



Les REER

Comment récolter des dividendes tous les mois p. 25

ILLUSTRATION: Frédéric Eibner

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 2 au 8 janvier 1999

Vol. LXXI No 1

48 pages

1,95 \$

Marketing

Les programmes de primes gagnent en popularité



Le tiers des membres des clubs de fidélisation achètent d'abord dans les magasins participants, selon Ad hoc recherche p. 5

Agrandissement

Encore des problèmes avec le Palais des congrès

L'ouverture des appels d'offres est retardée une deuxième fois p. 7

Entrevue

À 100 ans, M. le président est encore rayonnant !

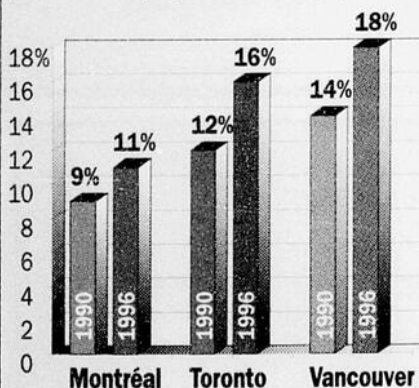


Son visage apparaît sur les écrans des grands réseaux de télé à chaque élection présidentielle aux États-Unis. Neil Tillotson gère une entreprise de 4 000 employés ayant un chiffre d'affaires de plus de 400 M\$ p. 8
PHOTO: Perry Beaton

Coup d'oeil

Le travail autonome

(En % de la population active)



Sources : Statistique Canada et Leadership Montréal

La personnalité de l'année

Jacques Bougie

Président et chef de la direction d'Alcan Aluminium
Un gestionnaire de classe mondiale p. 3

La croissance d'Alcan passe par le marché de l'automobile p. 4



Immobilier

Les bonnes références pour acheter dans le Sud

Les grandes agences d'immeubles mettent à la disposition des clients leurs réseaux internationaux p. 43



66713 00152 9



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 AT&T

1^{re} Marque de commerce de Rogers Cantel Inc. AT&T Corp. Utilisé sous licence.



3 L'actualité

La prochaine année fera époque. Entre autres, on attend de Lucien Bouchard qu'il se consacre en priorité aux investissements et à l'emploi p. 6

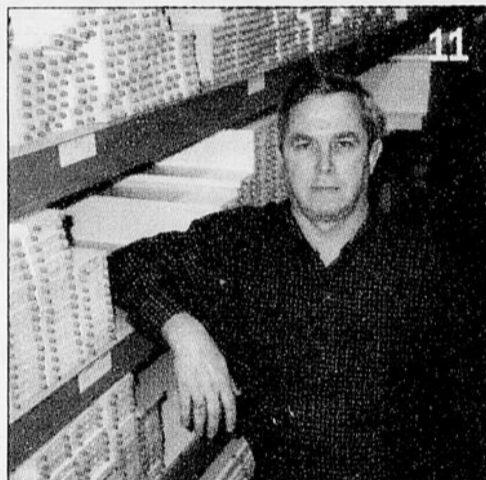
Opinion

Malgré les progrès du XX^e siècle, celui-ci passera à l'Histoire pour avoir été un siècle de violence et d'actes de barbarie p. 6

Ivanhoé revient à la charge pour acheter les actions des centres commerciaux Cambridge p. 9

11 Entreprendre

Denis Lachance, de Denla, un entrepreneur à la tête d'une PME dont le volume d'affaires croît de 35 % par année depuis quatre ans p. 11



CEDROM-SNI, d'Outremont, vient de lancer le service *Europress.com*, une banque de données d'archives de plusieurs publications p. 19

15 Management

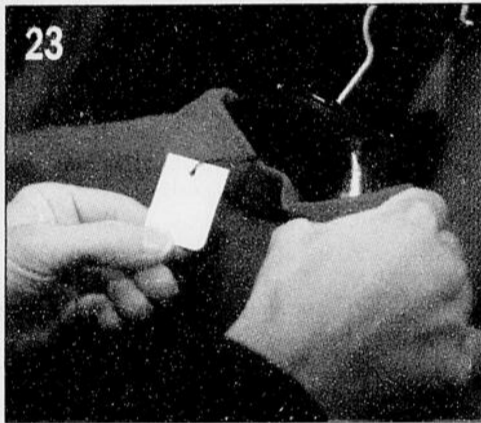
Québec songe à retirer aux administrateurs agréés le contrôle du titre de conseiller en management. Le point sur une situation ambiguë p. 15



Une cause fort intéressante démontre les limites à la liberté d'expression en milieu de travail p. 18

23 Investir

Tournée des magasins de vêtements : les grands gagnants en 1999 p. 23



Newbridge commence à profiter de l'incubation de jeunes entreprises p. 28

Provigo présente son dernier bilan financier : les profits sont relativement stables p. 42

Les ventes du télédiffuseur Baton Broadcasting ont été décevantes p. 42

43 Immobilier

L'est de Montréal, un secteur jadis éprouvé, a véritablement suivi le rythme des affaires en 1998 p. 46

Dans un jugement récent, la Cour du Québec a stipulé qu'en cas de défaut de paiement, les créanciers pouvaient même réclamer leurs frais juridiques p. 47

Rubriques

ADRESSES INTERNET	22
À SURVEILLER	24
BOURSES	34 À 40
CARRIÈRES	16
DE BONNE SOURCE	7
FONDS MUTUELS	29 À 31
GAGNANTS/PERDANTS	34
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	25
INTERNATIONAL	20-21
INVESTISSEMENTS	12
LE MONDE DU TRAVAIL	18
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	27
RÉSULTATS FINANCIERS	42
REVUE DES MARCHÉS	33
TAUX D'INTÉRÊT	32
TECHNOLOGIE	19-22
VOTRE ARGENT	26

