour l'accréditation ont dû se dérouler parallèlement aux activités ordinaires de l'OCRIQ. M. Francoeur reconnaît à cet égard que certaines choses ont été réalisées dans l'urgence, réservant parfois des surprises.

« Par exemple, nous pensions que la mise en commun des banques de données des deux associations qui fusionnaient allait se faire sans douleur, ce qui ne fut vraiment pas le cas ! » Tout au plus, l'Ordre a recruté un étudiant en relations industrielles à qui la tâche de responsable interne de la démarche qualité a été confiée.

Traitement des plaintes

« Nous avons constitué un comité qualité qui a notamment alimenté notre jeune recrue en matière d'ouvrages de référence sur ISO. Malgré nos modestes ressources, on a pu avancer à marche forcée, de sorte qu'il s'est écoulé à peine plus d'un an entre le début de notre entreprise et l'obtention de notre enregistrement », précise M. Francoeur.

Avec pour résultat que toutes les activités de l'organisme font aujourd'hui l'objet d'un suivi critique. Les plaintes en provenance des membres, comme de leurs clients, font désormais l'objet d'une investigation individuelle faite par une personne spécialement désignée à l'intérieur pour gérer le processus d'amélioration continue de la qualité. « Cette personne peut être considérée comme neutre, en ce sens que son objectivité lui vient du fait qu'elle n'est pas mêlée aux motifs de la plainte », souligne M. Francoeur. Même si M. Francoeur porte, dès à présent, une appréciation positive sur les premières retombées de l'accréditation, il ne cache pas qu'il attend avec une certaine impatience les résultats du sondage que l'Ordre effectuera sous peu afin de mesurer la satisfaction des membres relativement la nouvelle approche de leur organisation. ■

Le rendez-vous des gens en mouvement



Vous désirez intéresser le spécialiste informatique dans un marché en pénurie ?

Vous désirez embaucher le cadre supérieur idéal ?

Vous désirez offrir un support adéquat aux employés touchés par une restructuration ?

Vous désirez préparer les employés à la retraite ?

Toutes ces questions ont une solution sur mesure grâce à la relation de confiance et à l'approche humaine que nous offrons.

Misez sur l'expertise et le talent de nos professionnels.

Recherche de cadres
Recrutement informatique
Réaffectation



GROUPE RANGER

2045, rue Stanley, 14^e étage
Montréal (Qc) H3A 2V4
Tél.: (514) 844-1746
Télééc.: (514) 844-6996
ranger@odyssee.net

UNE MISSION. UNE PASSION.

Travailler... à faire briller le monde

Gérer. Inspirer. Éclairer. L'Ordre des conseillers en relations industrielles du Québec, c'est plus de 4 000 professionnels dynamiques qui contribuent directement à l'essor de leurs entreprises en développant le capital humain. Il s'agit en fait du seul regroupement consacré à l'avancement des ressources humaines et à la protection du public par un contrôle soutenu de la pratique.

Plus que jamais, les membres de l'Ordre disposent d'un réseau et de ressources à la hauteur pour performer dans le monde des affaires.

1253, av. McGill College, bureau 820,
Montréal (Québec) H3B 2Y5
Tél. (514) 879-1636 ou 1 800 214-1609
Télééc. (514) 879-1722
Courrier électronique : rhrl@rhrl.org



Ordre des conseillers
en ressources humaines et
en relations industrielles
du Québec



Les premiers diplômés de l'UQAM en ressources humaines sortiront en juin

Michel
De Smet

En juin prochain, les premiers diplômés du baccalauréat en gestion des ressources humaines de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) se retrouveront sur le marché du travail.

Ces étudiants, qui ont com-

mencé leurs cours en septembre 1996, seront les premiers au Québec à avoir poursuivi un programme à temps plein entièrement consacré à la gestion des ressources humaines.

« La grande particularité du baccalauréat, c'est son homogénéité. Les étudiants suivent plus de 60 % de leurs cours selon la formule de cohorte.

Cela signifie qu'ils se retrouvent pour la plus grande partie de leurs études au sein du même groupe, avec l'avantage de garantir l'acquisition commune de connaissances », explique Denis Bertrand, professeur au département des sciences administratives de l'UQAM et instigateur du programme.



■ Claudette Ross,
professeure à l'UQAM.

la situation est différente. Daniel Diraddo, président de l'Association des étudiants en gestion des ressources humaines de l'UQAM, estime que la formation par cohorte lui a permis de tirer le meilleur profit de cette formule innovatrice.

« Comme nous suivons ensemble le même programme, nos travaux sont presque toujours réalisés en équipe. Nous développons ainsi des projets de recherche communs et notre manière de travailler nous prépare à ce que sera notre emploi futur qui, lui aussi, s'effectuera principalement en équipe. »

Importance des stages

Avant la mise sur pied de ce nouveau diplôme, les étudiants obtenaient leur baccalauréat sur la base de l'accumulation de trois certificats. Les étudiants qui s'y inscrivait avaient, pour la plupart, déjà un emploi.

« Mais surtout, ils suivaient une formation de type *cafétéria*, ajoute M. Bertrand. J'entends par là qu'il n'y avait aucune unicité dans leurs études. Ils choisissaient les cours en fonction de leur disponibilité, avec comme résultat un manque de continuité dans l'acquisition progressive de leurs connaissances. »

Pour les finissants actuels, dont la plupart ont été admis à l'UQAM sur la base d'un diplôme d'études collégiales,

Avant 1996, le programme ne prévoyait des stages en entreprise que sur une base facultative, la plupart des étudiants possédant déjà une expérience de travail. Au contraire, la nouvelle approche de baccalauréat accorde, quant à elle, une part primordiale à l'immersion en entreprise.

« À la fin de leur seconde année d'études, les étudiants suivent un stage d'une durée minimale de 40 jours durant le semestre d'été. Le stage, qui compte pour six crédits, est le moment privilégié durant lequel l'étudiant mettra en application son esprit d'analyse et de synthèse tout en développant son sens des

responsabilités », souligne Claudette Ross, responsable du baccalauréat.

M^{me} Ross ajoute n'avoir jamais éprouvé de difficultés particulières à trouver des stages pour ses étudiants. Cette réceptivité de la part des entreprises ne l'étonne guère puisque le programme a été élaboré par l'université en concertation étroite avec le milieu corporatif.

M^{me} Ross souligne également que plusieurs finissants ont déjà été embauchés, à temps plein ou à temps partiel, par les entreprises au sein desquelles ils avaient travaillé à titre de stagiaires. Voilà qui laisse à penser que la nouvelle formule du baccalauréat en gestion des ressources humaines connaîtra une grande popularité auprès des entreprises. « Chaque année, depuis la création du programme, il y a trois ans, nous avons reçu en moyenne quelque 400 demandes d'inscription. Après la sélection des candidatures sur la base de l'excellence de leur dossier académique, nous avons accueilli annuellement une cinquantaine d'étudiants », précise M^{me} Ross.

La formule par cohorte suppose, du reste, certaines contraintes. Ainsi, afin de préserver l'homogénéité des groupes, l'université ne procède aux admissions qu'une fois par année, à l'automne, contrairement aux pratiques en vigueur dans les autres départements qui acceptent les étudiants sur une base semestrielle.

En outre, toujours dans l'optique de préserver l'unicité des groupes ainsi que l'esprit du travail en équipe, les étudiants signent lors de leur admission une sorte de contrat moral par lequel ils s'engagent notamment à ne pas travailler plus de 15 heures par semaine durant les sessions d'automne et d'hiver des deux premières années de leur baccalauréat. ■



ACF

RESSOURCES
HUMAINES

À L'ÉCOUTE DE VOS BESOINS

La valeur première du cabinet ACF RESSOURCES HUMAINES est d'être à l'écoute de tous ses clients, partenaires et candidats afin de mieux comprendre leurs besoins en matière d'emploi.

- Placement permanent et temporaire
- Placement cadre et postes spécialisés
- Services d'impartition
- Sélection personnalisée et tests informatisés
- Logiciels spécialisés en ressources humaines

CÉLINE BERGERON, LOUISE LIPPÉ-LATOURELLE, SUSAN NADEAU ET SANDRINE OLLIVIER ont comme souci constant l'efficacité et la qualité.

À l'écoute

ACF RESSOURCES HUMAINES

1010, Sherbrooke Ouest, bureau 405
Montréal (Québec) H3A 2R7
Téléphone : (514) 845-5150
Télécopieur : (514) 845-7622

Si nous ne trouvons pas
ce que vous cherchez ici...



...Nous irons le chercher ailleurs.



TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION
RECRUTEMENT INTERNATIONAL

1800, avenue McGill College, bureau 900, Montréal (Québec) H3A 3J6
Tél. : (514) 848-9922 Fax : (514) 848-1962
Courrier électronique : technique@manpower.ca



MANPOWER®

La vision pour identifier

La méthodologie pour trouver

Boyden Bourbeau

Société mondiale de recherche de cadres

1250, boul. René-Lévesque Ouest tél. : (514) 935-4560
Bureau 4110 téléc. : (514) 935-4530
Montréal (Québec) H3B 4W8 courriel : pbourbe@ibm.net



Journée
« démos de
fournisseurs »
solutions
RH / paie
11 février 99

Les leaders du marché québécois de solutions
RH/Paie seront au rendez-vous
le 11 février au Reine Elizabeth de 8h à 16h !
Soyez-y !

IHRIM-Qc vous présente une journée de démonstrations de logiciels RH/Paie.
Nous vous offrons:

- la possibilité d'assister à 3 présentations de 90 minutes chacune
- 3 sessions concurrentes/9 fournisseurs au total
- de vous faire expliquer approche et fonctionnalités des produits
- connaître les pré-requis techniques nécessaires
- rencontrer des personnes ayant les mêmes intérêts que vous
- discuter avec les fournisseurs et poser vos questions
- un environnement où vous ne vous sentirez pas sollicité
- vous informer de la conformité du bogue de l'an 2000

Déjeuner, buffet du midi, pause-santé et vin inclus dans le prix d'entrée
Programme-horaire décrivant les produits présentés

Inscriptions : 30\$ (membres IHRIM) 60\$ (non-membres)

Information et inscription :

Claude Chantelois (514) 283-9116 c.chantelois@onf.ca

Seront présents:

ADP • Avantech • Ceridian • D.L.G.L.
Les logiciels Sentinel • MédiSolution • PeopleSoft Progisys • Zebra

Rémunération participative : pour garder les meilleurs

Nathalie
Vallerand

Pour attirer et retenir des employés performants, il faut leur donner une part du gâteau, c'est-à-dire instaurer un programme de rémunération participative. Mais pas n'importe lequel.

« Il doit être adapté à l'entreprise et servir les intérêts des deux parties », affirme André Morrissette, avocat en droit fiscal et des affaires et associé principal de la firme Brouillette Charpentier Fortin, de Montréal.

M^e Morrissette est coordonnateur et l'un des conférenciers du séminaire du Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales intitulé *Attirer et retenir des employés clés*. Ce séminaire aura lieu les 13 et 14 mai prochain.

Ceci dit, la même formule de rémunération ne convient pas à toutes les entreprises. Différents facteurs doivent être pris en considération : société privée ou publique, le nombre d'employés concernés, la volonté ou non de divulguer des renseignements financiers, etc.

Par exemple, une société privée qui tient à garder ses résultats financiers secrets pourrait opter pour un régime de primes prenant la forme d'actions fantômes. Dans ce cas, les vérificateurs de l'entreprise calculent le montant de la prime comme si les employés étaient réellement actionnaires mais en ne divulguant pas les informations financières qui doivent être tenues secrètes.

Une entreprise publique pourrait, quant à elle, préférer un régime d'actions ou d'options d'actions. Plusieurs variantes sont possibles.

« Le programme de rémunération d'une entreprise doit s'harmoniser avec sa stratégie d'affaires », souligne M^e Morrissette. L'entreprise doit tirer profit des règles fiscales les plus avantageuses pour sa situation. Il lui faut aussi s'assurer que ses employés ne passeront pas de gestes favorisant leurs bénéfices financiers au détriment des siens.

M^e Morrissette évoque le cas d'une société étrangère qui souhaitait rapatrier ses bénéfices canadiens. Le gestionnaire responsable des activités canadiennes a procédé par voie de dividendes. Il a empoché quelques dizaines de milliers de dollars, mais la société, elle, a été désavantagée par cette décision. Elle a payé 2 M\$ de plus en impôts.

La rémunération du gestionnaire était calculée en fonction du rendement de la société étrangère et de ses filiales et les dividendes contribuaient à ce rendement.

Le cadre a donc fait passer ses intérêts avant ceux de son employeur. Une situation assez fréquente semble-t-il mais qu'on peut éviter avec un programme de rémunération bien conçu, selon M^e Morrissette.

Par ailleurs, l'un des moyens infaillibles de perdre, ou du moins de démotiver, des employés performants, est d'implanter des formules de rémunération contraignantes du style « vous aurez une prime si vous restez au sein de l'entreprise au moins jusqu'à telle date ».

Les employés performants n'aiment pas se sentir brimés. Le plus important pour eux, ce n'est pas de gagner quelques milliers de dollars de plus, mais bien de développer leurs compétences professionnelles et de s'assurer d'une certaine valeur sur le marché. ■



Michel St Louis

Le cabinet Matte Groupe Conseil est fier d'annoncer la nomination de Michel St Louis au poste de directeur de la division MGC Développement organisationnel et gestion de la carrière.

M. St Louis apporte à l'équipe de MGC une vaste expérience dans le domaine des ressources humaines.

Au cours de sa carrière, il a occupé diverses fonctions cadres pour des organisations de grande envergure. Il a notamment mis sur pied et dirigé un service de ressources humaines pour une importante entreprise canadienne, et il a été directeur des standards professionnels pour une firme internationale reconnue dans le domaine de la gestion de la carrière.

M. St Louis est titulaire d'un baccalauréat en enseignement et d'une maîtrise en administration.

Matte Groupe Conseil détient deux divisions, soit Matte Groupe Conseil - IIC Partenaires, vouée à la recherche de cadres à l'échelle internationale, et MGC, dont la mission est d'offrir des services professionnels axés sur le développement des individus et des organisations.

1010, rue Sherbrooke Ouest, #1210
Montréal (Québec) H3A 2R7
Téléphone : (514) 847-8333
Télécopieur : (514) 848-9587

ACCUTEL
SYSTÈMES DE TÉLÉCONFÉRENCES INC.

La source de vos
conférences téléphoniques.

1-800-768-4161

800 (Rendez-vous) • Vidéo • Avec/sans assistance

**L'équité salariale :
il ne reste que 33 mois !**

Louis-Raymond Daoust,
C.R.I.

DAOUBEC 320, rue Notre-Dame
Le Gardeur (Québec)
CONSEIL EN GESTION JSZ 153
ET ORGANISATION Tél. : (450) 654-4533

Laissez-nous le plus difficile !



AVERTISSEMENT : à ne pas faire
si vous n'êtes pas l'un de nos experts.

DES SERVICES QUI SE PLIENT À VOS BESOINS.

Vous voulez que vos salariés prennent des décisions éclairées en ce qui a trait à leur régime de retraite. Vous voulez aussi qu'ils aient accès aux meilleurs services qui soient. Ce que vous recherchez en fait, c'est la Standard Life, classée première par les experts en retraite, selon le plus récent sondage de Brendan Wood International, en 1997-1998.

Nos consultants téléphoniques offrent à vos salariés l'information la plus à jour sur les différentes options de régimes. De plus, ils sont en mesure de modifier sur-le-champ les placements de vos salariés.

Nos conseillers financiers, qui touchent une rémunération fixe, offrent des séances d'information au lieu de travail et possèdent toute l'expérience voulue pour simplifier les notions les plus complexes en matière de placements et de planification de la retraite.

Et comme nos conseillers ont un accès direct au compte de tous les participants, vos salariés profitent d'un service personnalisé qui se plie vraiment à leurs besoins.

Laissez-nous le plus difficile. Vous aurez plus de temps à consacrer à votre entreprise, et vos salariés auront leurs régimes de retraite bien en main.



SOLUTIONS DE RÉGIMES DE RETRAITE COLLECTIFS

www.standardlife.ca

Une banque de scientifiques pour répondre rapidement aux besoins

Kelly Services a été la première au pays à offrir un service de dotation spécialisée

Yves Dery
 Vous avez rapidement besoin d'un immunologue pour un projet de six mois. Or, ces spécialistes sont

trop peu nombreux sur le marché du travail. Que faire ? C'est simple : puisez dans la banque de candidats des **Ressources scientifiques Kelly (RSK)**. Avec l'ouverture d'un

bureau à Toronto en octobre 1997, cette division de l'agence de placement internationale **Kelly Services** a été la première firme à offrir au pays un service de dotation en personnel scientifique de tous

genres, que ce soit des biologistes, des laborantins, des biologistes des molécules et autres du genre. À la fin de novembre 1998, RSK a ouvert un bureau à Montréal, où l'on a déjà cons-

titué une banque de plus de 400 spécialistes. En offrant un service de placement temporaire, RSK offre une grande souplesse aux entreprises du domaine scientifique qui font face à des

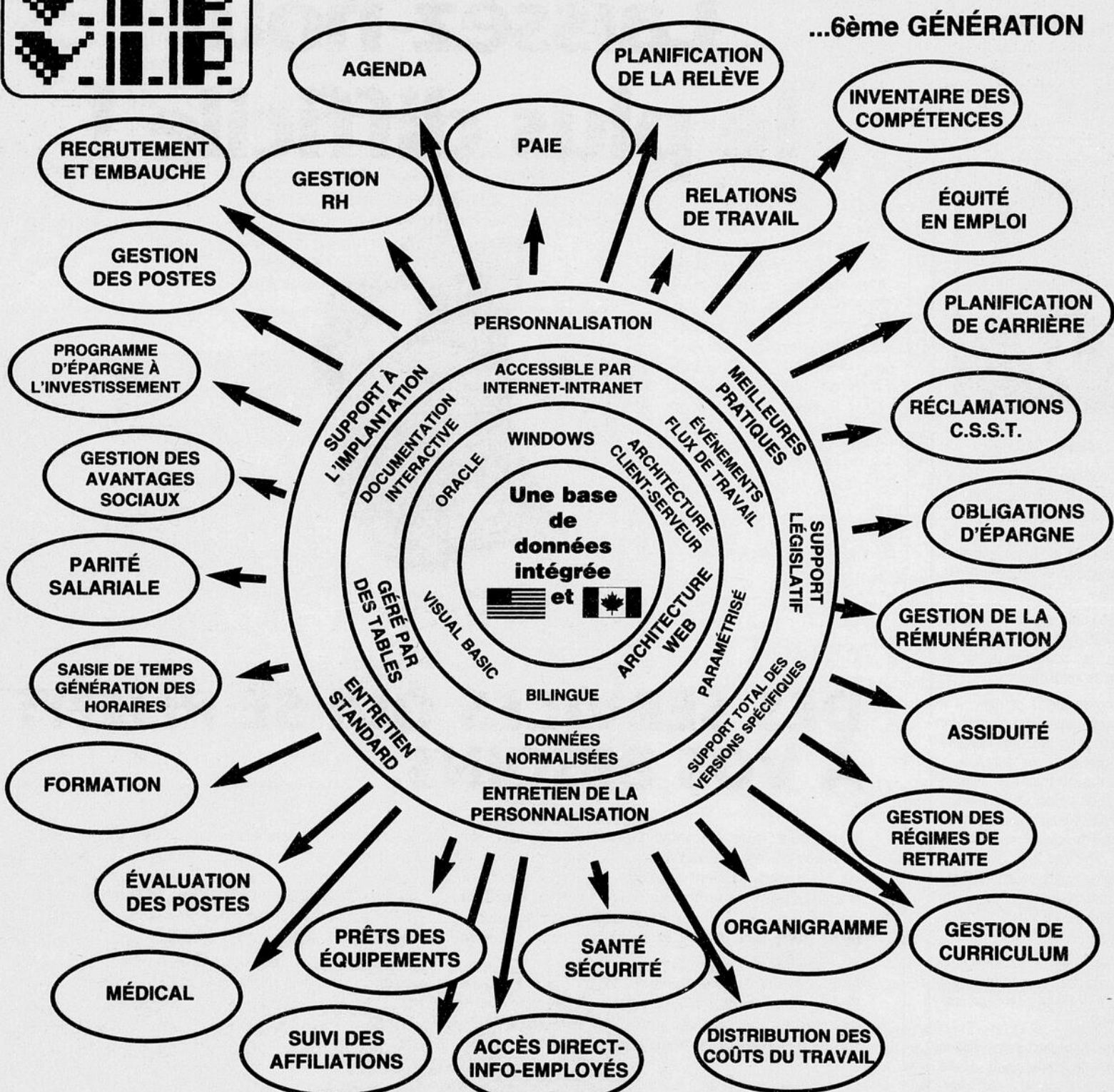
périodes de pointe et de ralenti, ou encore qui doivent combler des besoins ponctuels pour des projets à durée fixe. La firme offre aussi les services de placement permanent. « De 30 à 40 % de nos employés sont d'ailleurs engagés de façon permanente par les entreprises où ils ont d'abord travaillé de façon temporaire », souligne **Josée Paradis**, directrice nationale de RSK.

Le grand atout de RSK, c'est bien sûr sa banque de candidats. « Chercher un spécialiste scientifique, c'est souvent comme chercher une aiguille dans une botte de foin. Grâce à notre banque de données, nous sommes en mesure de trouver rapidement la perle rare », fait valoir M^{me} Paradis.

À Montréal, on vise de prime abord la clientèle des sociétés pharmaceutiques, biotechnologiques et de recherches cliniques, des créneaux très forts dans la région. « Dans les prochains mois, on va aussi développer la clientèle oeuvrant dans l'agroalimentaire, les produits chimiques, les cosmétiques et la protection de l'environnement », précise **Sylvie Grenier**, directrice de la succursale montréalaise. ■



SYSTÈME INTÉGRÉ RH - PAIE - GÉNÉRATION DES HORAIRES - RÉGIME DE RETRAITE



Contact : Richard Rousseau (450) 979-4646
 LA SOLUTION POUR LA GRANDE ENTREPRISE

DLGL Depuis 1980... « nous ne faisons rien d'autre »

Pour bien réussir l'embauche de votre personnel :
CHOISIR SON ÉQUIPE
 Un séminaire **GRATUIT*** d'une journée conçu spécialement pour les besoins des PME.
 Prochaines dates à Montréal:
 17 février 1999
 10 ou 24 mars 1999
 13 avril 1999
EMPLOI JEUNESSE
 Information et inscription :
 (514) 495-6571
 *cours gratuit grâce à une subvention de DRHC, 30 \$ pour matériel didactique



Investir

LES AFFAIRES

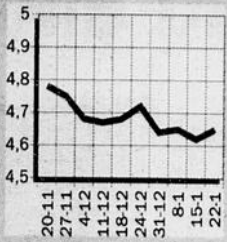
Lessard Tremblay
 Avocats - Attorneys
 s.e.n.c.

• VISAS DE TRAVAIL
 • IMMIGRATION
 • DOUANES
 • INVESTISSEMENT
 À L'ÉTRANGER

Vos experts en
 mobilité internationale (819) 563-1262

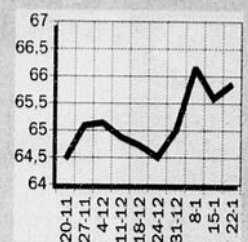
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture:
4,65 %
Précédent:
4,62 %
Variation
+ 0,03
52 semaines
H/5,75 %
B/4,06 %



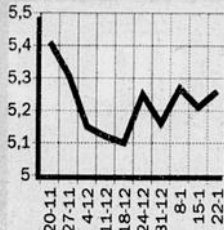
Le dollar (\$ canadien en \$ US)

Fermeture:
65,86 \$ US
Précédent:
65,59 \$ US
Variation
+ 0,27 \$ US
52 semaines
H/71,05 \$ US
B/63,21 \$ US



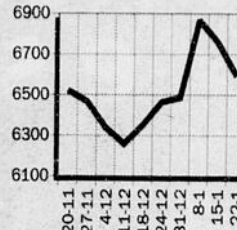
Les obligations

Canada 30 ans (Rendement %)
 Fermeture:
5,26 %
Précédent:
5,21 %
Variation
+ 0,05 %
52 semaines
H/5,95 %
B/5,08 %



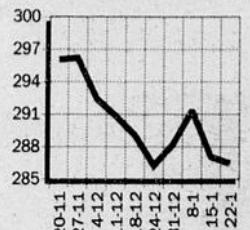
La Bourse (TSE 300)

Fermeture:
6593,91
Précédent:
6759,42
Variation
- 165,57
52 semaines
H/7822,25
B/5336,15



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture:
286,45 \$ US
Précédent:
287,05 \$ US
Variation
- 0,60 \$ US
52 semaines
H/314,05 \$ US
B/274,35 \$ US



Câblodistributeurs : les investisseurs apprivoisent leur technologie d'accès Internet

Leurs titres bondissent de 23 % en janvier

Guy
Paquin

Janvier chaud pour les câblodistributeurs canadiens. En moyenne, leurs actions ont gagné 23 % à la Bourse. **Rogers Communications** (Mtl, RCI, 21 \$) s'est même permis un gain de 50 %, de 14 à 21 \$. C'est beaucoup pour une société couverte de dettes dont on chuchote, dans les ruelles autour de *Bay Street*, qu'elle applique sa stratégie laborieusement.

Nos câblodistributeurs ont attiré l'attention quand des événements américains ont démontré leur grande capacité de croître. Quand **AT&T Corp.** (NY, T, 88,25 \$ US) s'est jetée sur **Tele-Communications** (TCI) (Nasdaq, TCI, 25,50 \$ US), géant de la câblo, quand TCI a gobé **@Home** (Nasdaq, ATHM, 101 \$ US) (accès Internet haute vitesse) et quand **@Home** a annexé **Excite** (moteur de recherche), on a compris que fournir le service Internet à la maison se ferait en grande partie par des câblodistributeurs.

On a raison de le croire, si les prophètes de **Forrester Research** doivent être pris au sérieux. Ils prévoient que la pénétration du modem câble à haute vitesse aux États-Unis battra à plate couture

celle des lignes téléphoniques spéciales pour Internet haute vitesse (lignes ADSL). En 2002, le modem câble haute vitesse aura branché 12 M de foyers américains comparativement à moins de 1 M pour ADSL.

À la fin de janvier, 134 300 foyers canadiens s'étaient dotés d'un accès Internet haute vitesse par modem câble. Toutes proportions gardées, c'est le taux de pénétration américain prévu pour 2002 ! Au dernier trimestre, la croissance a été phénoménale : 38 000 foyers s'y sont abonnés.

Dangereuse illusion

Mais les acquisitions entre Américains ont fait naître un espoir moins bien fondé en ce qui concerne nos câblodistributeurs. C'est que des grands de la téléphonie canadienne achèteraient à prix d'or une société de câble. De quoi renflouer certains coffres vides et éponger des dettes gargantuesques.

« Dangereuse illusion, tranche **John Grandy**, analyste chez **CT Securities**. Il n'y aura aucune acquisition de ce genre au Canada pour deux raisons : les transactions aux États-Unis ont coûté des fortunes; l'introduction d'ADSL par les compagnies de télé-

phonie leur coûte moins cher qu'un câble. »

Il y aurait une exception, selon **Christopher Sears**, analyste de **MacDougall, MacDougall et Mac Tier**. Les embarras financiers de Rogers pourraient la forcer à se départir d'autres éléments d'actif en Ontario, dans des régions contiguës aux territoires de **Cogeco** (Mtl, CGO, 25 \$). « Il y a des chances d'acquisitions d'éléments d'actif, mais pas par les grandes sociétés de télécommunications. Au plus, les nouveaux arrivants de la téléphonie pourraient disputer des segments du réseau Rogers à Cogeco. »

Acquisitions ou pas, la croissance interne des câblodistributeurs s'annonce excellente pour 1999, par l'ajout d'Internet à haute vitesse dans leur panier de services. Et aussi parce que cette nouvelle clientèle a déjà clairement annoncé son intérêt pour la téléphonie Internet par câble.

Aubaines et cibles mouvantes

Les calculs des analystes démontrent qu'il y a un tant négligé dans la course : **Cogeco Câble**. Dans un monde de résultats en dents de scie, Cogeco fait des bénéfices chaque année depuis 1993. Pour 1999, on prévoit

Portrait de la rentabilité des câblodistributeurs (dernier trimestre disponible)

Société	Revenus	BAlIA	Marge BAlIA
Shaw Communications	213 M\$	90 M\$	42,2 %
Groupe Vidéotron	147,5 M\$	55,8 M\$	37,8 %
Rogers Cablesystems	260 M\$	102 M\$	39,3 %
Cogeco Câble	80,3 M\$	33,9 M\$	42,2 %

BAlIA : bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement

Tableau : LES AFFAIRES

Évaluation des câblodistributeurs par abonné

	Nb d'abonnés	Éval. par abonné
Cogeco Câble	800 000	1 600 \$
Shaw Communications	1 516 000	3 500 \$
Rogers Communications	2 225 000	5 675 \$
Groupe Vidéotron	1 400 000	2 900 \$
Comparables américains		
Cablevision	2 700 000	4 800 \$
Comcast	4 500 000	7 300 \$

Source : MacDougall MacDougall & Mac Tier Tableau : LES AFFAIRES

que Cogeco Câble dégagera des fonds de 6,25 \$ l'action de son exploitation. Sa marge d'exploitation de 42,2 % est similaire à celle de **Shaw Communications** (Tor., SJR, 44,10 \$) et supérieure à celle de Rogers et du **Groupe Vidéotron** (Mtl, VDO, 44,10 \$).

Pourtant, le multiple cours-fonds autogénérés est nettement plus faible pour Cogeco, signale M. Sears. Ce ratio s'établit à 4,2 pour Cogeco comparativement à 12-15 pour les trois autres câblodistributeurs canadiens. M. Sears estime que ce multiple

devrait être d'au moins 5 à 6 fois les fonds autogénérés, ce qui entraîne un prix cible de 32 à 35 \$ pour Cogeco Câble. Aux États-Unis, **Cablevision** et **Comcast** se vendent à 23 fois leurs fonds autogénérés...

Les résultats du premier trimestre de Vidéotron sont moins reluisants : une marge avant amortissement en diminution (30,2 % comparativement à 33 % en 1998) et des abonnements à Internet haute vitesse qualifiés par **Jonathan Robinson** de « décevants ».

Rappelons que c'est d'abord à ce type d'abonnés

que les câbles vendront la téléphonie Internet dans environ un an. Or, selon l'analyse de **First Marathon Securities**, il ne s'en est ajouté que 3 000 chez Vidéotron, pour un total de 8 500.

Mais tout n'est pas joué puisque la société doit lancer en février une offensive marketing à prix féroce concurrentiels. Vidéotron vaut déjà 13,5 fois ses fonds autogénérés. M. Robinson croit toutefois que l'action pourrait atteindre 32 \$, emportée par la marée Internet générale.

Cette marée amène le même analyste à placer une cible de 38 \$ sur Shaw d'ici un an. Il estime que la valeur nette par action avant taxe de Shaw sera de 47,74 \$ et que l'action se vendra à un rabais de 20 % de cette valeur, soit 38 \$. Il explique ce rabais par les participations de Shaw dans des entreprises fermées, participations qu'il déduit en les estimant à 20 % de leur valeur. Il reste que le consensus des analystes est unanime : Shaw est un excellent deuxième dans le secteur, juste derrière Cogeco.

Quant à Rogers, son endettement fait peur. On recommande la prudence. ■

UNE VISION À 360° ÉLARGIT VOS HORIZONS.



FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED

Votre courtier est-il vraiment à escompte?

InvesTel, le courtier à escompte de la Banque Nationale, vous offre :

- Un REER, un FERR et un REEE autogéré **sans frais**
- Jusqu'à **89 %** d'économies sur les frais de courtage¹
- **10 %** de rabais supplémentaire sur les transactions « au marché »
- **30 %** d'économies additionnelles lors de transactions via Internet ou le service téléphonique automatisé
- Des conseils gratuits sur près de 1 000 fonds communs de placement

Notre offre est prolongée!

En raison du succès obtenu par notre offre de remboursement, vous avez maintenant jusqu'au 5 mars 1999 pour transférer vos comptes REER chez nous. Vos frais de transfert vous seront remboursés² et vous obtiendrez en prime deux transactions gratuites³!

Le courtier à escompte
de la Banque Nationale

InvesTel

PLACEMENTS
BANQUE NATIONALE INC.

(514) 866-6755 Montréal
1 800 363-3511 ailleurs en Amérique du Nord
www.invesnet.com

¹ Selon une étude réalisée en mai 1998.

² Maximum de 125 \$ par compte, d'une valeur minimale de 5 000 \$.

³ Maximum de deux transactions par client.

Coupon frais de transfert :

Frais de transfert de compte REER.
Valeur : jusqu'à 125 \$ par compte transféré.

InvesTel

Montréal : (514) 866-6755
Ailleurs : 1 800 363-3511

Transaction gratuite

Valide pour toute transaction
d'achat d'actions, d'options ou

InvesTel

Montréal : (514) 866-6755
Ailleurs : 1 800 363-3511

Transaction gratuite

Valide pour toute transaction
d'achat d'actions, d'options ou

InvesTel

Montréal : (514) 866-6755
Ailleurs : 1 800 363-3511

INVESTIR

Quincaillerie Richelieu surprend encore

Dominique
Beauchamp

Malgré le ralentissement économique appréhendé, la robustesse des résultats de **Quincaillerie Richelieu** (Mtl, RCH, 18,25 \$) ne cesse d'étonner.

Pour l'exercice terminé le 30 novembre 1998, le distributeur de quincaillerie spécialisée a encore affiché des résultats records, grâce à une croissance interne vigoureuse, des gains de parts de marché et l'intégration d'acquisitions. Ses ventes ont crû de 36 %, à 145,4 M\$, et son bénéfice, de 25,6 %, à 6,1 M\$ ou 1,01 \$ par action.

Le distributeur a réalisé un rendement de l'avoir des actionnaires de 16 %. Abstraction faite de l'amortissement de l'achalandage, ce rendement grimpe à 30 %.

La société de Montréal estime s'approprier 55 à 60 % du marché dans les territoires qu'elle dessert. Elle est la seule à exploiter un réseau de 17 succursales au pays employant 135 représentants. Sa quincaillerie est destinée aux marchés du meuble et des armoires de cuisine.

Sensible au taux de confiance des consommateurs et aux dépenses de rénovation, Quincaillerie Richelieu profite aussi de la vigueur de l'économie américaine, qui a crû de 3 à 4 % en 1998. Plusieurs de ses 20 000 clients exportent en effet leurs meubles et armoires au sud de la frontière, a expliqué **Richard Lord**, président et chef de la direction.

Ses produits d'ébénisterie commerciale servent au rajeunissement et à l'expansion des magasins et des boutiques : un autre segment en croissance.

« Il y a beaucoup d'innovation dans les produits pour améliorer leur commodité, leur fonctionnalité et leur design. Cela nourrit la demande », a fait valoir M. Lord.

Performance difficile à répéter

La croissance interne de 15 % en 1998 et de 18 % au quatrième trimestre a plu aux analystes. **Christiane Dubeau**, des **Valeurs mobilières Desjardins**, se fait cependant

plus prudente pour 1999. Elle prévoit un ralentissement sensible de la croissance économique nord-américaine.

« Quelques gros clients ont commencé à montrer des signes de ralentissement au dernier trimestre. Je prévois une croissance interne de 3,5 % en 1999 », a précisé l'analyste.

Elle prévoit un bénéfice de 1,34 \$ par action en 1999 et fixe le cours cible à 19 \$. Ils sont tous deux sujets à une révision à la hausse.

Dans un contexte économique plus difficile, l'entreprise ira chercher des économies en fusionnant des entrepôts et en ajoutant des produits exclusifs à marge élevée à son catalogue, prévoit M^{me} Dubeau.

« Nous projetons une croissance interne de 5 à 7 % en 1999. Depuis cinq ans, cette croissance a plutôt été de 10-

12 %. Les deux premiers mois de 1999 sont aussi supérieurs aux budgets. Nos clients se disent très occupés », a précisé M. Lord. Il signale que, mal-

gré la récession qui sévit dans l'Ouest canadien, la société améliore ses résultats.

Ron Schwarz, de **CIBC Wood Gundy**, recommande aussi l'achat de Quincaillerie Richelieu, en vue d'un cours cible de 22 \$: un multiple modeste de 12 fois le bénéfice de 1,45 \$ par action prévu en 1999 et de 11,5 fois celui de 1,60 \$ par action pour l'an 2000.

Acquisitions

Le bilan sain permet à Quincaillerie Richelieu de rester à l'affût d'acquisitions dans une industrie très fragmentée. Implantée depuis novembre à Détroit, Quincaillerie Richelieu étudie le marché américain. Les acquisitions ont contribué à une croissance de 22 % en 1998.

« Nos critères d'acquisitions sont rigoureux. Nous recherchons des synergies évidentes de produits ou de marché. Nous ne voulons pas trop payer. La cible doit aussi avoir une équipe de direction qualifiée », a précisé M. Lord.

« À long terme, une percée du marché américain offre un potentiel énorme », lance M^{me} Dubeau, qui recommande l'achat du titre. ■

■
**Les analystes
appréhendent un
ralentissement
économique en 1999.**
■

À surveiller

Montrusco : la mainmise sur Bolton Tremblay accroîtra sa rentabilité

Le gestionnaire entend maintenir son dividende

Dominique
Beauchamp

L'union des gestionnaires concurrents Bolton Tremblay et Montrusco et Associés (Mtl, MTA, 15,05 \$) ne fera pas que faire jaser le milieu financier montréalais. À première vue, la fusion sera rentable pour les actionnaires de Montrusco en mal de bonnes nouvelles.

D'ailleurs, le marché a déjà donné son verdict en relevant de 1,30 \$ l'action de Montrusco. L'action a chuté de son sommet de 32 \$ atteint en avril. Elle a notamment souffert du recul de 72 % des profits et de 13 % de l'actif en gestion de Montrusco, au troisième trimestre. Les actionnaires qui ont participé à l'émission originale à 17,50 \$ rongent leur frein. Ils ont payé 26 fois les profits pour leurs actions en avril 1997 pour les voir flancher, 18 mois plus tard.

Après avoir fléchi dans la chute boursière de l'automne dernier, les firmes de gestion de portefeuille ouvertes ont regagné leur sommet de 1998, à l'exception de Montrusco et de Sceptre Investment Counsel (Tor., SZA, 30,55 \$).

Forte rentabilité

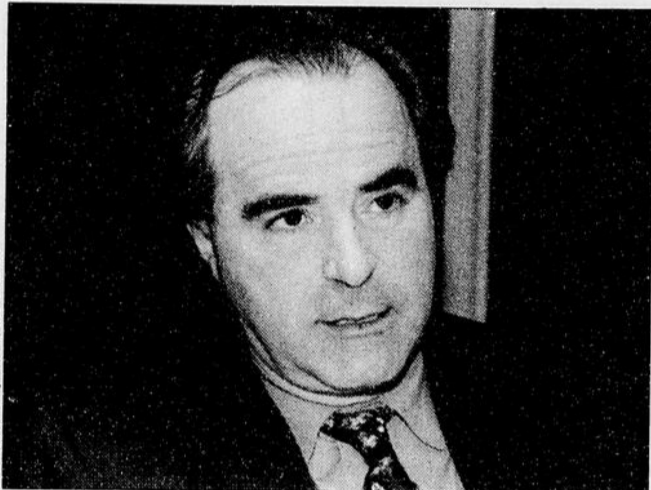
La rentabilité de Bolton Tremblay est telle que son acquisition accroîtra le bénéfice de Montrusco de 5 à 10 % dès la première année, malgré l'émission de 2,37 M d'actions et les frais d'intégration qui s'ensuivront, a confirmé Ovidiu Schiopu, chef des finances de Montrusco.