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 : gelinas@mail.transcontinental.ca
 Envoi de Poste publications - Enregistrement no 08185

La semaine prochaine : Dossier spécial sur la formation et le perfectionnement

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Acton International	12	Cabanon R.L.	12	Emergis\MPact Immedia	41	Modes Shirmax	23	Rona Dismat (Groupe)	9
Agrimage	12	Caisse de dépôt et placement	9	Enbridge	25	NBTel	22	Royal LePage	43
Alcan Aluminium	3,4	Canadian Utilities	25	Entreprises Repap	27	Newbridge Networks	28	Royal Oak Mines	27
Alexis Nihon (Groupe)	45	CEDROM-SNI	19	Ford Motor	4	Northgate Explorations	27	Samson Bélair/Deloitte & Touche	7
ART	12	Centres commerciaux Cambridge	9	Fortis	25	Novamerican Steel	42	SNC-Lavalin	7
Arthur Andersen	12	Century 21 Canada	43	Forzani (Groupe)	23	Océan (Groupe)	14	Société immobilière du Québec	7
Atco	25	CGI (Groupe)	41	General Motors	4	Orléans Express	12	Solim	45
Banque de Montréal	25	Château (Magasins Le)	23	Granirex	9	Patrick Morin (Groupe)	12	Southam	24
Banque Laurentienne	25	Chemise Perfection	12	Groupe Poirier	13	PL Developments	43	Sun Media	24
Baton Broadcasting	42	Claude Néon	13	Imasco	25	Planifications Plus Marcel Vachon	9	T. Eaton Co.	23
BCE	25	Clemex	12	Ivanhoé	9	Provigo	42	Technologies AD OPT	22
Best Manufacturing Company	8	Club Monaco	23	La Baie d'Hudson	23	Quebecor	24	Tillotson Company	8
BGM	12	Days Inn	45	La Capitale	43	Reitmans	23	Torstar Corp.	24
Bombardier	12	Denla	11	Lespérance (Groupe)	9	Repap New Brunswick	27	TransAlta Corp.	25
Bonbons Mondoux	25	DuPont Canada	9	Liquidation World	23	Ressources Aur	27	TransCanada PipeLines	25
Boutiques San Francisco	23	Dylex	23	Locus Dialogue	22	Ressources Tiomin	27	US West	22
				Minacom	12	RGA Métal	12		

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

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

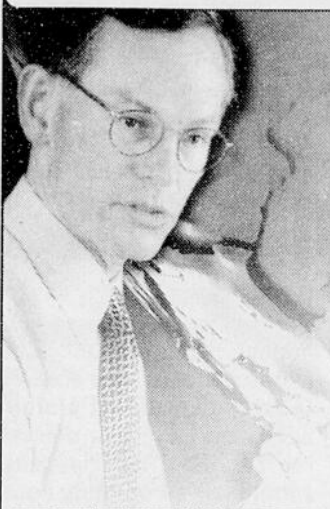
BANQUE CIBC

VOIR LOIN... UNE TRADITION™

1. 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. ¹ 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.

Jacques Bougie : un gestionnaire de classe mondiale

Il règne sur Alcan, un empire de l'aluminium qui compte 40 000 employés



Réjean Bourdeau
François Riverin

La personnalité de l'année du journal LES AFFAIRES, Jacques Bougie, 51 ans, règne sur un empire de l'aluminium qui compte 40 000 employés sur les cinq continents.

Depuis neuf ans, il veille aux destinées des dizaines d'usines et de bureaux de vente installés dans 34 pays. Discipliné et rigoureux, il gère des ventes qui s'alignent sur 11 colonnes de chiffres : 12,2 milliards de dollars l'an dernier pour des profits de 736 M\$.

« Alcan Aluminium est la plus internationale de nos sociétés et elle est dirigée par un gestionnaire de classe mondiale », lance Serge Saucier, président de la firme comptable Raymond Chabot Grant Thornton.

Composée d'Américains, de Brésiliens, de Canadiens, de Français, d'Indiens, et de Néo-Zélandais, son équipe de direction est d'ailleurs la plus métissée en Amérique du

Nord. « C'est une coïncidence que le président d'Alcan soit québécois, souligne M. Bougie. Mon prédécesseur était britannique et mon successeur pourrait tout aussi bien être indien. »

Il précise toutefois que « les racines de l'entreprise sont au Québec », où Alcan emploie 20 % de son effectif et où elle a investi plus de 2,6 milliards de dollars en 1998.

Stimulé par ce tourbillon planétaire, M. Bougie passe 40 % de son temps dans ses valises, à l'extérieur du siège social montréalais. Et encore, un saut à New York ne compte pas dans sa définition ! « Un voyage d'affaires, c'est quand je ne dors pas dans mon lit », précise-t-il. Vous pensez que c'est beaucoup ? Cette proportion était de 85 % quand il a été nommé président en 1989.

Gestionnaire professionnel

« On a été nommés présidents la même semaine : lui chez Alcan, moi chez Bell Canada », se souvient son ami Jean Monty, devenu le grand patron de BCE. Leurs chemins se sont croisés aux

conseil d'administration de BCE Mobile, puis de Bell Canada.

« J'ai rarement vu quelqu'un d'aussi méthodique, tant au niveau de la réflexion que de l'action », constate M. Monty. Son sens de la planification est bien connu dans le monde des affaires. « Jacques ne laisse rien au hasard, observe M. Saucier. C'est un organisateur-né qui développe des plans très structurés avec un suivi serré. »

Ce style classique, c'est aussi l'homme. Dans son costume marine, en chemise rayée et avec ses larges bretelles, M. Bougie dégage l'élégance et la sobriété qui font l'image de marque d'Alcan et que l'on retrouve dans les boiseries et les oeuvres d'art de son bureau de la rue Sherbrooke.

« Il a le profil de l'emploi, remarque M. Saucier. Il n'est jamais dépeigné et son administration n'est pas échevelée. » En clair, Alcan est une société en ordre menée avec brio.

« Je n'ai pas de mérite, dit humblement M. Bougie. Comme je ne suis pas un spécialiste, je m'entoure de la meilleure équipe. » Gestionnaire professionnel, son rôle est de discerner « les critères de succès » et de s'entourer des gens les plus compétents pour les réaliser. Comme leader, il se concentre à décortiquer les problèmes et à mettre en oeuvre les plans d'actions. Sa devise : il y a six côtés à un cube plutôt que deux côtés à une médaille !

Sens des responsabilités

« C'est quelqu'un d'articulé qui pense en profondeur, dit John Cleghorn, président du conseil d'administration de la Banque Royale. Comme administrateur, il va toujours

plus loin que les autres dans son étude des dossiers. »

La rigueur intellectuelle de M. Bougie s'explique par sa formation d'avocat et son expérience dans le secteur informatique. Sa grille d'analyse est rationnelle, logique, presque froide.

Avant de prendre une décision, il passe dans le filtre de sa logique binaire toutes les « preuves » qui lui ont été soumises.

Comme il le dit lui-même, cette façon de procéder n'est pas étrangère à son passage de trois ans comme représentant du fabricant d'ordinateurs industriels Burroughs Business Machines, au milieu des années 1960, alors qu'il n'avait que 19 ans.

Né à Montréal, dans une famille de quatre enfants, dont le père était pharmacien, M. Bougie a appris à bosser jeune. Orphelin à l'âge de 18 ans, il collectionne les emplois pour gagner son pain et celui de sa nouvelle famille, qu'il fonde dès 1970 avec sa femme Anne-Marie.

Père de Caroline puis de

Jean-Marc, il réalise ses études de droit à l'Université de Montréal tout en travaillant le soir. Devenu avocat en 1973, il est nommé secrétaire général de la Commission scolaire régionale de Chambly.

Trois ans plus tard, il dirige la Société québécoise d'information juridique (SOQUIJ). Entre-temps, comme si ce n'était pas assez, il trouve le moyen de terminer des études en administration des affaires à l'École des Hautes Études Commerciales (HEC).

Son diplôme en poche, et soucieux de faire sa marque dans une multinationale canadienne, il entre au service d'Alcan à titre de directeur de l'usine de Beauharnois de la Société d'électrolyse et de chimie Alcan, en 1979.

Vie familiale

Pendant 13 ans, il gravit les échelons jusqu'à la présidence en faisant sa marque dans le développement des projets d'envergure, la planification et la direction générale dans

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (Green Card)

SONT ADMISSIBLES

CAN-AM
IMMIGRATION SERVICES INC.

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

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

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

les régions de Winnipeg, Toronto et Montréal.

Quand il n'est pas aux commandes, M. Bougie passe ses moments de loisir au lac Archambault, à sa résidence de Saint-Donat, dans les Laurentides. Il en profite pour skier et pratiquer le golf avec sa femme. Il privilégie les activités familiales et garde des contacts étroits avec ses deux enfants.

Caroline, 28 ans, a obtenu une maîtrise en gestion des HEC et gère un groupe de professionnels à Northern Networks.

Jean-Marc, 26 ans, possède une maîtrise en finance du London Business School et est associé dans une banque d'affaires de Toronto. ■

AUTRES TEXTES SUR LA PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE EN PAGE 4

Jacques Bougie, personnalité de l'année du journal LES AFFAIRES

Sans contredit, l'année 1998 a été celle de Jacques Bougie, président et chef de la direction d'Alcan Aluminium. Au Québec seulement, il a autorisé des investissements de plus de 2,6 milliards de dollars pour construire une usine à Alma, au Lac-Saint-Jean, et pour moderniser l'usine Vaudreuil de Jonquière, au Saguenay.

M. Bougie a également ratifié une entente d'une durée de 18 ans avec la Fédération des syndicats du secteur de l'aluminium (FSSA), sans oublier la signature d'un contrat d'approvisionnement de 10 ans avec General Motors.

La personnalité de l'année du journal LES AFFAIRES est choisie par l'équipe de rédaction en tenant compte des réalisations récentes du lauréat, de ses succès passés, du respect qu'il inspire à ses pairs et de son engagement social. (RB) ■

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

AUGMENTEZ VOS VENTES

Faites comme 70 000 personnes depuis 26 ans

Séminaires

La vente stratégique^{MD}

Instructeur : Roger St-Hilaire

Vous apprendrez comment :

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

Québec 18 - 19 janvier et 11 - 12 février
Montréal 11 - 12 janvier et 18 - 19 février

Relation avec la clientèle

Instructeur : Simon St-Hilaire

Vous apprendrez comment :

- Communiquer
- Conclure des ententes
- Fidéliser votre clientèle
- Améliorer votre image
- Traiter les plaintes avec tact
- Surmonter les réticences de vos clients
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Favoriser le développement des affaires