En moyenne, Bolton Tremblay dégage une marge de profits de ses honoraires supérieure à celle de Montrusco. M. Schiopu croit que la marge bénéficiaire d'exploitation combinée passera de 34 à 40 %, ce qui la rapprochera de la moyenne de son industrie.

Au début de février, Montrusco émettra un maximum de 2,4 M d'actions du Trésor (34,4 M\$) pour mettre la main sur Bolton Tremblay; elle aura donc 50 % plus d'actions en circulation.

Les fonds autogénérés devraient croître de 20 %, une fois l'intégration terminée. L'amortissement de l'achalandage pénalisera un peu le bénéfice net.

La rentabilité accrue devrait soutenir le versement du dividende annuel de 0,84 \$ l'action, que certains analystes



Jean-Luc Landry (à gauche) remplacera André Marsan à la présidence de Montrusco et en sera le principal actionnaire.



croyaient à risque. À son cours récent, l'action de Montrusco procure un rendement de dividende de 5,6 %.

Dans un appel conférence organisé exclusivement pour les analystes financiers, Montrusco révèle que l'intégration des deux gestionnaires de portefeuille résultera en des économies de 3 à 4 M\$ dès la première année.

Les économies proviendront de l'élimination d'un siège social à Montréal, de l'intégration des bureaux à Toronto, de la rationalisation du personnel administratif et de la mise en commun des systèmes informatiques.

En outre, Montrusco compte conserver 7 des meilleurs gestionnaires des deux équipes de 10, en actions canadiennes et en obligations. Six gestionnaires pourraient vraisemblablement perdre leur poste, ce qui entraînerait des paies de séparation.

Prix juste

Montrusco paie environ

trois fois les revenus et 0,9 % l'actif pour Bolton Tremblay. C'est un prix raisonnable dans une industrie où les transactions s'effectuent à un multiple moyen de 1,4 % l'actif, selon Kevin Choquette, de Scotia Capital Markets. « Nous payons un bon

prix pour de la matière grise, des ressources humaines qualifiées, du savoir-faire, une réputation et des relations de longue haleine avec des

clients », a déclaré André Marsan, président du conseil et chef de la direction de Montrusco.

Le mariage des firmes rivales redonnera aussi du tonus aux deux firmes qui étaient en perte de vitesse depuis deux ans. « En raison de rendements médiocres en actions et en obligations, Montrusco a perdu plusieurs mandats institutionnels depuis deux ans. L'actif de Bolton Tremblay a peu augmenté depuis qu'elle s'est séparée du Groupe Prenor il y a trois ans », a affirmé un observateur de l'indus-

trie.

Dans cette industrie, le nerf de la guerre est les rendements obtenus par les gestionnaires de portefeuille et il est difficile de décrocher de nouveaux mandats quand les rendements passés sont sans éclat. Le fonds commun Montrusco Sélect a procuré un rendement de 2,32 % sur deux ans terminés le 31 décembre 1998 : il a moins bien fait que 86 % des gestionnaires comparatifs, selon SEI. En obligations, le rendement de 9,06 % sur deux ans classe Montrusco au 73^e rang centile.

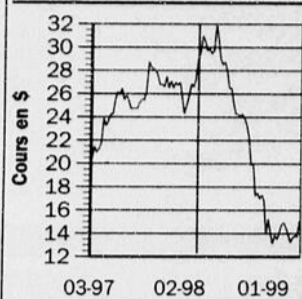
La performance de Bolton Tremblay s'est redressée. Le rendement de 11,6 % de son fonds commun d'actions la classe au 23^e rang centile, tandis que le rendement de 10,57 % de son fonds d'obligations la hisse au 4^e rang centile, sur deux ans.

Par cette acquisition, Montrusco se diversifie géographiquement en obtenant des bureaux à Calgary et au Nouveau-Brunswick. Bolton Tremblay gère environ un milliard de dollars d'actif dans les Maritimes.

Montrusco met aussi la

Montrusco (Montréal, MTA.M, hebdo.)

Du 28 mars 97 au 22 jan. 99



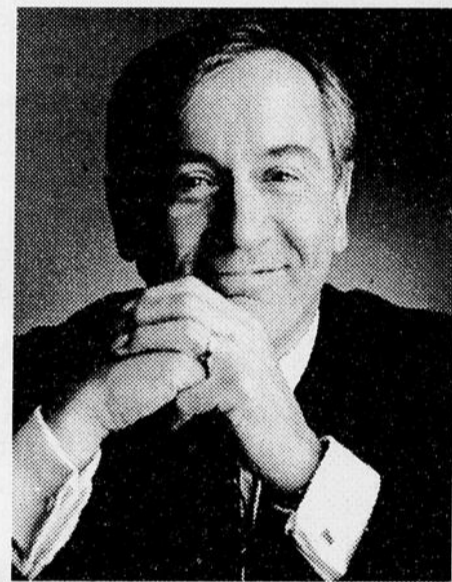
Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

11,6 milliards prévu à la fin de 1999, ce qui la classera au cinquième rang canadien.

Montrusco a l'intention de bien digérer cette première acquisition afin « d'ajouter de la valeur pour les actionnaires », avant de repartir à la conquête d'autres acquisitions.

Sans tenir compte de cette acquisition, Montrusco prévoyait une croissance de 15 % de son actif en gestion en 1999, dont 3 % de nouveaux mandats de gestion et 5-6 % de l'accroissement des marchés financiers. ■

Bell Canada Avis de nomination



Guy Marier

Bell Canada est heureuse d'annoncer la nomination de Guy Marier au poste de président, Bell Québec.

M. Marier a commencé sa carrière à Bell en 1970, où il a depuis occupé plusieurs postes de direction, le plus récent étant celui de vice-président exécutif (exploitation). Avant d'occuper ce poste, il était premier vice-président - approvisionnement et service à la clientèle. De 1992 à 1994, il a été président de Télébec Ltée, après avoir été à la tête du groupe responsable des investissements et des projets de Bell Canada International en Arabie Saoudite. M. Marier est diplômé de l'Université de Montréal et de l'Université du Québec à Montréal. Il œuvre auprès de la communauté en tant que membre du conseil d'administration de plusieurs organismes.



Affaires au coeur du Vieux-Québec



Programme corporatif
18 octobre 1998 au 30 avril 1999

- Entièrement rénové
- Chambre de catégorie supérieure
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Journal du matin livré à la chambre
- Appels locaux sans frais
- Piscine intérieure/club santé
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes

HÔTEL



Manoir Victoria

CACHET UNIQUE
SERVICES RECHERCHÉS

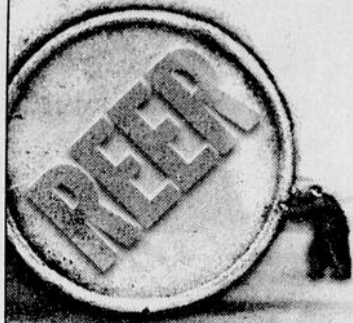
44, Côte du Palais
Vieux-Québec (Québec) Canada G1R 4H8
Tél.: (418) 692-1030 Téléc.: (418) 692-3822
www.manoir-victoria.com
admin@manoir-victoria.com

Forfait réunion à partir de 60\$ par personne, par jour

1 800 463-6283

Quand l'investisseur devient créancier

L'ABC du placement



Céline
Poissant

Une obligation négociable est un titre d'emprunt par lequel l'emprunteur promet au porteur de lui verser un montant d'intérêts donné pendant une période déterminée au bout de laquelle le capital lui sera rendu.

Ces titres sont émis par un

gouvernement, une municipalité, une société d'État ou une société commerciale.

Les obligations comportent, entre autres, une date d'émission et une date d'échéance. Entre ces deux dates, il y a un marché secondaire où il est possible d'acheter et de vendre n'importe quand. L'échéance des obligations peut varier de quelques jours à 40 ans; plus parfois.

« Évidemment, si on possède une obligation relativement peu négociable, on

Précautions à prendre

On n'insiste jamais assez sur l'importance de prendre certaines précautions quand on possède des titres. Voici, selon l'Institut canadien des valeurs mobilières, quelques règles de base à retenir :

- conserver ses titres dans un coffre loué dans une banque ou une société de fiducie, ou les déposer en garde chez un courtier en valeurs mobilières;
- ne jamais endosser un certificat nominatif avant que les titres qu'il représente ne soient vendus et qu'on soit prêt à en faire la livraison, car un certificat endossé devient un titre négociable;
- garder constamment à jour une liste de tous ses titres avec le nom de l'émetteur, les numéros de série de tous les certificats, le nombre d'actions ou le montant en capital d'obligations qu'ils représentent ainsi que le prix d'achat. Dans le cas d'obligations, il faut aussi porter une attention spéciale aux coupons, aux dates d'échéance et de versement de l'intérêt;
- garder cette liste dans un lieu sûr et facile d'accès, mais non pas avec les titres mêmes. Il est recommandé d'indiquer sur cette liste l'endroit où se trouvent les titres.

Tableau : LES AFFAIRES



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **François Beauregard** : « Quelqu'un qui achète une obligation à long terme, mais qui a besoin de cet argent à relativement court terme, prend un risque énorme. »

née pendant 10 ans, donc 70 \$ plus 100 \$ à l'échéance (obligation payée 85 \$ et vendue 100 \$, donc un gain de 15 \$). L'acheteur aura ainsi reçu 85 \$ sur une période de 10 ans, donc une moyenne de 8,50 \$ par année sur un instrument qu'il aura payé 85 \$.

La notion de risque

Une obligation procure une certaine certitude de rendement si on la conserve jusqu'à l'échéance avec peu de fluctuations et de surprises. En revanche, plus son échéance est éloignée dans le temps, plus une obligation est sensible aux taux d'intérêt.

Quelqu'un qui achète une obligation à long terme, soit 30 ans, pour profiter d'un bon taux d'intérêt, mais qui a besoin de cet argent à relativement court terme, prend un risque énorme. Si, par exemple, le porteur désire acheter une voiture dans deux ans et que les taux d'intérêt montent pendant cette période, la valeur de son obligation aura probablement chuté. Au moment d'engager la dépense, l'obligation se vendra sous sa valeur au pair, entraînant un rendement négatif. ■

se et sera remboursée à l'échéance, ne change pas, peu importe les fluctuations du marché. Sa valeur marchande varie toutefois en fonction des taux d'intérêt.

Lorsque les taux d'intérêt montent, la valeur marchande de l'obligation baisse et vice-versa. « Une obligation de 100 \$ émise aujourd'hui pour une durée de 10 ans à un taux d'intérêt de 7 % rapportera 7 \$ par année pendant les 10 prochaines années, soit 70 \$, à raison de 3,50 \$ semestriellement.

« Si les taux montent à 10 %, les acheteurs éventuels seront intéressés par l'obligation seulement si elle donne un rendement de 10 %. Si le porteur veut disposer de son obligation, il subira une perte en capital. »

« Le nouvel acquéreur paiera l'obligation en dessous de sa valeur nominale, soit 85 \$. Il obtiendra alors 7 \$ par an-

pourra toujours trouver un vendeur ou un acheteur, mais pas nécessairement au prix désiré », explique François J. Beauregard, vice-président et conseiller financier de Merrill Lynch Canada.

Le marché des obligations

« Le marché obligataire est un marché entre courtiers. Les obligations ne s'échangent pas sur le parquet d'une Bourse, mais entre maisons de courtage et de façon assez informelle. Le courtier est un intermédiaire qui procure des fonds à une société en lui achetant une nouvelle émission d'obligations qu'il revend par la suite aux investisseurs institutionnels et aux particuliers », précise M. Beauregard.

Le taux d'intérêt d'une obligation apparaît toujours sur son certificat d'émission. L'intérêt commence à courir à partir de la date d'émission de l'obligation et cesse au moment où l'émetteur rembourse le capital au prêteur.

L'intérêt d'une obligation négociable est versé semestriellement. Le calcul du ren-

dement est relativement simple. Par exemple, quelqu'un achète une obligation dont l'intérêt est payable les 1^{er} janvier et 1^{er} juillet. Si l'achat est fait le 1^{er} décembre, le vendeur aura en principe reçu l'intérêt du 1^{er} juillet et aura détenu l'obligation pendant cinq mois depuis.

L'acheteur verse donc au vendeur l'intérêt couru entre le 1^{er} juillet et le 1^{er} décembre. Le 1^{er} janvier suivant, l'émetteur paiera les intérêts courus sur six mois au porteur courant de l'obligation sur présentation du titre. Après avoir versé cinq mois d'intérêts au vendeur, l'acheteur aura touché un mois d'intérêt. Voilà son rendement.

Le gouvernement fédéral est l'émetteur le plus important d'obligations au Canada. Étant donné son pouvoir d'imposition très large, ses titres d'emprunt ont la meilleure cote de crédit au pays.

Les obligations fluctuent en fonction des taux

La valeur nominale de l'obligation, c'est-à-dire la valeur à laquelle elle est émi-

Un don pour l'amour des enfants



FONDATION
DE L'HÔPITAL
SAINTE-JUSTINE

3175, Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Qc) H3T 1C5
Tél.: (514) 345-4710

REÉR gratuit

Ouvrez un REÉR autogéré sans frais* de
Canaccord Capital et en plus recevez un rabais de
150 \$ applicable sur votre prochaine transaction.

*Actif minimum 10 000 \$.

SPÉCIAL : OBLIGATIONS 5 ANS 6.75 %

Canaccord Capital est la plus importante maison de courtage indépendante de plein exercice au Canada.

Renseignez-vous auprès d'un
de nos 450 représentants.

(514) 932-9446 • 1-888-432-9446



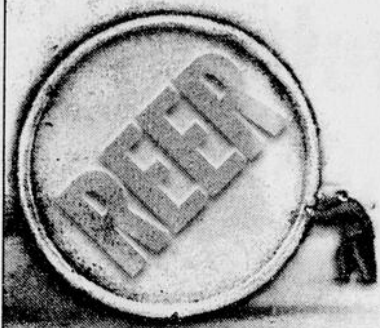
Membre du Fonds
Canadien de
Protection des
Épargnants

Vancouver • Calgary • Toronto • Montréal

Membre de toutes les bourses canadiennes et de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

CANACCORD
CAPITAL

www.canaccord.com



Comment bonifier son portefeuille d'obligations

Claude Chiasson

Trois placements peuvent accroître le rendement de votre portefeuille de titres à revenus fixes en 1999.

vec des taux d'intérêt aussi faibles, le petit investisseur doit accepter de gérer son portefeuille par exception et se résoudre à y inscrire des placements à risque plus élevé, mais calculé.

Le premier : les unités de la **Société en commandite Gaz Métropolitain** (Mtl, GZM.UN, 18,25 \$), mais sur faiblesse des cours seulement. Elle distribue à ses sociétaires la presque totalité de ses revenus. Sa distribution annuelle s'élève à près de 1,24 \$ l'unité. Au cours actuel, la part procure un rendement courant respectable de 6,7 %.

Avec l'électricité, le gaz naturel est appelé à devenir la principale source énergétique du XXI^e siècle. La demande croissante de gaz naturel aux États-Unis, la déréglementation de l'électricité et le recours aux centrales électriques alimentées par le gaz naturel sont des facteurs favorables à **Gaz Métropolitain**.

Un point négatif : la distribution annuelle a reculé depuis deux ans. Les températures clémentes qui ont été enregistrées en novembre et en décembre pourraient nuire à ses revenus. C'est pourquoi il serait plus sage d'acquiescer les unités de **Gaz Métropolitain** sur faiblesse des cours.

Le fisc traite la distribution aux sociétaires comme un revenu d'intérêt; il est donc préférable d'inscrire les unités dans son REER. De plus, le coût des unités ne doit pas excéder 20 % de la valeur du régime.

Le second placement : les actions privilégiées de la **Société financière Desjardins-Laurentienne** (Mtl, DJN.P.R.A., 25,75 \$). **Jacques Landry**, courtier chez **RBC Dominion Valeurs mobilières**, les recommande chaudement, jusqu'à ce qu'elles représentent environ 5 % du portefeuille. Au cours actuel, son dividende annuel de 1,50 \$ l'action procure un rendement de dividendes de 5,8 %. Si on tient compte des crédits d'impôt alloués pour les dividendes, le rendement d'intérêt équivalant à 7,11 % s'avère alléchant.

Le porteur de ces actions aura le privilège de récupérer son capital sous forme d'ac-

tions de la société le 1^{er} janvier 2004. Comme il s'agit d'un revenu de dividendes, il est préférable d'inscrire ces actions privilégiées dans la partie hors REER de son portefeuille d'obligations.

Un troisième type de placement : les billets à terme au rendement lié à un indice boursier ou à la valeur d'un portefeuille d'actions pré-déterminées. Les banques en émettent depuis quelques années. Des sociétés du gouvernement fédéral comme la **Société pour l'expansion des exportations (SEE)**, la **Société du crédit agricole du Canada (SCAC)** et la **Banque de développement du Canada (BDC)** aussi.

Ces billets comportent deux grands avantages. D'abord, le capital investi est garanti par l'émetteur à l'échéance (la durée des billets varie généralement de deux à huit ans). La qualité de la garantie correspond à la qualité du crédit de l'émetteur. Les sociétés de la couronne offrent évidemment la meilleure qualité de crédit au pays. La cote des grandes banques est moindre, mais elle reste toutefois de haut niveau.

Le porteur peut revendre les billets à leur valeur marchande par l'entremise de son courtier en tout temps, contrairement aux certificats boursiers qui ne peuvent pas être encaissés avant l'échéance bien que parfois ils puissent l'être une seule fois avant leur terme.

Idéalement, un billet à terme est intéressant aux conditions suivantes :

- sa valeur varie en fonction d'un indice ou d'un portefeuille qui ne requiert aucune gestion active. On évite ainsi les frais de gestion annuels qui minent le rendement potentiel ;

- la valeur de référence sur laquelle est calculé le rendement est presque égale à celle de l'indice boursier sous-jacent ;

- l'indice auquel il est lié révèle un gain potentiel élevé.

Les billets à terme dont le rendement est lié à la gestion active d'un portefeuille de contrats à terme sont peu attrayants en raison des frais de gestion élevés. Par contre, ceux liés à un portefeuille d'actions pré-déterminées, comme le billet de **CIBC pharmaceutique**, celui de **SEE Télémedia** ou de **Euro-top** de la SEE et de la SCAC, ne requièrent aucune gestion

active et prélèvent peu de frais. L'investisseur peut ainsi participer au marché japonais, européen, à l'industrie pharmaceutique, aux secteurs des médias, des télécommunications ou encore des services financiers sans jamais risquer son capital.

Revenu Canada n'a pas encore précisé le traitement fiscal des gains et pertes provenant de la vente des billets. **M. Landry** recommande donc d'inscrire ces titres dans le REER. Leur poids ne devrait pas excéder 15 % de la valeur du régime. Notez finalement que ces billets ne sont pas soumis à la règle du 20 % pour les titres étrangers dans le REER. ■

AUTRE TEXTE SUR LA STRATEGIE DU PORTEFEUILLE D'OBLIGATIONS EN PAGE 46

Billets à terme en circulation liés à un indice ou à un portefeuille d'actions

Nom du billet	Date d'échéance	Valeur de référence ⁴
SEE ¹ S&P 500	11 juin 2004	729,33
RBC TSE 35 (4 séries émises)	22 juillet 2004	370,82
RBC S&P Bear ⁵	4 juin 2001	983,79
RBC Global	29 sept. 2006	100,00
RBC Euro	21 juin 2007	2772,87
SEE Japan	18 déc. 2006	14152,95
BDC ² S&P 500 BEAR (130 %)	8 avril 1999	700,64
BDC S&P BEAR (125 %)	16 mars 2000	720,98
SEE TS35	12 juin 2000	258,18
SCAC ³ S&P BEAR (125 %)	30 octobre 2000	942,29
CIBC T35	7 novembre 2000	357,46
CIBC Dow Bear	5 mars 2001	8149,13
CIBC T35	15 mai 2001	380,23
SEE Nikkei 225 (125 %)	18 juil. 2001	21883,84
Hong Kong (120 %)	5 nov. 2001	634,87
SEE EuroTop (125 %)	4 déc. 2001	1442,85
BDC Nikkei 225 (125 %)	24 juin 2002	21171,99
SCAC Eurotop 100 (125 %)	5 juin 2003	1872,84
BDC S&P 500 Lookback	8 juil. 2003	626,65
SCAC Eurotop	2 mars 2006	2613,25
BDC Nikkei	24 nov. 2006	15069,39
SEE Telecom	1 nov. 2004	100,00
BDC S&P 500/T35 (le mieux de)	15 août 2005	330,38
SEE Global Note	27 nov. 2003	100,00
BDC Jet (3 séries)	27 août 2003	100,00
SEE Global Note	7 avril 2005	100,00
SEE Telemedia	2 fév. 2006	100,00
CIBC Pharmaceutical	29 mars 2006	100,00
CIBC Banking & Finance	9 mai 2006	100,00
CIBC North American bull	6 juin 2006	1113,86
CIBC Managed Futures	23 déc. 2003	100,00
SEE High Yield Linked Note	6 juil. 2007	100,00
CIBC Commodity Linked	1 juin 2001	100,00
CIBC S&P Bull (US \$)	4 août 2006	1072,12
CIBC Computer & Technology	14 août 2006	100,00
BDC Pan European Linked	29 sept. 2006	100,00
CIBC C\$ Bull Note	18 sept. 2000	1.5128
CIBC Oil & Gas	29 oct. 2003	100,00

1 : SEE= Société pour l'expansion des exportations ; 2 : BDC= Banque de développement du Canada ; 3 : SCAC= Société du crédit agricole Canada ; 4 : Valeur de référence : c'est la valeur initiale à partir de laquelle le rendement du billet sera calculé ; 5 : BEAR= ces billets s'apprécient si l'indice sous-jacent baisse.

Source : RBC Dominion Valeurs mobilières

Tableau : LES AFFAIRES

POUSSEZ VOS REER À LA LIMITE DU 20% ET MÊME AU-DELÀ.

[JETEZ UN COUP D'OEIL DU CÔTÉ DES MARCHÉS ÉTRANGERS.] Une participation dans les marchés étrangers est une excellente façon de diversifier votre portefeuille REER. C'est une stratégie de croissance qui a fait ses preuves. Augmentez la participation étrangère dans vos REER avec des fonds d'actions internationaux sans commission Altamira et des fonds mondiaux admissibles au REER à 100%. Appelez-nous pour des conseils sur les fonds les mieux adaptés à votre portefeuille.

FONDS SCIENCE ET TECHNOLOGIE	CONTENU ÉTRANGER	1 AN	2 ANS	3 ANS	VIE DU FONDS
		65,6%	39,4%	30,0%	32,0%
FONDS AMÉRICAIN DE GRANDES SOCIÉTÉS	CONTENU ÉTRANGER	1 AN	2 ANS	3 ANS	5 ANS
		37,5%	30,7%	24,5%	22,4%
FONDS DIVERSIFIÉ MONDIAL	ADMISSIBLE AU REER À 100%	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
		32,1%	14,8%	11,4%	7,7%
FONDS D'OBLIGATIONS MONDIAL	ADMISSIBLE AU REER À 100%	1 AN	2 ANS	3 ANS	5 ANS
		21,0%	12,8%	10,3%	8,5%
FONDS INDICIEL RER AMÉRICAIN PRÉCISION	ADMISSIBLE AU REER À 100%	NOUVEAU FONDS			
FONDS INDICIEL RER INTERNATIONAL PRÉCISION	ADMISSIBLE AU REER À 100%	NOUVEAU FONDS			



Appelez sans attendre 1-800-361-2354

www.altamira.com

Les taux de rendement correspondent aux taux de rendement annuels composés historiques des périodes terminées le 31 décembre 1998, compte tenu de la variation de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés.



Chiasson

Cet article fait partie d'une série sur les stratégies de placement en 1999 REER et hors REER, débutée dans notre édition du 23 janvier.

Les obligations Sécuri + et les obligations à terme à taux progressifs du Qué-

bec méritent une place de choix dans votre portefeuille d'obligations en 1999.

Avec des rendements variant de 3,65 % à 4,30 % pour les certificats de dépôt et de 4,9 % à 5,60 % pour les obligations démunies du Québec, force est d'admettre que les rendements ne sont guère alléchants. Or, les obligations et les autres titres à revenus

fixes occupent une place prépondérante dans le portefeuille global des investisseurs prudents, soit près de 60 % à long terme. Vu les risques élevés associés aux marchés, je propose même de hausser cette proportion à 65 % au cours des prochains mois, ce qui rendra encore plus difficile la commande d'obtenir des rendements dé-

cents pour cette partie du portefeuille. Voilà pourquoi les obligations *Sécuri +* du Québec s'avèrent un placement alléchant surtout qu'elles offrent un taux de 5 % (cela comprend une prime de 1 %) pour la première année si vous les achetez en ce moment dans le cadre d'un REER. Elles représentent un substitut intéressant aux au-

tres titres et fonds monétaires (les titres du marché monétaire ont une échéance de moins d'un an comme les bons du Trésor). De plus, elles sont encaissables aux six mois, sans pénalité. Leur porteur jouit donc de toute la latitude requise pour récupérer son capital afin de saisir d'autres occasions de placement.

En contrepartie, advenant

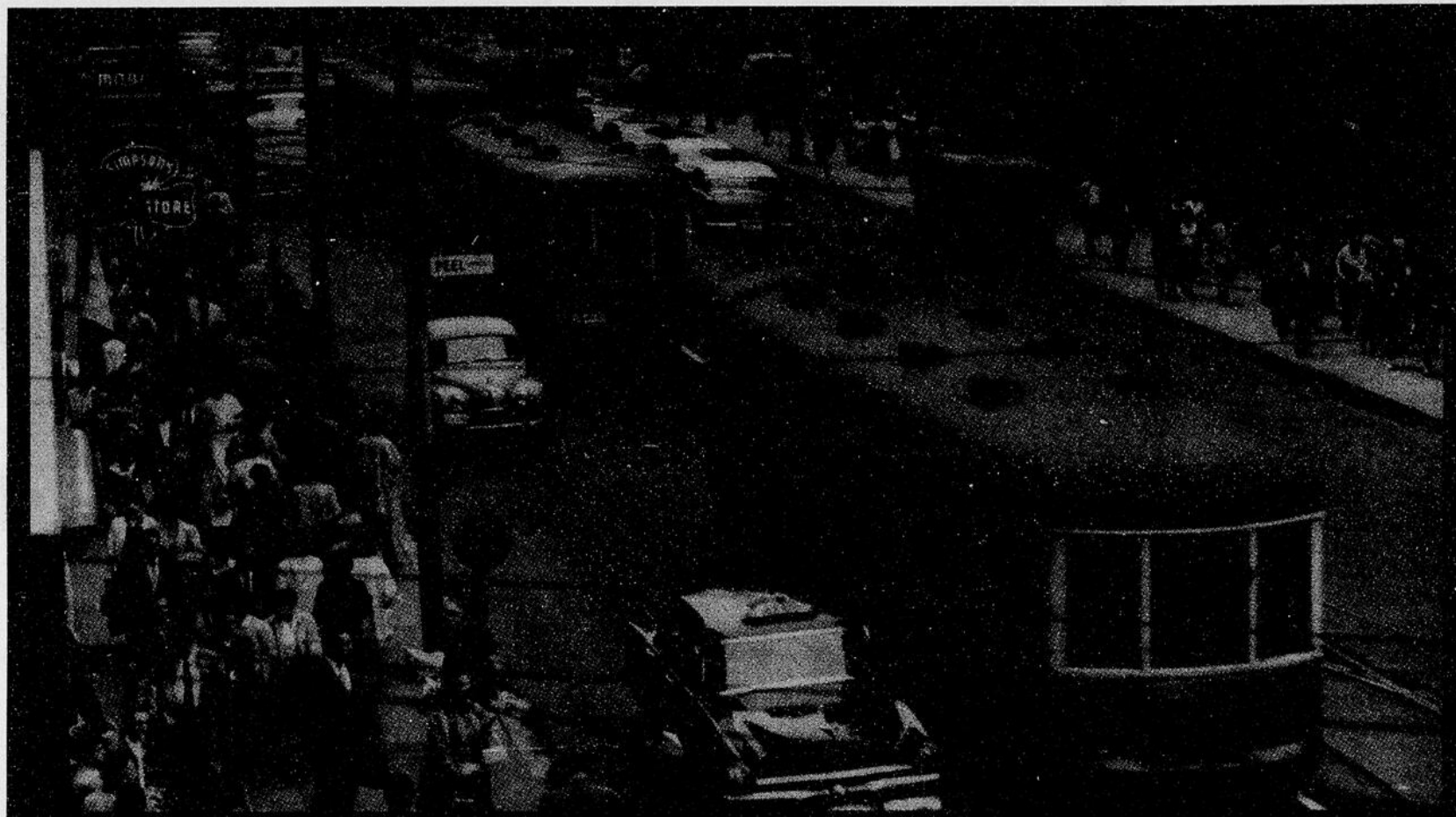
une baisse sensible des taux, leur porteur pourrait devoir réinvestir son capital à un rendement encore moindre. Pour éviter une telle situation, il importe donc d'investir dans des titres de plus longue durée. Parmi ces titres, il y a les obligations négociables de 10 ans et plus.

S'il était assuré d'une baisse éventuelle sensible des taux, un investisseur achèterait sans hésitation les obligations de 30 ans du Canada. En effet, la valeur marchande des obligations varie inversement au mouvement des taux d'intérêt. Si ceux-ci baissent, la valeur de l'obligation grimpe. Et, plus l'échéance d'une obligation négociable est longue, plus sa valeur augmente pour une baisse donnée des taux. En contrepartie, l'inverse est aussi vrai.

Si les taux d'intérêt augmentent, la valeur marchande des obligations recule, et sensiblement dans le cas de celles de 30 ans. Peu d'experts s'attendent à une remontée des taux en 1999. Il reste qu'un retour en force de l'inflation, même s'il est peu probable, aurait un effet surprise assez dévastateur sur la valeur marchande du portefeuille d'obligations.

Le compromis : les obligations à terme à taux progressifs du Québec. Comme les obligations *Sécuri +*, elles paient un taux d'intérêt annuel de 5 % (cela comprend une prime de 1 %) pour la première année si vous les achetez en ce moment dans le REER. L'avantage : leur durée. Elles ont une échéance de 10 ans et leur taux annuel est progressif de la 2^e à la 10^e année comme suit : 4,25 %, 4,50 %, 4,75 %, 5 %, 5,25 %, 5,5 %, 5,5 %, 6 % et 6 %. Leur porteur s'assure donc un rendement minimum de son capital investi pendant 10 ans, ce qui le protège contre d'autres baisses de taux.

Par contre, si les taux remontent, il aura la possibilité d'encaisser les obligations une fois par année à leur date d'anniversaire. Il pourra ainsi réinvestir son capital à des taux de rendement plus élevés. Autre avantage : les obligations à terme à taux progressifs concèdent peu de rendement par rapport aux obligations négociables de 10 ans. Les obligations du Québec de 10 ans s'échangent sur la base d'une rendement de 5,6 % alors que les obligations à terme à taux progressifs accordent un rendement annuel composé à l'échéance de 5,17 %. Ces dernières peuvent être achetées chez **Placements Québec**. ■



Nous aidons les investisseurs d'ici depuis la Révolution Tranquille.

Nous croyons que les périodes de changement sont des occasions de croissance pour des actionnaires comme vous. Depuis 1962, Fonds Mutuels Guardian a su gérer le changement à travers tous les climats économiques. En guettant les tendances du marché. En cultivant une approche disciplinée de l'investissement. En faisant des choix prudents dans la gestion des portefeuilles diversifiés. Fonds Mutuels Guardian vous propose maintenant six nouveaux fonds. Pour le marché d'aujourd'hui. Conçus par des gestionnaires de fonds parmi les plus respectés dans le monde.

- Fonds d'obligations canadiennes Guardian
- Fonds canadien à rendement élevé Guardian
- Fonds canadien à grande capitalisation Guardian
- Fonds d'actions européennes Guardian
- Fonds d'obligations des marchés émergents Guardian
- Fonds mondial à petite capitalisation Guardian

Voyez comment ces fonds peuvent vous aider à rencontrer vos objectifs financiers pour la retraite. Demandez à votre conseiller financier de vous parler de la sagesse de détenir au moins un de ces fonds dans votre portefeuille.

FONDS MUTUELS
GUARDIAN
www.guardianfunds.com

Les prospectus simplifiés contiennent d'importants renseignements sur les Fonds Mutuels Guardian. Vous pouvez en obtenir des exemplaires auprès de Guardian ou d'un courtier autorisé. Lisez-les attentivement avant de faire un placement. La valeur des parts et le rendement de votre placement varieront.

Dois-je à 63 ans mettre fin à mon contrat d'assurance vie enregistré ?

Je possède un contrat d'assurance vie enregistré auprès d'une compagnie d'assurance vie. Il se compose d'un compte d'investissement REER et d'une police d'assurance vie d'une couverture de 100 000 \$. Les primes d'assurance s'élevaient en 1991 à près de 700 \$ par année. Aujourd'hui, comme je suis plus âgé (j'ai 63 ans), la prime est beaucoup plus élevée : près de 1 400 \$ l'an. Et elle est appelée à augmenter sensiblement au cours des prochaines années.

J'ai investi 13 470 \$ en 1991. En 1994, j'ai versé une somme additionnelle de 9 518 \$. Au début de 1998, la valeur de mon compte d'investissement était de 30 796 \$.

Je me demande sérieusement si je ne devrais pas abandonner ce contrat et, du coup, éviter de verser des primes d'assurance de plus en plus élevées. Mes enfants sont bien établis. Quant à moi, je possède un avoir net suffisant qui assure un niveau de vie satisfaisant à mon épouse advenant mon décès. Que feriez-vous à ma place ?

G.R.
Valleyfield

Deux points doivent être considérés dans votre décision. Le premier, très important, concerne vos besoins en assurance vie. En principe, plus vous êtes âgé, moins élevés sont vos besoins en assurance vie. La raison : votre avoir net augmente normalement avec l'âge.

À la retraite, si vous avez été un bon épargnant, il y a des chances que votre avoir net soit suffisant pour assurer le bien-être du conjoint survivant advenant votre décès. Selon le contenu de votre lettre, il semble évident que c'est votre cas. Vous n'avez donc pas besoin d'une assurance vie.

L'autre volet à considérer, c'est le rendement accordé par votre contrat d'assurance vie enregistré. Pour effectuer ce calcul, il faut d'abord déterminer le capital initial investi.

Vous avez effectué deux versements dans le régime, un en 1991 et un autre en 1994. Pour établir le montant initial investi, il importe en premier lieu de calculer la valeur actuelle en 1991 du second versement fait en 1994.

Sur la base d'un rendement composé interne de 7 %, cette valeur actuelle s'élève à 7 770 \$ pour le second versement de 9 518 \$ fait en 1994. Cette valeur actuelle ajoutée à la somme initiale de 13 470 \$ investie en 1991 donne l'équivalent du capital initial total investi en 1991, soit 21 240 \$. Et c'est ce dernier montant

qui a été investi durant sept ans pour valoir, à la fin de 1997, 30 796 \$. Pour arriver à ce dernier montant, votre capital initial investi a dû rapporter un rendement composé annuel de 6,28 %. C'est le rendement obtenu avant le versement des primes pour la police d'assurance vie.

Ce rendement est inférieur

au rendement composé annuel à l'échéance de 9 % sur la base duquel s'échangeaient en 1991 les obligations démunies du Québec de sept ans. Quant à l'indice TSE 300, il a progressé au taux annuel composé de 10,2 % durant cette période et ce, sans tenir compte du versement des dividendes. Conclusion : nous

croions justifié dans votre cas de mettre fin à votre contrat d'assurance vie enregistré. Nous vous invitons cependant à bien vérifier les frais et les conséquences fiscales pouvant être associés à ce choix. ■

Claude
Chiasson

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

REER

autogéré Disnat
et fonds mutuels

UN MONDE AU BOUT DU FIL...

Les fonds mutuels présentent l'avantage de diversifier le contenu de votre portefeuille. Faites appel à l'expertise de gestionnaires aguerris pour bénéficier de la performance des marchés canadiens, américains et internationaux...

- FONDS DU MARCHÉ MONÉTAIRE
- FONDS D' ACTIONS ET D' OBLIGATION (CANADIENNES, AMÉRICAINES OU INTERNATIONALES)
- FONDS EUROPÉEN, ASIATIQUE ET DES MARCHÉS ÉMERGENTS
- FONDS DE TECHNOLOGIES ET SPÉCIALISÉS

... ET COMBINEZ-LES À D'AUTRES PRODUITS FINANCIERS.

- OBLIGATIONS • COUPONS DÉTACHÉS • BONS DU TRÉSOR • ACTIONS • OPTIONS

Vous pouvez vous procurer certains d'entre eux sans frais de commission, ni à l'entrée, ni à la sortie.

Voilà une belle opportunité pour commencer!

DISNAT : UN SEUL COUP DE FIL, UN SEUL INTERMÉDIAIRE,
UN SEUL COMPTE POUR TOUS VOS PLACEMENTS REER



Disnat

Une division de Valeurs mobilières Desjardins inc.

www.disnat.com

Membre FCPE

RÉGION DE MONTRÉAL : (514) 842-2685 OU 1 800 268-8471

RÉGION DE QUÉBEC : (418) 650-5898 OU 1 800 463-1887

MAAX : une croissance prévue de 35 % en 1999

**Dominique
Beauchamp**

Le fabricant d'équipements de salle de bains MAAX (Mtl, MXA, 20,50 \$) devrait accroître son bénéfice de 35 % en 1999, croit **Christian Godin**, de **Merrill Lynch Canada**.

L'analyste prévoit un bénéfice de 0,95 \$ par action en 1999 et de 1,35 \$ par action en l'an 2000. Il recommande l'achat du titre en vue d'un cours cible de 21 \$ d'ici un an. « La société s'échange à

un multiple inférieur à son taux de croissance et inférieur à son multiple historique. »

L'action de MAAX a repris le terrain perdu au cours du dernier mois, une fois que les analystes ont appris que l'origine des résultats mitigés de la dernière acquisition était non récurrente.

La révision à la baisse des prévisions pour le troisième trimestre avait pesé sur le titre. Son action demeure sous le sommet de 20,50 \$ atteint en avril 1998.

Pourtant, pour les trois mois

terminés le 30 novembre, MAAX a doublé ses ventes à 87,1 M\$; son bénéfice s'est accru de 56,9 %, à 4,7 M\$ ou 0,20 \$ par action, malgré un bond de 31 % de ses actions en circulation. Les analystes s'attendaient à un bénéfice de 0,24 \$ par action pour ce trimestre.

La plus récente acquisition de MAAX, **Coleman Spas**, a connu un manque à gagner de 2,2 M\$ au chapitre des ventes et a essuyé une perte de 395 999 \$, par rapport à des profits attendus de 750 000 \$.

Son propriétaire antérieur, **Sunbeam**, aurait exigé la vente à rabais des stocks de Coleman, ce qui a affaibli la demande dans les trois mois qui ont suivi sa mainmise par MAAX.

Croissance interne record

MAAX a fait part d'une croissance interne record de 28,7 %, au troisième trimestre. Ses ventes ont crû de 32 % aux États-Unis. La société réalise 62 % de ses ven-

tes au sud de la frontière où le marché résidentiel est robuste.

MAAX demeure confiante de pouvoir maintenir sa marge nette de 8 % en 1999. **Linda Lachance**, de **Yorkton Valeurs mobilières**, croit que cet objectif est trop optimiste. L'analyste, qui révisé à la baisse ses prévisions de bénéfice pour 1999 et 2000, recommande tout de même chaudement l'achat du titre.

Le nouveau consensus des analystes prévoit un bénéfice de 0,95 \$ par action pour l'exercice 1999 qui se termi-

nera le mois prochain, en baisse par rapport à la prévision initiale de 1,02 \$ par action. La société prévoit des ventes de 400 M\$ en l'an 2000.