Québec 3 février et 17 mars
Montréal 27 janvier et 3 mars

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

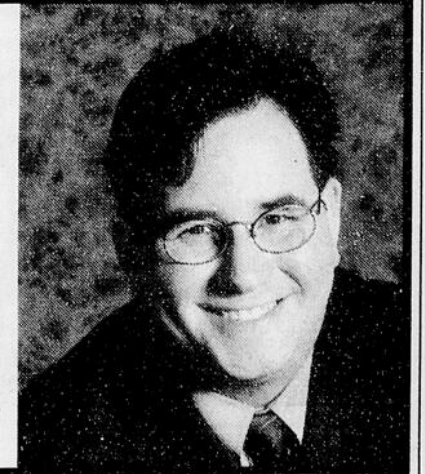
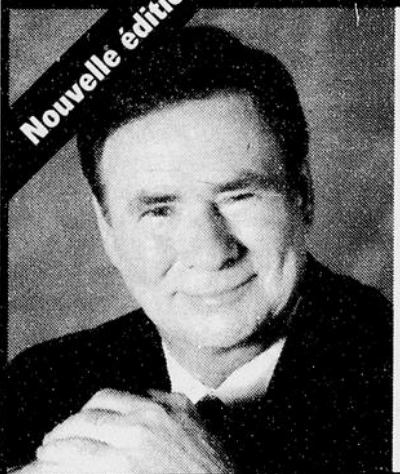
Inscrivez-vous dès maintenant

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



La croissance d'Alcan passe par le marché de l'automobile



Réjean Bourdeau
François Riverin

Alcan Aluminium se positionne pour s'emparer de la part du lion du marché de l'aluminium destiné à l'automobile, que les spécialistes voient croître de près de 1,8 milliard de dollars (G\$) par année d'ici 2005.

« On se prépare à signer un



agropur



François Marcil

R. Claude Ménard, directeur général d'Agropur, a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur François Marcil au poste de directeur général de la Division Industrielle.

Diplômé de l'Université de Montréal en microbiologie, Monsieur Marcil œuvre depuis plusieurs années au sein de grandes entreprises du secteur agro-alimentaire, dont Kraft Canada.

Monsieur Marcil aura ainsi l'opportunité de mettre à profit l'expérience acquise à l'intérieur des diverses fonctions de direction qu'il a antérieurement occupées dans le domaine de la production, de l'assurance de la qualité, de l'exploitation et de l'approvisionnement.

Un joueur majeur de la scène laitière canadienne, Agropur réalise un chiffre d'affaires de plus de 1,3 milliard de dollars. Propriété de 4 800 sociétaires, la Coopérative, grâce au concours de 2 700 employés, exploite 18 usines et de nombreux points de service aux quatre coins du pays.

deuxième contrat d'envergure avec un autre fabricant d'automobiles », a annoncé Jacques Bougie, président et chef de la direction d'Alcan (Mtl, AL, 42 \$), *La Personnalité de l'année des AFFAIRES*, en entrevue au siège social de la société à Montréal.

Cette nouvelle entente, qui pourrait être entérinée d'ici six mois, fera suite au contrat d'approvisionnement en aluminium de plusieurs milliards de dollars signé le 9 novembre avec General Motors, le plus important fabricant d'automobiles au monde.

M. Bougie n'a pas donné d'indices permettant de découvrir le nom de ce deuxième fabricant d'automobiles. Toutefois, il est étonnant que Ford Motor n'ait pas été la première à signer un tel contrat avec Alcan.

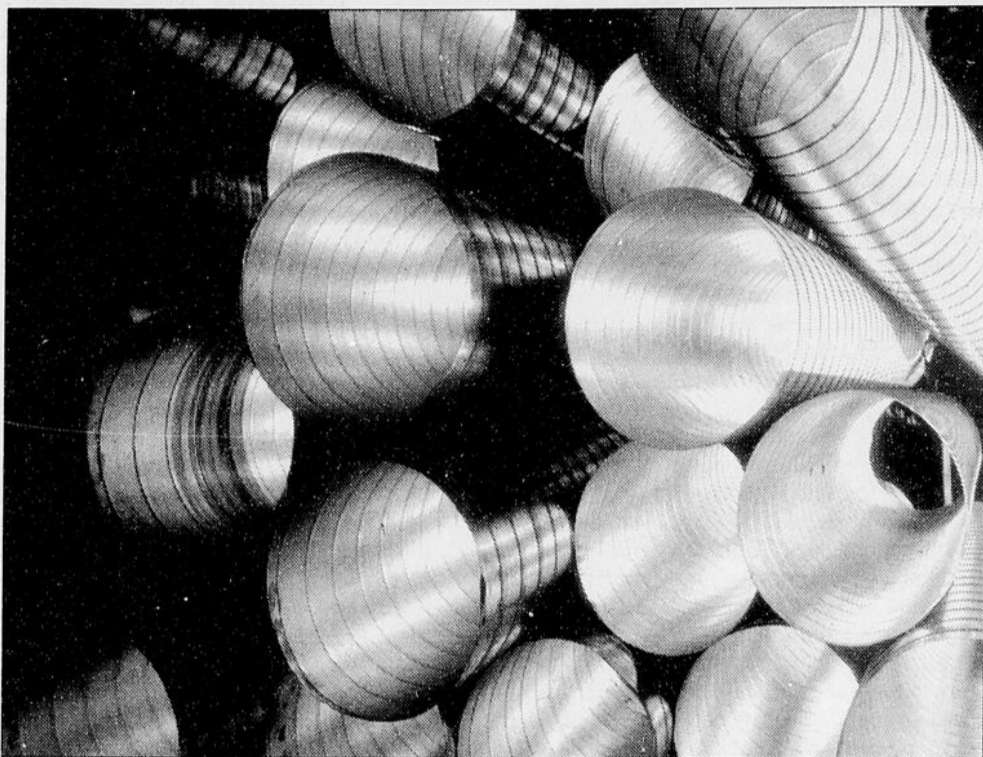
Alcan a aidé Ford à réaliser la voiture intermédiaire la plus légère au monde, à 2 000 livres, grâce à l'usage intensif d'aluminium. D'ailleurs, M. Bougie possède un prototype de ce véhicule, la Ford P-2000, dans le stationnement du siège social.