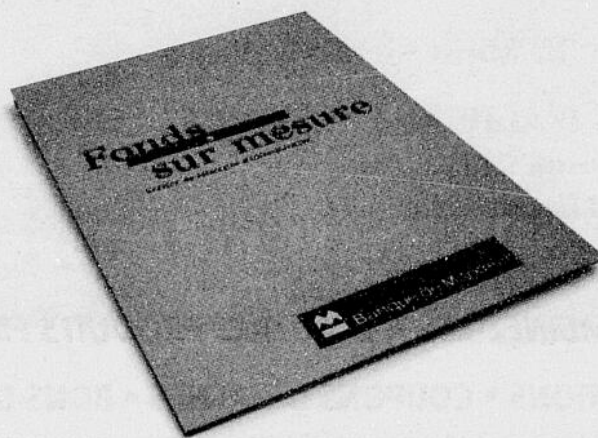
Forte d'un bilan sain, MAAX demeure à l'affût d'acquisitions. En 1998-99, elle a acquis cinq entreprises.

MAAX s'apprête aussi à lancer sa propre gamme de robinetterie ce printemps. Elle se rapproche de son rêve de devenir un fournisseur intégré de tous les équipements de salle de bains. ■

Quel est le meilleur moyen de diagnostiquer quel type d'investisseur vous êtes ?



[] Une thérapie de choc





[] L'auto-examen

On parle habituellement de profil d'investisseur, ce qui définit vos besoins, vos objectifs et votre niveau de tolérance au risque. Le seul problème consiste à savoir comment vous allez déterminer tout ça. Et même si vous y parvenez, comment mettrez-vous à profit vos connaissances ?

La réponse, c'est « Fonds sur mesure^{MD} », le plus vaste service d'allocation de l'actif au pays. 10 questions et une solution simple. Nous avons bien fait tous nos devoirs afin de vous éviter cette peine. Il vous suffit d'appeler au 1 888 636-6376 ou de visiter notre site au www.bmo.com/fondsm/, et vous apprendrez rapidement à vous connaître.

Vous voyez bien que ce n'est pas si compliqué de choisir les fonds d'investissement qui vous conviennent.

 **Banque de Montréal**

MD Marque déposée de la Banque de Montréal. Le Service « Fonds sur mesure » et les Fonds  sont offerts par Fonds de la Première Canadienne Inc., une filiale en propriété exclusive de la Banque de Montréal.

Disnat promet aussi une prime de 2,5 % à l'achat de fonds

Stéphanie Grammond

C'est au tour de la filiale de courtage réduit du **Mouvement Desjardins**, **Disnat**, de donner une prime de 2,5 % aux acheteurs de fonds communs de placement avec commissions payables à la sortie.

Courtage réduit Scotia a été la première à offrir ce nouveau genre de bonbon aux investisseurs il y a quelques semaines. **Actions en Direct (Banque Royale)**, **Ligne d'actions (Banque de Montréal)** et **Ligne Verte (Banque TD)** ont aussitôt emboîté le pas.

Pour un placement minimal de 2 000 \$, Disnat offrira une prime de 2,5 % qui sera versée sous forme de parts additionnelles des fonds acquis. Pour les montants de 50 000 \$ et plus, la prime passe à 3 %. Si un client investit 10 000 \$, par exemple, il recevra immédiatement une prime de 250 \$. Et si un client investit 50 000 \$, il recevra 1 500 \$.

Généralement, les commissions payables à la sortie diminuent progressivement, allant d'environ 5-6 % la première année jusqu'à zéro après 7-8 années. Ces frais sont calculés sur le capital à la sortie. ■

La Banque Nationale lance deux fonds indiciels

La **Banque Nationale** profite de la saison des REER pour lancer une série de nouveaux véhicules financiers. Elle a annoncé la mise en marché de deux fonds indiciels. Ce type de fonds reproduit le rendement d'un indice boursier déterminé en sélectionnant exactement les mêmes actions. Ils exigent des frais plus bas.

Le **Fonds indiciel canadien InvestNat** reproduira le rendement du nouvel indice lancé par la **Bourse de Toronto**, le **TSE/S&P60** composé de 60 des plus grandes sociétés canadiennes. Le **Fonds américain RER InvestNat** calquera le rendement de la moyenne *Dow Jones* qui comprend les 30 sociétés considérées comme les chefs de file des secteurs de l'économie américaine. Les deux fonds sans commission prélèveront des frais de gestion annuels de 0,5 %, parmi les plus faibles de l'industrie. La Banque a aussi annoncé qu'elle avait réduit à 0,5 % les frais de gestion de son **Fonds indiciel international RER InvestNat**. (SG) ■

« 12 millions d'investisseurs, c'est une marque de confiance qui compte. »



12 millions d'investisseurs comme vous partagent l'expérience, les compétences et les ressources que seule la plus importante société de fonds de placement peut offrir. Chez Fidelity, nous sommes déterminés à gérer votre argent avec succès pour qu'en retour vous puissiez entrevoir l'avenir en toute confiance.

Parlez à votre professionnel en placements ou appelez-nous au

1 800 263-4077 www.fidelity.ca

Lisez attentivement le prospectus du fonds commun de placement avant d'investir.



Fidelity Investments 

12 MILLIONS D'INVESTISSEURS NOUS FONT CONFIANCE

*Tout ce que je risque,
c'est de faire de l'argent.*

Composez-vous un
REER
1 800 CAISSES
 Desjardins

Desjardins va de l'avant
pour 5 millions de membres en mouvement.

Émission en vigueur
jusqu'au 3 avril 1999



Desjardins

Analyse quantitative

Axcan Pharma : forte croissance à bon marché

Le dernier trimestre de 1998 a étonné à plusieurs égards. En outre, le TSE 300 a bondi de 17,6 %, malgré le fait que seulement 31,6 % des entreprises aient surpassé l'indice.

Le rendement moyen des titres qui ont battu l'indice était de 40,4 %, tandis que le rendement moyen de ceux en dessous de l'indice était de 1,1 % : un écart de 39,3 %. Avec un fossé aussi marqué, la sélection de titres n'a jamais été aussi cruciale.

Une des vedettes du 4^e trimestre est Axcan Pharma (Mtl, AXP, 10,15 \$), grâce à ses marges à la hausse et à la croissance élevée de ses ventes. Malgré leur bond au dernier trimestre, ses actions demeurent bon marché ; leur cours a baissé de 23,5 % par rapport au TSE 300 depuis le dernier sommet atteint en août 1998.

Axcan Pharma est engagée dans la recherche, le développement et la commercialisation de produits pharmaceutiques, principalement en gastro-entérologie. Axcan est l'une des 10 premières sociétés ouvertes canadiennes dans le domaine de la santé.

Taux de croissance des revenus élevé

Au 4^e trimestre clos le 30 septembre 1998, Axcan Pharma a accru ses revenus de

Cette recommandation d'achat se fonde sur :

- Faible valorisation (ratio cours-vente peu élevé)
- Taux de croissance des ventes élevé
- Marge brute élevée et à la hausse
- Marge brute d'autofinancement à la hausse
- Fonds autogénérés nets à la hausse

97,2 %, en comparaison d'un taux de progression de 167,2 % un an plus tôt. Malgré la baisse du dernier trimestre, le rythme de croissance des revenus est très élevé par rapport à l'historique de la compagnie et par rapport à la moyenne de l'industrie des biotechnologies et pharmaceutique (16,1 % pour la même période).

De plus, les comptes clients relatifs aux ventes régressent. Une baisse des comptes clients présage souvent une hausse de la croissance des revenus. Sa marge brute est à la hausse depuis le 2^e trimestre de 1997 et a atteint un sommet. Sa marge brute de 62,9 % surpasse la moyenne de 59,2 % de l'industrie. De plus, les stocks relatifs aux ventes diminuent, ce qui accroît les chances que la progression de la marge brute continue. Les frais d'exploitation par rapport aux ventes

sont élevés et, depuis peu, légèrement à la hausse.

Toutefois, Axcan Pharma pourrait encore améliorer sa capacité d'autofinancement en réduisant davantage ses dépenses courantes.

Néanmoins, la marge brute augmente plus rapidement que les frais d'exploitation, produisant ainsi une marge brute d'autofinancement à la hausse.

Axcan Pharma continue à ré-

duire ses dépenses en capital, ce qui gonfle ses fonds autogénérés nets (taux de croissance des bénéfices après la déduction de tous les frais), qui sont par ailleurs à la hausse depuis avril 1997. ■



Pierre Raymond

Pierre Raymond est analyste quantitatif pour Global Equity Analytics & Research Service, L.L.C.



IMAGINEZ,

SI UN JOUR

C'ÉTAIT VOUS QUI LUI DEMANDIEZ

un peu d'argent...

Lorsque vous prendrez votre retraite, vous ne voudrez surtout pas avoir à demander de l'aide,

Gestion des avoirs CIBC

De meilleurs conseils. Plus d'options. Le respect de vos décisions.

spécialement à

vos enfants. C'est

pourquoi, vous devriez vous adresser à votre conseiller bancaire personnel CIBC à propos de notre gamme de REÉR.

Le REÉR-CPG Multi-Marchés^{MC} CIBC

Le seul CPG à offrir la diversification et à vous permettre de bénéficier

du potentiel de croissance des marchés boursiers et obligataires, tout en garantissant votre capital et un taux d'intérêt minimum.¹

Les seuls Fonds mutuels Protection 5 ans au Canada.

Profitez maintenant du potentiel de croissance illimitée des marchés canadiens et internationaux

tout en protégeant votre capital initial, si vous détenez vos fonds pendant seulement cinq ans²

– et non pas dix ans comme le promettent les autres fonds garantis. Les Fonds mutuels Protection 5 ans CIBC sont encaissables en tout temps, à leur valeur marchande actuelle. Ils sont aussi admissibles au REÉR.

Un portefeuille plus sûr : voilà notre contribution à votre REÉR

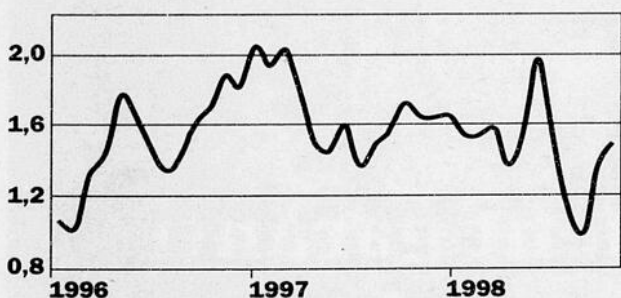
De meilleurs conseils. Plus d'options. Le respect de vos décisions.

Votre conseiller bancaire personnel CIBC peut vous en

dire davantage sur ces REÉR et les autres options offertes, tels nos CPG et notre famille de 44 fonds mutuels qui peuvent vous en donner plus.

Rendez-vous à votre centre bancaire ou communiquez avec REÉREXPRESS au 1 800 465-3863, ou visitez notre site web au www.cibc.com/reer

Rendement relatif au marché* Axcan Pharma inc.



Bourse de Montréal, Toronto Stock Exchange
Symbole : AXP

* Le rendement relatif au marché est mesuré en calculant le rendement total du titre avec les dividendes réinvestis, relativement au rendement total du TSE 300 avec les dividendes réinvestis. L'observation la plus basse de la série est indexée à 1, de sorte que l'échelle démontre le rendement relatif au marché, dans les centaines de pour cent, du plus bas niveau historique enregistré.

Un cours boursier instable

Le cours des actions d'Axcan Pharma (Mtl, AXP, 10,10 \$) est très volatil. Cette volatilité est inhérente à l'industrie puisque le cours des actions est fortement lié à la marge brute d'autofinancement, qui est aussi très instable. Pendant la période de développement chez Axcan Pharma, le cours relatif au marché a beaucoup vacillé. Par la suite, le cours des actions s'est apparenté au marché. L'arrivée des premiers bénéfices, en avril 1997, a déclenché une nouvelle période d'instabilité boursière. Malgré le maintien de cette rentabilité, le cours fluctue beaucoup par rapport au marché : entre juin et août 1998, le cours des actions a surpassé le marché par 42,9 % alors qu'entre août et le creux historique de novembre 1998, les actions ont chuté de 48,95 %. (PR) ■

BANQUE
CIBC

VOIR LOIN... UNE TRADITIONSM

^{MC} Marque de commerce de la Banque CIBC. Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc. Ces placements ne sont pas couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada ou tout autre assureur gouvernemental. ¹ Le rendement de ce produit variera en fonction des mouvements des indices boursiers ou obligataires connexes et des moments où ces mouvements se produisent au cours de la période couverte par votre CPG. Si l'indice ou les indices diminuent, il est possible de n'obtenir aucun rendement. Demandez tous les détails. ² Les placements sont garantis par Placements CIBC Inc. et cette protection est garantie par la Banque CIBC. La valeur par part et le rendement des fonds varient. Les Fonds mutuels Protection 5 ans CIBC doivent être détenus pendant 5 ans pour que le montant du capital initial soit garanti. Des renseignements additionnels importants sont contenus dans le prospectus simplifié des Fonds mutuels Protection 5 ans CIBC. Veuillez le lire attentivement avant d'investir.

Ventes chez Cognicase, Saputo et Alimentation Couche-Tard

Réjean
Bourdeau

Le 17 décembre, par le biais de sa compagnie à numéro, Pierre Provencher,

**ÉQUITÉ:
EMBAUCHEZ
DES PERSONNES
HANDICAPÉES!**

AIM CROIT-IAM CARES

Téléphone:
(514) 744-2944
Télécopieur:
(514) 744-5711
ATS:
(514) 744-2613



membre de la haute direction de Cognicase (Tor., COG, 37,50 \$), a encaissé 1,5 M\$, rapporte le *Bulletin* de la Commission des valeurs mobilières du Québec. M. Provencher a vendu 57 753 actions ordinaires du consultant et intégrateur en informatique montréalais, à 26,49 \$ l'unité.

Entre le 24 avril et le 17 juillet, Gerardo de Lucia a aliéné pour 1,18 M\$ d'actions ordinaires du Groupe Saputo (Mtl. SAP, 44,35 \$), par l'entremise de son holding. Durant cette période, il a cédé 31 100 actions à un prix moyen de 37,90 \$.

Il y a plusieurs mois, deux

dirigeants d'Alimentation Couche-Tard (Mtl. ATD.B, 19,90) ont vendu des actions subalternes de catégorie B. Le 7 avril et le 3 juillet, le vice-président, finances, Richard Fortin s'est départi d'un total de 50 000 actions à 20 \$ chacune de la chaîne de dépanneurs de Laval. Montant encaissé : 1 M\$.

Son confrère Réal Plourde, vice-président, ventes et exploitation, en a vendu 25 227, le 3 juillet, pour une somme de 504 540 \$.

**La Caisse achète
du Domtar**

Entre le 12 et le 31 décem-

bre, la Caisse de dépôt et placement du Québec a payé 5,56 M\$ pour acheter 687 400 actions à un prix moyen de 8,09 \$ du fabricant de papiers fins et de cartons Domtar (Mtl. DTC, 9,20 \$), de Montréal. Du 21 au 25 août, Raymond Royer, président et chef de la direction de Domtar, a acheté 500 000 actions à 8 \$, pour un total de 400 000 \$.

Eric H. Molson, président du conseil d'administration de la brasserie montréalaise du même nom, a reçu 1,18 M\$ de dividendes en actions. Le 30 juin, par l'entremise de sa société Lincolnshire Holdings, il a acquis

l'équivalent de 44 552 actions de catégorie A de Molson (Mtl. MOLA, 22,10 \$) à un prix unitaire de 26,40 \$.

De plus, le 26 août, M. Molson a acheté 300 000 actions de catégorie B à 25 \$ chacune, pour un total de 750 000 \$.

À titre d'administrateur, Francesco Bellini, chef de la direction de BioChem Pharma (Mtl. BCH, 40,80 \$), a déboursé 60 000 \$ pour acheter 3 000 actions de catégorie B de Molson, à 20 \$ l'unité.

**Exercice d'options
chez Jean Coutu**

En juillet et en août der-

niers, plusieurs membres de la haute direction du Groupe Jean Coutu (Mtl. PJC.A, 37,35 \$) ont exercé des options.

Le vice-président principal, ventes et administration, Yvon Béchard, a encaissé 371 465 \$ en exerçant des options sur 20 000 actions ordinaires.

Johanne Meloche, vice-présidente, cosmétiques et marques de commerce exclusives, a réalisé un gain brut de 106 250 \$ sur 7 000 actions.

Quant à Michel Boucher, vice-président, systèmes d'information, il a récolté 75 750 \$ sur 5 000 actions. ■

Cherchez-vous des garanties pour votre REER?

Pour votre retraite ce qui compte c'est la sécurité et la réalisation de vos objectifs financiers.

Faites profiter votre portefeuille du potentiel de croissance des fonds communs de placement

Templeton et de la sécurité de garanties à 100 % avec les Fonds de placement garanti Templeton.

Vous pouvez maintenant obtenir des garanties pour votre REER.

Appelez votre conseiller agréé ou Templeton dès aujourd'hui au 1-800-897-7281.

Fonds de placement garanti Templeton

Allianz 

 Templeton

* Les garanties s'appliquent 10 ans après le placement initial ou la date de rajustement, ou au décès du rentier.

La Compagnie d'assurance-vie Allianz d'Amérique du Nord est le seul émetteur du contrat d'assurance de rente variable et le garant des garanties prévues par le contrat. Le document d'information des Fonds de placement garanti Templeton contient une description détaillée des principaux éléments du contrat d'assurance de rente variable. SOUS RÉSERVE DE TOUTES GARANTIES APPLICABLES EN MATIÈRE DE DÉCÈS ET D'ÉCHÉANCE, CHAQUE PARTIE DE LA PRIME OU D'UN AUTRE MONTANT QUI EST ATTRIBUÉE À UN FONDS DISTINCT EST INVESTIE AU RISQUE DU TITULAIRE DU CONTRAT. ELLE PEUT AUGMENTER OU DIMINUER DE VALEUR SELON LES FLUCTUATIONS DE LA VALEUR AU MARCHÉ DE L'ACTIF DU FONDS DISTINCT.

M&T Bank mériterait d'être mieux connue

M&T Bank (NY, MTB, 507 \$ US) est une des meilleures banques aux États-Unis. Sa performance depuis 10 ans est quasi sans égale. Pourtant elle reste une entreprise peu suivie.

Avec des perspectives de croissance toujours solides et une évaluation en Bourse raisonnable, M&T Bank mériterait d'être mieux connue des investisseurs.

Elle fait partie de ces nombreuses banques aux États-Unis dont la majorité des investisseurs n'ont jamais entendu parler. Jusqu'à la venue de **Robert Wilmers** en 1982, M&T Bank, de Buffalo, (à l'époque First Empire State) était une banque ordinaire. Elle ne réalisait un rendement de l'actif que de 0,56 % et de l'avoir des actionnaires d'environ 9 %.

En réduisant les coûts et en améliorant l'exploitation bancaire, M&T Bank a réussi à augmenter son rendement de l'actif à 1,3 % cette année et son rendement de l'avoir tangible à plus de 20 %.

Depuis 10 ans, la croissance annuelle de ses bénéfices par action a été de 17 %, sans aucune année de baisse, ni en 1990 ni en 1994, deux années pourtant difficiles pour le secteur bancaire. En plus, la banque a majoré son dividende à chaque année.

Investir dans une banque n'est jamais facile. Lorsqu'il y a 15 fois plus de dettes que d'avoir, il est essentiel que l'actif et les profits associés à cet actif soient solides. C'est pourquoi la direction de l'entreprise joue un rôle de premier plan. Quel est le secret de Bob Wilmers ? L'investisseur renommé Warren Buffett - actionnaire de M&T par le biais de National Indemnity, une filiale de Berkshire Hathaway (NY, BRKA, 64 500 \$ US) - l'a résumé en ces mots : « Bob Wilmers fait bien son travail, tout simplement. Il n'y a jamais de surprises avec Bob. S'il peut faire croître l'entreprise de façon rationnelle, il le fera. Si ce n'est pas rationnel, il passera à autre chose. Il n'a pas de pul-

sions de l'ego le forçant à agir à l'encontre du bien-être des actionnaires. »

La longue lettre que Bob Wilmers écrit annuellement à ses actionnaires, dans le rapport annuel, est un modèle à suivre par tous les gestionnaires de banque. Le fait que M. Wilmers possède 8 % des actions de la compagnie n'est peut-être pas étranger à cette attitude.

En 1998, Bob Wilmers a amené M&T Bank vers de nouveaux horizons en acquérant en mars la banque **ONBANCORP**. Avec cette acquisition, M&T Bank élargit son territoire à presque tout l'État de New-York : M&T est maintenant la plus importante banque de *L'Upstate New York*. Il n'y a donc rien à craindre quant à de mauvais prêts en Russie...

Autre décision majeure : M&T Bank a vendu récemment son portefeuille de prêts liés aux cartes de crédit. M&T pourra donc réduire encore son taux de mauvaises créances qui est déjà très bas comme en témoigne le niveau de réserve de 0,31 % au dernier trimestre.

À ce jour, l'intégration de ONBANCORP va très bien. M&T Bank a dégagé un bénéfice de 31,70 \$ US l'action (ajusté pour amortissement de l'achalandage), une hausse de 24 % par rapport à 1997. Peu d'analystes suivent la compagnie mais **Value Line** prévoit un bénéfice par action de plus de 35 \$ US en 1999 (ajustés). Ainsi, à son cours actuel, le titre ne s'échange qu'à 14,5 fois le bénéfice prévu en 1999. Plusieurs ont acheté des actions ces derniers mois, ce qui tend à confirmer que tout va bien chez M&T. La banque a aussi annoncé un rachat de 2,5 % de ses actions. ■



François Rochon

François Rochon est gestionnaire de portefeuille.

M&T Bank

Capitalisation boursière : 4 milliards \$

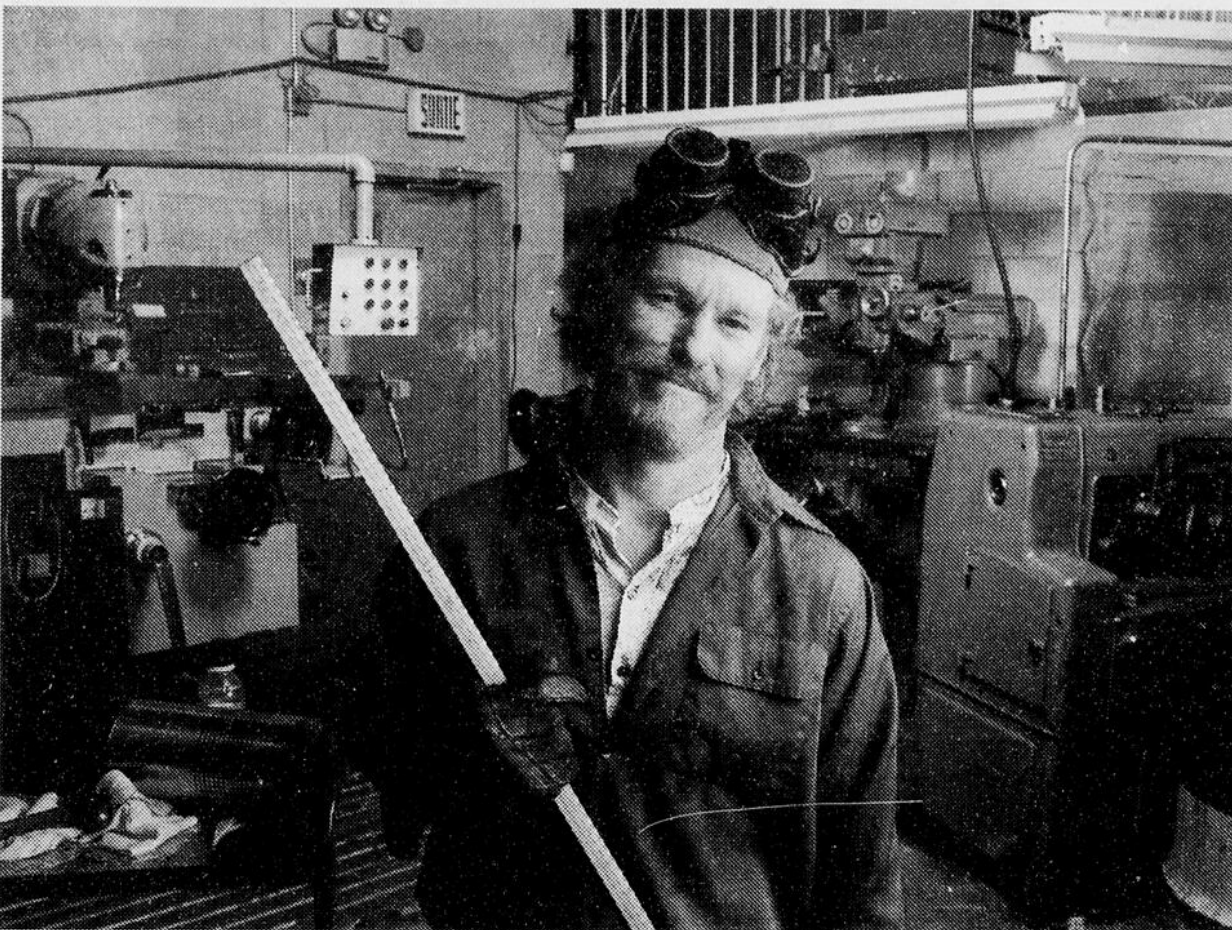
	1996	1997	1998	1999 E*
Actifs (en M \$)	12 944	14 003	20 583	22 000
Profits nets (en M \$)	151	176	252	290
Profits / Actifs	1,2 %	1,3 %	1,2 %	1,3 %
BPA (en \$)	21,31	25,26	31,69	36,48
Avoir propre (en \$)	908	1 030	1 602	1 750
Avoir / Actifs	7,0 %	7,4 %	7,8 %	8,0 %
Rendement / Avoir	17 %	17 %	16 %	17 %

Adresse : One M&T Plaza
Buffalo, NY
14240

Symbole : MTB
Bourse : NYSE

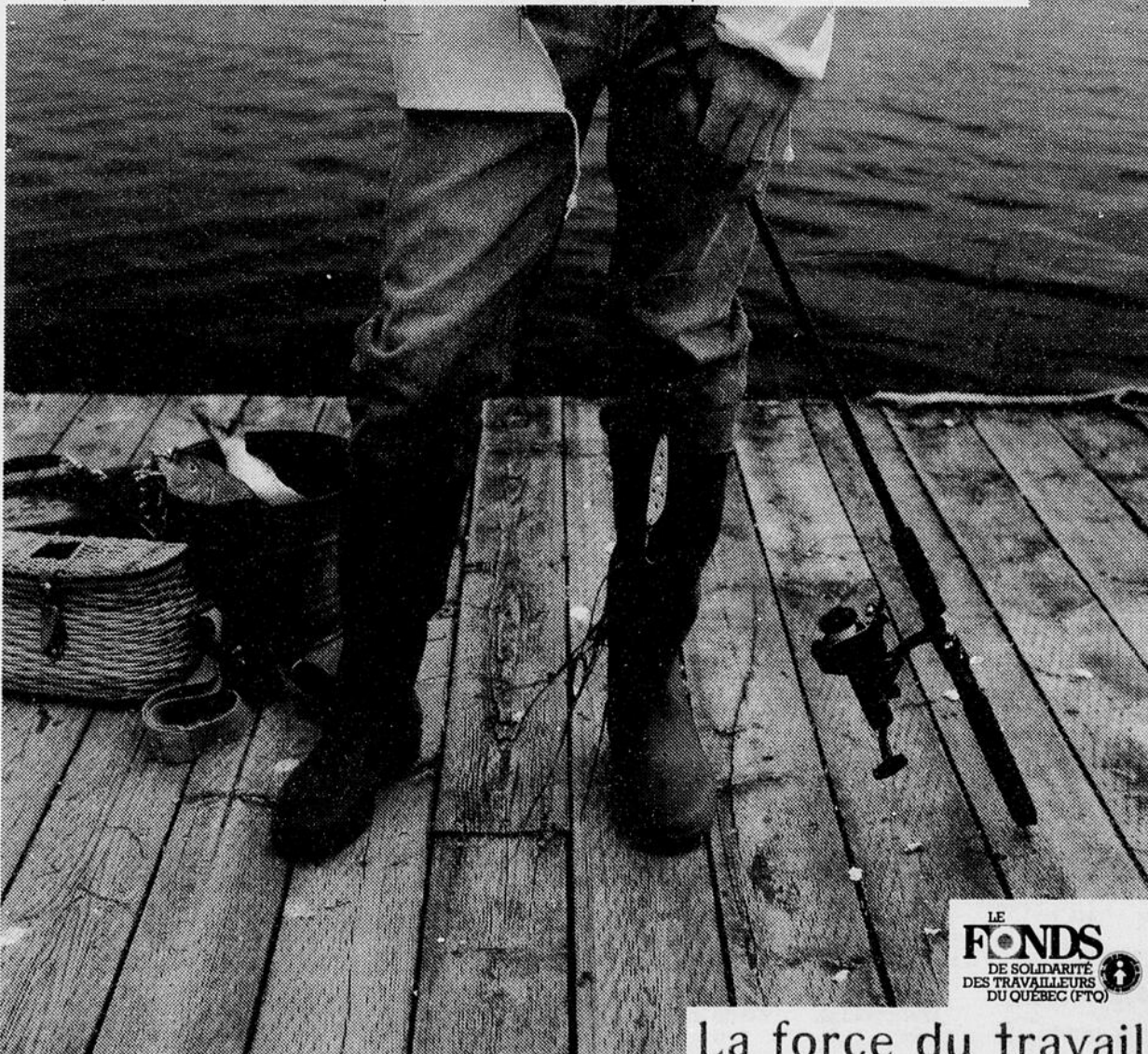
* Estimation

Tableau : LES AFFAIRES



Imaginez ce qu'une plus grande économie d'impôt peut faire pour votre retraite.

Avec les crédits d'impôt additionnels que vous procure le Fonds de solidarité (FTQ), vous économisez beaucoup plus d'impôt qu'avec les REER ordinaires. Vous pourrez réinvestir ces économies et planifier la retraite dont vous rêvez.



LE FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

La force du travail

La valeur de l'action fluctue. Pour des renseignements détaillés sur le Fonds, consultez le prospectus.

À travers le Québec : 1 800 567-FONDS



Le prix du papier journal régresse

La hausse des importations, la baisse des exportations et le manque de discipline des producteurs ont provoqué une glissade du prix du papier journal au cours de décembre 1998 et janvier 1999.

C'est ce que constate **Reid Carter**, analyste des produits forestiers de **First Marathon Valeurs mobilières**, dans sa récente revue du marché.

« Presque tous les producteurs ont offert des crédits ou des rabais sur les ventes effectuées aussi loin qu'en septembre 1998. Et il semble que les éditeurs n'ont pas eu besoin d'insister beaucoup pour ça », souligne M. Carter.

Selon l'analyste, plusieurs producteurs se sont engagés sur des contrats à long terme à des prix variant entre 540 \$ US et 570 \$ US la tonne métrique. Les prix pourraient glisser davantage à mesure que les producteurs vont se battre pour maintenir leur part de marché.

En décembre, les expéditions de papier journal du Canada vers les États-Unis ont baissé de 0,6 % par rapport à décembre 1997, celles vers l'Europe de 9,3 %, celles vers l'Amérique latine de 5,9 % et celles vers l'Asie de 37,3 %.

« Nous nous attendons à ce que la demande ne soit pas très bonne en 1999. Pour qu'il y ait reprise, il faut que l'économie de l'Asie se rétablisse et que la croissance économique de l'Europe et la consommation interne soient fortes », soutient M. Carter.

La consommation de papier journal en Amérique du Nord a diminué de 1,8 % en 1998 par rapport à 1997.

Toutefois, selon **Patricia Mohr**, vice-présidente et spécialiste du marché des matières premières à la **Banque Scotia** (Mtl, BNS, 31,60 \$), la vigueur du marché du bois de sciage a fait redresser l'indice des produits forestiers de la Banque, en décembre.

L'économiste note aussi une faiblesse dans le marché du papier journal. Pour le marché de la pâte, le prix est demeuré dans les 500 \$ US la tonne métrique, même si des rabais ont fait baisser le prix jusqu'à 450-460 \$ US la tonne dans certaines transactions. (FR) ■

Recul de l'indice des métaux et minéraux

L'indice des métaux et minéraux a reculé en décembre, après s'être redressé légèrement en novembre. La semaine dernière, **Highland Valley Copper** a annoncé la fermeture de sa mine de cuivre à ciel ouvert située en Colombie-Britannique. Elle produisait 170 000 tonnes de cuivre par année à un coût direct d'exploitation de 0,68 \$ US la livre. La fermeture causera la perte de 1 000 emplois. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 22-01-99	Fermeture 15-01-99	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,55	0,55	0
Argent (\$ US l'once)	5,14	5,11	0,59
Cuivre (\$ US la lb)	0,65	0,65	0
Nickel (\$ US la lb)	1,96	1,99	-1,50
Or (\$ US l'once)	287,00	285,95	0,37
Platine (\$ US l'once)	352,50	352,50	0
Zinc (\$ US la lb)	0,43	0,42	2,38
Indice CRB	189,75	192,75	-1,56
Indice Goldman Sachs	1972,29	n.d.	-

Pétrole (prix par baril, \$ US)

	22-01-99	15-01-99	Variation %
West Texas Intermediate	12,59	12,18	3,37
Brent (Mer du Nord)	11,41	10,96	4,10

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	370,00	365,00	1,37
Prix composés			
Toronto \$ CA	339,92	336,99	0,87
Columbus \$ US	349,65	340,18	2,78

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	5,09	5,13	-0,78
	mai	5,13	5,16	-0,58
Cuivre (\$ US la livre)	fév.	0,65	0,66	-1,51
	mai	0,67	0,67	0
Or (\$ US l'onc)	fév.	286,70	287,40	-0,24
	avril	288,70	289,40	-0,24
Platine (\$ US l'once)	avril	351,10	353,50	-0,68
	juil.	353,10	355,50	-0,67
Café C (\$ US la livre)	mars	1,05	1,16	-9,48
	juil.	1,09	1,19	-8,40
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,58	0,59	-1,69
	mai	0,60	0,61	-1,64
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	7,10	8,42	-15,7
	mai	7,04	8,17	-13,8

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des
manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Nuinsco découvre du nickel au Québec

François
Riverin

Nuinsco Resources (Tor., NWI, 2,40 \$) a découvert un indice de nickel sur sa propriété **Lac Rocher**, située à 120 kilomètres au nord-est de Matagami, au Québec.

Le forage 99-1 a traversé 61,5 mètres de minéralisation, entre 123,5 mètres et 185 mètres de profondeur, d'une teneur moyenne de 1,69 % de nickel et de 0,49 % de cuivre ainsi que d'une faible teneur de platine, de plomb et de co-

balt. À l'intérieur de cette intersection, à 180 mètres de profondeur, une zone de 3,2 mètres de largeur a titré 10,8 % de nickel. De même, à 166 mètres de profondeur, une zone de 14,5 mètres de largeur a donné 2,34 % en nickel et 1,15 % en cuivre. Le forage 99-2, percé dans la direction inverse du 99-1, à partir du même support, a détecté seulement de faibles teneurs en métaux. De même, le 99-3, situé à 700 mètres au nord-est du 99-1 et visant une autre anomalie géophysique,

n'a pas démontré, lui non plus, de minéralisation en quantité significative.

De plus, le 99-1 est placé à 50 mètres au sud-est dans la même direction que la structure présumée d'un autre forage, lequel n'a détecté qu'une minéralisation de cuivre-nickel de faible teneur contenue dans du sulfure disséminé. Selon Nuinsco, la minéralisation semble s'améliorer en allant vers le sud de la propriété et en profondeur.

Selon **Chantal Dusseault**, géologue principale pour la

région de l'Abitibi au ministère des **Ressources naturelles du Québec**, la découverte a déclenché une ruée de jalonement dans la région de Matagami.

« Cela faisait cinq ou six ans qu'on n'avait pas vu cela en Abitibi », a dit Mme Dusseault. Nuinsco comptait 36 M d'actions émises au 31 mars 1998. En décembre, la société a effectué une émission de droits à ses actionnaires, qui lui a rapporté 1,1 M\$. La propriété Lac Rocher appartient à 100 % à Nuinsco. (FR) ■

Les environnementalistes talonnent Cambior au Mexique

Selon l'agence de presse **Reuters**, la population du village San Luis Potosi a reçu l'appui du groupe environne-

mental **Greenpeace** afin de s'opposer au projet d'exploitation de la mine d'or à ciel ouvert **Cerro San Pedro** de

Cambior (Mtl, CBJ, 7,75 \$). Greenpeace fait valoir que le projet peut causer des dommages en raison des produits

chimiques qui seront rejetés par la mine. Cambior extraira l'or en lixiviant le minerai par une solution de cyanure, un procédé qui est utilisé couramment au Mexique et aux États-Unis. **Robert Lavallière**, directeur des relations avec les investisseurs, soutient que la société n'a reçu aucune autre manifestation d'opposition à son projet. La société a déposé ses demandes de permis en 1997 et attend toujours la réponse définitive. Entre temps, elle complète une étude de faisabilité. « Cerro San Pedro est un projet viable si le prix de l'or est de plus de 330 \$ US l'once. Ce n'est pas le cas présentement », a dit M. Lavallière. (FR) ■

Searchgold publie les réserves de Bakoudou

Les **Ressources Searchgold** (Mtl, RSG, 0,45 \$) ont délimité des ressources de 805 188 onces d'or sur leur propriété **Bakoudou**, située au Gabon. La détermination des ressources est l'étape préliminaire en vue de déterminer la rentabilité d'un gisement d'or. La société doit intensifier ses travaux d'évaluation par la suite pour faire passer le volume de minéralisation au grade de réserves minières.

Jacques Marchand, ingénieur-géologue et consultant, a effectué le calcul des ressources. Les travaux effectués par Searchgold ont permis de délimiter un volume de 3 942 281 tonnes métriques titrant 6,4 grammes d'or la tonne, le tout réparti en trois secteurs et sur une superficie de 350 mètres sur 700 mètres, de la surface jusqu'à une profondeur de 110 mètres. Les opérateurs précédents avaient estimé un potentiel de 7 M de tonnes à 3 grammes d'or la tonne, mais sur un axe de 2 kilomètres.

Searchgold prépare un programme d'exploration de 1 M\$ d'ici octobre. ■



Fonds communs Synergy
Première dans la diversification des styles

Indice...

Indice de rendement total TSE 300 **-1,6 %**

Quel indice ?

Rendement sur un an au 31 décembre 1998

Catégorie momentum canadien Synergy 20,2 %	Catégorie croissance canadienne 13,8 %
Catégorie gestion de style canadien 3,6 %	

1 888 664-4785 | www.synergyasset.com

■ Les taux de rendement indiqués sont des taux de rendement annuel composé historiques pour la période terminée le 31 décembre 1998. Ils comprennent les changements de valeur des titres et le réinvestissement de toutes les distributions, s'il y a lieu, et ne tiennent pas compte des frais de vente ou de rachat payables par les porteurs de titres, qui auraient pour effet de réduire les rendements. Pour cette période, Synergy a absorbé une partie des charges d'exploitation des fonds, ce qui a eu un effet positif sur la performance des fonds. Les rendements antérieurs ne sont pas nécessairement indicatifs des résultats futurs. L'indice de rendement total du TSE 300 représente la performance globale du marché boursier canadien. Cet indice est un rendement total, ce qui veut dire qu'il comprend les changements de valeur des actions ainsi que le versement de revenu de dividendes. Le rendement de l'indice est calculé pour la période du 31 décembre 1997 au 31 décembre 1998. Cet indice n'est indiqué ici qu'à titre de référence et n'est pas à souscrire. Des renseignements importants sur les Fonds communs Synergy sont présentés dans le prospectus simplifié de Fonds communs Synergy. Vous pouvez en obtenir un exemplaire auprès de votre conseiller financier. Lisez le prospectus avec attention avant d'investir. La valeur de l'actif net et le rendement d'un placement fluctueront.