310 M\$ de R & D

Au cours des 10 dernières années, Alcan a investi 310 M\$ en recherche et développement pour percer le marché de l'automobile. M. Bougie n'a pas l'intention de se laisser damer le pion.

« Nous allons maximiser notre avance technologique et le leadership que nous avons développé dans l'industrie de l'automobile, souligne M. Bougie. Nous avons réellement une longueur d'avance. »

La société a conçu des produits d'aluminium sur mesure pour les fabricants d'automobiles, compatibles à leur outillage. L'entreprise a instauré un contrôle de la qualité dans la chaîne de production, de



■ L'entreprise a instauré un contrôle de la qualité dans la chaîne de production, de l'extraction de la bauxite, en passant par le traitement chimique, de l'électrolyse jusqu'au laminage.

l'extraction de la bauxite en passant par le traitement chimique, de l'électrolyse jusqu'au laminage.

Selon M. Bougie, ses usines de laminage ont produit des feuilles d'aluminium sans aucun rejet pendant 20 mois consécutifs : en d'autres mots, des kilomètres de feuilles d'aluminium dont l'épaisseur ne variait pas de plus d'un dixième de celle d'un cheveu.

La qualité ne suffit pas

Toutefois, dans un monde de concurrence, la qualité ne suffit pas. Encore faut-il livrer les produits sans inter-

Portrait financier d'Alcan

	Chiffres d'affaires ² (millions \$)	Bénéfices nets (millions \$)	Rendement de l'avoire des actionnaires
1998 ¹	12 271	600	7,2 %
1997	12 193	736	9,7 %
1996	11 920	611	8,5 %
1995	14 553	370	5,3 %
1994	12 906	116	1,7 %
1993	11 329	-209	-3,3 %

1 : Nous avons estimé les ventes de l'année se terminant le 31 décembre 1998 à partir de celles des neuf premiers mois (9,2 milliards de dollars CA). Les bénéfices prévus pour l'année se terminant le 31 décembre 1998 proviennent de First Marathon Securities. Ils étaient officiellement de 468 M\$ CA après neuf mois. Le rendement est une estimation.

2 : Alcan s'est départie de plusieurs unités de transformation d'aluminium à partir de 1995 pour se concentrer sur la production de lingots d'aluminium et dans le laminage.

Tableau : LES AFFAIRES

ruption, à un prix stable, concurrentiel. D'où le contrat de stabilité de 18 ans conclu avec ses syndicats du Saguenay-Lac-Saint-Jean et la construction de la nouvelle usine d'aluminium de 375 000 tonnes par année à Alma, au coût de 2,48 G\$.

« Nous ne voyons pas de

problème à fournir de l'aluminium à des sociétés concurrentes. La tendance dans l'industrie manufacturière, c'est d'avoir un fournisseur unique par fabricant ou par produit. C'est ce vers quoi on se dirige », a poursuivi M. Bougie.

Ce n'est que vers 2002 ou 2003 que la production de masse de voitures d'aluminium devrait commencer. Présentement, l'aluminium effectuée des percées surtout dans les voitures de luxe. On dénombre quatre modèles disponibles sur le marché, soit la Audi A-8 (l'aluminium est fourni par Alcoa), la Honda NSX, la Plymouth Prowler et la GM EVI, une voiture électrique. En 1997, Alcan a vendu 82 000 tonnes d'alliage de fonderie pour l'automobile et les véhicules de transport, pour des ventes brutes de 749 M\$ (8 % des ventes totales).

M. Bougie pense que le

boom de l'automobile fera mousser la croissance annuelle de la demande d'aluminium dans ce secteur d'environ 7 %. Et si les fabricants adoptent l'automobile tout aluminium, le taux de croissance pourrait dépasser les 10 %.

« Toutefois, il ne faut pas voir là une multiplication à l'infini d'usines d'aluminium. Après quelques années, le recyclage de ces automobiles suffira à combler la croissance de la demande », a poursuivi M. Bougie.

Les plus bas coûts de l'industrie

Un des objectifs d'Alcan est d'être le plus important producteur d'aluminium primaire au monde et celui dont le coût de production est le plus bas. L'acquisition d'Alumax par Alcoa (New York, AA, 69,60 \$ US) en 1998 rendra temporairement plus difficile l'atteinte de l'objectif.

Alcoa, premier producteur d'aluminium au monde, est en même temps l'ancêtre et le principal concurrent d'Alcan, qui occupe la deuxième position pour la production de lingots, mais la première pour le laminage.

« Alcoa produit à un coût légèrement inférieur au nôtre. Cependant, l'usine d'Alma va nous permettre de reprendre l'avance », a fait remarquer M. Bougie.

M. Bougie veut également obtenir un rendement annuel sur l'avoire des actionnaires au moins équivalent au coût d'obtention du capital, soit 11 % présentement. Au cours des 14 dernières années, Alcan a dépassé cette marque seulement deux fois.

Depuis 1991, Alcan a recentré ses activités. La société a vendu 45 filiales, dont le produit (1,25 milliards de dollars US) a servi à réduire la dette.

En 1997, Alcan a mis en branle un programme visant à hausser le rendement annuel après impôts de la société de 542 M\$ non seulement en réduisant les coûts, mais également en optimisant l'utilisation des équipements existants.

La société, dans le cadre de son projet Finance 2 000 de 50 M\$ US, a intégré et unifié la comptabilité de toutes ses activités mondiales. M. Bougie et les cadres intermédiaires peuvent obtenir instantanément l'information sur toute unité de production en une monnaie commune, ajustée au taux de change du jour. ■

Les dons et commandites d'Alcan

De temps en temps, le président d'Alcan Aluminium, Jacques Bougie, aime taquiner le saumon au club Alcan, sur la rivière Sainte-Marguerite, dans la région de l'Anse-St-Jean, au Saguenay.

« C'est un bon pêcheur qui veille à la conservation des espèces », dit John Cleghorn, président du conseil d'administration de la Banque Royale. Il y a cinq ans, ce club privé est d'ailleurs devenu le Centre de recherche inter-universitaire sur le saumon atlantique, un projet d'Alcan et de plusieurs universités québécoises.

Parmi ses engagements sociaux, la société a

aussi fait des dons respectifs de plus de 1 M\$ et de 800 000 \$ sur cinq ans à l'Université du Québec à Chicoutimi et à l'Université Laval. Elle commandite aussi la championne de course en fauteuil roulant Chantal Petitclerc, médaillée des Jeux olympiques d'Atlanta, et, depuis 1987, l'événement Cégep en spectacle.

De plus, le concept de développement d'affaires en milieu scolaire lancé par Alcan intéresse beaucoup M. Bougie. La Société de demain, j'y travaille permet de créer des micro-entreprises spécialisées dans la récupération de papier et d'aluminium gérées par des élèves du primaire. (RB, FR) ■

Les programmes de primes font leur chemin

Le tiers des membres des clubs de fidélisation achètent d'abord dans les magasins participants

Martin
Jolicoeur

Les clubs de fidélisation de la clientèle (*Air Miles*, *Club Z*, *Péto Points*, etc.) détiennent un pouvoir d'attraction considérable chez les Québécois. Le tiers des consommateurs ayant adhéré à l'un ou l'autre des clubs affirment être soucieux d'effectuer leurs achats dans les magasins participants.

C'est ce que révèle un sondage **Ad hoc recherche-LES AFFAIRES**, la première consultation produite sur le sujet par cette firme de sondage.

Les résultats sur le taux de fidélisation de la clientèle devraient réjouir les entreprises qui ont recours aux différents programmes de primes, estime **Stéphane Harris**, associé chez **Ad hoc recherche**. « Grâce à cet outil, on réussit à faire adopter des habitudes de consommation chez plus du tiers des consommateurs membres, constate-t-il. Ce n'est pas rien. »

Plus précisément, 35,8 % des membres affirment que l'adhésion des entreprises à

leur programme de primes préférera leurs comportements de consommateurs. À l'opposé, 64,2 % des répondants affirment ne pas s'en préoccuper (surtout les femmes avec 71,4 %).

Résultats encourageants

Les résultats peuvent paraître décevants pour les initiateurs des programmes de fidélisation, mais **M. Harris** juge qu'ils sont plutôt encourageants.

Par exemple, près du quart (22 %) des consommateurs membres d'un club de fidélisation affirment avoir préféré, au cours de la dernière année, faire leurs achats dans un commerce plutôt qu'un autre, simplement parce qu'il adhère à un tel programme. « C'est 22 % de la clientèle qui, n'eût été l'existence du club, serait peut-être allée ailleurs », insiste le sondeur.

En contrepartie, les trois quarts (78 %) des consommateurs membres d'un club de

CERTIFIÉE ISO 9001
AD HOC
RECHERCHE

fidélisation n'accordent toujours pas d'importance au fait qu'un commerce offre ou non un programme de promotion lorsque vient le temps de faire leurs emplettes.

La consultation a été menée à l'aide de 601 entrevues téléphoniques, entre le 5 et le 21 octobre 1998, auprès d'adultes québécois choisis de façon aléatoire dans toutes les régions de la province. La marge d'erreur statistique de ce sondage s'établit à 4 %, 19 fois sur 20.

Les clubs de fidélisation prennent plusieurs formes, mais ils donnent tous la possibilité aux consommateurs d'amasser des points, des « dollars » ou des milles. Ces primes peuvent être échangées pour des cadeaux ou des voyages. Dans certains cas, elles permettront de fournir un certain montant à l'achat d'une automobile neuve.

Chose certaine, les programmes du genre sont connus. Près de 9 Québécois sur 10 en ont déjà entendu parler (89,7 % dans le cas de *Air Miles*, le plus connu). Plus de la moitié (54,7 %) des gens interrogés affirment être membres de l'un ou l'autre d'entre eux.

S'il n'était plus possible d'accumuler des points ou des milles...

1- Je continuerais à fréquenter autant ces magasins	73,5 %
2- Je fréquenterais un peu moins ces magasins	18,0 %
3- Je fréquenterais beaucoup moins ces magasins	6,5 %
4- Je ne fréquenterais plus du tout ces magasins	2,0 %

Source : Ad hoc recherche

Tableau : LES AFFAIRES

Les résultats du sondage démontrent que ces clubs sont particulièrement populaires chez les gens âgés entre 35 et 54 ans, de même que chez les gens au revenu familial dépassant 60 000 \$.