Ressources naturelles

Financement accreditif : les petites sociétés minières récoltent 50 % de moins qu'en 1997

François
Riverin

Les financements miniers d'actions accreditives ont chuté de la moitié par rapport à l'an dernier, en dépit de l'amélioration des conditions fiscales qui s'y rattachent.

Selon les données préliminaires compilées par Luc Chouinard, statisticien au ministère des Ressources naturelles du Québec (MRN), les petites entreprises d'exploration minière inscrites à la Bourse de Montréal ont réuni un total de 10,98 M\$ de fonds accreditifs en 1998, comparativement à 22,9 M\$ en 1997.

La plupart des financements accreditifs ont été effectués dans les derniers mois de l'année, période où les contribuables en mal d'abris fiscaux sont les plus réceptifs à cette forme de placement risqué.

Selon le tableau compilé par LES AFFAIRES, les fonds recueillis en fin d'année ont atteint près de 11 M\$. À la différence des données du MRN, ce montant inclut tous les financements effectués par les entreprises d'exploration, que ce soit en actions ordinaires ou en actions accreditives et peu importe que les fonds soient dépensés ou non au Québec.

Les actions accreditives sont des actions nouvelles de petites entreprises d'exploration minière ou pétrolière qui donnent droit à une déduction du revenu déclaré au Québec allant jusqu'à 175 % du montant investi, et de 100 % du revenu déclaré au fédéral.

En fait, l'entreprise d'exploration, qui n'a généralement pas de revenus, renonce à la déduction des dépenses au profit de l'actionnaire qui a financé les travaux d'exploration par l'achat d'actions nouvelles de la société.

Profond désintéressement

« Ça fait 15 ans que je suis dans le métier. Je n'ai jamais

LES AFFAIRES

Des championnes de la créativité

30 ANS

PRÉSENTMENT EN KIOSQUE

Liste des financements de fin d'année des petites sociétés minières

Sociétés	Prix de l'action (\$)	Montant 1 (\$)
Altavista (Mines)	0,3	637 200
Antoro (Ressources)	1	300 000
Appalaches (Ress.)	0,4	562 000
Azimat (Exploration)	0,3	278 000
Boréale (Exploration)	0,23	502 000
Cancor (Mines)	0,22	988 000
Canspar (Ressources)	0,25	288 000
Dianor (Ressources)	0,25	601 000
Dumont Nickel	0,5	1 061 000
Dynacor (Mines)	0,35	661 000
Exp. Minières du Nord	0,9	780 000
Freewest (Ressources)	0,3	601 000
Gold Hawk (Ressources)	0,18	139 000
Matamek (Ressources)	0,5	50 000
Maude Lake (Explora.)	0,2	596 000
Mines Abcourt	0,2	230 000
Murgor (Ressources)	0,2	362 360
Noveder	0,2	550 000
Osisko (Exploration)	0,18	395 000
Sirios (Ressources)	0,2	210 000
Tom (Exploration)	0,2	141 000
Western Quebec Mines	3,6	799 000
Total		10 731 560

1- Actions ordinaires, accreditives et autres.

Tableau : LES AFFAIRES

vu de désintéressement pareil de la part des investisseurs », soutient Gilles Fiset, président d'Exploration Loubel (Mtl, LBX, 0,10 \$), d'Exploration Tom (Mtl, TOM, 0,10 \$) et d'Exploration Fieldex (Mtl, FEX, 0,10 \$).

Le promoteur minier attribue l'attitude des investisseurs davantage aux sommes d'argent importantes qu'ils ont perdues dans les titres miniers en 1998, plutôt qu'aux recotisations du fédéral. M. Fiset n'a amassé que 141 000 \$ de financement pour ses sociétés dans le dernier tournant de 1998.

Alain Zubrzycki, président des Ressources Canspar (Mtl, CSZA, 0,16 \$), est parvenu à réunir 288 000 \$ en décembre 1998, et ce, sans passer par un courtier.

« Cela a exigé beaucoup de travail mais nous avons épargné près de 30 000 \$ en le faisant nous-mêmes. Mais je ne crois pas qu'on répètera la même expérience l'année prochaine », indique Alain Zubrzycki. ■

Déjeuner-RENCONTRE

D' FRANCESCO BELLINI

Chef de la direction — Biochem Pharma inc.

«HAUSSEZ LA BARRE DE SES AMBITIONS D'AFFAIRES»

le mercredi 10 février 1999, à 11h45

VISA, MasterCard, American Express et chèque acceptés.

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

Hôtel Omni Montréal

(anciennement Hôtel Westin Mont-Royal)

Salon Les Saisons

Membre régulier : 45 \$

Membre étudiant : 35 \$

Non-membre : 55 \$

Table de 8 personnes : 390 \$

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



Pour réservations : (514) 282-3810

Nos commanditaires



Lida Baday est plus qu'une dessinatrice de talent et une femme d'affaire prospère.

Elle a réussi dans un domaine où la concurrence est très forte - le monde de la mode - et elle est allée outre les hauts et les bas des saisons en appliquant et en affirmant son style unique depuis 25 ans.

Aujourd'hui, la qualité sans compromis de ses réalisations l'a mise en vedette chez Holt Renfrew, Nordstrom et Saks, ainsi que dans les grandes capitales du mode internationales.

Lida Baday, heureuse propriétaire du fonds d'actions canadiennes AIM.

Une autre Canadienne choisit AIM.

Chez AIM, nous comprenons la discipline qui a porté Lida Baday au sommet de sa profession.

Avec un actif de 360 milliards de dollars à travers le monde et une discipline d'investissement perfectionnée au cours des 65 dernières années, nous sommes l'une des sociétés de gestion des plus importantes et des plus fiables au monde. Nos 300 gestionnaires de portefeuille dans 20 pays investissent avec discipline - pour vous.

Votre conseiller financier connaît AIM. Demandez-lui de vous en parler ou appelez-nous sans frais.

1.800.588.5689 www.aimfunds.ca

Investir avec DISCIPLINE™



Des renseignements importants au sujet des fonds communs de placement AIM, incluant les honoraires, les dépenses et les risques d'investissements figurent à notre prospectus abrégé, que vous pouvez obtenir de votre conseiller financier ou de AIM Funds Management Inc., au 1.800.588.5689. Lisez-le attentivement avant d'investir. La valeur des actions et le revenu d'investissement fluctuent. Les actifs cités sont en date du 30 septembre 1998. ®/™ Marque déposée de AIM Management Group Inc.

Consolidation : Alliance et Tembec donnent le ton en 1999

C'est le tour des papetières de moyenne et petite taille d'entrer dans la vague des fusions-acquisitions

François
Riverin

C'est maintenant au tour des producteurs de taille intermédiaire ou de petite taille d'entrer dans l'action de la consolidation de l'industrie des pâtes et papiers.

Tembec (Mtl, TBC.A, 8,40 \$) vient de mettre le pied dans l'Ouest canadien en offrant d'acheter **Crestbrook Forest Industries** (Tor., CFI, 4,30 \$), un producteur de pâte commerciale et de bois d'oeuvre. La transaction s'élève à 270 M\$, en incluant la dette.

Les **Produits forestiers Alliance** (Mtl, ALP, 15,50 \$) ont tenté sans succès de mettre la main sur **Pacifica Papers** (Tor., PPP.UN, 10,25 \$), l'ancienne filiale de papier journal de **MacMillan Bloedel** (Tor., MB 14,25 \$). La valeur de la transaction aurait dépassé le milliard de dollars, incluant la dette.

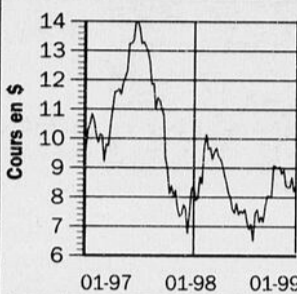
Denis Giroux, analyste des produits forestiers de **BLC Valeurs mobilières**, est l'un de ceux qui n'aimaient pas du tout le projet de transaction d'Alliance. Dès que la rumeur de l'acquisition a fait surface, le titre d'Alliance a plongé, pour remonter au cours actuel après l'annonce de l'échec.

« Les perspectives sont négatives pour le papier journal en 1999. Les importations en Amérique du Nord sont en hausse. L'émission d'actions aurait dilué le bénéfice et la dette de la société aurait augmenté », a déclaré M. Giroux aux AFFAIRES.

L'équipe de direction avait déjà deux prises contre elle. La société, titillée par les subventions du gouvernement du Québec, a annoncé la construction d'une nouvelle machine à papiers spéciaux à son usine de Donnacona en 1998, une décision qui a été répro-

Tembec (Montréal, TBC.A, hebdo.)

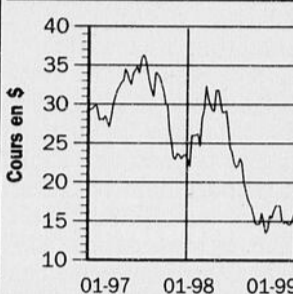
Du 31 janv. 97 au 22 janvier 99



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

Alliance (Montréal, ALP, hebdo.)

Du 31 janv. 97 au 22 janvier 99



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

vée et par l'industrie et par certains actionnaires.

M. Giroux soutient en outre que la prise en main du complexe de pâtes et papiers de Coosa Pines, aux États-Unis, acquis en 1997, ne se déroule pas aussi bien que prévu. Alliance a connu également des problèmes de rodage des nouveaux équipements mis en place à Dolbeau.

Valeur cachée des terrains forestiers

Dans ces conditions, qu'est-ce qui pousse donc Alliance à se lancer dans les acquisitions ? D'abord, Alliance, comme **Cartons St-Laurent** (Mtl, SPI, 11 \$), possède une valeur cachée dans les terrains forestiers acquis aux États-Unis. M. Giroux les évalue à 650 M\$, **Nesbitt Burns** à 577 M\$ avant impôts, et **Lévesque Beaubien Geoffrion** à 400 M\$ après impôts, soit entre 10 \$ et 15 \$ l'action d'Alliance.

Les analystes s'attendent à ce qu'Alliance et **Cartons St-Laurent** tentent de vendre leurs terrains forestiers en 1999. D'autres soutiennent que des prédateurs sont aux trousses de la papetière, bien

qu'aucun fait ne soit venu appuyer l'hypothèse. Le prix de l'action, à 50 % de son sommet, est relativement peu cher et l'actionnariat d'Alliance est largement distribué parmi les investisseurs institutionnels.

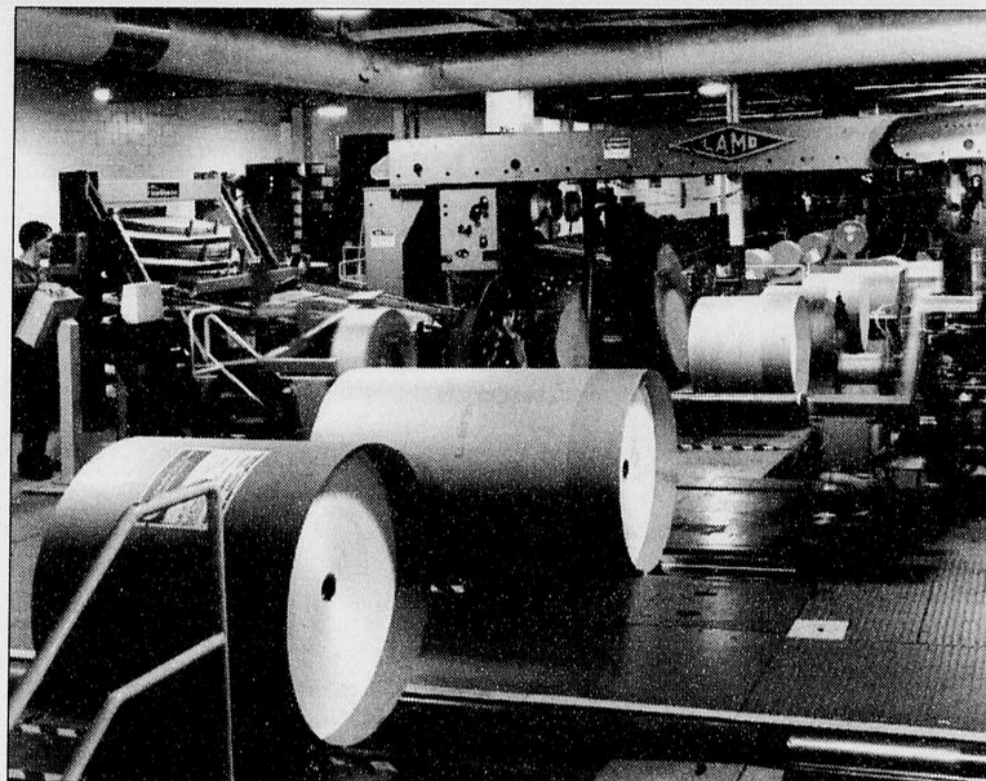
D'autres avancent même qu'un imprimeur, qui voudrait intégrer ses activités au modèle de **Quebecor-Donohue**, sonderait le terrain. M. Giroux ne croit pas beaucoup à cette hypothèse, ne percevant pas les avantages financiers d'une telle intégration.

Usines à vendre en Colombie-Britannique

Il reste qu'il y a de fortes chances de voir d'autres transactions du type de celle de Tembec en Colombie-Britannique. Selon M. Giroux, il y aurait entre 10 et 15 usines à vendre ou à consolider dans cette province.

« En fait, plusieurs scieurs se sont aperçus qu'il ne peuvent supporter leur usine de pâte quand le cycle baissier se prolonge », a ajouté M. Giroux.

Au Québec, **Cartons St-Laurent** demeure sur la sellette comme candidate à une prise



■ Les perspectives sont négatives pour le papier journal en 1999. Le marché n'était donc pas très chaud à la tentative d'Alliance d'acquérir Pacifica Papers.

de contrôle ou à une fusion avec un autre producteur.

On croit également que Tembec pourrait se départir de sa filiale à 46 % **Malette Québec** (Mtl, MQI, 1,90 \$).

Daniel Tardif, président de Tembec, admet que la société a examiné des offres pour son usine de panneaux à lamelles orientées (OSB) située au Québec, mais que le prix offert était insuffisant.

« Cela ne veut pas dire nécessairement que **Malette Québec** est à vendre. Les opérations vont bien. Nous venons de moderniser et d'augmenter la capacité de nos installations d'OSB et

elles sont rentables », a déclaré M. Tardif aux AFFAIRES.

L'usine de papier de grande valeur ajoutée de Saint-Raymond, dans Portneuf, éprouve des difficultés à atteindre

Les analystes s'attendent à ce qu'Alliance et Cartons St-Laurent tentent de vendre leurs terrains forestiers.

son seuil de rentabilité. Les importations de papiers à haute valeur ajoutée (papier pour magazine) ont fait chuter les prix.

En 1998, ce sont les gros acteurs de l'industrie qui ont étalé leurs

cartes. Dans le papier journal, **Bowater** (NY, BOW, 40,75 \$ US) a acheté **Avenor** (2,4 milliards) ; **Donohue** (Mtl, DHC.A, 31,25 \$) les usines de **Champion International** au Texas (700 M\$) ; **Abitibi-Consoli-**

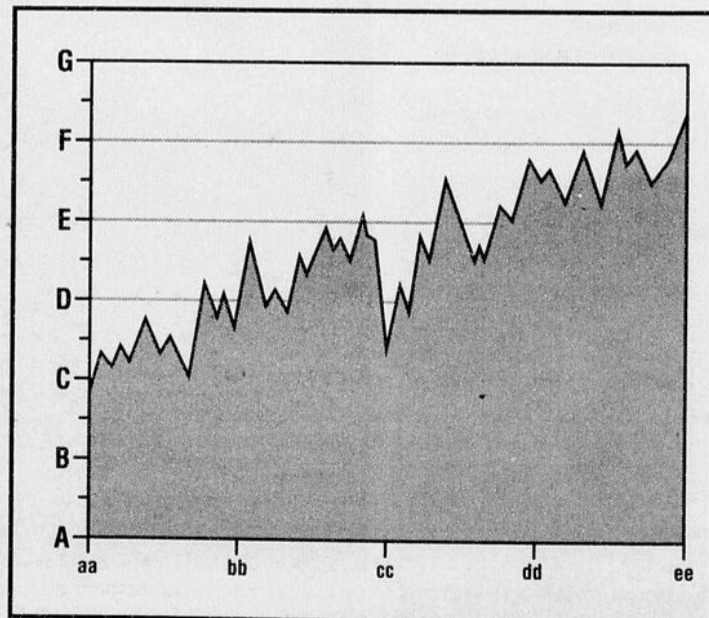
dated a formé un mégapartariat avec un producteur de papier journal de Corée et un producteur d'Europe.

Dans le carton, les géants **Jefferson Smurfit** et **Stone Container** ont fusionné pour former **Smurfit-Stone** (Nasdaq, SSCC, 17 \$ US). En novembre, **International Paper** (NY, IP, 42,25 \$ US) a acheté **Union Camp**, une transaction de 10 milliards de dollars.

Parmi les transactions importantes possibles en 1999, il y a le cas du bloc de contrôle d'**Abitibi-Consolidated** (48,8 M d'actions), présentement aux mains de **Smurfit-Stone**.

La société a vendu récemment 7,8 M d'actions à 15,75 \$ (10,25 \$ US). Il lui en reste 41 M, soit 21,5 % des actions émises. **Smurfit-Stone** doit réduire sa dette. ■

Choisissez
vous-même ici.



Un retour timide des émissions d'actions

Les sociétés québécoises raflent les plus gros montants

Dominique
Beauchamp

Depuis 15 jours, nous assistons à un retour timide d'émissions d'actions de sociétés déjà inscrites en Bourse.

Les premiers mois de l'année connaissent généralement un regain d'émissions en raison des importantes sommes que confient les investisseurs aux fonds communs d'actions et aux caisses de retraite. Les investisseurs institutionnels recherchent des placements.

La cuvée est modeste cette année, sans doute en raison de la nervosité des investisseurs, qui ont connu une année boursière déficitaire en 1998 au Canada. Les inquiétudes quant à la cherté des titres américains de technologie et à l'effet méconnu de la crise brésilienne expliquent aussi cet état de fait.

11 émissions d'actions

Néanmoins, nous avons colligé 11 émissions d'actions totalisant près de 260 M\$ depuis deux semaines.

Au début de janvier, le **Groupe Vidéotron** (Mtl, VDO, 23,50 \$) a conclu son émission de 119,6 M\$. **Cogeco Câble** (Mtl, CCA, 25,50 \$) a aussi recueilli 66 M\$ d'un placement lancé en décembre.

Les plus importantes émissions proviennent du Québec : celle de 70 M\$ de la société-conseil et d'intégration en informatique **Cognicase** (Mtl, COG, 37,30 \$) et celle de 65 M\$ du fabricant de pièces de rechange neuves pour véhicules **Industries Spectra Premium** (Mtl, SPD, 18,55 \$). **CIBC Wood Gundy** a dirigé la première émission; **RBC Dominion Valeurs mobilières**, la deuxième.

La société de fiducie immobilière à capital fermé (**REITs**) **RealFund** (Tor., RFN.UN, 12,10 \$) a conclu une entente de prise ferme avec un syndicat de courtiers dirigé par **Nesbitt Burns** pour émettre 3,3 M d'unités à 12,20 \$ chacune. La société entend utiliser le produit de 40,26 M\$ pour acheter des centres commerciaux, des immeubles industriels et des immeubles de bureaux.

Le fabricant de plastiques spécialisés de Toronto **AT Plastics** (Tor., ATP, 8,10 \$) émet aussi 20 à 25 M\$ d'actions pour gonfler ses coffres. **CIBC Wood Gundy, Yorkton Valeurs mobilières, Lévesque Beau-bien Geoffrion et Scotia-McLeod** dirigent ce placement.

Le fournisseur de pièces d'autos **Ventra Group** (Tor., VTA, 4,10 \$), d'Oakville (Ontario), émet 6,6 M de droits de souscription spéciaux convertibles en actions ordinaires à 4 \$ chacune. **Griffith McBurney & Associés** dirige l'émission de 24 M\$.

Deux premiers appels québécois

Le **Groupe informatique Pirel**, de Montréal, complète un premier placement public à l'épargne de 2,5 M\$ d'actions par le biais d'une SPEQ (Société de placement en entreprise québécoise). Les actions sont payables en deux versements, à raison de 1,20 \$ à la clôture et de 0,80 \$ le 15 novembre.

Pirel conçoit et commercia-

lise des logiciels, qui, intégrés aux imprimantes laser, offrent des solutions pour optimiser l'impression, la gestion et l'archivage des formulaires. La société entend percer le marché américain. Lévesque Beau-bien Geoffrion a agi à titre de placeur pour compte.

Par ailleurs, **Alliances Art-Quest International** a bonifié les termes de son premier appel public à l'épargne de 2,5 à 3,5 M\$ en cours depuis décembre.

La société a ajouté un demi-bon de souscription pour chaque action subalterne de catégorie B souscrite. Chaque unité de 1 \$ comprend une action subalterne de catégorie B et un demi-bon de souscription.

Chaque bon donne le droit d'acquérir une action additionnelle au prix de 1,50 \$, d'ici le 31 janvier 2000.

ArtQuest conçoit et commercialise des solutions informatiques pour les secteurs de l'imprimerie et des arts graphiques. Sa plate-forme technologique permet la transition du mode analogique au mode numérique, ce qui réduit les coûts et les délais d'impres-

sion. **Whalen Béliveau et Associés** agit à titre de placeur pour compte.

En panne sèche depuis des mois, le secteur de la biotechnologie connaît aussi sa part d'émissions modestes. **Forbes Medi-Tech** (Van., FMI, 16,45 \$) procède à un placement privé en Ontario et en Colombie-Britannique de 15 M\$ de bons de souscription dirigé par **Loewen Ondaatje McCutcheon**. Les fonds financent les travaux de recherche et développement de médicaments à base de sous-produits de la pâte de bois.

Hemosol (Tor., HML, 4,25 \$) a conclu une entente de principe avec Yorkton pour émettre privément 12 M\$ de bons de souscription spéciaux. Hemosol se spécialise dans les technologies de puri-

fication et de manipulation chimique de l'hémoglobine, principalement dans le transport de l'oxygène.

La société d'Edmonton **Iso-technika** (Alb., ISA, pas de négociation) a complété un premier appel public à l'épargne de 3,2 M\$ pour financer la mise au point de trousse diagnostiques dans le domaine des maladies gastrointestinales et la recherche de médicaments contre le cancer.

Lorus Therapeutics (Mtl, LOR, 0,31 \$), de Toronto, a conclu un placement privé de 1,6 M\$ auprès d'investisseurs institutionnels. Ce placement donnera à la société le temps nécessaire pour mener à terme des négociations avec des partenaires potentiels pour le **Virulizin**, un produit destiné au traitement du cancer du pancréas. ■

Epic Data inspire confiance dans un secteur porteur mais volatil

Guy
Paquin

Dès la conclusion heureuse de la transaction qui fait passer **Connectware Solutions**, de Montréal, entre les mains d'**Epic Data International** (Tor., EKD, 14 \$), les spécialistes ont réitéré leur confiance à la fois dans la direction d'Epic et dans la valeur stratégique de l'acquisition.

Ils ont révisé leurs prévisions de revenus et de bénéfices par action. Du même coup, leur prix cible s'est ajusté à la hausse.

Brandon Osten, des **Valeurs mobilières Sprott Securities**, visait 21,90 \$. Il estime maintenant que l'action peut atteindre 25,50 \$ d'ici un an. Il se fonde sur un bénéfice par action de 0,85 \$ pour l'exercice de 1999, ce qui suppose un multiple de 30 fois le bénéfice. Cela correspondrait à une croissance du bénéfice de 40 % sur l'année 1998.

Brandon Osten se base sur deux facteurs. Premièrement, l'acquisition de **Connectware** devrait contribuer au bénéfice

pour environ 0,10 \$ par action. Deuxièmement, l'engouement général pour les plates-formes de logiciels d'entreprises **SAP, Baan et Oracle** et tout ce qui tourne là-dessus.

C'est le cas des systèmes d'acquisition de données d'Epic et de **Connectware**. Cette dernière arrive avec un beau groupe de clients, telles **AT&T, Black & Decker, Toshiba et Xerox**. Elle a des bureaux au Canada, aux États-Unis, en Allemagne et en Angleterre.

Mark Pavan abonde dans le même sens. L'analyste de **Yorkton Valeurs mobilières** prévoit un cours cible de 23 \$ maintenant, alors qu'il visait un prix de 20 \$ il y a deux mois. Sa prévision de bénéfice net par action est plus modeste que celle de M. Osten, à 0,64 \$ pour 1999, après la déduction de l'achalandage déboursé pour **Connectware**. Avant ce poste, M. Pavan prévoit un bénéfice de 0,91 \$ par action, s'accordant avec le taux de croissance prévu par M. Osten (40 %). ■

Rejoignez les décideurs avec le
dossier spécial
LES AFFAIRES

INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE



date de parution : 20 février 1999

Pour informations : (514) 392-9000

Obtenez
de l'assistance là.

Montréal • Laval • Québec www.ligneverte.ca 1 877 359-8321

Services d'investissement Ligne Verte est une division de Valeurs Mobilières TD Inc. Le courtier à escompte Ligne Verte est une marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion; sa filiale Valeurs Mobilières TD Inc. est un usager inscrit. Membre FCPE.

Des spécialistes
en placement pour vous
guider et une panoplie
d'outils innovateurs

LE COURTIER À ESCOMPTE

LIGNE VERTE

TD

Des services sur toute la ligne

INVESTIR

BCE assoit son contrôle d'Emergis... à prix d'aubaine

Guy
Paquin

BCE (Mtl, BCE, 62,62 \$) a exercé un droit de préemption lui ayant été reconnu dès la fusion **Emergis-MPACT Immedia** (aujourd'hui **BCE Emergis**) et a acquis 4,5 M d'actions supplémentaires de la société pour 48,9 M\$.

Ce droit pouvait s'exercer si

la société née de la fusion procédait à une nouvelle émission d'actions. Cela s'est confirmé le 14 décembre quand BCE Emergis (Mtl, IFM, 21,50 \$) a émis de nouvelles actions en paiement partiel pour acquérir **Newstar Technologies**.

Comme BCE en avait le droit, elle a payé sa nouvelle liasse d'actions au prix en vigueur au moment de l'acqui-

sition de **Newstar**, soit 10,80 \$ l'action. Belle aubaine quand on sait que le jour où le droit de préemption fut exercé, le 21 janvier, l'action BCE Emergis se vendait le double de ce prix-là. Un gain de 45,6 M\$ sur papier. Bell, en exerçant son droit, se prévaut contre la dilution du titre occasionnée par l'émission suite à la transaction **Newstar**.

Ce nouvel achat d'actions

fraîchement émises met 68,4 % des actions ordinaires de BCE Emergis en circulation entre les mains de **Bell Canada**. BCE paie tout de même la rondelette somme de 49 M\$ pour 3,4 % de BCE Emergis.

BCE Emergis intègre quatre types de services : sécurisation des réseaux et des informations, commerce électronique, propriété de réseaux

physiques et services de facturation et de paiement.

Toutes ces transactions et l'amour presque aveugle du public pour les titres à saveur Internet ont porté l'action de BCE Emergis à 23 \$ avant qu'elle ne se stabilise autour de 21 \$.

« Le cours est hautement exagéré, croit **Paul Bradley**, analyste de **Canaccord Capital**. Pas que je n'ai pas

confiance en Emergis, mais le titre se vend 15 fois les revenus prévus pour 1999. Je ne peux vous fournir de ratio cours-bénéfice puisque la société a déclaré une perte avant amortissement de 2,5 M\$ pour les quatre derniers mois de 1998. »

M. Bradley dit attendre d'avoir plus de renseignements financiers sur la nouvelle entité et réserve son jugement pour plus tard.

Mais les avis sont divisés. Un collègue de M. Bradley, **Mark Pavan**, de **Yorkton Valeurs mobilières**, recommande fortement l'achat de BCE Emergis. Il prévoit des revenus de plus de 200 M\$ en 1999. Il se fonde sur la forte augmentation des ventes en décembre (11 M\$ comparativement à 8,4 M\$ pour tout le trimestre terminé le 31 août 1998). Il prévoit aussi une perte par action de 0,04 \$ pour l'exercice.

Toutefois, il projette un bénéfice par action de 0,61 \$ pour l'an 2000. Affirmant qu'il serait raisonnable que le titre se vende 10 fois les revenus, il fixe sa cible à 30 \$ d'ici 12 à 18 mois. Précédemment, la cible de M. Pavan était à 12 \$.

« La croissance d'Emergis viendra de deux facteurs extérieurs à elle. L'un, c'est la crédibilité attachée au nom de l'actionnaire principal, BCE. L'autre, c'est la croissance du commerce électronique. Si, comme le **Groupe CGI**, Emergis tient la dragée haute à ses concurrents (**Oracle**, **IBM**, **Harbinger** et **Sterling**) dans le marché canadien, tous les espoirs sont permis. »

Rentabilité pour l'an 2000

Tout se joue donc sur les revenus prévus qui, pour l'un, sont de 110 M\$ et, pour l'autre, de 200 M\$. **Brian Edwards**, président et chef de la direction de BCE Emergis, partage le point de vue le plus optimiste et annonce des résultats 1999 de l'ordre de 175 à 200 M\$.

La nouveauté de BCE Emergis la rend quelque peu floue. Il est difficile aussi de lui trouver des comparables exacts.

First Data offre aussi des services de paiements à un consortium de 13 banques américaines (dont **Chase** et **Nationsbank**), mais ne dispose pas, comme BCE Emergis, de l'accès au réseau de son actionnaire principal. **Sterling Commerce** se spécialise dans les logiciels de transactions commerce à commerce, oeuvrant surtout dans les domaines manufacturiers et de détail, alors qu'Emergis vise le segment financier. ■

Exceptionnelle

La série 7 l'est certes...



Mais l'offre l'est tout autant! BMW 740i à 870\$/mois. Exceptionnelle, voici une marque distinctive de la BMW 740i. Exceptionnel confort, exceptionnelle élégance, exceptionnelle conduite mais surtout, exceptionnelle offre! En effet, jusqu'au 30 juin 1999, vos concessionnaires BMW vous offrent le plaisir de louer une somptueuse BMW 740i à un prix exceptionnel de seulement 870\$ par mois. Dépêchez-vous de passer chez votre concessionnaire BMW car avec une offre aussi exceptionnelle, les BMW 740i risquent de s'envoler d'une façon... exceptionnelle!

Montréal
BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
Montréal
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

Laval
Boulevard St-Martin Auto inc.
1430, boul. St-Martin Ouest
Chomedey, Laval
(450) 667-4343 / (514) 343-3412
www.bsmauto.com

Banlieue Ouest
Automobiles Jalbert inc.
16710, Route Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662 / (514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

Rive Sud
Park Avenue BMW
8755, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.complexeauto.com



Le plaisir de conduire.

MENSUALITÉS

870\$

BMW 740i

Offre valable sur le modèle 740i 1999 neuf, manuel 5 vitesses, de base. Les taux de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers BMW et sont disponibles auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation de crédit. Les mensualités de 870\$ sont basées sur un contrat de crédit-bail à terme de 36 mois, avec un versement initial minimum ou une valeur minimum de reprise de 10 000\$. Le taux de financement est de 2,9%. Valeur résiduelle garantie de 53 940\$. Des frais de 0,20\$ du km s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 20 000 km par année. Dernier versement et dépôt de sécurité exigés. Fret, transport et préparation en sus. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 30 juin 1999.

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 22 janvier 1999

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %
ABAX	10.40	-1.61
Brady ABAX(y)	—	—
ABC FUND	5.70	—
Amly-Value(y)	6.92	—
Fully Mgd(r)	9.61	—
Fund-Value(r)	—	—
ACADIE (FONDS)	—	—
Act Canadiennes(r)	8.10	+0.4
Act Nations Int'l(y)	10.15	-3.2
Atlantique(r)	10.26	-3.6
Diversifié(r)	10.07	-5.5
Hypothécaires(r)	12.00	-3.4
Obligations(r)	10.91	+1.6
Equilibré(r)	—	—
ACKER FINLEY	—	—
QSA Cdn Equi(r)	5.04	-5.7
ACUTE FONDS	—	—
Act Canadiennes(r)	10.63	+1.83
Obligat(r)	9.95	+1.2
Equil Canadien(r)	10.53	+1.45
AGF GROUPE DE FONDS CS	—	—
AGF Act Im Mon	5.84	-8.5
AGF titres int.	7.23	-6.9
Act Mon AGF*	8.79	-2.12
Act RER 20/20(r)	6.40	-5.74
Actions cr AGF(r)	25.59	-1.77
Allemande AGF*	39.34	-1.5
Am CT Ht Rd AGF*	3.98	-7.5
Am Latine 20/20*	3.01	-5.94
Am RSA AGF*	23.46	-1.68
Can RSA AGF(r)	5.39	-2.00
Can Stock AGF(r)	21.43	-2.24
Cat Canada AGF*	5.12	-2.48
Cont Term 20/20(r)	2.02	-4.72
Cr & rev AGF(r)	17.79	-1.22
Cr Amer AGF*	32.82	-1.71
Cr Euro AGF*	17.63	-7.9
Cr asiatq AGF*	8.27	-5.16
Crois Act 20/20*	20.90	-4.8
Dir Chine AGF*	5.02	-3.65
Dividendes AGF(r)	22.19	-2.42
Euro RA AGF*	9.00	-7.7
Indien 20/20*	2.36	+3.51
Int Act 20/20*	7.13	-1.25
Int RER RA AGF(r)	5.38	-1.28
Japan AGF*	5.25	+1.55
Mar Emer 20/20*	2.81	-1.40
Mon Obi Gv AGF*	11.54	-1.7
Mon Obi RER AGF(r)	5.44	-1.8
Mond Equi AGF*	15.52	-2.63
Obi Can AGF(r)	5.71	+1.8
RER PME 20/20(r)	5.49	-3.51
Res Can 20/20(r)	12.36	—
Rev Am AGF*	12.48	-1.6
Rev CT Int AGF*	11.11	-4.5
Rev Elevé AGF(r)	10.29	—
Spécial Am AGF*	13.03	-1.96
Val Int AGF*	32.45	-1.58
AGF GROUPE DE FONDS US	—	—
AGF Act Im Mon(r)	3.85	—
AGFInt.titresUS	4.77	—
Act Mon AGF*	5.79	-1.53
Allemagne AGF*	25.92	+5.0
Am CT Ht Rd AGF*	2.62	-3.8
Am RSA AGF*	15.46	-1.02
Amer Lat 20/20*	3.37	-2.03
Cat Canada AGF*	21.62	-1.10
Cr Amer AGF*	5.45	-4.55
Cr Asiatq AGF*	11.62	-0.9
Cr Euro AGF*	13.77	-3.84
Dir Chine AGF*	3.31	-2.93
Euro RA AGF*	5.93	-1.7
Indien 20/20*	1.56	+4.70
Int Act 20/20*	4.70	-6.3
Japan AGF*	4.46	+2.37
Mar Emer 20/20*	1.85	-1.07
Mon Obi Gv AGF*	7.60	+4.0
Mond Equi AGF*	10.22	-2.01
Rev Am AGF*	8.22	+4.9
Rev CT Int AGF*	7.32	+2.7
Spécial Am AGF*	8.59	-1.26
Val Int AGF*	21.38	-9.7
AGF GESTION	—	—
Allemagne CS M*	42.10	-1.2
Allemagne US M*	27.74	+5.4
AIC ADVANTAGE FUND SERIES	—	—
Avant Mond US	3.34	-3.4
Avantage(r)	70.73	-1.8
Avantage Amer	6.16	-4.35
Avantage AmerUS	4.06	-3.93
Avantage Int(r)	8.66	-1.2
Avantage Mond	5.08	-7.8
AIC DIVERSIFIED SERIES	—	—
Actions Mond*	18.33	-3.12
Actions Mond US	12.07	-2.69
Canada Divers(r)	31.49	-9.1
Valeur*	45.65	-2.52
Valeur US	30.06	-2.09
AIC INCOME FUND SERIES	—	—
Act Rev Amer	4.91	-1.01
Act Rev Amer US	3.23	-5.7
Actions Revenu(r)	5.23	-3.8
AIM FAMILY OF FUNDS CS	—	—
Am Crois Dyn	10.10	-2.38
Amr Premier	10.04	-2.24
Can Premier(r)	9.04	-1.3
Can Equilibré(r)	15.38	-0.3
Cdn Bond(r)	13.10	-0.6
European Growth	23.64	+4.8
Gio Sant	17.20	-1.53
Bassin Pac*	19.94	-4.2
Int'l Valeur	8.81	-1.67
AIM FAMILY OF FUNDS US	—	—
Am Crois Dyn US	6.64	-1.94
Amr Prem US	6.60	-1.80
Cdn Bond US(r)	8.62	+3.9
European Gro US	15.56	+9.3
Glo Sci San US	11.32	-1.09
Glo Tech US	13.12	+0.3
Int'l Valeur US	5.80	-1.23
AIM GT FAMILY OF FUNDS C	—	—
Canada Growth(r)	8.95	-1.17
Cr Amer Lat	3.96	-5.20
Crois Amer	8.77	-2.88
Crois Pacif	4.39	+1.08
GI Oblig	5.74	-1.4
Infrastr Mon	7.98	+1.6
Res Nat Mon	5.20	-1.74
Rev CT A(I)	5.42	+0.7
Rev CT B(I)	5.32	+0.6
Revenu Crois	8.02	-1.00
Revenu Canadien(r)	5.89	-0.99
Soins de Santé	7.15	-1.92
Thém Mondiale	8.16	-3.5
Télécom Mond	11.04	+2.20
Valeur Canadien(r)	4.99	+1.94
AIM GT FAMILY OF FUNDS US	—	—
CP Adv Lat US	2.61	-4.54
Crois Amer US	5.78	-2.00
Crois Pacif US	2.89	+1.80
GI Oblig US	3.78	+5.6
Infrastr MonUS	5.26	+8.8
Res Nat Mon US	3.43	-1.04
Rev CT A US(I)	3.57	+7.6
Rev CT B US(I)	3.51	+7.8
Rev et Crois US	5.29	-3.0
Soins Santé US	4.71	-1.24
Thém Mond US	5.38	+3.5
Télécom Mid US	7.27	+2.93
AL CANADIAN	—	—
Act Euro*	12.06	-5.8
ALPHA FUND(S)n	—	—
Gbl Value CS	9.71	-1.62
Gbl Value US	6.40	-9.3
Quant Equity(r)	9.04	-1.20
Quant Value(r)	8.73	-1.91
US Sm Cap ValCS	11.04	-1.43
US SM Cap ValUS	7.27	-8.2
ALTA MIRA	—	—
Act Euro*	20.92	-1.09
Act Nations(r)	26.08	-2.89
AltaFund(r)	16.35	-1.15
Amr Gr Soc*	23.31	-2.47
Amr Sélect*	34.90	-1.13
Asie-Pacif*	8.03	-1.95
Capital(r)	17.37	-1.2
Commerce Elect	13.16	-1.5
Croissance(r)	18.35	-2.29
Divers Mond*	18.76	-1.37
Dividendes(r)	3.48	-8.5
Découv Mond*	2.71	-3.7
Equilibré(r)	16.23	-1.04
Mond Pet Soc*	6.28	+4.8
Mét Préc&Strat(r)	3.49	-8.5
Obi Etat C(r)	5.59	-
Obi Haut Rend(r)	5.83	+3.4
Oblig Mond(r)	11.30	-3.5
Obligations(r)	16.85	+1.8
Occas Japon*	3.4	+1.52
Repas(r)	12.19	-8.5
Ressources(r)	7.56	-1.95
Rev CT Glo(r)	11.96	-8.3
Rev&Crois(r)	7.07	-2.08
Revenu(r)	7.99	-
Revenu Cdn Ctr(r)	10.12	+1.0
Science & Tech*	13.12	-1.35
ALTA MIRA PRECISION INDEX	—	—
Indice Amer(r)	10.50	-1.32
Indice Canadien(r)	10.05	-2.71
Indice Intl RER(r)	9.74	-7.1
A.P.P.Q.(n)	—	—
Equilibré(r)	18.51	+2.7
ARGENTUM MANAGEMENT CS	—	—
Discovery Port(r)	10.38	+9.7
Port Revenu(r)	8.99	-9.9
Pt Act Can(r)	8.81	-2.33
Pt Amer Elite	9.69	-1.52
Pt Intl Elite	10.98	-1.70
Pt Mar Neutre	12.99	-3.8
Pt Pet Soc Can(r)	10.14	+6.0
Que Bal Port(r)	10.75	-1.19
ARGENTUM MANAGEMENT US	—	—
Pt Amer Elite	6.38	-9.3
Pt Intl Elite	7.24	-9.6
Pt Mar Neutre	8.56	+3.5
ARTISAN FUND(S)n	—	—
Aggressif	10.04	-5.9
Canadian Equity(r)	9.78	-1.01
Conservative	10.12	-3.9
Intl Equity	10.19	-1.16
Moderate	9.94	-6.0
Most Aggress	10.21	-6.8
Most Conserv	10.09	-2.0
RSP Most Aggr(r)	9.83	-7.1
RER Conserv(r)	9.88	-5.0
RER dynamique(r)	9.87	-5.0
RER plus Cons(r)	10.07	-4.0
RER porte prud(r)	9.87	-6.0
U.S. Equity	10.92	-1.00
ATLAS FONDS	—	—
Actions Mond*	15.15	-8.6
Advantage Am CS*	20.85	-2.80
Advantage Am US*	13.73	-2.17
Amer Latine*	7.59	-1.16
Bassin Pac*	7.41	-2.67
Can Grm Cap Cr(r)	21.12	-1.58
Cr Am Gr Cap CS*	38.44	-3.64