Au surplus, on remarque qu'après sa mise en place, s'il devient impossible pour les consommateurs d'accumuler des points ou des milles dans un magasin, ils continueront à le fréquenter autant dans une proportion impressionnante de 73,5 %. Cette part diminue sensiblement, à 65,7 %, lorsque le magasin lui-même se retire d'un programme ou s'il est remplacé par un concurrent.

Les anglophones plus intéressés

Les non-francophones sont plus susceptibles de tenir rigueur aux commerçants qui abandonnent un programme de primes.

En effet, 55,3 % des répondants non-francophones affirment qu'ils fréquenteraient un peu moins, beaucoup moins ou plus du tout un magasin qui se retirerait d'un programme de fidélisation. Ces attitudes ne seraient suivies que par 29,8 % des répondants francophones.

À l'étude des résultats du sondage, on apprend par ailleurs que bien qu'il soit jugé facile ou très facile par 60,7 % des gens d'échanger des points ou des milles accumulés contre des cadeaux, seulement 31 % des répondants membres affirment en avoir profité au cours de la dernière année. Cette proportion augmente considérablement

à 44,4 % chez les consommateurs au revenu familial de plus de 80 000 \$.

Enfin, dans une proportion de 81,4 %, les consommateurs membres se disent très ou assez satisfaits du choix de cadeaux ou de voyage offerts par les programmes de promotion auxquels ils appartiennent. Seulement 18,8 % se sont dits au contraire peu ou pas du tout satisfaits.

Les promotions obtenant les plus hauts taux de notoriété spontanée, c'est-à-dire celles que les répondants nommaient spontanément lorsqu'il leur était demandé d'en énumérer, ont été le programme *Air Miles* (53,6 %), celui du *Club Z* (24 %) et de *Sears* (16,3 %).

La hausse des exportations bioalimentaires s'essouffle

La progression de la valeur des exportations bioalimentaires québécoises a nettement ralenti au cours des neuf premiers mois de l'année 1998, freinée par une chute des recettes provenant des expéditions du porc, des produits laitiers et des produits marins.

De janvier à septembre, le taux de croissance des exportations a été de seulement 3,2 % par rapport à la même période en 1997. Au premier semestre de cette année, les exportations québécoises avaient progressé de 7,3 % par rapport au premier semestre de l'année précédente.

Depuis le début de l'année, l'Ontario maintient un rythme de croissance nettement supérieur à celui du Québec et il s'accroît. Au premier semestre, les exportations ontariennes avaient progressé de 9,2 %. Après trois trimestres, leur croissance atteint 10,3 % par rapport aux mêmes périodes de référence en 1997.

Selon le plus récent bulletin du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), la balance du commerce bioalimentaire international demeure légèrement négative. La valeur des recettes d'exportation s'est élevée à 1,83 milliard de dollars, en hausse de 57,5 M\$ ou 3,2 % comparativement aux résultats des trois premiers trimestres de 1997. Les importations progressent plus rapidement, passant de 1,66 milliard à 1,85 milliard, une hausse de 11,6 %.

Le porc demeure en tête des produits exportés et les volumes ont même augmenté de 6,4 %. Mais le porc rapporte de moins en moins puisque la valeur des exportations a diminué de 16,9 %, passant de 407,4 M\$ en janvier-septembre 1997 à 338,7 M\$ cette année. Ces données reflètent la forte baisse des prix.

Les exportations de produits marins et de produits laitiers ont chuté en volume et en valeur. Les expéditions de produits laitiers ont diminué de 14,8 % et ont rapporté 15,5 % de moins de janvier à septembre cette année que durant la même période l'an dernier. Dans les produits marins, les volumes ont diminué de 15,8 % et les recettes, de 14,9 %.

Le Québec a fait un important commerce de cacao et de ses produits dérivés (chocolat) durant les neuf premiers mois de l'année. Ses importations ont augmenté de 42,6 % et lui ont coûté 154,1 M\$, tandis que ses exportations progressaient de 17,6 % et lui rapportaient 157,2 M\$, en hausse de 33,1 % par rapport à la même période en 1997. (AD) ■

Les laiteries réclament l'indexation des prix

Réjean
Bourdeau

Dans le but de simplifier le changement des prix du lait de consommation, l'Association des laiteries du Québec (ALQ) propose deux méthodes d'indexation à la Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec.

La proposition sera présentée au cours d'une séance publique le matin du 14 janvier à l'hôtel *Holiday Inn* de Longueuil.

Le 1^{er} février de chaque année

Si l'une ou l'autre des formules est acceptée, il serait possible de réviser les prix d'ordonnance minimum et maximum du lait, au détail et à domicile, le 1^{er} février de chaque année.

Il s'agirait d'un mécanisme qui s'appliquerait automatiquement sur une base annuelle.

L'objectif de l'ALQ est de modifier les prix de référence dans la même proportion que l'évolution du coût de la vie,

des prix industriels de vente des produits finis et en fonction de l'augmentation du prix du lait accordée aux producteurs de lait.

Une partie de l'opération consiste à déterminer dans les prix d'ordonnance minimums et maximums la part liée au coût du lait et ensuite celle liée aux autres coûts.