Fonds	VANPA	Chg. %
Amr Gr Cap US*	25.32	-3.02
Amr Gr Cap(r)	9.43	-4.8
Amr Int'l Gr Cap*	15.95	+0.7
Crois Int'l Mar Em*	11.06	-1.59
Crois EmerCan(r)	10.95	-2.5
Equil Can(r)	15.97	-1.18
Fid Rev Can(r)	7.03	-2.2
Mond Oblig(r)	10.42	-2.6
Obi Can HtRend(r)	11.63	-0.2
Oblig Can(r)	11.28	+0.4
REER Ind Amer(r)	12.50	-1.44
REER Ind Intl(r)	11.72	-1.09
Rend Euro*	21.26	-2.6
Revenus & Crois(r)	11.99	-6.2
Val Can Gr Cap(r)	14.13	-3.20
Val Can Pet Cap(r)	12.60	-1.22
AZURA FONDS REGROUPÉS	—	—
Conservateur(r)	11.34	+0.9
Crois RER(r)	12.87	+9.4
Croissance(r)	13.04	+1.64
Equil RER(r)	12.12	+3.3
Equilibre(r)	11.97	+7.6
Fort Crois REER(r)	9.54	+3.2
BANK OF MONTREAL	—	—
CP Adv ALENA*	13.99	-1.56
CP Amer Ind-Act(r)	11.70	-1.29
CP Amer Spe Cro*	13.29	-1.20
CP Amer Valeur*	16.63	-1.99
CP AmerCrois*	23.39	-1.64
CP Crois Can(r)	17.31	-1.46
CP Ext Orient*	7.35	-2.66
CP Hypothécaire*	12.16	+0.7
CP Ind Act US	10.15	-1.24
CP Jap Crois*	5.94	+1.21
CP Latino-Amer*	6.00	-4.99
CP Met Prec(r)	5.57	-2.67
CP Mon Sci&Tech*	22.90	-1.75
CP Mch Dev*	5.77	-2.66
CP Oblig US*	11.95	+2.0
CP Obligt(r)	11.28	-5.4
CP Ressources(r)	7.37	-2.78
CP Revenu Div(r)	19.06	-1.46
CP Sp Crois(r)	13.16	-1.11
FC Allocation(r)	14.21	-9.2
FC Bond(r)	13.09	+0.7
FC Euro Index(r)	18.98	-2.14
FC Intl Gth*	19.01	-1.69
FC Eur Crois*	16.23	-1.23
BARREAU DU QUÉBEC(n)	—	—
Equilibre(r)	13.11	-7.3
Obligations(r)	10.87	+3.6
BEUTEL GOODMAN(n)	—	—
Act Amer(r)	9.56	-3.80
Act Can(r)	15.00	-2.41
Act Intl(r)	5.82	-3.8
Equilibre(r)	13.31	-1.46
Pet Cap(r)	8.02	+3.8
Revenu(r)	11.27	-0.1
BISETT	—	—
Hypothécaire(r)	60.02	+1.2
Ind act cóns amé	10.18	-2.49
Ind actions amé	15.58	-2.07
Indic Equilibré(r)	9.91	-1.00
Intl Equi	12.15	-4.9
Marchés naiss&s	6.89	-3.77
Mondial Rép Act(r)	10.60	-8.4
Monthly Incl(r)	10.05	+1.0
Nord Amér*	48.41	-2.79
Oblig Intl(r)	11.52	-4.3
Oblig à crt ter(r)*	10.19	+2.0
Rett Equilibré(r)	10.35	-1.33
Rev dividendes(r)*	16.01	-9.3
Rev à haut rend(r)*	9.81	-5.1
CANSO FUND MANAGEMENT LTD	—	—
Canadian Equity(r)	11.09	-2.12
Value Bond(r)	9.96	-3.0
CARTIER FONDS MUTUELS(n)	—	—
Act Can Fai Cap(r)	5.01	—
Actions Can(r)	5.01	—
Equil Can(r)	5.01	—
Can Rep Act(r)	5.01	—
Global Actions	5.01	—
Obligations(r)	5.01	—
CI MUTUAL FUNDS CS	—	—
Amer Latine*	6.40	-2.74
Americain*	16.70	-1.53
Cdn Ressources(r)	5.76	-2.21
Crois Can(r)	6.83	-2.43
Dividendes(r)	10.94	-3.6
Equil Can(r)	6.88	-1.15
Equil Intl*	15.89	-6.3
Harbour Expl(r)	9.71	+1.15
Harbour Fonds(r)	9.81	-1.51
Harbr Croi Rev(r)	9.54	-1.14
Marchés Nouv*	8.00	+1.14
Mondial*	11.76	-1.51
Moy Cap Harbour(r)	9.40	-7.4
Amr Act(r)	5.65	+1.8
Oblig Mondiales*	5.42	+5.6
Pacifique*	10.78	-9.2
RER Act Mond(r)	5.53	-9.0
RER Americain(r)	13.17	-1.35
RER Equi Intl(r)	12.78	-3.9
RER Obi Mond(r)	4.83	+6.3
Rev Rend El Mon*	9.06	-8.8
Revenu Can(r)	11.18	-4.5
Signature Can(r)	10.46	-1.9
Signature Equi(r)	10.30	-1.9
Eco Démó Mnd R(r)	9.87	-1.50
CI MUTUAL FUNDS US	—	—
Amer Latine US*	4.21	-2.32
Americain US*	11.00	-1.08
Equi Intl US*	10.46	-2.9
Marchés Nouv US*	5.27	+1.54
Mondial US*	7.74	-1.15
Oblig Mond US*	3.57	+1.13
Pacif US*	5.10	-2.2
Rev Rnd El MoUS*	5.97	-3.3

Fonds	VANPA	Chg. %
Econ emerg	9.21	-1.62
Equilibré(r)	15.85	-1.17
Européennes	16.00	-1.13
Ext Orient	7.29	-1.37
Hypothécaires(r)	11.98	+0.5
Immobilier Cdn(r)	8.34	-2.14
Intl Act	19.50	-1.27
Intl Oblig(r)	11.43	+0.9
Japonaises	10.61	+2.37
Metaux Préc(r)	4.54	-2.24
Mondial Tech	20.64	-1.03
Pet Soc Can(r)	11.25	+3.0
Pet Soc US	11.04	-2.10
Pettes Soc Int	10.80	+1.46
Ressources Can(r)	6.84	-2.21
Revenu Mensuel(r)	10.28	-5.1
Soc Can Emerg(r)	7.67	-8.3
Soc Financiers(r)	11.89	-1.74
Energy(r)	8.73	-2.82
CIBC PROTECTED FUNDS	—	—
Ind Bond prot(r)	9.88	-1.63
Ind U.S. prot	10.24	-1.96
Ind can prot(r)	10.27	-2.42
Ind Equi prot(r)	10.13	-1.33
IndObi can Prot(r)	10.02	+0.9
CIBC INDEX FUNDS	—	—
Act US Indexe	24.52	-2.07
Can Obi CT Ind(r)	10.27	+1.0
Ind Bond Int	11.37	-1.01
Ind Oblig Can(r)	10.37	+1.2

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Prot Obl Can(r)	10.08	-	Mnd Valeur	3.21	1.20	US MidCap	8.36	-3.2	Actions amér.	11.30	-3.17	Répart Tact Act(r)	5.49	-7.2
Prot Ret Equi(r)	10.09	-1.37	Métaux Prec	2.37	-3.28	US MidCap US	5.50	+1.8	Actions can(r)	9.12	-2.46	Soc Pet Cap Can(r)	4.91	-2.0
INVESTORS INC.			Ressources Can	5.06	2.01	World Equity	5.91	+8.7	Actions croi	28.44	-2.44	Valeur Can(r)	4.69	2.70
Act Can(r)	10.96	-1.97	Rev Mnd RER	3.24	+5.5	World Pre Met(r)	2.13	-3.69	Asiatique croi	7.78	-	TALVEST (FONDS)		
BiensImmobil(r)	4.46	-	MACKENZIE STAR PORTFOLIO CS			OPTIMA STRATEGY(n)			International	28.66	-2.22	Act Can Crois(r)	6.12	-1.61
Can Pet Cap(r)	13.01	-2.47	Can Consinc&Gro(r)	56.78	-6.0	Cdn Equity(r)	13.10	-3.14	Obligations(r)	12.73	+0.8	Act Can Faibr(r)	15.79	-1.13
Can Pet Cap II(r)	10.02	-1.86	Can LongTrm Gro(r)	60.14	-1.02	Glo Fixed Inc	7.96	-1.7	Equil de crois(r)	16.91	-1.34	Act Val Can(r)	11.83	-2.71
Can Res Nat(r)	8.18	-3.99	Can MaxTrm Gro(r)	61.23	-1.47	Inti Equity	7.54	-0.6	FONDS SCOTIA			Asiatique	7.60	-7.8
Crois Lat Amér	6.58	-2.52	Cdn Bal Gro&Inc(r)	69.27	-7.3	Real Estate Inv	6.96	-1.3	Amr Latine	9.22	-3.13	Can Répar Act(r)	16.28	+1.73
Crois Plus	8.14	-1.45	Cdn Max Equ Gro(r)	72.07	-9.0	Rev fixe cnd(r)	8.54	+1.6	Amr fatdecap(r)	14.10	-2.16	Chine Plus	3.93	-8.60
Crois Ret(r)	9.74	-1.12	Reg Consinc&Gro(r)	75.78	-7.4	Sthrm Inc(r)	6.87	+1.1	Crois Amér	14.10	-2.16	Dividendes(r)	16.22	-4.9
Crois US	8.52	-1.73	For Max Equ Gro	69.03	-7.2	US Equity	15.32	-3.21	Crois Euro	36.37	-2.63	Européen	19.94	-4.0
Croissence	55.20	2.46	For MaxTrm Gro	69.34	-1.24	OPTIMUM PLACEMENTS(n)			Crois Euro	14.41	-1.52	GI Faible Cap	6.59	-
Decouvertes E-U	13.47	-2.04	Inv Bal Gro&Inc	74.82	-5.1	Actions(r)	12.70	-2.61	Croiss int	44.86	-1.78	GI Sci&Tech US	39.88	-7.2
Dividendes(r)	15.44	-5.2	Inv Consinc&Gro	81.20	-5.0	Bond(r)	10.18	-1.8	Dividendes can(r)	18.43	-1.45	GI Sci&Tech US	26.28	-6.1
Entreprise Can(r)	9.60	-2.34	Inv LongTrm Gro	76.27	-1.03	Epargne(r)	13.64	+1.0	Equilibré can(r)	17.50	-1.09	Glo Rep Actif	8.15	-
Européen	13.37	-1.47	Inv MaxTrm Gro	72.10	-1.02	Equilibré(r)	23.20	-6.4	Glo Sci Sante	10.76	+0.9	Glo Sante	6.95	-2.39
Gbl Sci & Tech	12.73	-2.36	Reg Bal Gro&Inc(r)	74.62	-9.3	International(y)	11.47	-2.08	Global Actions	5.37	1.29	Global Actions	5.37	1.29
Global Oblig(r)	5.85	-1.7	Reg Consinc&Gro(r)	75.78	-7.4	Obligations(r)	13.36	+5.3	Milli Nouv Gén(r)	17.49	-1.46	Milli Nouv Gén(r)	17.49	-1.46
Hypothécaire(r)	5.01	+2.0	Reg LongTrm Gro(r)	75.37	-7.7	ORBIT GROUP(n)			Milli Rev Elev(r)	7.97	+2.5	Milli Rev Elev(r)	7.97	+2.5
Japanais	13.04	+4.6	Reg Max Equ Gro(r)	71.59	-1.78	Can de titres(r)	5.11	-2.22	Obl Can Dev(r)	5.70	-	Obl Can Dev(r)	5.70	-
Mutueller	11.69	-1.02	Reg MaxTrm Gro	79.05	-1.22	North American(l)	7.77	-3.81	Oblig Haut Rend(r)	10.95	+7.4	Oblig Haut Rend(r)	10.95	+7.4
Nord-Amér	16.19	-2.53	MACKENZIE STAR PORTFOLIO US			World(l)	11.97	-5.2	Obligations(r)	11.89	+0.8	Obligations(r)	11.89	+0.8
Oblig Gouv(r)	4.94	+2.0	For Bal Gro&Inc	72.89	-1.2	PHILLIPS, HAGER & NORTH			REER Glor(r)	7.05	-8.4	REER Glor(r)	7.05	-8.4
Oblig NA Re éle(gx)	10.01	+1.1	For Max Equ Gro	62.04	-0.3	Bal Pens Tr	15.37	-1.16	Ressources Can(r)	4.05	-2.17	Ressources Can(r)	4.05	-2.17
Oblig Soc(r)	10.85	+0.9	For MaxTrm Gro	64.23	-5.5	US Equity	14.90	-1.06	Rev CanAm US(r)	10.56	-0.0	Rev CanAm US(r)	10.56	-0.0
Pacifique	7.12	-1.66	MANULIFE CABOT			Can Div(r)	9.49	+2.1	Revenu Can Glo(r)	11.27	-1.1	Revenu Can Glo(r)	11.27	-1.1
Ret Cr Elevée(r)	9.76	-2.30	Act Can(r)	15.01	-3.16	Canadian Equi(r)	41.36	-2.43	Revenu canadien(r)	12.88	+1.1	Revenu canadien(r)	12.88	+1.1
RetraitePlus(r)	16.11	-1.71	Can Crois(r)	11.87	-5.0	Cdn Equi PI Pens	63.35	-2.37	Revenu mondial	11.64	-1.5	Revenu mondial	11.64	-1.5
Revenu(r)	7.21	-9.6	Dvts Oblig(r)	10.24	+2.0	Cdn Equity Plus(r)	22.20	-1.81	Rég Pacifique	8.57	-9.1	Rég Pacifique	8.57	-9.1
Revenu Plus(r)	6.39	-3.1	Intl Actions	15.17	-9.8	Div Incl(r)	37.54	-2.04	ValCanLondr(r)	14.60	-2.71	ValCanLondr(r)	14.60	-2.71
Répartition(r)	5.89	2.00	Valueurs Sûres(r)	15.18	-2.38	Euro-Pac Equity	12.48	-7.2	SCUDDER FONDS OF CANADA			Cdn Bond(r)	10.69	+1.9
Special	21.36	2.24	MARATHON MUTUAL FUNDS			N.A. Equity	15.98	-2.38	Cdn Bond(r)	23.03	-1.41	Cdn Bond(r)	23.03	-1.41
Summar	9.21	-1.71	Equity(r)	9.40	-5.0	ST Bond & Mtg(r)	10.01	+1.0	Cdn Sml Col(r)	8.34	-	Cdn Sml Col(r)	8.34	-
can équilibré(r)	10.26	-7.7	Resource(r)	4.04	-1.52	US Pooled Pen	425.28	-2.12	Emerg Mkts	16.23	+1.56	Emerg Mkts	16.23	+1.56
GROUPE INV/BEUTEL			MARATHON RENDEMENT			Vintage(r)	28.47	-1.56	Global	20.03	-7.9	Global	20.03	-7.9
Actions Can(r)	12.19	-2.71	Can Grande Cap	9.12	-1.43	PRIMERICA CONCERT			Greater Europe	26.02	+1.9	Greater Europe	26.02	+1.9
Can Pet Cap(r)	11.67	-7.7	Can Grande Cap(r)	7.73	-8.8	Conservat Can(r)	10.04	-0.69	Pacific	10.45	-5.43	Pacific	10.45	-5.43
Can Equilibré(r)	11.83	-1.74	Equilibré Can(r)	8.90	-5.1	Cr Act Can(r)	8.97	-2.07	ShTerm Bond(r)	12.08	-	ShTerm Bond(r)	12.08	-
INV GROUP/MERRILL LYNCH			MAWER MUTUAL FUNDS			Cr Act Int'l	9.96	-1.87	US Growth & Inc	15.88	-2.22	US Growth & Inc	15.88	-2.22
ML Cdn Equity(r)	9.38	-3.50	Bond(r)	11.64	+0.9	Croissance Can(r)	9.65	-1.73	SPECTRUM UNITED FUNDS			Croissance Int	10.74	-5.1
ML Emerg Mkts	6.70	-1.90	Cdn Bal RSP(r)	12.98	-9.7	Croissance Int	12.17	-1.98	Actions Amér	22.97	-2.79	Actions Amér	22.97	-2.79
ML US Alloc	13.72	-1.22	Cdn Div(r)	13.47	-9.6	Actions can(r)	12.17	-1.98	Dividendes(r)	21.99	-1.65	Dividendes(r)	21.99	-1.65
ML World Alloc	12.68	-4.7	Cdn Equity(r)	14.40	-2.17	Actions intern	9.42	-1.19	Dyn Asiatique	6.41	-9.3	Dyn Asiatique	6.41	-9.3
ML World Bond(r)	10.52	-3.8	Cdn Income(r)	11.08	-3.6	Dividendes(r)	9.61	-1.94	Marches Prom	8.88	-1.11	Marches Prom	8.88	-1.11
GI/ROTHSCHILD SELECT			High Yield Bond(r)	9.93	-	Métaux précieux(r)	5.01	-2.73	Obl Crt Terme(r)	5.34	+1.9	Obl Crt Terme(r)	5.34	+1.9
Act Amer	17.22	-1.88	New Canada(r)	11.89	-1.33	Ress naturelles(r)	6.19	-3.13	Obl Moy Terme(r)	10.40	+1.0	Obl Moy Terme(r)	10.40	+1.0
Act Intl	15.13	-1.43	US Equity	20.70	-2.40	Revenu(r)	6.47	-	Optimax USA	18.68	-1.84	Optimax USA	18.68	-1.84
Actions Can(r)	12.05	-2.67	World	21.39	-6.5	Equilibré can(r)	8.60	-9.2	Pac Diversif(r)	9.15	-1.1	Pac Diversif(r)	9.15	-1.1
Can Equilibré	14.49	-1.36	MAXXUM			Aggr Glo RRS(r)	107.87	-7.7	Particip Can(r)	14.04	2.30	Particip Can(r)	14.04	2.30
Oblig Intl(g)	10.65	-1.19	Actions amér	11.38	+18	Aggressive(l)	103.18	-1.55	Plac Can(r)	11.73	-2.17	Plac Can(r)	11.73	-2.17
GROUPE INV/SCEPTRE			Actions can(r)	13.25	-2.29	Bal Glo RRS(r)	109.12	-1.65	Plac Int Div	16.53	-0.6	Plac Int Div	16.53	-0.6
Actions Can(r)	12.44	-2.66	Actions intern	9.42	-1.19	Balanced(l)	104.83	-1.13	REER Obl Int(r)	11.58	-2.6	REER Obl Int(r)	11.58	-2.6
Can Equilibré(r)	11.87	-1.33	Dividendes(r)	9.61	-1.94	Con Glo RRS(r)	108.13	-3.9	Repart Strat(r)	15.23	-1.17	Repart Strat(r)	15.23	-1.17
Oblig Can(r)	11.32	+0.7	Métaux précieux(r)	5.01	-2.73	Conservatv(l)	104.02	-9.1						
IRIS GROUP OF FUNDS			Revenu(r)	6.47	-	MCLEAN BUDDEN								
Act. Mondiales	17.00	-1.18	Equilibré can(r)	8.60	-9.2	Croiss. actions(r)	21.34	-2.06						
Act. Cap Cdn(r)	10.00	-7.2	McDONALD AMBASSADOR PORT			Croiss. amér	40.96	-1.44						
Actions Cdn(r)	13.97	-2.44	Aggr Glo RRS(r)	107.87	-7.7	Revenu fixe(r)	12.47	+1.6						
Actions amér.	45.55	-2.47	Aggressive(l)	103.18	-1.55	crois. intl.	10.43	-5.2						
Dividendes(r)	14.45	-1.17	Bal Glo RRS(r)	109.12	-1.65	Equilibré	16.01	-1.02						
Hypothécaire(r)	5.13	+0.9	Balanced(l)	104.83	-1.13	MD (GESTION)								
NA huat rend ob	9.89	-0.4	Con Glo RRS(r)	108.13	-3.9	Act Amér MD	40.63	-4.4						
Obligations(r)	11.87	+1.4	Conservatv(l)	104.02	-9.1	Actions MD(r)	14.73	-1.87						
Eq Opt Crois(r)	10.40	-1.19	MERRILL LYNCH CANADA(n)			Dividendes MD(r)	13.87	-5.0						
Eq.opt.Tacique(r)	10.82	-2.5	Croiss Mondial	10.30	-2.7	Equilibré MD(r)	18.17	-1.46						
Equi.opt.revenuer(r)	10.30	-4.4	Valeur Amér	10.05	-1.19	Oblig MD(r)	21.34	+0.9						
Equilibré(r)	36.40	+3.9	MCF GROUP			Oblig Mond MD	12.74	-0.8						
JONES HEWARD			Special Opp(y)	1.06	+4.2	Oblig Hypo MD(r)	10.62	-						
JH Amér CS	26.05	-2.80	MONTUSCO & ASSOCIÉS INC.			Plac Avenir MD	11.03	-2.22						
JH Amér US	17.16	-2.17	Crois Québec(r)	20.60	+1.71	Sélectif MD(r)	14.44	-2.30						
JH Equil Can(r)	16.52	-1.14	MONTUSCO FONDS SELECT CS(n)			MERRILL LYNCH CANADA(n)								
JH FondsLéer(r)	14.53	-1.82	Act Canadiennes(r)	11.52	-1.57	Croiss Mondial	10.30	-2.7						
JH Oblig(r)	11.41	+0.9	Act Croissance(r)	23.63	+2.9	Valeur Amér	10.05	-1.19						
LASALLE (FONDS)(n)			Act Europe Cont	14.04	-1.47	MOF GROUP								
Actions(r)	5.93	-	Act Royaume-Uni	9.97	+1.23	Special Opp(y)	1.06	+4.2						
Equilibré(r)	6.43	-	Mond Equil (+r)	9.20	-1.34	MONTUSCO & ASSOCIÉS INC.								
BALANCED	15.78	-1.38	Oblig Indice (+r)	10.63	+0.7	Crois Québec(r)	20.60	+1.71						
Cdn Equity(r)	14.84	-2.06	Revenu(r)	10.44	+0.6	MONTUSCO FONDS SELECT CS(n)								
Fixed Income(r)	10.62	+2.5	T-Max(r)	9.74	-1.6	Act Canadiennes(r)	11.52	-1.57						
US Equity	3.95	-3.68	Equilibré(r)	11.09	-7.9	Act Croissance(r)	23.63	+2.9						
LION FUNDS			Equilibré (+r)	14.12	-1.08	Act Europe Cont	14.04	-1.47						
Glo Know Ind	10.34	-5.8	MONTUSCO SELECT FUNDS			Act Royaume-Uni	9.97	+1.23						
Knowledge Ind(r)	13.49	-1.60	Act Amér Imp	15.86	-1.45	Mond Equil (+r)	9.20	-1.34						
Nat Resource(r)	6.72	-2.33	Act Amér N Imp											

Fonds mutuels

Main table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Includes sub-sections like 'De l'espace à VENDRE' and 'PARC INDUSTRIEL VAL-3ÉLAIR'.

Advertisement for 'De l'espace à VENDRE' featuring an image of a satellite and text: 'A partir de 0,50\$/pi. Au coeur de TOUT! PARC INDUSTRIEL VAL-3ÉLAIR (418) 842-7184'.

Taux d'intérêt

Taux en vigueur le 26 janvier 1999

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis f Intérêt versé annuellement					Hypothèques résidentielles													
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	
Banques																														
Commerce CIBC	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	1 000	3,525	3,775	3,875	3,975	4,175	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	—	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Commerc. Ital.	5 000 >	3,50	3,50	3,50	3,50	3,60	3,60	1 000	3,40	3,60	3,70	3,75	4,00	1 000	3,65	3,85	3,95	4,00	4,25	3,65	4,25	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Laurentienne	3 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	1 000	3,40	3,75	3,85	3,95	4,05	1 000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,30	3,65	4,30	7,30	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Hong Kong du Canada	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	1 000	3,775	3,875	3,975	3,725	3,925	1 000	3,90	4,00	4,10	3,85	4,05	3,90	4,05	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Montréal	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	1 000	3,40	3,65	3,75	3,85	4,05	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Nationale	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	1 000	3,40	3,65	3,75	3,85	4,05	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Nationale de Grèce	5 000	3,40	3,40	3,40	3,40	3,50	3,50	1 000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,50	1 000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,50	3,65	4,50	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,65	3,65	3,60	3,55	3,55	3,55	25 000	3,70	4,05	4,15	4,20	4,20	25 000	3,70	4,05	4,15	4,20	4,20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	0 500	3,40	3,65	3,75	3,85	4,05	0 500	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Scotia	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	0 500	3,40	3,65	3,75	3,85	4,05	0 500	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Soc. Générale Canada	25 000	3,25	3,25	3,35	3,35	3,45	3,45	25 000	3,50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	1 000	3,40	3,75	3,85	3,95	4,05	1 000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,30	3,65	4,30	—	—	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Coopératives																														
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,60	1 000	3,15	3,40	3,50	3,60	3,80	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Cais. pop. (MTI) *	5 000 >	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	1 000	3,30	3,40	3,50	3,60	3,80	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,60	1 000	3,30	3,40	3,50	3,60	3,80	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Fiducies																														
Canada Trust	5 000 >	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,60	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	—	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Fiducie Desjardins	5 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,60	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Fiducie Standard Life	5 000	3,50	3,625	3,625	3,75	3,875	3,875	—	—	—	—	—	—	5 000	4,375	4,50	4,625	4,625	4,625	4,375	4,625	—	—	—	—	6,40	6,55	6,65	6,75	6,80
Fiducie Sun Life	25 000	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	1 000	4,75	4,75	4,75	4,75	5,00	4,75	5,00	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Montréal Trust	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Sherbrooke Trust	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,20	3,20	—	—	—	—	—	—	1 000	3,75	3,90	4,00	4,05	4,20	3,75	4,20	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90		
Trust Capital	5 000 >	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	4,55	—	—	—	—	—	—	5 000	4,50	4,65	4,65	4,65	4,70	4,50	4,70	7,15	—	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Trust Général	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Trust La Laurentienne	3 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	0 500	3,65	4,00	4,10	4,20	4,30	3,65	4,30	7,30	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Trust National	1 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,60	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	
Trust Royal	5 000 >	3,30	3,30	3,30	3,30	3,55	3,60	—	—	—	—	—	—	5 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90	

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encassés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables. TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Adopter le dollar américain serait une mauvaise affaire

Claude Chiasson

Adopter le dollar américain ne serait pas nécessairement une bonne affaire pour les Canadiens.

Le lancement réussi de l'euro a fait dire à certains experts et investisseurs que le concept d'une monnaie commune en Amérique du Nord pourrait être attrayant. Même l'Argentine étudierait la possibilité d'adopter le dollar américain comme devise afin d'échapper à la vague de dévaluation dont le Brésil a été la dernière victime.

De toute évidence, penser ainsi, c'est accorder au remède des vertus de guérison qu'il n'a pas. C'est dans la foulée de la création du marché commun, il y a 50 ans, qu'on assiste aujourd'hui à la naissance de l'euro. Et il aura fallu plusieurs années pour apporter la touche finale au projet de monnaie commune, ce qui s'est fait avec l'Accord de Maastricht.

Donc, l'euro s'est avéré un projet bien mûri derrière lequel se trouve une très grande volonté politique pour le mener à bon terme.

Et les chances de succès de cette nouvelle monnaie résident en bonne partie dans l'uniformité des infrastructures économiques des 11

pays membres de l'Union. C'est l'existence du marché commun qui, au fil des décennies, a permis cette plus grande uniformité en favorisant des politiques commerciales communes et une plus grande intégration des marchés internes.

C'est ce qu'a fait valoir Gordon Thiessen, le gouverneur de la Banque du Canada, au cours de son allocution faite devant les membres du Cercle canadien d'Ottawa, le 20 janvier. Il a qualifié le passage sans heurt à l'euro de « remarquable exploit, du point de vue tant politique qu'administratif et technique ».

Dans le cas des 11 pays membres de la nouvelle union, les avantages provenant de l'élimination des coûts de conversion des devises ont de bonnes chances de surpasser les coûts résultant des

ajustements que devront effectuer les pays et leurs entreprises à leur infrastructure pour être concurrentiels.

Une soupape

Transposer le même projet en Amérique du Nord ne signifie pas que des avantages nets, a expliqué M. Thiessen. La politique de taux de change flottant a drôlement bien servi les Canadiens jusqu'à ce jour. En effet, l'économie canadienne diffère à bien des égards de l'économie américaine, surtout en ce qui a trait au secteur des ressources. Le Canada est un important producteur et exportateur de ressources naturelles alors que les États-Unis en sont de grands consommateurs.

Or, lorsque les prix des denrées sont en chute libre comme ce fut le cas en 1998, no-

tre dollar joue alors un rôle de soupape qui permet d'absorber le choc. C'est pourquoi il a baissé sensiblement en 1998. Son recul a permis aux producteurs canadiens de demeurer concurrentiels sur les marchés internationaux et peut-être même d'accroître leurs parts de marché.

Le secteur industriel canadien en bénéficie également. Au Québec, plusieurs firmes exportatrices ont accéléré leur croissance en terre américaine en partie grâce à la faiblesse du dollar.

Au contraire, dans le cadre d'un taux de change fixe (adopter le dollar américain comme devise équivaldrait à cela), c'est l'appareil de production et la main-d'oeuvre qui auraient absorbé de plein fouet le coup. Ultiment, la crise financière mondiale se serait soldée par des pertes

d'emplois importantes.

Autre inconvénient de taille qui découle indirectement des propos de M. Thiessen : la situation concurrentielle de nos manufacturiers vis-à-vis de ceux des États-Unis.

Une parité coûteuse

L'adoption d'une monnaie commune revient à la parité monétaire entre les deux pays. Il y a lieu de s'interroger si nos entreprises resteraient concurrentielles dans un tel contexte.

Plusieurs firmes québécoises payent leurs coûts de pro-

duction en dollars canadiens, mais elles vendent en dollars américains. Le retour à la parité équivaldrait du coup à une hausse de près de 40 % de leurs coûts de production, ce qui serait sans aucun doute désastreux.

Le concept d'une monnaie unique comme en Europe n'est probablement pas souhaitable pour les Canadiens sauf si notre monnaie venait à s'effondrer au point que les taux d'intérêt explosent. Et ce n'est pas nécessairement un remède efficace contre les maux dont sont affligés les pays de l'Amérique latine. ■

Rendements (1) des obligations au 22 janvier 1998

Description	Rendement selon les échéances (en %)						
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Gouvernement du Canada	4,79	4,81	4,82	4,89	4,84	4,92	5,08
Province de l'Ontario	4,89	4,93	4,95	5,06	5,03	5,21	5,48
Province de Québec	4,97	5,03	5,07	5,16	5,15	5,41	5,63
Municipales du Québec	5,17	5,13	5,17	5,26	5,25	5,51	5,73
Entreprises canadiennes (AA)	5,04	5,03	5,05	5,13	5,09	5,31	5,63
Obligations démunies Canada(2)	4,79	4,81	4,82	4,89	4,85	4,99	5,16
Obligations démunies Québec (2)	4,89	4,93	4,97	5,06	5,04	5,38	5,70
Gouvernement des États-Unis	4,40	4,57	4,65	4,59	4,53	4,65	4,87

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l

Revue des marchés

La Bourse américaine dans un étai de forces contradictoires

Coincée entre des forces contradictoires, la Bourse américaine semble avoir du mal à trouver son équilibre en 1999. Et avec raison.

Après avoir bondi de 7 % la première semaine de janvier, la Bourse américaine avait effacé tous ses gains de 1999, dans la semaine terminée le 22 janvier. Le mardi 26 janvier, le Dow Jones et le S&P 500 avaient tous deux regagné leur déficit, propulsés par des résultats financiers conformes ou au-delà des attentes, pour le quatrième trimestre. Le Dow Jones est à la hausse de 1,56 % en 1999, le S&P 500, de 1,88 %.

À ce jour, la moitié des entreprises du Standard & Poor's 500 ont publié leurs résultats du quatrième trimestre. Le bilan est positif : 54 % des sociétés ont surpassé les

attentes et 63 % ont dégagé des résultats supérieurs au trimestre correspondant un an plus tôt. Dans l'ensemble, elles ont dépassé les prévisions des analystes de 4,7 % et ont dégagé des profits de 6,3 % supérieurs au trimestre correspondant de 1997.

Personne ne remet en question la bonne tenue des sociétés, mais seulement la prime de croissance que les investisseurs semblent prêts à payer. À son cours récent, le S&P 500 s'échange à un multiple de 26,3 fois les profits prévus pour 1999 par les stratèges américains.

La firme de recherche quantitative Ned Davis Research note d'ailleurs la détérioration récente du nombre de titres à la hausse par rapport au nombre de titres à la baisse ainsi que le manque de profondeur des gains récents.

Les investisseurs ont carrément ignoré les nouvelles déclarations d'Alan Greenspan, le président de la Réserve fédérale américaine, concernant les attentes trop élevées incorporées dans les cours et ce, même si elles reportent à court terme une autre baisse des taux d'intérêt.

Le marché a tour à tour été secoué et fait fi de la crise de la devise fiscale brésilienne. Pourtant, la huitième économie mondiale a perdu 8 milliards de dollars US de réserves étrangères en janvier. Cette ponction s'ajoute aux fuites de capitaux de 31 milliards US entre septembre et décembre. La banque centrale brésilienne a dû laisser flotter sa monnaie le 15 janvier pour freiner l'hémorragie.

Le real a perdu 30 % de sa valeur depuis cette date. La hausse conséquente des taux d'intérêt nuit aux efforts du Brésil pour réduire son déficit en proportion de son produit intérieur brut.

Une récession brésilienne risque fort d'entraîner ses voisins dans son sillage et aura tôt fait de ralentir l'économie américaine. Les États-Unis dirigent 20 % de leurs exportations vers l'Amérique latine.

Dans toute cette tourmente internationale, la robustesse de l'économie américaine étonne. Les mises en chantier et les taux de confiance des consommateurs atteignent des sommets d'une décennie; les ventes au détail sont vigoureuses. Les économistes se disputent pour déterminer si l'économie américaine a crû à un rythme de 4 % ou de 5 % au quatrième trimestre. Les données seront publiées le 29 janvier.

Le TSE 300 en avance

Curieusement, le TSE 300 est en avance sur le Dow Jones et le S&P 500 depuis le début de l'année. Cette performance est surprenante compte tenu de la faiblesse

Transactions boursières de la semaine se terminant le 22 janvier 1999

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
	Titres	%	Titres	%	Titres	%
Titres transigés	592		1 535		3 700	
Titres en hausse	218	37	578	38	1 456	39
Titres en baisse	300	51	725	47	1 949	53
Titres inchangés	74	12	232	15	295	08
Hauts 52 semaines	34		88		161	
Bas 52 semaines	27		84		121	

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture		Variation en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 semaines	
	99-01-22	99-01-15			Haut	Bas
Bourse de Montréal						
XXM	3398,16	-102,97	27,26	3971,66	2719,24	
Banque	6168,85	-144,54	14,23	8233,99	4657,99	
Mines et métaux	1875,14	-105,18	96,04	2602,32	1448,10	
Pétrole et gaz	1943,90	-140,70	51,87	2701,71	1858,54	
Prod. forestiers	2060,98	-43,90	24,89	2903,60	1786,75	
Prod. industriels	3472,61	-130,30	58,95	4335,17	2667,02	
Serv. publics	4418,85	91,43	33,77	4543,14	3533,14	
Bourse de Toronto						
TSE 300	6593,91	-165,51	28,91	7835,75	5325,79	
TSE 200	389,64	-5,00	n.d.	473,29	311,44	
TSE 100	402,25	-11,11	22,90	477,64	323,63	
TSE 35	356,99	-11,58	23,72	427,10	289,62	
Mines et métaux	3090,65	-256,35	28,68	4423,92	2412,49	
Or et métaux précieux	2870,81	-212,98	n.d.	7951,86	4228,88	
Pétrole et gaz	4540,55	-294,02	n.d.	6767,69	4352,47	
Pâtes et papiers	3603,36	-71,71	n.d.	5113,40	3151,15	
Produits de consommation	12912,15	52,30	13,50	13419,00	8894,03	
Prod. industriels	5004,77	-215,35	45,11	5896,20	3394,98	
Immeubles et construction	2305,77	-95,02	14,01	2894,46	1901,76	
Transport + Envir.	5867,16	-138,37	n.d.	9374,31	5170,07	
Pipelines	6209,82	50,02	17,78	7252,80	5739,03	
Services publics	7738,79	-24,65	75,44	8413,15	5531,01	
Comm. & médias	16474,04	24,15	18,38	16635,25	11714,56	
Commerce	5646,77	108,05	19,75	6792,47	4537,72	
Serv. financiers	8415,55	-171,01	15,27	10881,08	6158,98	
Conglomérats	8566,50	-280,58	12,83	11030,92	7271,64	
Biotechnologie	2066,07	-9,68	91,90	2130,68	1179,75	
Bourses (États-Unis)						
DJ, 30 ind	9120,67	-219,88	24,00	9643,32	7539,07	
DJ, transport	3063,80	-24,73	16,50	3686,02	2345,00	
DJ, serv. publics	308,73	2,19	21,70	320,51	258,26	
DJ, 65 actions	2837,08	-54,61	n.d.	2995,83	2411,01	
NYSE, composé	583,75	-9,64	n.d.	611,06	462,69	
Amex	704,69	-4,60	n.d.	753,67	554,70	
S & P 500	1225,19	-18,07	32,17	1275,09	912,83	
NASDAQ	2338,88	-9,32	n.d.	2344,41	1357,09	
Bourses (international)						
Francofort (Dax)	5008,21	0,01	n.d.	6212,80	3896,08	
Hong Kong (H.S.)	9738,52	-0,04	n.d.	11810,63	6779,95	
Londres (F.T.100)	5861,20	-0,01	n.d.	6179,00	4648,70	
Mexique (IPC)	3697,03	0,02	n.d.	5204,00	2856,10	
Paris (CAC)	4019,33	-0,01	n.d.	4388,48	2862,54	
Tokyo (Nikkei 225)	14154,40	0,03	n.d.	17264,34	12879,97	
Europe, Asie, Extrême-Orient	844,50	25,30	n.d.	925,60	663,00	
Dollar canadien						
	Ferm. 99-01-22	Ferm. 99-01-15	Ferm. 99-01-08	1997-1998		
				Haut	Bas	
New York en \$ US	65,84	65,45	66,09	71,01	63,31	

Tableau : LES AFFAIRES

Les entreprises québécoises se bousculent à l'entrée du TSE 300¹

Société	Date d'admission
Astral Communications	19 février
Cogeco Câble ²	19 février
Uni-Sélect ²	19 février
Cogeco	27 janvier
MPact Immedia	21 janvier
Cognicase ²	15 janvier
Groupe Saputo	14 décembre
Groupe Jean Coutu	11 décembre
Industries Dorel	24 septembre
Société retirée	
SR Telecom	19 février

1 : Sociétés québécoises admises dans l'indice TSE 300 depuis septembre 1998.
2 : Ajoutées dans la révision annuelle du TSE 300 ; les autres sont des titres de remplacement.

Source : Bourse de Toronto

Tableau : LES AFFAIRES

des titres pétroliers (-4,8 %), les demeure à environ 20 % des producteurs de métaux de l'indice. Il était d'environ usuels (+0,71 %) et d'or 37 % en 1995.

La moitié des entreprises du S&P 500 ont dépassé les attentes.

Depuis septembre, plusieurs sociétés québécoises ont profité du réalignement de l'indice qui doit remplacer des sociétés

privatisées, avalées ou qui connaissent trop peu de volume de négociations pour accéder à l'indice. L'accession à l'indice de marché est importante compte tenu de la popularité grandissante de la gestion indicielle. Dès qu'une société accède au TSE 300, les fonds qui calquent sa composition doivent s'empresser d'acheter son titre pour reproduire le mieux possible sa performance.

Emportés par la vague Internet, les titres de câblodistributeurs ont poussé le sous-indice des communications et médias à la hausse de 6 % depuis le début de l'année.

On a procédé à la révision annuelle du TSE 300 : 16 titres seront ajoutés, 16 seront enlevés, le 19 février. Le poids des ressources naturel-



Dominique Beauchamp

Banque de Montréal

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal (la «Banque») aura lieu le mardi 23 février 1999, dans la salle Port Royal, World Trade and Convention Centre, 1800 Argyle Street, Halifax (Nouvelle-Écosse) Canada à 9 h 30 (heure de Halifax). Les questions suivantes seront traitées à l'assemblée :

1. recevoir les états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 1998 et le rapport des vérificateurs y afférent;
2. nommer les vérificateurs;
3. élire les administrateurs;
4. étudier les propositions des actionnaires figurant à l'annexe A de la Circulaire de sollicitation de procurations; et
5. délibérer sur toute autre question régulièrement soumise à l'assemblée.

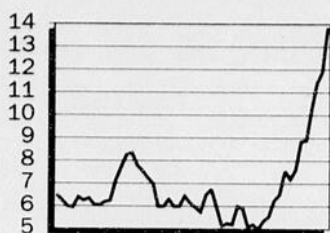
Par ordre du conseil d'administration
Vice-présidente et secrétaire
VELMA J. JONES
Toronto, Canada
le 4 janvier 1999



PRÉSENTÉMENT EN KIOSQUE

INVESTIR

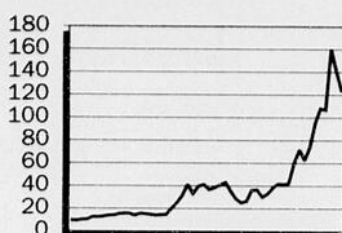
Research in Motion, 13,85 \$, gain de 1,95 \$



Du 30-01-98 au 22-01-99

Parmi les titres les plus actifs à la Bourse de Toronto, l'action du manufacturier de téléavertisseurs Research in Motion (Tor., RIM) a touché un sommet de 16,90 \$ la semaine dernière. Son client, Rogers Cantel, a annoncé le lancement d'un nouveau service qui permet aux utilisateurs d'envoyer et de recevoir du courrier électronique et d'envoyer des messages à un télécopieur ou à un autre téléavertisseur alphanumérique. ■

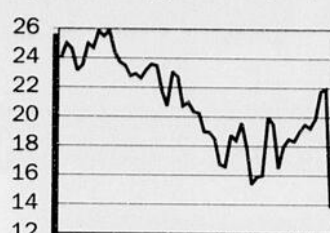
Amazon.com, 123 \$ US, perte de 17,38 \$ US



Du 30-01-98 au 22-01-99

Pour une 2^e semaine consécutive, les titres américains d'Internet diminuent. Amazon.com (Nasdaq, AMZN) est bien loin de son sommet de 199 \$ US. Il faut dire que sa valeur boursière équivaut à 31 fois ses ventes, alors que les vendeurs de livres traditionnels ont une valeur boursière de 60 % à 90 % de leurs ventes. Yahoo! (Nasdaq, YHOO, 286 \$) est aussi tombée de 31 \$ et America Online (NY, AOL, 140,50 \$ US) s'est repliée de 6 \$ US. ■

ATS Automation Tooling Sys., 13,80 \$, perte de 8,15 \$



Du 30-01-98 au 22-01-99

Le titre du spécialiste des chaînes de production ATS Automation Tooling Systems (Tor., ATA) a perdu 37 % de sa valeur. Une partie d'un contrat important lui a échappé, ce qui diminuera son volume de production à partir de l'an 2000. Le client qui s'est désisté devait au contraire augmenter sa commande de 100 M\$ à 150 M\$. Le courtier Scotia Capital Markets a réduit son prix cible à 12 \$ mais CIBC Wood Gundy l'a maintenu à 17 \$. ■

Mitel Corp., 11,75 \$, perte de 2,55 \$



Du 30-01-98 au 22-01-99

Le titre de Mitel Corp. (Mtl, MLT) a chuté de 17,8 % dans un épisode déjà vu. Ses résultats du 3^e trimestre ont été déçus. Le fabricant de matériel de télécommunications et de semi-conducteurs a enregistré un bénéfice par action de 0,15 \$, alors que Yorkton Valeurs mobilières pensait à 0,18 \$. Le courtier a réduit ses prévisions de bénéfice pour 1999 de 0,81 \$ à 0,71 \$. Il a également diminué son prix cible de 17 \$ à 15 \$, mais suggère encore l'achat du titre. ■

Call-Net Entreprises, 11 \$, perte de 2,75 \$



Du 30-01-98 au 22-01-99

La direction de Call-Net Entreprises (Mtl, CNB) a laissé entendre que ses résultats du 4^e trimestre ne seraient pas plus beaux que ceux du 3^e trimestre. Les investisseurs, qui espéraient que le bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) égale le niveau du 2^e trimestre (23 M\$), seront déçus d'apprendre qu'il piétinera plutôt près de 12 M\$. La compagnie de services téléphoniques souffre de ses coûts élevés de marketing. (SG) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 22 janvier 1999

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	/bén.

A/B	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
	52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$	/bén.
2,05	0,50	ABL Cda	ABL	0,95	0,70	0,80	+0,15	1546			0,05	16,0
8,50	2,00	ADS	AAL	3,20	3,00	3,20	+0,05	288			0,06	53,3
0,32	0,10	AF CAN	AFK	0,12	0,10	0,10	-0,02	120			-0,01	
12,25	8,05	AGRA Inc	AGR	9,85	8,85	9,00	-1,00	6624	1,8	0,65	13,8	
0,30	0,08	ARCA Expl	ACX	0,18	0,18	0,18	+0,03	60				
39,25	30,00	MATCO I	ACO	38,50	37,75	38,00	-0,25	137	1,8	2,90	13,1	
38,60	30,00	MATCO II	ACO	38,25	37,75	37,75	-0,25	8	1,8	2,90	13,0	
0,34	0,10	Abicourt	ABI	0,11	0,11	0,11	-0,02	310			-0,17	
23,70	12,00	AbitibiCons	A	15,00	13,50	14,10	-0,30	4307	2,8	0,29	48,6	
8,50	7,00	AcierLeR	LER	7,50	7,50	7,50		5			1,05	21
7,50	4,65	AcierLeR8	LER	5,25	5,00	5,10	-0,05	619			1,05	4,9
115,00	100,35	AcierLeR9	LER	104,00	103,50	103,50	+0,45	110				
112,50	100,00	AcierLeR25	LER	103,50	102,50	103,50	+1,00	1020				
8,00	3,85	AEterna	AEL	6,05	5,75	5,85	-0,10	442			-0,06	
11,60	4,35	AgricoEag	AGE	7,10	6,70	6,95	-0,30	270	0,4	2,96		
1,25	0,43	Agrotek	AGK	0,60	0,60	0,60		145			-0,08	
0,11	0,02	Agromex	AGX	0,06	0,06	0,06	+0,01	90			-0,10	
14,45	5,15	AirCda	AC	7,15	6,35	6,65	-0,60	7448			0,60	10,8
13,25	4,55	AirCdaA	AC	6,00	5,25	5,30	-0,60	4322			0,60	8,8
39,00	26,90	AltaEnrg	AEC	39,00	34,00	34,05	-2,95	2606	1,2	-0,14		
48,90	28,85	Alcan	AAL	44,00	40,00	38,00	-4,75	2984	2,4	1,71	14,6	
1,15	0,18	Alcigne B	AGN	0,57	0,34	0,50	+0,18	4488			-0,17	
0,72	0,30	Algo A	AO	0,38	0,38	0,38		5			0,08	4,8
4,50	3,50	Algo pf 1		5,65	3,50	4,50		nt				
4,50	3,50	Algo pf 2		5,65	3,50	4,50		nt				
21,50	14,00	AlcouchesAATD	AAO	20,50	20,50	20,50	+1,25	1	0,79	25,9		
21,75	13,25	AlcouchesB	AAO	20,00	19,80	19,80	-0,20	238			0,79	25,1
10,50	3,03	AllinBio	AXB	4,50	4,00	4,38		nt			2,17	
32,25	12,00	AllinCIA	AAC	26,75	26,75	26,75	-0,25	7			-1,66	
32,50	12,00	AllinCIAA	AAC	26,90	26,00	26,50	-0,55	22			-1,66	
33,00	12,75	AllinCfrst	ALP	15,85	13,85	15,35	-0,55	3606			0,74	20,7
0,61	0,08	Allin	ALI	0,60	0,54	0,55	-0,03	2146			-0,53	
0,60	0,10	AllinAIA	AIA	0,23	0,23	0,23		5			-0,09	
9,50	6,25	Am Inc LP	AI	8,45	8,20	8,45	+0,05	224	1,91			
8,75	3,40	Amisco	IAC	8,70	8,25	8,70	+0,25	104	1,7	0,64	13,6	
1,00	0,98	Amisk A	AS	2,00	1,75	1,75		1163			0,27	6,5
3,00	2,00	Amisk pf		2,52	2,52	2,52	+0,01	25	77			
1,00	0,18	AngSwiss	ASW	0,90	0,60	0,60	-0,05	9660				
0,22	0,03	Antoro	ORE	0,12	0,10	0,12	+0,03	650			-0,18	
0,45	0,25	Appalach	APP	0,30	0,25	0,28	-0,02	100			-0,03	
0,10	0,05	AppalRwIA		0,06	0,01	0,05		nt				
2,20	1,40	ArdenP	ARH	1,85	1,70	1,70		nt			3,8	-0,23
0,55	0,16	ArenaGold	ARN	0,34	0,31	0,33	-0,01	420				
0,28	0,06	ArmstrCs	ACI	0,09	0,08	0,09		2320				
34,55	10,00	Asbestos	AB	22,00	12,05	12,05	-0,45	17			0,59	28,9
5,20	0,97	Ashant	ACA	1,25	1,00	1,28		nt			-0,13	
26,45	15,75	AstralA	ACM	26,00	25,75	26,00	-0,10	176	1,2	0,97	26,8	

24,50	17,00	AstralB	27,75	24,00	24,50	nt	1,2	0,97	25,3		
0,75	0,20	Atapa	AML <th>0,50 <th>0,40 <th>-0,15 <th>129 <th>-0,08 <th> </th></th></th></th></th></th>	0,50 <th>0,40 <th>-0,15 <th>129 <th>-0,08 <th> </th></th></th></th></th>	0,40 <th>-0,15 <th>129 <th>-0,08 <th> </th></th></th></th>	-0,15 <th>129 <th>-0,08 <th> </th></th></th>	129 <th>-0,08 <th> </th></th>	-0,08 <th> </th>			
23,35	14,00	Atthasca	anACS <th>18,25 <th>17,75 <th>18,25 <th>+0,50 <th>2326 <th>3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th></th></th></th></th></th></th>	18,25 <th>17,75 <th>18,25 <th>+0,50 <th>2326 <th>3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th></th></th></th></th></th>	17,75 <th>18,25 <th>+0,50 <th>2326 <th>3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th></th></th></th></th>	18,25 <th>+0,50 <th>2326 <th>3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th></th></th></th>	+0,50 <th>2326 <th>3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th></th></th>	2326 <th>3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th></th>	3,0 <th>0,93 <th>19,6</th> </th>	0,93 <th>19,6</th>	19,6
0,19	0,05	AuygVrs	AUV <th>0,06 <th>0,05 <th>0,05 <th>-0,01 <th>240 <th> <td></td> <td></td> </th></th></th></th></th></th>	0,06 <th>0,05 <th>0,05 <th>-0,01 <th>240 <th> <td></td> <td></td> </th></th></th></th></th>	0,05 <th>0,05 <th>-0,01 <th>240 <th> <td></td> <td></td> </th></th></th></th>	0,05 <th>-0,01 <th>240 <th> <td></td> <td></td> </th></th></th>	-0,01 <th>240 <th> <td></td> <td></td> </th></th>	240 <th> <td></td> <td></td> </th>	<td></td> <td></td>		
4,20	2,05	Aur Res	AUR <th>2,65 <th>2,42 <th>2,42 <th>-0,33 <th>51 <td>2,1</td> <td>-0,12</td> <td></td> </th></th></th></th></th>	2,65 <th>2,42 <th>2,42 <th>-0,33 <th>51 <td>2,1</td> <td>-0,12</td> <td></td> </th></th></th></th>	2,42 <th>2,42 <th>-0,33 <th>51 <td>2,1</td> <td>-0,12</td> <td></td> </th></th></th>	2,42 <th>-0,33 <th>51 <td>2,1</td> <td>-0,12</td> <td></td> </th></th>	-0,33 <th>51 <td>2,1</td> <td>-0,12</td> <td></td> </th>	51 <td>2,1</td> <td>-0,12</td> <td></td>	2,1	-0,12	
0,25	0,03	AurgEx	AUI <th>0,04 <th>0,04 <th>0,04 <th>-0,01 <th>115 <td></td> <td>-0,03</td> <td></td> </th></th></th></th></th>	0,04 <th>0,04 <th>0,04 <th>-0,01 <th>115 <td></td> <td>-0,03</td> <td></td> </th></th></th></th>	0,04 <th>0,04 <th>-0,01 <th>115 <td></td> <td>-0,03</td> <td></td> </th></th></th>	0,04 <th>-0,01 <th>115 <td></td> <td>-0,03</td> <td></td> </th></th>	-0,01 <th>115 <td></td> <td>-0,03</td> <td></td> </th>	115 <td></td> <td>-0,03</td> <td></td>		-0,03	
0,90	0,40	Aurizon	ARZ <th>0,75 <th>0,70 <th>0,73 <td>+0,01</td> <td>495</td> <td></td> <td>0,05</td> <td>14,6</td> </th></th></th>	0,75 <th>0,70 <th>0,73 <td>+0,01</td> <td>495</td> <td></td> <td>0,05</td> <td>14,6</td> </th></th>	0,70 <th>0,73 <td>+0,01</td> <td>495</td> <td></td> <td>0,05</td> <td>14,6</td> </th>	0,73 <td>+0,01</td> <td>495</td> <td></td> <td>0,05</td> <td>14,6</td>	+0,01	495		0,05	14,6
0,20	0,07	Autanabi	AUA <th>0,14 <th>0,07 <td>0,07</td> <td>nt</td> <td>-0,01</td> <td></td> <td></td> <td></td> </th></th>	0,14 <th>0,07 <td>0,07</td> <td>nt</td> <td>-0,01</td> <td></td> <td></td> <td></td> </th>	0,07 <td>0,07</td> <td>nt</td> <td>-0,01</td> <td></td> <td></td> <td></td>	0,07	nt	-0,01			
4,50	2,65	Avcorp	AVP <th>3,53 <td>3,35</td> <td>3,35</td> <td></td> <td>293</td> <td></td> <td>0,20</td> <td>16,8</td> </th>	3,53 <td>3,35</td> <td>3,35</td> <td></td> <td>293</td> <td></td> <td>0,20</td> <td>16,8</td>	3,35	3,35		293		0,20	16,8
15,00	6,50	Axcan	AXP <td>10,35</td> <td>9,80</td> <td>10,00</td> <td>-0,20</td> <td>421</td> <td></td> <td>0,10</td> <td></td>	10,35	9,80	10,00	-0,20	421		0,10	
0,47	0,15	Azimat	AZM <td>0,28</td> <td>0,27</td> <td>0,28</td> <td>+0,01</td> <td>45</td> <td></td> <td></td> <td></td>	0,28	0,27	0,28	+0,01	45			
34,00	25,50	BC Gas	BCG <td>30,00</td> <td>29,35</td> <td>29,90</td> <td>-0,60</td> <td>266</td> <td>3,8</td> <td>1,56</td> <td>18,8</td>	30,00	29,35	29,90	-0,60	266	3,8	1,56	18,8
61,00	35,00	BC TELE	BCT <td>42,50</td> <td>41,10</td> <td>42,50</td> <td>+1,60</td> <td>548</td> <td>3,3</td> <td>1,45</td> <td></td>	42,50	41,10	42,50	+1,60	548	3,3	1,45	
68,00	39,80	BCE	BCE <td>63,65</td> <td>59,70</td> <td>62,00</td> <td>-1,80</td> <td>4696</td> <td>2,3</td> <td>2,33</td> <td>25,8</td>	63,65	59,70	62,00	-1,80	4696	2,3	2,33	25,8
2,80	2,65	BCEpIP	<td>2,60</td> <td>2,60</td> <td>2,60</td> <td>-0,10</td> <td>8</td> <td>5,9</td> <td></td> <td></td>	2,60	2,60	2,60	-0,10	8	5,9		
48,00	31,85	BCE Mob	BCX <td>48,00</td> <td>46,50</td> <td>48,00</td> <td>+1,00</td> <td>80</td> <td>0,15</td> <td></td> <td></td>	48,00	46,50	48,00	+1,00	80	0,15		
13,50	7,55	BGR A	BPT <td>9,50</td> <td>9,30</td> <td>9,40</td> <td>-0,30</td> <td>21</td> <td>-3,98</td> <td></td> <td></td>	9,50	9,30	9,40	-0,30	21	-3,98		
3,10	1,30	BGR wt	<td>1,80</td> <td>1,70</td> <td>1,70</td> <td>+0,05</td> <td>4</td> <td></td> <td></td> <td></td>	1,80	1,70	1,70	+0,05	4			
26,85	16,50	BMTCA	GBT <td>22,25</td> <td>22,00</td> <td>22,00</td> <td>-0,25</td> <td>90</td> <td>0,9</td> <td>1,92</td> <td>11,5</td>	22,25	22,00	22,00	-0,25	90	0,9	1,92	11,5
7,70	3,90	BPI Gib un	BOI <td>7,05</td> <td>6,90</td> <td>6,90</td> <td>+1,20</td> <td>20</td> <td>-0,04</td> <td></td> <td></td>	7,05	6,90	6,90	+1,20	20	-0,04		
59,50	24,85	BqCIBC	CM <td>40,20</td> <td>37,20</td> <td>37,25</td> <td>+1,25</td> <td>7619</td> <td>3,2</td> <td>2,26</td> <td>16,6</td>	40,20	37,20	37,25	+1,25	7619	3,2	2,26	16,6
28,25	27,50	BqCIBC1p	<td>28,25</td> <td>28,25</td> <td>28,25</td> <td>+0,25</td> <td>50</td> <td>5,3</td> <td></td> <td></td>	28,25	28,25	28,25	+0,25	50	5,3		
28,00	25,00	BqCIBC1sp	<td>28,00</td> <td>27,90</td> <td>28,00</td> <td>+0,55</td> <td>21</td> <td>5,0</td> <td></td> <td></td>	28,00	27,90	28,00	+0,55	21	5,0		
26,30	25,10	BqCIBC1sp	<td>26,30</td> <td>26,30</td> <td>26,30</td> <td>+1,20</td> <td>500</td> <td>5,2</td> <td></td> <td></td>	26,30	26,30	26,30	+1,20	500	5,2		
26,35	25,00	BqCIBC1sp	<td>26,35</td> <td>26,30</td> <td>26,35</td> <td>+0,25</td> <td>50</td> <td>4,7</td> <td></td> <td></td>	26,35	26,30	26,35	+0,25	50	4,7		
28,25	25,00	BqLaurnt	LB <td>29,80</td> <td>27,75</td> <td>28,00</td> <td>+1,00</td> <td>926</td> <td>3,3</td> <td>2,83</td> <td>9,9</td>	29,80	27,75	28,00	+1,00	926	3,3	2,83	9,9
29,80	26,50	BqLaurnt6p	<td>28,70</td> <td>28,70</td> <td>28,70</td> <td>+0,90</td> <td>4</td> <td>7,6</td> <td></td> <td></td>	28,70	28,70	28,70	+0,90	4	7,6		
86,95	51,80	Bq MHI	BMO <td>67,55</td> <td>62,20</td> <td>63,00</td> <td>-2,95</td> <td>1533</td> <td>2,8</td> <td>4,72</td> <td>13,3</td>	67,55	62,20	63,00	-2,95	1533	2,8	4,72	13,3
28,25	25,50	Bq MHI4p	<td>26,05</td> <td>25,95</td> <td>26,05</td> <td>+0,05</td> <td>79</td> <td>8,6</td> <td></td> <td></td>	26,05	25,95	26,05	+0,05	79	8,6		
30,50	29,00	Bq MHI1p	<td>28,50</td> <td>28,50</td> <td>28,50</td> <td>+0,25</td> <td>600</td> <td>7,9</td> <td></td> <td></td>	28,50	28,50	28,50	+0,25	600	7,9		
28,00	24,75	Bq MHI3p	<td>28,00</td> <td>28,00</td> <td>28,00</td> <td></td> <td>117</td> <td>5,0</td> <td></td> <td></td>	28,00	28,00	28,00		117	5,0		
28,00	23,25	Bq MHI4p	<td>26,50</td> <td>26,20</td> <td>26,20</td> <td>-0,05</td> <td>11</td> <td>4,6</td> <td></td> <td></td>	26,50	26,20	26,20	-0,05	11	4,6		
26,60	24,00	Bq MHI5p	<td>26,25</td> <td>26,10</td> <td>26,20</td> <td>+0,10</td> <td>204</td> <td>5,1</td> <td></td> <td></td>	26,25	26,10	26,20	+0,10	204	5,1		
26,35	24,00	Bq MHI6p	<td>26,60</td> <td>26,35</td> <td>26,35</td> <td></td> <td>nt</td> <td>4,5</td> <td></td> <td></td>	26,60	26,35	26,35		nt	4,5		
27,35	25,30	Bq MHI2p	<td>27,10</td> <td>27,00</td> <td>27,00</td> <td></td> <td>30</td> <td>6,3</td> <td></td> <td></td>	27,10	27,00	27,00		30	6,3		
31,85	19,05	Bq MHI	NA <td>25,45</td> <td>22,75</td> <td>22,15</td> <td>-2,15</td> <td>6826</td> <td>3,0</td>	25,45	22,75	22,15	-2,15	6826	3,0		

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Advertisement for 'QUEUE DE CHEVAL' featuring a horse logo and text: 'BOEUF USDA PRIME - Mûris à sec dans nos réfrigérateurs pendant 21 jours ou plus'.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Advertisement for DMR with text: 'Quelle entreprise compte plus de 150 spécialistes Oracle au Québec?' and 'Des gens de résultats'.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Cours \$/ben.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 22 janvier 1999

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sections for A/B, LES GAGNANTS, LES PERDANTS, and LES PLUS ACTIFS.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sections for A/B, C/D, and LES GAGNANTS.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sections for C/D, LES GAGNANTS, and LES PERDANTS.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sections for C/D, LES GAGNANTS, and LES PERDANTS.

Advertisement for Ailes à votre entreprise. Features a graphic of a bird in flight and text: 'Donnez des Ailes à votre entreprise', 'Spécialiste des réseaux numériques à des débits de 64 kps et plus', 'QuébecTel œuvre dans tout le Canada par le biais de son réseau E@st.net', 'Services sur mesure', 'Technologie accessible', 'Prix avantageux', 'Réseau ultrafiable', 'Découvrez pourquoi nous avons toujours une longueur d'avance.', '1 888 853-4549', 'Courriel : qqcom@quebecitel.com', 'Grandir avec notre monde'.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Table of stock market data for various companies, including columns for 'Haut', 'Bas', 'Titre', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol. Div.', 'Bén.Cours', and 'Bén.Cours'.

Advertisement for Days Inn, featuring the text '10ème nuitée gratuite!', 'I 800 DAYS INN (329-7466)', and 'www.daysinn.com'. It also lists various locations like Montréal, Québec, and Sherbrooke.

Advertisement for 'POUR NOS CLIENTS D'AFFAIRES' (For our business clients), listing various services and locations such as Montréal, Québec, and Sherbrooke.

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 22 janvier 1999

Table of stock market data for the first column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the second column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the third column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the fourth column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Advertisement for Raymond Weil Geneve watches, featuring images of two watches and text describing the brand and contact information for Marcel André Bijoux.

Table of stock market data for the fifth column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the sixth column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the seventh column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Bourse de New York

Table of stock market data for New York, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Table of investment data with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and performance metrics.

A/G

Table of investment data under the 'A/G' section, listing various funds and their performance.

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Table of Nasdaq investment data with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and performance metrics.

Fonds de valeur européen Atlas

Advertisement for Atlas European Value Funds, featuring a globe and performance statistics for 1, 2, 3, and 5 years.

Text describing the Atlas funds, their investment strategy, and how to obtain more information.

Table of investment data on the left side of the bottom section, listing various funds and their performance.

Table of investment data in the middle of the bottom section, listing various funds and their performance.

Table of investment data on the right side of the bottom section, listing various funds and their performance.

En bref

Perte surprise de 17,3 M\$ chez Behaviour Communications

Stéphanie Grammond

La société montréalaise Behaviour Communications (Mtl, BHV.B,

0,70 \$), anciennement Malofilm, a subi une perte de 17,3 M\$, sur des revenus de 9 M\$, au quatrième trimestre. Cette perte surprise est attribuable à des radiations de

9,6 M\$: 3,9 M\$ d'achalandage à sa division FilmLine, 2,8 M\$ pour d'autres éléments d'actif (trois films produits récemment ont mal fonctionné) et 2,9 M\$ à la division de distribution.

Parallèlement, la division de nouveaux médias, toujours en démarrage, a enregistré des pertes. Mais la division de production de films et de marketing a obtenu un profit de 2,6 M\$.

Behaviour évalue présentement la possibilité d'un refinancement. Son actionnaire majoritaire, Richard Szalwinski, également à la tête de Discreet Logic, a précédemment donné son appui à la société, ce qui permet à la firme de courtage Yorkton Valeurs mobilières d'avancer que la restructuration de l'entreprise sera couronnée de succès. D'ici là, son analyste Roger Dent prévoit que le titre continuera d'offrir des rendements inférieurs à ceux de l'industrie. Il maintient un prix cible de 0,60 \$.

se de 5,4 % sur l'an dernier. « Nous nous attendions à une croissance de 20 % pour ce trimestre », précise Tracey McLaughlin, de Yorkton Valeurs mobilières.

Les étonnantes radiations de 19,9 M\$ proviennent de problèmes liés aux retours de marchandise de la part de clients, au système de crédit et au roulement des stocks. Ces difficultés se sont manifestées dans le secteur des jeux vidéo et des logiciels.

Il semble que le système informatique ne soit pas à la base des problèmes de gestion des opérations. Par ailleurs, des dirigeants aux comptes à payer et à recevoir ont été nommés au cours de la dernière année. La société ne prévoit pas d'autres changements de personnel.

Mme McLaughlin révisé présentement ses prévisions financières. Elle croit que les ventes en Amérique du Sud seront en baisse à cause de la tourmente au Brésil. L'analyste s'attendait à ce que les bénéfices provenant de cette région s'élèvent à 0,12 \$ par action pour l'année.

Elle estime que le titre de Beamscope pourrait graviter près de 5 \$ à court terme. (SG) ■

travailleurs du Québec (FTQ) lui a accordé un prêt de 15 M\$. Capital d'Amérique CDPQ, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, a acheté pour 15 M\$ de débetures et

souscrira pour 5 M\$ d'actions de classe A. Gildan a également renégo-cié auprès de la Bank of America Canada sa marge de crédit de 100 M\$, en hausse de 40 M\$. (SG) ■

Primetech augmente sa capacité de 50 % et le titre gagne 14 %

L'annonce du déménagement des activités de Primetech Electronics (Mtl, PME, 13,25 \$) dans une nouvelle usine de 123 000 pi² a été bien accueillie à la Bourse où son titre a gagné 14 %.

Le fabricant de composants électroniques de l'ouest de l'île de Montréal augmentera sa capacité de production de 75 M\$, à environ 200 à 250 M\$. « Le déménagement aura lieu dès avril 1999 et nous ne nous attendons pas à un arrêt de production significatif », affirme Linda Lachance, de Yorkton Valeurs mobilières.

L'analyste estime que la nouvelle usine répondra à l'urgent besoin d'espace de Primetech. Mais elle croit que la nécessité de réaliser des acquisitions pour diversifier les sources de revenus demeure. En effet, Primetech a retiré 97 % de ses ventes de trois clients (Sun Microsystems, Newbridge et Apple) en 1997.

Même si le titre de Primetech s'est déjà relevé de son plancher de 10 \$ en décembre, Mme Lachance recommande fortement l'achat du titre en vue d'un prix cible de 14,50 \$ d'ici 12 à 18 mois. (SG) ■

Les analystes ajustent leur tir pour SMED

La firme de courtage Yorkton Valeurs mobilières a réduit ses prévisions pour le fabricant de meubles de bureau SMED international (Tor., SM, 9,25 \$).

L'analyste Roger Dent ne s'attend plus qu'à des bénéfices par action de 0,25 \$, au lieu de 0,40 \$, pour l'année 1999. Ses prévisions pour 2000 demeurent inchangées à 1,25 \$. Son cours cible est également demeuré à 20 \$ et l'analyste recommande donc fortement l'achat du titre.

Il note que l'action s'échange bien en dessous de la valeur comptable de la société, qui est de 12,35 \$. Et il espère un redressement des activités au cours des deux derniers trimestres de l'année fiscale. (SG) ■

Beamscope écope

Le distributeur de matériel informatique et électrique Beamscope Canada (Tor., BSP, 7,40 \$) a écopé au troisième trimestre. La société a subi une perte nette de 1,42 \$ par action, à cause d'une radiation surprise de 1,69 \$ par action.

Même sans compter cet élément exceptionnel, le bénéfice par action aurait atteint 0,27 \$, en forte baisse par rapport à 0,48 \$ au même trimestre l'an dernier.

Ceci est principalement attribuable à un ralentissement prononcé de la croissance des ventes, particulièrement au Canada. En effet, les revenus ont atteint 218,6 M\$, en haus-

InfoInterActive s'inscrit à la Bourse de Montréal

La société d'Halifax InfoInterActive a reçu une approbation conditionnelle pour inscrire ses actions à la Bourse de Montréal. Le titre s'échange déjà sous le symbole IIA à la Bourse albertaine.

InfoInterActive se spécialise dans les services de réseaux améliorés combinant la téléphonie, Internet et les technologies sans fil. Son produit vedette, Internet Call Manager, qui est breveté aux États-Unis, signale les appels téléphoniques aux utilisateurs d'Internet et gère ces appels au besoin. (SG) ■

Gildan obtient un financement de 35 M\$

Le manufacturier de vêtements Gildan Activewear (Mtl, GIL.A, 11,75 \$) a conclu un financement d'une valeur totale de 35 M\$. Cet argent frais lui servira pour ses besoins généraux et pour l'acquisition de nouveaux éléments d'actif.

Le Fonds de solidarité des

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Fonds Vision Europe	à venir \$	par part	00-01-99
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	3,51 \$	par part	19-01-99
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,39 \$	par part	20-01-99

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Rendement % Cotes hebdomadaires

	31 déc. 98	15 janv. 99	08 janv. 99	16 janv. 99
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	6,83	11,929	12,051	11,640
Barreau du Québec				
•Équilibré	10,21	13,111	13,207	12,263
•Obligations	9,37	10,885	1,826	11,124
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	5,62	13,252	13,320	12,464
Ingénieurs du Québec - Férique (Cotes au 22-01-99)				
•Revenu à court terme	4,50	34,338	34,307	34,302
•Obligations	7,60	37,892	37,844	38,412
•Actions	1,80	40,725	41,757	40,042
•Équilibré	9,60	44,380	44,845	43,139
•International	29,60	10,050	10,136	9,439
•Américain	336,40	14,028	14,294	12,725
•Croissance	2,10	10,391	10,648	9,264
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	9,19	15,027	15,173	13,850
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	6,85	13,057	13,213	12,483
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Omnibus	9,77	78,928	79,486	68,988
•Fonds de placement	13,85	20,569	20,852	17,838
•Marché monétaire	4,46	10,014	10,014	10,014
•Obligations	11,33	10,867	10,789	10,569
•Actions canadiennes	4,90	14,739	14,929	13,523
•Actions internationales	32,66	11,080	11,394	9,701
•Équilibré	n.d.	10,596	10,734	n.d.
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	9,32	12,159	12,193	12,039
•Actions américaines	n.d.	10,478	10,779	n.d.
•Actions asiatiques	n.d.	11,792	11,883	n.d.
•Actions canadiennes	-0,24	17,545	17,858	17,525
•Actions européennes	n.d.	10,474	10,923	n.d.
•Obligations	8,18	11,499	11,431	11,345
•Court terme	5,04	9,508	9,500	9,500
•International-actions	21,27	13,628	13,995	14,555
•Croissance et revenus	6,56	11,493	11,562	10,961
Union des Artistes (CSS)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	7,32	50,882	51,204	45,919
•Obligations	7,64	13,028	13,036	12,258
•Actions	n.d.	10,418	10,550	10,003

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 22 janvier 1999, pour un dollar, vous avez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,9816	Jamaïque	Dollar	24,5015
Afrique française	Franc CFA	372,2400	Japon	Yen	75,2900
Allemagne	Mark	1,1099	Liban	Livre	n.d.
Antilles anglaises	Dollar	1,7769	Maroc	Dirham	6,1212
Argentine	Peso	0,6580	Mexique	Nuevo peso	6,7100
Australie	Dollar	1,0430	Nicaragua	Gold Cordoba	7,4000
Autriche	Schilling	7,8100	Norvège	Couronne	4,8875
Bahamas	Dollar	0,6581	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,2329
Barbade	Dollar	1,3237	Pakistan	Roupie	33,3700
Belgique	Franc	22,8900	Pays-Bas	Florin	1,2505
Bermudes	Dollar	0,6581	Pérou	Newsol	2,1734
Bésil	Real	1,1451	Philippines	Peso	25,4700
Chili	Peso	310,4000	Porto-Rico	Dollar	0,6581
Chine	Renminbi	5,4481	Portugal	Escudo	113,7700
Colombie	Peso	1045,0800	Rép. dominicaine	Peso	10,4600
Cuba	Peso	15,1366	Rép. tchèque	Koruna	20,2521
Danemark	Couronne	4,2208	Roumanie	Leu	7 398,4863
Egypte	Livre	2,2442	Royaume-Uni	Sterling	0,3967
Espagne	Peseta	94,4200	Russie	Rouble	15,2353
États-Unis	Dollar	0,6581	Singapour	Dollar	1,1089
Finlande	Mark	3,3740	Slovaquie	Koruna	24,1400
France	Franc	3,7224	Sri Lanka	Roupie	45,1000
Grèce	Drachme	182,8200	Suède	Couronne	5,0773
Haiti	Gourde	10,9164	Suisse	Franc	0,9062
Hong Kong	Dollar	5,0999	Tunisie	Dinar	0,7188
Inde	Roupie	27,9368	Turquie	Lire	213 189,2100
Iran	Rial	1 974,3300	Union européenne	Euro	0,5682
Israël	New shequel	2,6874	Venezuela	Bolivar	375,9500
Italie	Lire	1 098,9000			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

VOUS VOULEZ RÉORIENTER VOTRE CARRIÈRE ?

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE !

www.lesaffaires.com à la rubrique Carrières

LES AFFAIRES

Jean Coutu poursuit sa progression malgré le retrait du tabac

Renée Claude
Simard

Le Groupe Jean Coutu (Mtl, PJC.A, 36,55 \$), qui fêtera son 30^e anniversaire cette année, a poursuivi sa croissance au second trimestre terminé le 30 novembre 1998.

Le bénéfice net a progressé de 11,5 % par rapport à 1997, pour s'élever à 17,4 M\$ (0,33 \$ l'action).

Le chiffre d'affaires est passé de 492 M\$ à 583 M\$ et 50 % de la hausse de 18,5 % provient de ses activités américaines. « Les profits de 0,33 \$ l'action au second trimestre sont de bon augure. La société devrait atteindre notre objectif de profit par action de 1,40 \$ en 1998-99. Ce fut une surprise de constater que le retrait de la vente des cigarettes

n'a pas eu d'impact sur les activités canadiennes. Cela va bien du côté américain, les ventes ont progressé de 17,4 % », a indiqué **Perry Caicco**, analyste de **First Marathon** (Mtl, FMS.C, 22,50 \$). L'analyste recommande l'achat du titre en vue d'un

cours cible de 42 \$ d'ici 12 mois. « La progression des résultats est attribuable à une performance particulièrement remarquable des pharmacies corporatives **Brooks Pharmacy** du côté des États-Unis et à l'amélioration continue de la productivité des établisse-

ments franchisés au Canada », a indiqué **François Jean Coutu**, président et chef de l'exploitation.

La société a poursuivi l'expansion et la consolidation de son réseau Brooks Pharmacy, de même que l'implantation du prototype d'établissement

conçu et développé au cours des exercices précédents.

De plus, **Jean Coutu USA** a poursuivi l'expansion de son réseau dans le Maine et a acquis cinq établissements indépendants. « L'amélioration du rendement sur l'investissement et le nouveau rôle des

pharmacies à titre de magasins de proximité font des pharmacies le meilleur segment du commerce de détail », a souligné M. Caicco. Première dans son secteur au Québec, 2^e au Canada et 8^e aux États-Unis, Jean Coutu emploie plus de 15 000 personnes. ■

Astral amorce vigoureusement le nouvel exercice

Astral Communications (Mtl, ACM.A, 26 \$) a connu une hausse marquée de ses profits et de son chiffre d'affaires, au premier trimestre terminé le 30 novembre 1998. Le bénéfice net a bondi de 33 % par rapport à 1997, pour atteindre 3,2 M\$ (0,23 \$ l'action). Les ventes ont progressé de 44 %, à 106 M\$.

Cette hausse provient surtout du bond de 60 % des ventes de vidéocassettes en vertu de l'entente de distribution signée avec **Blockbuster Video** ainsi que des premiers revenus comptabilisés de **Télétoon** et du **Canal Famille**. Les revenus de télédiffusion ont crû de 17 %.

La division des services

techniques a également apporté de l'eau au moulin.

Les ventes de cassettes et les revenus provenant des services techniques ont progressé de 60 % à 74 M\$.

La marge de la division de la radiodiffusion a progressé, passant de 15,8 % en 1997 à 22 %. La marge de la division des vidéos et des services techniques a reculé, passant de 10 % en 1997 à 6 %.

Ce recul est imputable notamment à sa restructuration.

Astral est toujours intéressée à certains éléments d'actif de **WIC** (Tor., WIC.B, 40 \$) une fois l'entente de partage entre **CanWest Global** (Tor., CGA.A, 23,50 \$) et **Shaw Communications** (Tor., SJR.B, 44 \$) conclue.

Astral aimerait se porter acquéreur de 50 % du **Canal Famille** et ainsi en devenir propriétaire à 100 %.

« Astral a la capacité financière pour absorber ces acquisitions en raison de sa

bonne santé financière. Au 30 novembre, sa dette s'élevait à 17 M\$ », a indiqué **Megan Anderson**, analyste de **Yorkton valeurs mobilières**. Au cours de ce trimestre, Astral a présenté au **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) sa demande pour l'obtention d'une licence d'exploitation de nouveaux canaux : **Canal Histoire**, **Canal Fiction**, **Canal Justice** et **La Chaîne gourmande**. (RCS) ■

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 50

Améliorations : 27

Détériorations : 22

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		
Alcan Aluminium ¹	87 000	143 000	0,38	0,63	2 084 000	1 972 000	3 m.	31-Déc-98
Allelix Biopharmaceuticals	389 000	475 000	1,71	2,09	8 020 000	7 865 000	12 m.	31-Déc-98
Astral Communications	(8 900)	8 400	(0,49)	0,47	5 100	20 800	3 m.	30-Nov-98
BC Telecom	3 211	2 429	0,23	0,17	106 029	73 556	3 m.	30-Nov-98
BCE Mobile	86 500	68 400	0,70	0,56	817 400	772 800	3 m.	31-Déc-98
	(180 400)	283 200	(1,45)	2,29	3 183 800	2 968 200	12 m.	31-Déc-98
	(9 807)	1 533	(0,13)	0,02	323 581	438 078	3 m.	31-Déc-98
	212	70 909	0,00	1,02	1 294 204	1 252 712	12 m.	31-Déc-98
Behavior Communication	(18 766)	(45 434)	(0,53)	(4,62)	83 818	77 678	12 m.	30-Nov-98
Buller Industries	1 310	1 295	0,05	0,05	17 656	21 696	3 m.	31-Déc-98
Canadian Satellite Comm.	1 980	2 039	0,20	0,20	27 046	32 812	3 m.	30-Nov-98
Canadien National	182 000	95 000	1,88	1,10	1 065 000	1 118 000	3 m.	31-Déc-98
Cogeco	266 000	1 040 000	2,88	12,06	4 121 000	4 322 000	12 m.	31-Déc-98
	3 754	3 495	0,23	0,21	89 515	76 273	3 m.	30-Nov-98
Cogeco Câble	4 749	4 722	0,18	0,18	80 305	67 630	3 m.	30-Nov-98
Consolidated HCI Holdings	16 773	(614)	0,78	(0,03)	25 664	15 972	3 m.	30-Nov-98
Contrans Corp.	16 084	10 998	0,75	0,51	55 480	65 005	12 m.	30-Nov-98
Corby (Distilleries)	2 229	2 186	0,42	0,54	63 543	47 819	3 m.	30-Nov-98
Corel Corp. ¹	7 307	7 511	1,05	1,07	28 502	24 945	3 m.	30-Nov-98
	(30 448)	(231 678)	(0,51)	(3,94)	246 827	260 581	12 m.	30-Nov-98
Drug Royalty	504	(78)	0,02	0,00	3 230	911	3 m.	30-Nov-98
Eagle Precision Techno	1 406	1 257	0,30	0,28	26 991	29 072	3 m.	30-Nov-98
Film Telescene (Groupe)	3 614	2 993	0,78	0,75	88 588	92 641	9 m.	30-Nov-98
Grilli (Groupe immobilier)	2 300	1 300	0,23	0,16	20 400	11 200	3 m.	30-Nov-98
Hummingbird Communications	3 400	2 600	0,36	0,40	32 600	30 400	9 m.	30-Nov-98
	177	19	0,02	0,00	941	3 300	3 m.	30-Nov-98
	5 230	7 016	0,34	0,44	30 614	31 274	3 m.	31-Déc-98
Impériale (Cie pétrolière)	136 000	272 000	0,31	0,60	2 244 000	3 054 000	3 m.	31-Déc-98
Jean Coutu (Groupe)	554 000	847 000	1,26	1,83	9 145 000	11 122 000	12 m.	31-Déc-98
	17 400	15 600	0,33	0,30	583 000	492 000	3 m.	30-Nov-98
	33 735	29 698	0,64	0,56	1 106 475	939 763	6 m.	30-Nov-98
Jumbo Entertainment	128	(378)	0,00	(0,01)	786	n.d.	3 m.	30-Nov-98
	(377)	214	(0,01)	0,00	2 496	2 332	9 m.	30-Nov-98
Legacy Hotel	10 109	6 997	0,18	0,11	97 199	80 355	3 m.	31-Déc-98
LG Technologies	(9 500)	(4 275)	(0,92)	(0,45)	45 600	36 400	12 m.	31-Oct-98
Luxell Technologies	(623)	(800)	(0,03)	(0,04)	578	296	3 m.	31-Août-98
	(2 548)	(2 202)	(0,12)	(0,10)	1 372	868	12 m.	31-Août-98
Maax	4 668	2 975	0,20	0,16	87 100	42 200	3 m.	30-Nov-98
	15 631	10 773	0,74	0,60	234 300	132 200	9 m.	30-Nov-98
Mitel Corp.	17 800	25 600	0,14	0,22	183 700	110 600	3 m.	25-Déc-98
	45 200	67 100	0,37	0,59	515 500	303 400	9 m.	25-Déc-98
Offshore Systems	(863)	272	(0,04)	0,01	2 071	9 228	3 m.	30-Nov-98
	(4 527)	23	(0,20)	0,00	9 426	9 170	12 m.	30-Nov-98
PanCanadian Petroleum	54 800	69 400	0,52	0,27	863 800	918 700	3 m.	31-Déc-98
	149 700	329 700	0,59	1,31	2 985 700	3 258 300	12 m.	31-Déc-98
Petro-Canada	19 000	78 000	0,07	0,29	1 248 000	1 506 000	3 m.	31-Déc-98
	95 000	306 000	0,35	1,13	5 016 000	6 096 000	12 m.	31-Déc-98
PMC Sierra	11 381	9 556	0,33	0,29	45 437	31 713	3 m.	27-Déc-98
	(2 878)	34 258	(0,09)	1,05	161 812	127 166	12 m.	27-Déc-98
Premier CDN (Entreprises)	1 152	751	0,09	0,06	32 863	25 677	3 m.	28-Nov-98
	1 613	904	0,13	0,07	58 575	46 181	6 m.	28-Nov-98
Promatek (Industries)	822	425	0,23	0,12	1 972	1 362	6 m.	31-Déc-98
Quincailerie Richelieu	2 403	1 818	0,40	0,30	40 160	28 263	3 m.	30-Nov-98
	7 697	6 130	1,26	1,01	145 421	106 645	12 m.	30-Nov-98
Radiomutuel	2 259	1 893	0,19	0,16	25 625	18 562	3 m.	29-Nov-98
RPM Tech	467	328	0,10	0,07	19 519	18 564	6 m.	30-Nov-98
Sears Canada	85 000	77 100	0,80	0,73	1 633 000	1 588 000	3 m.	2-Jan-99
	146 400	116 500	1,38	1,10	4 970 000	4 580 000	12 m.	2-Jan-99
Suncor	44 000	72 000	0,39	0,66	500 000	600 000	3 m.	31-Déc-98
	188 000	223 000	1,70	2,04	2 100 000	2 200 000	12 m.	31-Déc-98
TB Advisors	(12)	n.d.	(0,01)	n.d.	119	n.d.	12 m.	31-Août-98
Télédistribution Régionale	5 581	1 039	0,38	0,16	16 121	11 201	3 m.	30-Nov-98
Transat A.T.	19 731	25 364	0,56	0,74	1 421 454	1 316 740	12 m.	31-Oct-98
Trimark (Corp. financière)	20 626	21 382	0,21	0,22	140 920	150 485	3 m.	31-Déc-98
	68 511	61 737	0,70	0,67	460 637	429 404	9 m.	31-Déc-98
Trojan Technologies	1 673	1 352	0,20	0,17	23 780	14 486	3 m.	30-Nov-98
TVA (Groupe)	13 300	11 400	0,46	0,40	71 500	64 500	3 m.	30-Nov-98
Velan	13 167	9 080	0,58	0,40	91 064	73 304	3 m.	30-Nov-98
	24 434	16 656	1,08	0,73	157 188	126 520	6 m.	30-Nov-98
Ventus Energy	(85)	40	0,00	0,00	1 264	930	3 m.	30-Nov-98
	(147)	148	(0,01)	0,01	1 634	1 735	6 m.	30-Nov-98
Vidéotron (Groupe)	(35 844)	(5 312)	(0,33)	(0,05)	277 301	253 226	3 m.	30-Nov-98
WIC Western Int. Comm.	11 096	17 506	0,41	0,66	161 908	160 236	3 m.	30-Nov-98
Winalta Shelters	1 900	1 700	0,14	0,12	41 500	31 400	12 m.	31-Oct-98

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. non récurrent

1 : en dollars US 2 : inclut un gain

Tableau : LES AFFAIRES

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Malette Québec	4 février	11 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Melkor	26 février	14 h 00	1, Place Ville-Marie, 4000, Montréal
Banque Laurentienne du Canada	3 mars	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Déclarations de dividendes

- **Acanthus** : div. trim. de 0,12 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 2 février.
- **Agnico-Eagle** : div. annuel de 0,02 \$ US payable le 26 janvier aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- **APF Energy** : div. mensuel de 0,16 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 27 janvier.
- **Arc Energy** : div. mensuel de 0,10 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Banque Royale** : div. trim. de 0,46 \$ payable le 24 février aux actionnaires inscrits le 25 janvier.
- **Canadian Apartment Properties** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Canadian Real Estate** : div. mensuel de 0,0975 \$ payable le 8 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- **Canadian Resources Income** : div. mensuel de 0,0672 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Canadian Resources Income Trust II** : div. mensuel de 0,1235 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Canadien National** : hausse du div. trim. de 0,265 \$ à 0,30 \$ payable le 25 mars aux actionnaires inscrits le 5 mars.
- **Chateau (Magasins Le)** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 19 février aux actionnaires inscrits le 5 février.
- **C.I. Fund Management** : div. trim. de 0,025 \$ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 1er mars.
- **Citadel Diversified** : div. mensuel de 0,098 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Cogeco** : div. trim. de 0,0525 \$ payable le 12 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **Cogeco Câble** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 12 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **Eagle Precision** : div. de 0,20 \$ payable le 28 février aux actionnaires inscrits le 15 février.
- **Enerplus Resources** : div. mensuel de 0,025 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- **Freehold Royalty** : div. mensuel de 0,05 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Independent Factor** : div. trim. de 0,25 \$ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 15 février.
- **Jean Coutu** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 25 février aux actionnaires inscrits le 11 février.
- **McGraw-Hill** : div. trim. de 0,125 \$ payable le 25 février aux actionnaires inscrits le 4 février.
- **MCM** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 29 janvier aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **Moffat Communications** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 26 février aux actionnaires inscrits le 5 février.
- **Montrusco** : div. trim. de 0,21 \$ payable le 5 mars aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **NAL Oil & Gas** : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **NCE Energy** : div. mensuel de 0,05 \$ payable le 29 janvier aux actionnaires inscrits le 19 janvier.
- **Orion Energy** : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Pembina** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- **Perigee** : div. trim. de 0,22 \$ payable le 16 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- **Potash** : div. trim. de 0,36 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 25 janvier.
- **Premium Income** : div. trim. de 0,20 \$ et div. spécial de 0,10 \$ payables le 29 janvier aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **RealCan Real Estate** : div. mensuel de 0,08125 \$ payable le 5 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **RioCan Real Estate** : div. mensuel de 0,08125 \$ payable le 5 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **Royal Real Estate Trust** : div. trim. de 0,0527 \$ et 1,80 \$ (capital) payables le 8 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.

Immobilier

● Hausse des loyers pour 1999 : l'heure est à la négociation

Les associations représentant les propriétaires et les locataires lancent le même mot d'ordre à leurs membres quant à une éventuelle hausse des loyers : « Assoyez-vous et négociez ! » p. 79

ANTREV

Espace commercial à louer

Courtiers protégés

(514) 499-1997

Time Equities (Canada)

La gestion immobilière des écoles moins coûteuse que celle des bâtiments privés et municipaux

Les commissions scolaires sont particulièrement performantes en matière d'économie d'énergie

Éric Dufresne

La gestion immobilière des commissions scolaires québécoises est moins coûteuse que celle du secteur privé et du secteur municipal, avance une étude récente de la Chaire UQAM-SITQ en immobilier.

Les coûts unitaires de la consommation d'énergie ou de l'entretien et des réparations des immeubles sont presque tous à l'avantage des commissions scolaires, lorsqu'on les compare à ceux d'entités privées et municipales équivalentes.

Pour le secteur municipal, les édifices sont d'âge et de fonction comparables (voir notre tableau). Pour le secteur privé, la Chaire a fait ses comparaisons avec les immeubles de bureaux de catégorie B des membres de l'Association des propriétaires immobiliers sans tenir compte ni de leur âge ni de leurs fonctions.

Les commissions scolaires se montrent extrêmement performantes, surtout en matière d'économie d'énergie. Depuis 10 ans, leur consommation énergétique a diminué de 29 %, entre autres parce qu'elles privilégient le gaz naturel aujourd'hui. Le coût unitaire de leur consommation énergétique, de 7,97 \$/m², est nettement plus bas que dans les autres secteurs.

Cela a eu pour incidence que leur coût unitaire total

Coûts unitaires de gestion immobilière (\$/m², 1997)

	Réseau scolaire	Édifices municipaux de Mtl	Édifices municipaux de Québec	Édifices privés de Mtl	Édifices privés de Québec	Édifices privés canadiens
Entretien et réparations	21,30	26,41	19,91	32,48	46,47	30,34
Énergie	7,97	14,03	18,83	16,67	22,91	19,04
Total	30,68	40,44	38,74	49,15	69,38	49,38

Source : Chaire UQAM-SITQ en immobilier

Tableau : LES AFFAIRES

n'était que de 30,68\$/m², en 1997, de loin le moins élevé au Québec. Les édifices publics de la Ville de Québec, bonne deuxième, coûtent tout de même 26 % plus cher à gérer que ceux des commissions scolaires.

Fait étonnant, c'est dans le secteur privé que la gestion immobilière se révèle la plus onéreuse. Les coûts y sont 60 % plus élevés que dans le réseau scolaire.

Des comparaisons valables ?

Les comparaisons effectuées dans cette étude sont-elles valables ? Après tout, les écoles ne fonctionnent pas comme les municipalités ou les entreprises. Leurs heures d'ouverture sont moins longues en raison de leurs nombreux congés et jours fériés. D'emblée, leurs dépenses d'énergie et d'entretien devraient être inférieures. Par ailleurs, les bons résultats du réseau ont peut-être été obtenus au détriment du bon état physique de ses bâtiments.

« Les comparaisons sont va-

lables. Les édifices scolaires servent maintenant à toutes sortes de fins en dehors des heures normales de cours : activités politiques, sociales, de formation, de loisir. Et le nombre de ces activités ne cesse de grandir », affirme Yves Blouin, président du Comité des gestionnaires immobiliers de l'Association des cadres scolaires du Québec (ACSQ), qui a étroitement collaboré à cette étude.

De plus, renchérit Jacques Fortin, directeur général de l'ACSQ, « il y a pas mal plus d'entretien et de réparations à faire, en moyenne, dans une école du secondaire qu'ailleurs : les bris aux équipements y sont plus nombreux, les toilettes doivent être nettoyées en permanence, etc. » Tout cela compenserait les heures d'ouverture officielles moins nombreuses.

À cet égard, le ministère de l'Éducation du Québec a réalisé une étude en 1993 sur l'état physique du parc immobilier scolaire. Résultat : 94,6 % des bâtiments évalués ont été jugés en bon ou très bon état; ce pourcentage est

similaire à celui de l'enquête précédente, réalisée en 1988.

Par ailleurs, les dépenses en immobilisations du réseau sont passées de 371 M\$ en 1990-1991 à 450 M\$ en 1996-97, une hausse de 21 %. La qualité des bâtiments est donc fort probablement aussi bonne qu'il y a 10 ans, jugent les chercheurs.

Grâce aux fusions

En fait, c'est l'imposant effort de rationalisation entrepris par les commissions scolaires depuis plusieurs années, en raison d'importantes compressions budgétaires, qui expliquerait que leurs coûts de gestion immobilière sont moindres aujourd'hui.

Les montants qu'elles consacrent à l'entretien, aux réparations, aux dépenses énergétiques et à la masse salariale du personnel ouvrier sont passés de 665 M\$ en 1990-1991 à 649 M\$ en 1996-1997. Cette réduction a été possible malgré que l'indice des prix ait au total grimpé de 10,2 % durant ces six ans, et que le nombre d'élè-

ves ait augmenté de 2,75 %.

En tenant compte de ces facteurs, les chercheurs estiment qu'il en coûtait, en 1996-97, 103 M\$ de moins en dollars constants aux commissions scolaires pour gérer leurs immeubles qu'en 1990-91.

La rationalisation a d'abord pris la forme de fusions de commissions scolaires. Leur nombre est passé de 197 à 152 entre 1991 et 1995. Ces fusions ont permis de diminuer considérablement le personnel affecté à la maintenance des immeubles.

Ainsi, « les directeurs des ressources matérielles sont deux fois moins nombreux aujourd'hui qu'il y a 10 ans, souligne M. Fortin. S'ajoute à cette diminution d'effectif, le gel des salaires qu'impose le réseau depuis plusieurs années. La productivité de notre personnel s'est donc grandement accrue avec le temps. » Selon l'étude, la rémunération globale d'un ouvrier du réseau est, en moyenne, de 29,6 % inférieure à celle d'un ouvrier municipal.

La fusion entre les commis-

■ L'imposant effort de rationalisation entrepris par les commissions scolaires depuis plusieurs années expliquerait que leurs coûts de gestion immobilière sont moindres aujourd'hui.

sions a également permis de réaliser d'importantes économies d'échelle en matière d'entretien et de conservation d'énergie (achat d'équipements, partage de locaux, etc.)

L'impartition substantielle de certaines tâches au secteur privé (entretien ménager, surveillance, etc.) et de nombreuses alliances et partages d'actifs immobiliers avec le monde municipal ont aussi accru la productivité des commissions, ces dernières années.

« Et ce n'est pas fini, estime M. Blouin. Les données de l'étude sont antérieures aux fusions de commissions réalisées l'an dernier, qui ramèneront leur nombre à 69. Ces dernières fusions vont sûrement améliorer encore la performance du réseau. » ■



Carrefour

LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet www.lesaffaires.com

Index

✓ Franchises

page 74

✓ Occasions d'affaires

pages 74, 75 et 76
Agents manufacturiers demandés

Agences de voyages
A vendre divers
Bis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Echanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements

Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages

✓ Immobilier commercial

page 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
Immobilier à vendre
Immobilier commercial à vendre ou à louer
Immobilier industriel à louer
Immobilier industriel à vendre

✓ Immobilier résidentiel

page 77

Appartements de luxe à louer

À louer divers
Centres de 1700
Centres à louer
Centres à vendre
Centres vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne


✓ Carrefour de l'auto

page 77

✓ Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

✓ Franchises



Dans son programme d'expansion, Pacini a actuellement des opportunités à St-Georges de Beauce, Rimouski, Rouyn-Noranda, Brossard et Sherbrooke.

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

LES SERVICES

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

Droits de franchise initiaux de 50 000 \$
Pour plus d'information sur l'exploitation d'une franchise Pacini, communiquez avec Serge Bourgeois
Tél. : (514) 444-4749
Télé. : (514) 444-4773

Centre minceur MICHEL MONTIGNAC
3 sites nouvellement installés tous en opération.
À Montréal, Rive-Sud et Ville St-Laurent.
Clément Guévremont
(450) 477-8161

Visiez de grands marchés avec LE MAGAZINE PME

SUBWAY
LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- 13 412 restaurants dans 65 pays dont 210 au Québec
- Un investissement initial de 50 000 \$
- Un programme complet de formation
- Un soutien permanent
- Un concept simple

Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles
Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:
(800) 888-4848 - USA ou
(514) 939-1171 - Montréal
www.subway.com

PADGETT COMPTABLES
SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

- Fatigué des politiques et incertitudes de la vie corporative ?
- Vous aimeriez plus de contrôle sur votre vie personnelle et financière ?

Le moment ne pourrait être mieux choisi !
Services aux entreprises Padgett le réseau comptable #1 en Amérique du Nord. Plus de 430 cabinets.
(514) 733-5400 1-800-665-4520
www.smallbizpros.com ou padgett@generation.net

SALVATORE
SE POINTE!

• Laval
• Montréal
• Cap-de-la-Madeleine **VENDU**
• Trois-Rivières
• Sherbrooke

10 15 20 30
1994 1996 1998 2000
Nombre d'établissements

- Un concept simple
- Investissement initial de 30 000 \$
- Formation complète

AQE ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA FRANCHISE
Pour obtenir de l'INFORMATION, composez
888-400-3232 (Canada) 418-624-8888 (Québec)
e-mail: salvatore@qc.airo.com

Agences de voyages
Devenez propriétaire franchisé ou partenaire d'une agence de voyages.
Formation et support continus.
Une nouvelle carrière vous attend !

UNIGLOBE
Le plus important franchiseur d'agences de voyages au monde.
1-800-590-4111 • (514) 393-8950

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immobilier commercial** du Carrefour **LesAffaires** et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

Franchises à vendre ?
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...
... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES ou visitent notre site Internet www.lesaffaires.com pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-9000

✓ Occasions d'affaires

✓ À vendre - divers

Droits de fabrication, de distribution et de vente.
Machine pour l'entretien du système de chauffage des autos et des autobus.
AEROFUSH
(819) 565-3428
1-800-276-3428

✓ Informatique

Clients fournis
Manufacturier informatique recherche firme informatique ou de gestion d'affaires pour implantations.
Partout au Québec.
(514) 337-1157

ÉQUIPEMENT DE RESTAURANT À VENDRE
Équipement complet (restaurant RED LOBSTER) incluant ameublement et système informatique.
Urgent cause fermeture.
tél.: (450) 774-7511
ou cell. (450) 261-7336

OCASIONS D'AFFAIRES
«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

✓ Entreprises à vendre

APPELS D'OFFRES
2 SABLIERES À VENDRE SITUÉES À ST.LIN ET MIRABEL

ST.Lin: Située au 126, route 335, cette sablière a une superficie totale de 9 000 000 pi ca. ou 245 arpents et possède une réserve de 7 000 000 de tonnes de sable Classe "A". Inclus balance et roulotte.

Mirabel: Située sur la route Sir Wilfrid-Laurier, cette terre zonée agricole et sablière a une superficie de 5 400 000 pi ca. et une réserve d'environ 5 à 10 000 tonnes de sable Classe "A".

Pour vous procurer le dossier, vous n'avez qu'à contacter Mme Diane Aubertin au (514) 324-5200.
Les offres d'achat seront reçues jusqu'au **vendredi 26 février 1999**, et la Cie ne s'engage à accepter aucune des offres soumisses.

ENTREPRISES DEMANDÉES
«Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre.»
M. Daniel Chartrand

COMPAGNIE DE MACHINES DISTRIBUTRICES EN ALIMENTATION
CHIFFRE D'AFFAIRES : 585 000 \$
demande : 450 000 \$.
Yolande Fortin
(514) 626-5465

LENNOXVILLE-QUEBEC
Entreprise de taxis à vendre, 8 auto-taxis avec permis requis, seule sur le territoire. Bon chiffre d'affaires, en progression.
(819) 562-9428

À VENDRE URGENT
Produit unique. Entreprise manufacturière. Excellent potentiel. Prix: 150 000 \$.
C.P. 45047 Charny. (Qué.) G6X 3R4

CANADIENS-SECTION ROUGE
4 billets de saison à vendre (hockey).
(450) 433-2272
(514) 497-2852

MARTINIQUE
En catamaran. Spécial, super prix !
Formule club. Quelques dates disponibles.
(450) 467-3126

BILLETTS DE HOCKEY À VENDRE
Prestige
Section 107-CC et 122-CC
1-800-363-2336

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, MasterCard et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Commerces

ANTIQUITÉS
Un des plus beaux magasins d'antiquités à Montréal à vendre.
(514) 820-9364

DAIRY QUEEN
À vendre, franchise à Léry (région Châteauguay). Ouvert 6-7 mois. Prix demandé: 185 000 \$. Achetéur sérieux seulement.
tél.:(450) 691-9177

CHARLEVOIX
Petit bijou d'auberge, 6 ch. à l'étage, s. à manger 50 places. Bien située, tout équipée, décorée avec goût. Beaucoup de potentiel. La réussite vous motive. Si sérieux, info fax: 1-418-665-4666 tél. soir 1-418-665-3047

DÉPANNEUR À LACHUTE
Chiffre d'aff. 890 000 \$ +. Prix 58 900 \$ + invent.
Denis ou Colette (450) 562-1957

LE RESTAURANT PICCADELI DU 3271 BOUL. TASCHEREAU. GREENFIELD PARK. EST À VENDRE
Valeur de 1 600 000 \$, chiffre d'affaires 1 000 000 \$ et plus déclaré. Réservations de 800 personnes à toutes les fins de semaines. Prix demandé 600 000 \$, 200 000 \$ comptant et financement du propriétaire. Association possible, à vendre ou à échanger avec d'autres valeurs.
M. Simon Tél.: (450) 462-1166 Pag.: (514) 936-8563. Vente avant le 31 janvier 99.

VOTRE MANOIR OU PARTEZ EN AFFAIRES

5112 pi ca. habitable, 57 000 pi ca. de terrain plat, en montagne, vue spectaculaire.
Christiane Saindon, (450) 227-2986, Les Imm. du Village Entr.

RÉSIDENCE D'AINÉS
Région de Québec, près de l'hôp. Laval. Contrat gouv., avec service inf., 29 ch. à c., ascenseur, gîte et couvert. Beaucoup d'ouvertures. Pour personnes sérieuses avec offre raisonnable.
Direct Proprio (418) 623-6767

RÉGION BEAUCE
Restaurant 160 places incluant le bar, équipement complet et moderne, construction de qualité supérieure, site stratégique. Cause: retraite.
Paul Gagnon Courtier inc. (418) 424-3811

RIVE-SUD
Boutique spécialisée. Bonne clientèle. En expansion. Cause retraite. Soyez votre patron.
Télécopiez vos coordonnées au (450) 465-9217

GOLF À VENDRE
(Val-David, Laurentides)
Plans signés Graham Cooke. Déboisement, élévation, lac creusé, nivelage complété.
TERRAINS BORD DE L'EAU DISPONIBLES
50 000 pi ca. et plus, lac 2 km de long
Info : (514) 355-0250

Les Mignonneries
Meubles décoratifs Articles de décoration
Concept d'avenir.
Une façon modeste de débiter en affaires qui vous permet d'atteindre la réussite.
Commerce pouvant opérer de la maison ou d'un local commercial. Investissement minimum incluant inventaire : 15 000 \$. Est-ce que votre rêve de devenir indépendant financièrement est assez important pour nous téléphoner ?
(450) 461-2131

HÔTEL AU COSTA RICA
À vendre, 17 chambres, restaurant-bar + résidence privée pour gérant, construction récente. Prix : 525 000 \$ US
Fax Hélène ou Gilles : 011 (506) 656-0129

RÉSIDENCES POUR RETRAITÉS
Excellents dossiers exclusifs. Diverses régions. 25,160 unités.
Les Immeubles Optimum Louis Doucet (514) 891-3131

OCCASION D'AFFAIRES
Boucherie à vendre, tout équipée, avec formation si nécessaire, située au coeur de l'Estrie. Bon chiffre d'affaires avec un potentiel très intéressant.
Pour information contacter Mme. Latour (450) 469-5757

OPPORTUNITÉ EXCEPTIONNELLE: CENTRE DE LOCATION DE MOTONEIGES À VOCATION MULTIPLE
Entreprise jouissant d'une réputation d'excellence dans l'industrie. Situation stratégique au coeur des Laurentides (Ste-Agathe-des-Monts) avec accès direct au Parc linéaire du P'tit train du Nord. Prix: 650 000 \$.
Tél.: (819) 326-0642

MAGASIN 1950 LAURIER EST
Face parc, 3 000 pi ca., plus sous-sol. 1 500 \$.
(450) 629-9097 (514) 355-6210

RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES. TRÈS RENTABLE.
- 25 chambres, - 27 chambres, - 32 chambres.
J. Fréchette agent imm. aff. Les Immeubles 04 Courtier imm. agréé (819) 751-6262

PÉPINIÈRE CENTRE JARDIN
À 40 min de Mtl + résidence moderne. Terr. 12 ha, érablière, jardin de démonstration. Formation par vendeur si désiré. EXCEPTIONNEL ! Pas d'agent.
Nouveau prix (450) 836-7735 www.numero-un.com/commerce124.htm

FOYER POUR PERSONNES ÂGÉES
et handicapées, situé en Estrie. Permis du gouvernement. Très bonne rentabilité. Idéal pour couple. Grande superficie de terrain.
(819) 566-5458 (819) 823-6028

COMPAGNIE DE TRANSPORT
Compagnie de transport de bois et général, région 04, 6 camions, 8 trailers, permis VR et général.
Info: Annie ou Pauline (819) 369-8393

Robert Landry & Associés
Spécial Industrie Commerce
► Manufacturier mur et plancher modulaire Vol 2.2 M
► Fruiterie Vol. 1.5 M centre-ville Montréal
► Fabrication et conception enseignes Vol 650 K
► Conception & fabrication fil et Harnais électrique
► Industrie du Bois, Finition laque etc Vol 500 K
► Centre d'affaires Multi services Style Mail box
Vous recherchez un commerce ou une industrie ?
Voyez nos inscriptions sur notre site Internet :
www.lci-landry.com
Tél.: (450) 446-0222 • Montréal (514) 990-5805

MOTEL
20 unités Rive-Sud, bord du fleuve. Aubaine 175 000 \$. Occupation immédiate ou printemps 1999.
(450) 561-1954

OCCASION À LAC BROME
Auberge de luxe, décor raffiné, 19 ch. à c., grange, lac privé, piscine, 115 acres et plus...
SHARYL THOMPSON 1-450-266-6888 Royal LePage Action ctr.

GIONATEX
MANUFACTURIER D'ÉQUIPEMENTS EN RÉGÉNÉRATION DE BATTERIES USAGÉES
Un secteur d'avenir en pleine croissance
Recherchons candidats sérieux pour exploiter un centre GIONATEX
Soyez votre propre patron
• Territoire exclusif • Travail à l'année
• Formation complète • Financement
• Rendement élevé • Mise de fonds requise
• Quelques territoires disponibles
Est-ce que votre rêve de devenir indépendant financièrement est assez important pour nous téléphoner ?
Montréal : (450) 441-6100 Ext. : 1-877-251-0417

CONCESSIONNAIRE D'AUTOS NEUVES ET USAGÉES
Dans les Cantons-de-l'Est, établi depuis plusieurs années, comprenant bâtisse, terrain et équipement. Cause retraite.
Veuillez manifester votre intérêt en écrivant à :
Journal Les Affaires, Référence 1662, 1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

IDÉAL POUR COMMERCE
Bas, collants, lingerie, "slat-wall", tiroirs, caisse-ordinateur, miroirs, pôles, terrarium, jampes, divers.
(514) 844-7882

EN MAURICIE CAMPING À VENDRE
2 terrains, un de 120 emplacements et l'autre de 220 emplacements dont un est classé 5 étoiles.
(418) 365-7850 Pierre Bélisle Accessible Courtier

OCCASION UNIQUE EN ESTRIE
Joignez l'utile à l'agréable. Occasion commerciale exclusive à Bromont: 3 permis de taxi avec 3 véhicules.
(450) 468-2754 (Linda)

ÉRABLIÈRE, PRÈS DE VALLEYFIELD
1 000 entailles, 25 arpents, salle de réception de 250 places, intérieur en bois rond, cuisine tout équipée.
1-800-567-3927

APPELS D'OFFRES

FOYER POUR PERSONNES ÂGÉES IMMEUBLE À BUREAUX
Ces deux bâtiments en béton, situés à La Tuque, peuvent être vendus séparément et sont construits sur un terrain de 375 000 pi ca.
Foyer pour personnes âgées ou logements multiples:
Ce bâtiment de 2 étages et un sous-sol a une superficie totale de 75 000 pi ca. et comprend une chapelle, un grand gymnase et une salle à dîner. Possibilité de 75 à 100 chambres.
Immeuble à bureaux:
Celui-ci a été rénové au complet en 1992 au coût de 1 200 000 \$ pour abriter le CLSC de La Tuque et comprend 2 étages pour une superficie de 25 000 pi ca.
MAQUETTE DISPONIBLE
Pour vous procurer le dossier, vous n'avez qu'à contacter Mme Diane Aubertin au (514) 324-5200.
Les offres d'achat seront reçues jusqu'au vendredi 26 février 1999, et la Cie ne s'engage à accepter aucune des offres soumissionnées.

À VENDRE ou À LOUER
Garage en mécanique, 2 portes, avec propriété à rev. (4 1/2, 9 1/2), sur le même lot, établi depuis 40 ans. ++ rénovations effectuées. Terrain 23 790 pi ca. 195 000 \$.
(450) 347-5201

MAGASIN DE SPORT
A Ste-Thérèse, 319 boul. Labelle, commerce très rentable
(450) 434-4505

Hôtel-Motel 40 à 135 chambres. Région de Québec. Prix 1,3 M \$ à 4,5 M \$.
Cie location de conte-neurs et cueillette ordures. Région de Montréal, chiffre d'affaires 1,4 M \$.
Clément Olivier c.m.a. Courtier imm. agréé (418) 651-3134

MARINA
Actions majoritaires 51 % à vendre (585 000 \$). Opération depuis plus de 10 ans. Bien située au début du lac Champlain, côté canadien. Logement sur place. Financement disponible.
(450) 472-2265

MOTEL À QUÉBEC
15 unités avec maison entièrement rénovées, impeccable et très rentable.
1-418-827-2868

BOUTIQUE
Cadeaux et cuisine, grand local, bien situé, bons revenus, beau-coup de potentiel.
Lyse Séguin Actuel crtr. imm. (450) 622-2237

À VICTORIEVILLE À VENDRE RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES
9 chambres, bien située, bon investissement pour couple, propriétaire depuis 14 ans. Raison de la vente: retraite.
(819) 758-7453

BÉTON FARNHAM INC.
Plan de ciment à vendre avec 2 bétonnières, une de 2 1/2 verges et l'autre de 5 verges.
commerce: (450) 293-7879 rés.: (450) 293-4347

À VENDRE À CHAMBLY USINE DE PRODUCTION DE CHARPENTE D'ACIER ET MÉTAUX DIVERS
Très bien équipée. Capacité 30 T/som 1 quart de travail Manutention int. 4 T et ext. 15 T.
(450) 447-4711

BÂTISSSE COMMERCIALE À VENDRE (ST-JÉRÔME)!!!
Bistro bar (en opération). Faut voir!!! Plusieurs possibilités!
Voir site Internet: http://www3.sympatico.ca/pytha-gore/pytha-gore/index1.html pagette (450) 569-2885

HAUTES-LAURENTIDES
Résidence d'ainés, 34 ch. à c. Restaurant, salle à manger, bar dépanneur, produits maison, art, sport, ioto, bière
Pourvoirie 4 saisons, auberge, chalet, capacité 100 personnes
Centre jardin, aucune compétition
Tabagie, cadeau, loterie, vidéo
Lise Dumoulin Agent imm. affilié tél.:(819) 587-3231 (819) 587-4034 Internet: Lised@iréseau.com

TABAGIE
Cadeaux, variétés, comptoir postal, billetterie, très achalandée, endroit stratégique, affaires: 1,760 million, bon revenu. Idéal pour un couple.
(514) 238-6520 après 17h

✓ Entreprises demandées

Robert Landry & Associés
Consultants en entreprise
Entreprises recherchées
Fabrication, distribution, services. Dossier confidentiel.
Vendre votre PME c'est possible !
Voyez nos investisseurs sur notre site internet
www.lci-landry.com (450) 446-0222 • Montréal (514) 990-5805

GROUPE CONSEIL CERCA Ltée
Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772 E-mail: oligny@supralink.net

DCA Recherchons PME rentables
• Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
• Fabrication - Distribution - Services
• Avons clients très sérieux \$\$\$ pour: Achat - Fusion - Partenariat
Confidentialité assurée
(450) 923.3535 (514) 990.0192

✓ Offres de services

SUBVENTIONS POUR PME
Programme de subvention salariale disponible pour les PME qui veulent embaucher.
(514) 495-6571

ATTENTION URGENT !
Recherche commerces, centres d'achat, immeubles à revenus, maisons personnes âgées, domaines, fermes pour clientèle montréalaise (et env.), européenne, asiatique.
Y. A. MORIN, Groupe SUTTON Brossard (450) 462-4414

NETTOYEUR À SEC
Mon client recherche "Dry cleaning". Excellent chiffre d'affaires. Toutes autres occasions d'affaires seront évaluées.
Georges Fournier CA (514) 943-7950 (514) 342-8730

Accès Rénovation inc.
entrepreneur général
QUALITÉ • SERVICE HAUT DE GAMME

Rénovation complète ou partielle
Reconnu par les institutions financières et les assureurs
AJOUT & TRANSFORMATION SUR MESURE
✓ PROJETS CLÉ EN MAIN
✓ SERVICE DE DESIGNER
✓ SERVICE D'ARCHITECTURE
SPECIALISTE DES PLANCHERS 3 DIMENSIONS
acces-renovation.qc.ca
SERVICES D'URGENCE & RESTAURATION APRES SINISTRE
(450) 473-4440 / (450) 434-4508

VOUS PENSEZ AU MARCHÉ DES ÉTATS-UNIS (FLORIDE)?
Vous avez besoin d'une équipe de vente efficace et rentable?
Contactez J.R. Associates, P.O. Box 482, Dania, FL. 33 004 e-mail: cobra556@webtv.net

EXPORTATION EN FLORIDE U.S.A.
Vous voulez faire connaître vos produits en Floride, nous avons l'équipe de vente pour vous.
Notre spécialité: Ameublements résidentiel et commercial, articles de décoration, lampes haut et bas de gamme, etc.
Niric Enterprises Inc. P.O. Box 740073 Boynton Beach FL. 33436 ggngiras@niric.com

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section
Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires
et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
Une entreprise établie depuis plus de 25 ans. Une centre de remorquage offrant les services de survoltage, de remorquage de véhicules légers et lourds, les accidents + les transports spécialisés...
• territoire protégé: CAA, DAA et assistance routière tout type de véhicule
• Sécurité du Québec et municipale
• Investissement de plus ou moins 10 %
• Prix de vente : 350 000 \$ comprenant: garage de 3 200 pi ca., dépanneuses, inventaire, permis d'homologation + achalandage.
pour info (418) 867-2000 après 19h

Services financiers
FINANCEMENT
Commercial, industriel, capital de risque, crédit-bail, équipement et machinerie.
(514) 398-0777 poste 511

OPPORTUNITÉ UNIQUE
Restaurant italien de grande envergure, site exceptionnel et recherché, depuis 1966, volume incroyable, avec ou sans bâtisse.
SRANCA MARTINO (514) 364-5451 Royal Accord crtr. imm.

COMMERCES À VENDRE
"M'a permis de rejoindre des investisseurs européens."
M. Normand Choinière, Royal LePage

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Distributeurs demandés

PLUS DE 100 000 \$ PAR AN !
Si vous avez déjà rêvé de posséder votre entreprise, d'être votre propre patron, ou de prendre un nouveau départ dans la vie, lisez ce qui suit. Nous sommes une entreprise bien établie à l'expansion rapide et nous fabriquons des produits au potentiel de marché illimité dans une industrie qui vaut des MILLIARDS de dollars. Gains potentiels de plus de 100 000 \$ par an grâce à nos produits et au forfait promotionnel. Territoires EXCLUSIFS disponibles. Investissement minimum : 18 500 \$.
Appelez sans frais le
1-888-517-8899 pour prendre rendez-vous.

AGENT DISTRIBUTEUR
Société internationale (34 pays) recherche candidats sérieux pour la vente de produits de beauté et santé de la mer Morte au Canada dans le secteur des professionnels. Produits répétitifs, potentiel de revenu très élevé, territoire protégé. Formation pour candidat sélectionné.
Carmen Ste-Marie
(450) 746-2745

OCCASION D'AFFAIRES
Offrons la possibilité aux professionnels et non-professionnels, une façon de développer un deuxième ou un troisième revenu.
Pour info :
Luc Du Moulin
(514) 990-0882

PRODUIT ANTIDÉRAPANT RÉVOLUTIONNAIRE
Marché énorme, importante marge de profit, gros et détail.
(819) 822-2141

RECHERCHE PRÊTEURS, INVESTISSEURS, OU PARTENAIRES
Jeune PME voulant partir un salon de billard-resto haut de gamme dans le secteur du centre-ville. La Banque Nationale a accepté le prêt de 245 000 \$ à condition de lui obtenir des garanties équivalentes. Situation actuelle: Les plans architecturaux sont établis, la compagnie est incorporée, un local de 16 000 pi ca. est réservé, le propriétaire injectera 250 000 \$ en rénovation. Pour tout autre renseignement contacter :
Jean-Pierre Chaussé, pagette (514) 851-9896,
E-mail : jpchausse@videotron.ca

ACHÈTERAIS CE GENRE DE FRIGIDAIRE
Annonce publicitaire, debout, les coins ronds, modèle vendo.
(450) 347-1487

✓ Associés demandés

RECHERCHE ASSOCIÉ AVEC EXCELLENT CRÉDIT. DOMAINE BANCAIRE.
tél.: (514) 856-0724
fax (514) 856-9770

ENTREPRISE SITUÉE À LAVAL
Recherche associé familial avec le domaine du meuble. Investissement requis.
tél.: (450) 668-9068
cell.: (514) 237-7882

✓ Services spécialisés

ATTENTION PME
Vous voulez étendre votre champ d'activité. Vous songez au marché de l'Amérique latine. Appelez-nous ! Nous saurons vous aider.
Spécialités : Développement des affaires, gestion de personnel en Amérique latine, République dominicaine et Cuba.
Consul. img. (514) 570-2039

DÉMARRAGE D'ENTREPRISE
Plan d'affaires, recherche de financement, P.P.E., endossement gouvernemental et subvention.
Sageco
(514) 992-8229

Vous pouvez maintenant consulter...

Carrefour LES AFFAIRES
CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE sur internet
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires
(514) 392-9000

✓ Immeuble commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

PIE-IX / MÉTROPOLITAIN
12 000 pi ca.,
14 pi de haut,
à vendre ou à louer.
(514) 990-8858

ÉDIFICE DE BUREAUX Ste-Foy, Québec
Situé au centre-ville de Ste-Foy. Complètement loué. Grand stationnement privé. Prix demandé : 1 250 000 \$.
LECOMTE, MANHART CO. INC.
Courtier immobilier agréé
5757 Decelles, suite 100, Montréal (Qc) H3S 2C3
Tél.: (514) 341-1372
Fax: (514) 342-1961

CHÂTEAU-GUAY
143-149 St-Jean-Baptiste, bâtisse commerciale excellente condition à vendre.
Contactez propriétaire
(Florida) R. Côté
tél.: (954) 922-9116
fax: (954) 922-9172

✓ Bureaux à louer

RÉGION LAC MÉGANTIC SERVICES MULTI-PROFESSIONNELS ET COMMERCIAUX
Nous vous offrons les options suivantes: réceptionniste, secrétariat, système informatique, télécopieur, photocopier, boîtes vocales, courrier électronique, salle de conférence, stationnement. Situé au 4927, rue Laval, Ville Lac-Mégantic.
tél.: (819) 583-0787 (819) 583-5732
fax: (819) 583-4631

VILLE ST-LAURENT
Espace de bureau de 800 à 5 500 pi ca. libre tout de suite. Peinture fraîche et tapis neuf 4 000 pi ca. libre 1er juillet 99 (actuellement clinique chiropratique). Aussi entrepôt.
Immeubles Soger inc.
Sonia Assioun
(514) 744-5377
(514) 737-8545

POURQUOI ACHETER QUAND ON PEUT CONSTRUIRE POUR LE MÊME PRIX ?

Pour votre nouvelle place d'affaires, consultez le spécialiste du « CLÉ EN MAIN »
(450) 649-2181



À VENDRE OU À LOUER
Laval, boul. des Laurentides près de Ste-Rose. Bâtisse de 10 500 pi ca. + 5 000 pi ca. sous-sol. Quai de chargement, stationnement 45 places. Bâtiment en excellente condition. Évaluation récente. Libre le 15 mai 1999.
Pour information : Jean-Pierre Pagé
(450) 622-8111

BUREAU OU LOFT RÉSIDENTIEL
À louer, 1075 Côte du Beaver Hall, 1 500 à 6 000 pi ca., libre immédiatement.
(514) 489-3047
Jacques Zagury

FIRME DE C.A.
Espace de bureau à partager, incluant secrétariat et autres services. Situé à Duvernay, Laval.
(450) 664-1371

ÉDIFICE LAFONTAINE
2120 Sherbrooke Est

BUREAUX À LOUER
Une adresse synonyme de sécurité, accessibilité, visibilité.
L'édifice Lafontaine vous offre une superficie de plus de 125 000 pi ca. sur 11 étages entièrement climatisés. Sécurité 24 heures par jour, 7 jours semaine. Stationnement intérieur et extérieur. Salle de conférence disponible.
Pour des bureaux attractifs à prix compétitifs.
UNE VISITE S'IMPOSE !
(514) 522-4558

6767 Côte-des-Neiges

CLASSE A ESPACE COMMERCIAL À LOUER

- Standards élevés de construction
- 10,000 pi² par plancher
- Environnement sécuritaire
- Stationnement intérieur

COURTIERS PROTÉGÉS

- 4200, boul. St-Laurent, 25,000 pi²
- 1205, rue Ampère - (Édifice Lactel) Boucherville, 3,500 pi²

ANTRIV Time Equities (Canada) **(514) 499-1997**

✓ Immeubles industriels à vendre

BÂTISSE POUR USINE DE MEUBLES À VENDRE
Située près de Drummondville

Bâtisse industrielle de 19 200 pi ca. total 7 espaces à bureaux de qualité Système de dépollueur 50 hp Entrée électrique de 1200 amp. avec "buss bar" Système de chauffage à rip (silo) Système de chauffage propane alternatif Compresseur avec ligne à air à la grandeur 2 air make-up, chambre pour broyeur Chambre pour produits toxiques 2 grandes portes de 18 pi Raison de la vente: relocalisation
Jean-René Poirier
819-396-2504

MAGOG - PARC INDUSTRIEL
Bâtisse industrielle 16 635 pi ca. érigée sur terrain de 160 000 pi ca. Bureau entièrement climatisé 6 245 pi ca. Usine à atmosphère contrôlée 9 400 pi ca. hauteur libre 16 à 22 pieds. Quai de chargement. Accès direct aux autoroutes.
INFO: (819) 843-5684 (819) 843-9077

Espaces industriels à louer
À LOUER, À VENDRE
2 \$ le pied carré brut et +, grande région de Montréal.
40 000 pi ca., René-Lévesque, à vendre.
F. Bégin,
La Capitale commerciale, crt imm. agréé
(514) 281-1515

ROSEMONT
Beaubien coin 9e avenue, très bel espace à bureau (8), 2 700 pi ca., tout fourni (c.v.c.), 10,21 \$ le pi ca. (2 300 \$/mois). Libre immédiatement.
(514) 727-0525 (514) 722-7483

Vieux-Montréal 19, Cours Le Royer
À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, chauffés, conciergerie incluse, cachet, foyers, superficie de 1 500 pi ca.
(514) 733-1444

BROSSARD
espace de Bureau à louer 3,000 pi ca. 2180 Boul. Lapinière (face au Mail Champlain) info : M. Levesque
(450) 462-2116

FIRME DE C.A.
Espace de bureau à partager, réceptionniste, autres services, partage de coûts (logiciels...), Westmount.
Stéphane Pilon
(514) 939-6465

✓ Immeubles à revenus

IMMEUBLE À REVENUS
5 logements et plus 1re hypothèque, 2e hypothèque Financement immobilier Taux hypothécaire avantageux
Urgent besoin de propriétaires à vendre
Évaluation gratuite
Vous voulez vendre ou acheter un 5 logements ou plus,
Lyne Sarrazin & Claude Le Myre, aia
www.tontoit.com
Max-Immo cm, courtier immobilier
(450) 682-4666

INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS LAVAL
Choix de 107 propriétés à revenus.
J. Dallaire,
Max Immo cm
Courtier Immobilier Agréé
(514) 998-0517
www.immoinfo.com

Immeuble industriel à louer
ST-JEAN-SUR-RICHELIEU À VENDRE OU À LOUER
Bâtisse industrielle haut de gamme (à louer en entier ou en partie), 17 100 pi ca., mezzanine 2 500 pi ca., terrain 265 000 pi ca. Bureau climatisé 2 700 pi ca. Hauteur libre 20 pi, 2 ponts roulants, 3 portes au sol, 800 A, 1 km de l'autoroute, 30 min des USA, accès à voie ferrée. Pas d'agent.
(450) 359-0800

✓ Condos commerciaux

LA CHANCELLERIE BONSECOURS
Plus de 19 000 pi ca. répartis sur 3 niveaux. Vieux-Montréal, accès facile. Condo commercial prestigieux. Espace tout béton, 8 espaces de stat. int., accueil, salles de conférence... Offert à 135 \$ le pi ca. Aussi : huit unités résidentielles peuvent être vendues avec le projet
Carlos Lefebvre, agent immobilier affilié
(514) 891-2432 Groupe Sutton Royal Inc.

PLACE D'ARMES
Espace à sous-louer 3 950 pi ca. Bureau exécutif
info : **M. Boyer**
(514) 982-3173
poste 3117

À SOUS-LOUER AU CENTRE DE COMMERCE MONDIAL
Bureau fermé avec vue sur la rue Saint-Jacques, espace prévu pour secrétariat incluant toutes les facilités. Disponible immédiatement.
Contactez Aline Melançon ou Roger Fafard au
(514) 281-0903

ANJOU
De 400 à 4 000 pi ca. (Climatisation, aménagés, stat. disponible). Libre immédiatement.
(450) 667-4050

✓ Entrepôt à louer

TERMINUS DE CAMIONS DE TRANSPORT À MONTRÉAL À LOUER
Entrepôt 6 000 pi ca., 14 portes, hauteur 12 pieds, chauffé. Bureau 1 000 pi ca., air climatisé, 8 pieds de haut. Accès facile route 20 et 40. Stationnement sécuritaire, clôturé et pavé.
CHALLENGER 1-800-279-1323
Maurice Sabourin (pas agent immobilier)

Immeuble industriel à louer
Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter? Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

Terrains
135 000 PI CA.
Terrain zoné projet résidence personnes âgées, secteur de choix.
Michel Boisvert
crt. (514) 951-6092

BROSSARD
Boul. Grande-Allée, superbe terrain + ou - 37 000 pi ca. avec ou sans commerce. Miniputt. 275 000 \$.
Info.: **Jean-François**
(514) 946-0849

Métro Laurier à 1 minute
5225 Berri.
6 000 pi ca. avec 12 espaces de stat. disponibles
aussi 2 000 pieds carrés avec garage intérieur de 12 pieds de hauteur.
Daniel Boudrias (514) 384-8191

ESPACE COMMERCIAUX À LOUER
SAINT-JOVITE CENTRE-VILLE
Place Ouimet
Locaux commerciaux à louer superficie 1 400 pi ca., 1 500 pi ca. ou 2 500 pi ca. adjacents à la pharmacie Jean Coutu
Pour plus d'information contacter
Serge St-Georges, CGA
au **(819) 425-3727**

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Ottawa devrait bientôt répondre aux demandes de Montréal

Création d'un nouveau programme d'infrastructures qui permettrait de financer le Quartier international et le Palais des congrès

Denise Proulx

Le gouvernement fédéral profiterait de son prochain budget pour annoncer la création d'un nouveau programme d'infrastructures qui comprendrait notamment un volet *tourisme d'affaires*. Cette formule permettrait de financer des projets du *Quartier international de Montréal* (QIM), dont l'agrandissement du Palais des congrès.

« Ce programme comblerait à la fois les besoins des autres villes du Canada et éviterait de laisser croire que Montréal profite d'un traitement de faveur », précise William George, conseiller au dossier du QIM, rattaché au bureau du secrétaire d'État Martin Cauchon.

Le programme servirait à débloquer les 60 M\$ nécessaires pour les travaux d'agrandissement du Palais des congrès. « Mais il faut auparavant que le gouvernement du Québec en fasse une priorité financière », précise M. George, faisant allusion aux hésitations des gouverne-



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Jean-Claude Scraire reste optimiste, malgré les hésitations des gouvernements.

ments dans ce dossier.

D'ailleurs, une série d'intervenants viennent d'envoyer un message clair à Québec et à Ottawa. Ils réclament des gouvernements qu'ils cessent toute tergiversation et s'enga-

gent à injecter chacun 24 M\$ pour le développement du Quartier international.

Cette invitation a pris la forme d'une lettre signée, le 21 janvier dernier, par Pierre Bourque, maire de Montréal, Jean-Claude Scraire, président du conseil et directeur général de la Société du QIM et président de la Caisse de dépôt et placement du Québec, et Stephen Cheasley, président de l'Association des riverains du QIM. La lettre était adressée à Louise Harel, ministre des Affaires municipales et de la Métropole, et à Martin Cauchon.

« On ne remet pas en cause notre confiance envers les gouvernements. Nous croyons toutefois nécessaire de les saisir d'une demande formelle, car nous estimons que certains travaux pourraient commencer au printemps », a expliqué M. Scraire au cours d'une conversation avec LES AFFAIRES.

M. Scraire refuse d'autre part de confirmer les discussions sur un nouveau programme fédéral d'infrastructures. Prudent, il préfère dire

que ses relations sont excellentes avec M. Cauchon, de même qu'avec Paul Martin, ministre des Finances. « Nous verrons si ce programme s'applique et où il sera utile », dit-il, laconique.

Le président du QIM reconnaît que le gouvernement du Québec a fourni un accord de principe pour la réalisation de travaux mais il veut davantage de fermeté. « Les budgets des deux gouvernements s'en viennent, on attend des réponses », répète-t-il.

1,3 milliard dans l'immobilier

En 1998, deux séries d'études préliminaires ont permis de déterminer qu'un investissement de 60 M\$ dans le Quartier international engendrerait d'autres engagements financiers privés dans le secteur immobilier de l'ordre de 1,3 milliard de dollars d'ici l'an 2005.

Le QIM est délimité par la rue Viger, la Place Bonaventure, la rue Saint-Antoine et le Palais des congrès. La Société du QIM évalue que

des travaux de 600 M\$ pourraient être lancés d'ici l'an 2002.

En décembre dernier, les propriétaires riverains et des commanditaires ont confirmé leur intention de déboursier 12 M\$ au total. La Ville de Montréal supporterait des immobilisations de 6,5 M\$. « On sait que le projet est réalisable; on a une bonne collaboration de la Ville de Montréal. On essaie d'avancer sur tous les fronts », commente Jean-Claude Scraire.

Palais des congrès

Par ailleurs, le président de la Société du QIM affirme ne pas être troublé par l'impasse qui retarde le début des travaux d'agrandissement au Palais des congrès, attribuable à un différend entre le gouvernement québécois et les intervenants appelés à fournir des services professionnels dans le cadre de ce projet.

Les professionnels contestent la méthode d'évaluation des soumissions établie par la Société immobilière du Québec.

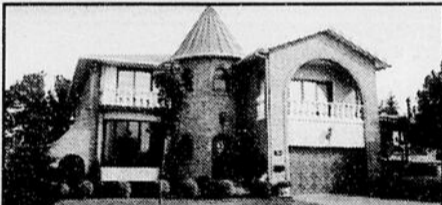
M. Scraire souhaite que chacune des parties mette de l'eau dans son vin afin de respecter l'échéancier. « La Société immobilière du Québec doit entendre le message des professionnels de l'industrie », dit-il.

Par ailleurs, M. Scraire n'associe pas l'absence de nouveaux projets immobiliers à une quelconque morosité provoquée par les difficultés qui entourent le projet du Palais des congrès. Tout serait une question de conjoncture. « Il n'est pas souhaitable d'avoir de la construction spéculative dans ce secteur. Il faut y aller selon le potentiel des nouveaux locataires », commente M. Scraire.

Il croit que le secteur se prête bien à la construction et à la rénovation de petits immeubles de cinq à six étages. C'est d'ailleurs ce type de bâtiment qui devrait être érigé en premier lieu, pense-t-il. « Les programmes spéciaux à fort incitatifs fiscaux lancés par Québec vont susciter une demande de superficie de bureaux. On refuse tout pessimisme. » ■

✓ Immeuble résidentiel

✓ Résidences de prestige



LAVAL-DES-RAPIDES Maison luxueuse, 4 ch. à c., salle fam., 4 s. de b., piscine, bureau à domicile, près A-15 et services, train banlieue & futur métro. (514) 591-6161

«PROPRIÉTÉ DE DYNASTIE» «VIE DE DYNASTIE»

Localisé à Laval-sur-le-Lac. Superbe terrain de 26 803 pi ca. approx. Luxueux cottage de construction 1991 dont 12 pces, soit 4 ch. à c. + 4 s. de b. Garage double, piscine creusée et beaucoup plus! Impossible de tout décrire en quelques lignes. N'hésitez pas à téléphoner, il me fera plaisir de vous informer. (450) 625-2001 (450) 437-1330 MANON BRUNEL-LE Agent imm. affilié RE/MAX 2001 Courtier imm. Agréé

✓ Condos à louer

CENTRE-VILLE

Près Sherbrooke et rue du Fort, condos de luxe, 3 1/2, 4 1/2, de 770 à 1 500 \$, tapis, cuisinière, frigo, lave-vaisselle, ac., garage disponible. info (514) 932-2960

PLATEAU, COIN LAURIER-JEANNE-MANCE

Luxueux, meublé, tout équipé, air climatisé. Ven.-sam.-dim. (514) 270-0448 L.L. au Jeu. (418) 659-4654

CONTRECOEUR
Tranquillité et enchantement à 35 min de Montréal. Maison d'une superficie de 6 615 pi ca., surplombant le fleuve, entourée de lacs artificiels, terrain boisé de pins centenaires, 88 acres de forêt avec érablière, cabane à sucre et nombreux sentiers. Garage et maison secondaire (ancienne écurie). (450) 466-6633

ÎLE PATON-SUCCESSION

Bord de l'eau. Magnifique résidence, 4 ch. à c., cuisine de rêve, 2 foyers, solarium/spa. Terrain super aménagé. Piscine, etc. 249 000 \$. Andrée Lee Marciel (514) 286-1795 Royal LePage

✓ Fermes

Mirabel et Terrebonne : Centres d'équitation avec pension. St-Hubert : Production en serres. Napierville : Ferme de culture maraîchère. Agri-Immeubles, Provinciaux, Courtier immobilier, (450) 771-4799

✓ Condos à vendre

Le Manoir Gault

Penthouses disponibles

Construction débutant juillet 1999

5169, rue Sherbrooke Ouest

À partir de 179 900 \$

8 condos de luxe

1 100 à 1 980 pi car. • 4 - 5 pièces

À louer/vendre : 1 225 pi car. commercial

733-7315

Kodem

INTRACORP

✓ Cantons de l'est

BROMONT SITE EXCEPTIONNEL

Ferme avec jolie maison d'environ 1 900 pi ca., grange et remise. Près site olympique, terre de 16 acres, deux ruisseaux. 295 000 \$. À voir! Andrée Lee Marciel (514) 286-1795 Royal LePage

✓ Terrains résidentiels

MAGNIFIQUES TERRAINS
À VENDRE. Directement sur le golf Le Blainvillier, à Blainville. 16 000 pi ca. et plus. Directement du propriétaire. (450) 433-0154

OTTERBURN PARK
Plus de 700 000 pi ca. à développer, zoné blanc. Agri-Immeubles Provinciaux, Courtier immobilier, (450) 771-4799

VIEUX-MONTRÉAL
édifice de prestige; 1 180 pi ca., vue directe sur port, 2 c. à c., 2 s. de b., un stationnement int., 230 000 \$. (514) 499-1096

AHUNTSIC
Condo de luxe, 1 500 pi ca., vue sur mont Royal, plusieurs extras, stat. int., idéal pour personnes d'affaires. La Capitale (514) 353-9942 C. Vigeant

✓ Résidences

MONT ST-HILAIRE
Suberbe cottage 1994 (électro.), 9 pièces, 075 \$ à louer. Secteur paisible. (450) 661-9752

WATERSIDE VILLAGE, HYPOLUXO, FLORIDE.
À vendre. Magnifique condo, 2 c. à c., 2 1/2 s. de bain, tout meublé, florida-room, site francophone et bien paysager, avec club-house, piscines, tennis, activités communautaires, très sécuritaire, à proximité des plages et golfs. Prix négociable en devises canadiennes. (450) 678-9172

CONDO POMPANO BEACH
Parfaite condition, 2 ch. à c., directement sur la mer. (450) 651-1611

CONDO TEMPS PARTAGE
Hollywood, Floride, situé sur la plage, 7e semaine de l'année, possibilité d'échange avec R.C.I., très bon prix 6 000 \$ CA. Jour (514) 289-2211 poste 4361 soir (514) 522-0932

✓ Propriétés

à revenus

CHÂTEAUGUAY
16 logements, 4 1/2, tous loués, modernes, planchers béton, sans agent. Après 18h (450) 691-6305 (514) 254-0722

CANNES FRANCE
Loue 2 pièces, s.de b., tout confort, meublé, 4 personnes, terrasse, garage privé, proximité plage, toute saison. (450) 664-4897 jour, (514) 915-0289 soir demander Emmanuel

✓ Chalets

Chalet toutes saisons de luxe.
Situé Barrage Gouin. Par avion, par eau, par auto. Meublé (coucher 8), électricité, gaz, 4 chaloupes, eau chaude, etc... Valeur: 50 000 \$, vendant 35 000 \$ ferme. (450) 581-7118

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs ! (514) 392-9000

✓ Carrefour de l'auto

VOLVO 95, 960.
Cuir, bois, 1 proprio, garantie, très bonne condition, très belle voiture. Aussi plusieurs autres modèles récents. Tradition Volvo (819) 691-3025

VOLKS JETTA, GLS 98
Noire, 18 000 km, 5 mois d'usage, 4 portes, 4 pneus d'hiver neufs, 18 800 \$. Laurentides : Nathalie (450) 227-8291

AUDI A4 TURBO 1998
Quattro, 40 000 km, parfaite condition, manuelle, entièrement équipée. (418) 522-2457

VOLVO 96 FAMILIALE 850 TURBO
Manuelle, 63 000 km. IMPECCABLE. Acheteur sérieux, 29 500 \$. (514) 844-9218

Les 500
plus importantes entreprises au Québec et

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

LES AFFAIRES.COM

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Construction : le système de déclaration obligatoire des paiements contractuels entre en vigueur

Depuis novembre 1993, Revenu Canada concentre son initiative de lutte contre l'économie clandestine sur l'industrie de la construction. Les efforts accrus déployés par Revenu Canada dans le secteur de la construction et les observations des représentants de l'industrie ont révélé un niveau élevé d'inobservation, particulièrement en ce qui concerne la déclaration des revenus.

Les entreprises dans le do-

main de la construction ont exprimé leur frustration quant à la difficulté de faire concurrence aux entreprises qui ne déclarent pas tous leurs revenus ou qui ne perçoivent ou ne remettent pas toutes les taxes applicables. Mentionnons que le Québec a instauré en 1995 une déclaration de renseignements devant être produite pour les dépenses de main-d'oeuvre sur immeuble.

Pour le système canadien, un premier pas important

pour assurer l'observation à long terme a été l'instauration du système de déclaration volontaire des paiements contractuels après consultation auprès de diverses associations représentatives de l'industrie de la construction. Ce système a été mis de l'avant dans le budget de 1995. Malheureusement, le taux de participation a été faible.

Par conséquent, le gouvernement fédéral a annoncé dans son budget de février

1998 son intention de rendre obligatoire, à compter du 1^{er} janvier 1999, le système de déclaration des paiements contractuels (SDPC) dans l'industrie de la construction. Cela signifie que tous les paiements relatifs à des travaux de construction effectués à contrat devront dorénavant être déclarés à Revenu Canada.

Qui est touché

Le SDPC s'applique à toutes les entreprises (individus, sociétés de personnes et sociétés), peu importe leur taille, dont l'activité principale est la construction de toute structure en tout ou en partie (par exemple, des immeubles, des routes et des ponts).

L'expression *construction* englobe les activités d'édification, d'installation, de rénovation, de modification, de réparation, d'amélioration, de démolition, de démontage ou d'enlèvement.

Toutes les entreprises de construction sont visées, y compris celles qui se trouvent en dessous du seuil de petit fournisseur de 30 000 \$ applicable à l'inscription aux fins de la TPS et de la TVQ.

Les entreprises concernées sont tenues de commencer à recueillir les renseignements requis depuis le 1^{er} janvier 1999. Cela signifie qu'elles

doivent veiller à ce que leur système d'information financière soit à même de saisir tous les renseignements requis par le SDPC.

Dans le cas contraire, des modifications au système ou l'ajout de procédés internes devraient être mis en oeuvre dès que possible, de sorte que la saisie des renseignements soit assurée.

Pour chaque sous-traitant fournissant des services de construction, il faudra produire les renseignements suivants :

- le nom ou la raison sociale sous lequel le sous-traitant exerce ses activités;
- son adresse commerciale;
- son numéro d'entreprise ou, dans le cas d'un particulier qui n'en aurait pas, le numéro d'assurance sociale;
- le total des sommes qui lui ont été payées ou créditées pendant l'année civile à l'égard de services de construction (sujet à un minimum annuel de 500 \$ par sous-traitant).

Repérage des entreprises fautives

Revenu Canada utilisera ces renseignements pour faire un rapprochement entre les renseignements fournis par l'entrepreneur et ceux fournis par les sous-traitants.

Il sera donc plus facile de repérer les entreprises qui ne

produiront pas de déclarations de revenus, qui ne seront pas inscrites aux fins de la TPS ou de la TVQ, qui ne déclareront qu'une partie seulement de leurs revenus, ou qui ne remettront qu'une partie de leurs taxes.

Revenu Canada utilisera cette informations pour prendre des mesures d'exécution à l'égard des entreprises fautives.

Il faudra vraisemblablement produire les déclarations pour l'année civile 1999 le dernier jour de février 2000 comme c'est le cas pour les feuillets de renseignements T4 et T5. D'ici là, les entreprises devront s'assurer que leur système d'information financière puisse fournir les renseignements nécessaires à la préparation des déclarations. On prévoit que les feuillets de renseignements produits dans le cadre du SDPC seront semblables aux feuillets T4A actuels. ■



Dominic Vendetti

Dominic Vendetti est associé au bureau de Laval de Samson Bélair/Deloitte & Touche.

À LIRE CE MOIS-CI



dossiers

C'est tentant, mais c'est NON !

L'histoire de quatre entrepreneurs qui ont tous refusé de gros contrats alléchants. Une décision déchirante.

Êtes-vous meilleur que les autres ?

Grâce à l'Indicateur de performance, les PME manufacturières peuvent désormais comparer leurs pratiques de gestion à celles de leurs concurrents.

Guide d'achat pour votre équipement de bureau :

une foule de conseil à retenir avant de faire votre choix.

ET PLUS !

Magazine **PME**
Le magazine de l'entrepreneuriat du Québec

**PRÉSENTEMENT
EN KIOSQUE**

VOUS DÉSIREZ
CHANGER D'EMPLOI ?

**AVEZ-VOUS
CONSULTÉ
LES PAGES
CARRIÈRES ?**

publiées chaque semaine
dans le journal LES AFFAIRES
et à l'adresse www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES

**40 % des
jeunes
Canadiens
projetent
d'acheter
une maison**

Au moins 40 % des Canadiens âgés entre 25 et 34 ans prévoient acheter une maison d'ici deux ans.

De plus, un Canadien sur trois projette d'entreprendre des travaux de rénovation sur sa propriété avant la fin de 1999. La Banque Royale estime que les prévisions d'achat, de rénovation et de construction neuve ont représenté un marché de 45 M \$ l'an dernier.

Ce sont principalement les Canadiens de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de l'Ontario qui seront les plus actifs sur le marché immobilier résidentiel. (DP) ■

2^e programme de crédit de taxes à Montréal

Les acheteurs de maisons neuves à Montréal auront droit à un crédit de taxes foncières s'ils acquièrent une propriété d'ici le 31 décembre 2000.

Le programme est divisé en deux volets : les propriétaires qui s'installeront au centre-ville dans un condo ou une maison pourront bénéficier d'un crédit total maximum de 5 000 \$ sur une période de cinq ans. Un premier chèque maximum de 1 500 \$ sera émis dans les 30 jours suivant l'acceptation de la demande. Les acheteurs profiteront par la suite d'un crédit de taxes maximum de 1000 \$ par année pendant les quatre années subséquentes. « Nous voulons encourager la construction de prestige dans le centre-ville », explique le maire **Pierre Bourque**.

Pour les nouveaux propriétaires qui s'installeront dans les autres quartiers de Montréal, le crédit de taxes sera moins généreux. Outre le chèque de 1 500 \$, la subvention atteindra jusqu'à 500 \$ par année pendant quatre ans, pour un total maximum de 3 500 \$.

La Ville estime que 3 000 demandes lui seront adressées dans le cadre de ce nouveau programme, pour lequel elle investira une somme de 9,1 M\$ sur une période de six ans. Grâce aux mises en chantier supplémentaires qui résulteront de ces crédits d'impôts, la Ville estime qu'elle récupérera cet investissement à raison de 600 000 \$ par année pendant 10 ans.

Le premier programme, lancé en 1989, aurait favorisé la construction de 1 660 résidences sur le territoire de la ville de Montréal. Il aurait permis d'engendrer 16 % de toutes les mises en chantier de la grande région de Montréal. Ce nouveau programme devrait permettre d'atteindre 20 % de toutes les mises en chantier d'ici quatre ans.

« Nous voulons attirer la classe moyenne », dit M. Bourque, satisfait de constater que le premier programme a été utilisé par des banlieusards dans le tiers des cas. (DP) ■

Hausse des loyers : propriétaires et locataires veulent négocier

Denise Proulx

L'Association des propriétaires du Québec (APQ) et le Regroupement des comités logement ne partagent pas les mêmes opinions quant à une éventuelle hausse des loyers en 1999. Toutefois, ils s'entendent pour donner le même mot d'ordre à leurs membres. « Assoyez-vous et négociez », disent-ils.

La Régie du logement suggère des hausses moyennes de loyer de 0,7 % pour les logements non chauffés, de 1,4 % pour ceux chauffés à l'électricité, de 1,6 % pour les immeubles chauffés au gaz et une baisse de 0,8 % pour ceux chauffés au mazout.

L'APQ estime que la méthode actuelle de fixation des loyers, telle que prévue par la loi, ne répond plus à la réalité du marché locatif au Québec. Les propriétaires souhaitent une hausse moyenne des loyers de 2 %. « Les sugges-

tions de la Régie entraîneront une dégradation du parc immobilier de Montréal », croit **Martin Messier**, porte-parole de l'APQ.

De leur côté, les comités logement et associations des locataires demandent à la ministre des Affaires municipales et responsable de l'Habitation, **Louise Harel**, d'exiger une révision de la méthode de contrôle des loyers et le dépôt obligatoire des baux devant la Régie du logement.

Les associations de défense des locataires soutiennent que le quart des ménages québécois consacrent plus de la moitié de leurs revenus à se loger, lorsqu'on inclut les dépenses de chauffage et d'électricité.

Comment calculer les ajustements

Enfin, la Régie du logement rappelle qu'elle met à la disposition des propriétaires et des locataires une formule de

calcul qui permet aux deux parties d'établir avec justesse les ajustements.

Ainsi, pour 1999, la Régie évalue que les frais d'électricité ont augmenté de 2,7 %,

le gaz de 6,5 %, les frais d'entretien de 3,5 %, les frais de gestion de 0,5 %, et les dépenses d'immobilisations de 5,4 %. Seul le mazout a baissé de 10,8 %. ■

Le journal

LES AFFAIRES

publiera en mars 99

la 2^e édition du

GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

LES AFFAIRES Édition 1999

HORS SÉRIE

Guide des services aux entreprises

Plus de 500 alliés indispensables

- Actuaires
- Agents en douanes
- Avocats
- Banquiers
- Comptables
- Consultants
- Courtiers d'assurances
- Financement
- Ingénieurs
- Marketing

Ce cahier hors-série est un outil de référence indispensable à tous les décideurs et gestionnaires chevronnés.

SOYEZ-Y!

TOMBÉE RÉSERVATION :

19 février, 1999

TOMBÉE MATÉRIEL FINAL :

24 février, 1999

COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE REPRÉSENTANT :

Montréal : (514) 392-9000

publicite@lesaffaires.com

Ce mois-ci dans AFFAIRES PLUS

Mon argent:

DOSSIER REER : QUE FAIRE ?

Le point de vue de plusieurs stratégies

Investisseurs audacieux, équilibrés ou prudents : six conseillers vous suggèrent quoi mettre dans votre REER cette année

Ma carrière:

NOUVELLES TENDANCES ET NOUVELLES PROFESSIONS

Ma vie:

VIE « PRIVÉE » ?

Une journée dans la vie de Georges (cela pourrait être vous !) à l'ère du Grand ordinateur...

Et plus...

Affaires PLUS

PRÉSENTEMENT EN KIOSQUE

Nouvelles tendances, nouvelles professions!

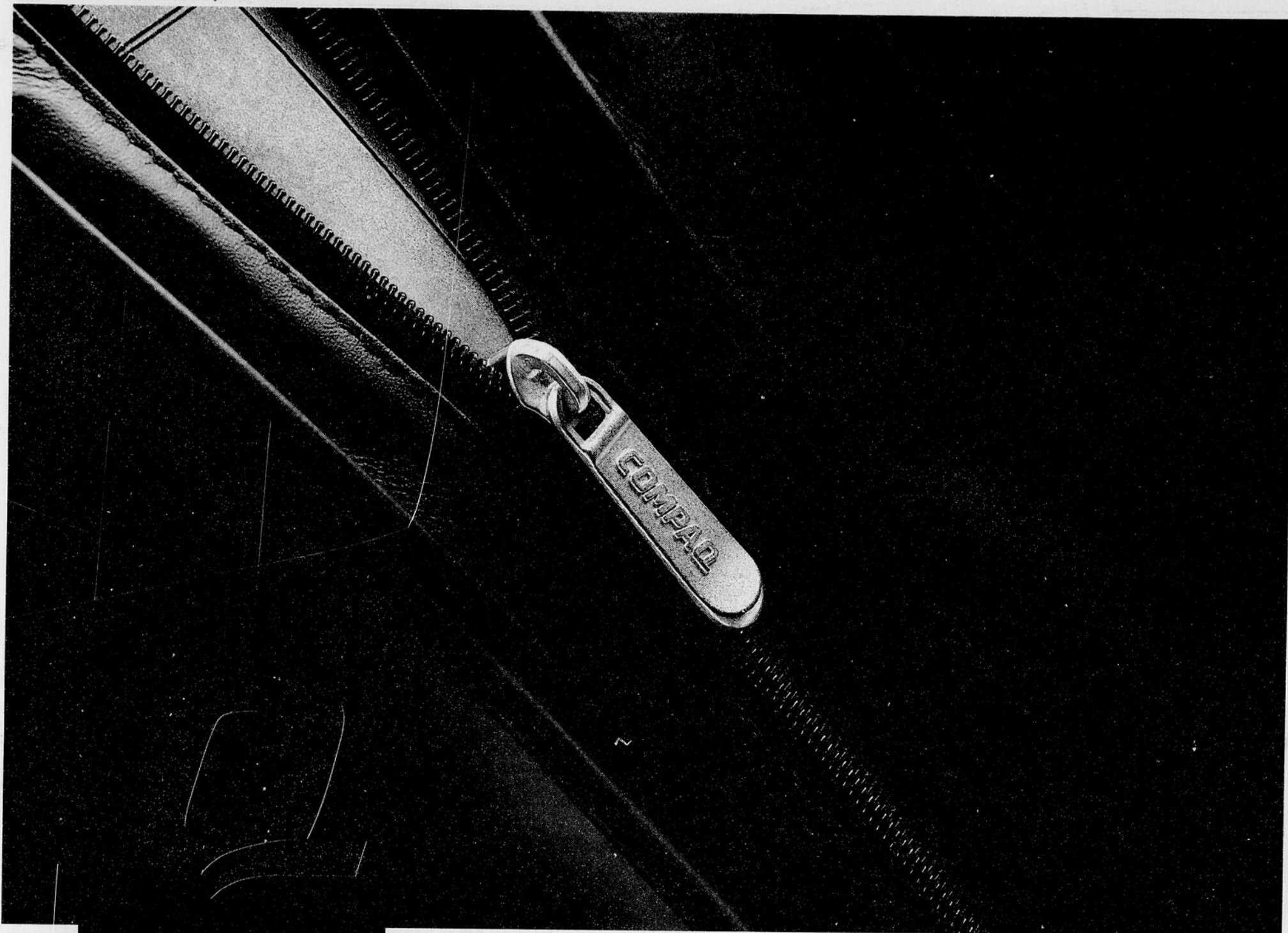
mon argent ma carrière ma vie

Affaires PLUS

REER

Où investir en 1999

Trouver des fonds résistants
Choisir un fonds équilibré
Découvrir les nouveaux placements

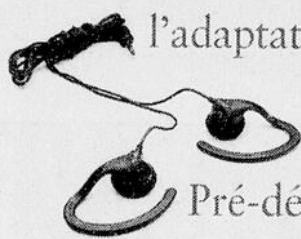


Avez-vous déjà remarqué que le plus branché du groupe porte toujours du cuir ?

Avec sa durabilité éprouvée et ses qualités d'ordinateur de bureau, le Compaq Armada 7400 s'impose comme le chef des blocs-notes. Et le voici maintenant dans une tenue mode irrésistible : une mallette Targus profilée en cuir pleine fleur. Inclusive à l'achat du bloc-notes, elle vous offre tout



l'espace de rangement voulu pour les écouteurs Koss et



l'adaptateur Targus voiture/avion,



également inclus. Le Armada 7400 est doté

du nouveau processeur Intel® Pentium® II à 366 MHz et de la garantie

Pré-défaillance unique de Compaq, ce qui rend décidément irrésistible cet ensemble spécial de voyage. Pour de plus amples renseignements sur nos autres offres groupées

d'une durée limitée sur nos blocs-notes et sur nos options de location, et pour un plus grand choix



de réponses, de meilleures réponses, visitez le

site www.compaq.ca ou appelez-nous au 1 800 567-1616.

À partir de 5 575 \$*



pentium® II

COMPAQ De meilleures réponses^{MS}

©1998 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et le logo sont des marques de commerce et De meilleures réponses est une marque de service de Compaq Computer Corporation. Intel, le logo Intel et Pentium sont des marques déposées de Intel Corporation. Targus est une marque de commerce de Targus Corporation. Koss est une marque déposée de Koss Corporation. Cette offre est valide du 26 janvier au 30 avril 1999, ou jusqu'à épuisement des stocks. *Prix de détail suggéré du fabricant pour le Armada 7400. Le détaillant peut vendre à un prix inférieur.