Formule simple

Dans un document de 12 pages, **Claude Lambert**, président-directeur général de l'ALQ, souligne que « la formule est facile à comprendre, simple dans son application et traduirait très bien l'évolution du contexte général de l'économie dans les ajustements des prix d'ordonnance ».

M. Lambert soutient que l'adoption d'une formule d'indexation lui apparaît encore plus importante aujourd'hui compte tenu des demandes de préavis que les laiteries doivent donner à leurs clients et du besoin de planification des opérations mises en marché des entrepri-



■ L'objectif de l'ALQ est de modifier les prix de référence dans la même proportion que l'évolution du coût de la vie, des prix industriels de vente des produits finis et en fonction de l'augmentation du prix du lait accordée aux producteurs de lait.

GUIDE
ZipCom
DES ENTREPRISES

RÉPERTOIRE DE
1 000 000
D'ENTREPRISES
DU QUÉBEC et
DU CANADA
SUR CD-ROM

300 000 FAX
MISES À JOUR TRIMESTRIELLES

(514) 861-0025 poste 237
1-877-go-lamec

Opinions

EDITORIAL

En attendant 2000

La prochaine année fera époque. Elle apportera son lot d'inquiétudes, mais permettra de régler certaines difficultés rencontrées en 1998. Année de transition avant le changement de millénaire, 1999 ne sera pas sans surprises, à cause notamment des émotions qu'éveillera le changement de siècle chez les fragiles humains que nous sommes.

La réalisation la plus spectaculaire est le lancement, le 1^{er} janvier 1999, de l'euro, monnaie unique à laquelle ont adhéré 11 pays (France, Allemagne, Italie, Espagne, Belgique, Autriche, Hollande, Portugal, Luxembourg, Irlande, Finlande). D'autres pays y adhéreront plus tard.

Dans l'après-midi du 31 décembre 1998, la Banque centrale européenne (BCE) fixera le taux de change des monnaies des 11 pays en euro. À partir du lundi 4 janvier, toutes les transactions faites sur les marchés financiers européens et toutes les transactions autres qu'en espèces seront libellées en euro.

Pour les consommateurs, ce sera l'avènement de prix affichés à la fois en euro et dans la devise de leur pays respectif, ce qui amènera les marchands à tendre vers une uniformisation de leurs prix dans les différents pays. Puisque les billets et les pièces de monnaie en euro ne seront pas disponibles avant 2002, les consommateurs continueront d'ici là à régler leurs achats en devises locales.

L'euro rivalisera avec le dollar américain comme monnaie de réserve et accroîtra à terme le poids économique et politique de l'Europe. Il simplifiera les transactions, facilitera la mise en marché des produits et services, accroîtra la concurrence, stimulera les ventes au détail, attirera les capitaux étrangers et renforcera l'économie européenne. Il encouragera la consolidation de plusieurs industries.

En adhérant à l'euro et en cédant la politique monétaire à la BCE, les pays membres sacrifient une partie de leur souveraineté, ne conservant que la politique budgétaire et fiscale comme principal instrument de stabilisation économique et d'ajustement de leur capacité concurrentielle face aux pays concurrents, ce qui créera des défis importants (sur le plan de la productivité et des investissements) et des contraintes majeures (respect des critères budgétaires de Maastricht, pressions sur les salaires, les charges sociales, les taxes, les impôts, etc.).

D'autre part, 1999 est l'année charnière pour régler le *bogue* de l'an 2000. Les dernières estimations du Gartner Group portent à un trillion de dollars US (600 milliards avant 2000 et 400 milliards après) le coût mondial de la mise à niveau des systèmes informatiques.

Il est sûr que des sociétés et des gouvernements ne seront pas prêts à temps et que des surprises nous attendent. Ce n'est pas sans raison que la France songe à interdire son espace aérien aux sociétés aériennes le 1^{er} janvier 2000. Ces perturbations pourraient rendre nerveux les marchés financiers, qu'un rien fait paniquer.

L'évolution de la crise financière retiendra l'attention. Des signes positifs émanent de certains pays, mais les réformes tardent à venir malgré les pressions du Fonds monétaire international (FMI).

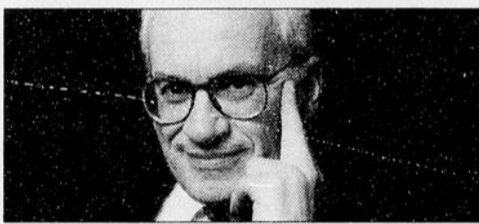
Le Japon, la Corée du Sud et la Thaïlande doivent notamment légiférer pour renforcer leur système financier (notamment en obligeant les banques et les conglomérats à réduire leur endettement), mais leurs gouvernements n'arrivent pas à imposer leurs vues. Le gouvernement du Brésil rencontre la même difficulté; c'est un pays à surveiller.

Au Canada, le débat sur l'union sociale sera à l'ordre du jour. Fort d'un surplus, Ottawa devrait réinjecter de l'argent dans les programmes de santé des provinces.

Le premier ministre Jean Chrétien devrait profiter de l'année pour réfléchir à son avenir: franchir le cap du millénaire, mais laisser à un autre le leadership du prochain engagement électoral.

Au Québec, on attend du gouvernement Bouchard qu'il se consacre en priorité à la promotion de l'investissement et de l'emploi, ainsi qu'à la consolidation des secteurs de l'éducation et de la santé.

Bonne année à tous. ■



Jean-Paul
Gagné

LES AFFAIRES Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone: (514) 392-9000
Télécopieur 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 répertoires: Gilles Gagnon
Directeur sections Actualité et Entreprendre: Francis Vailles 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

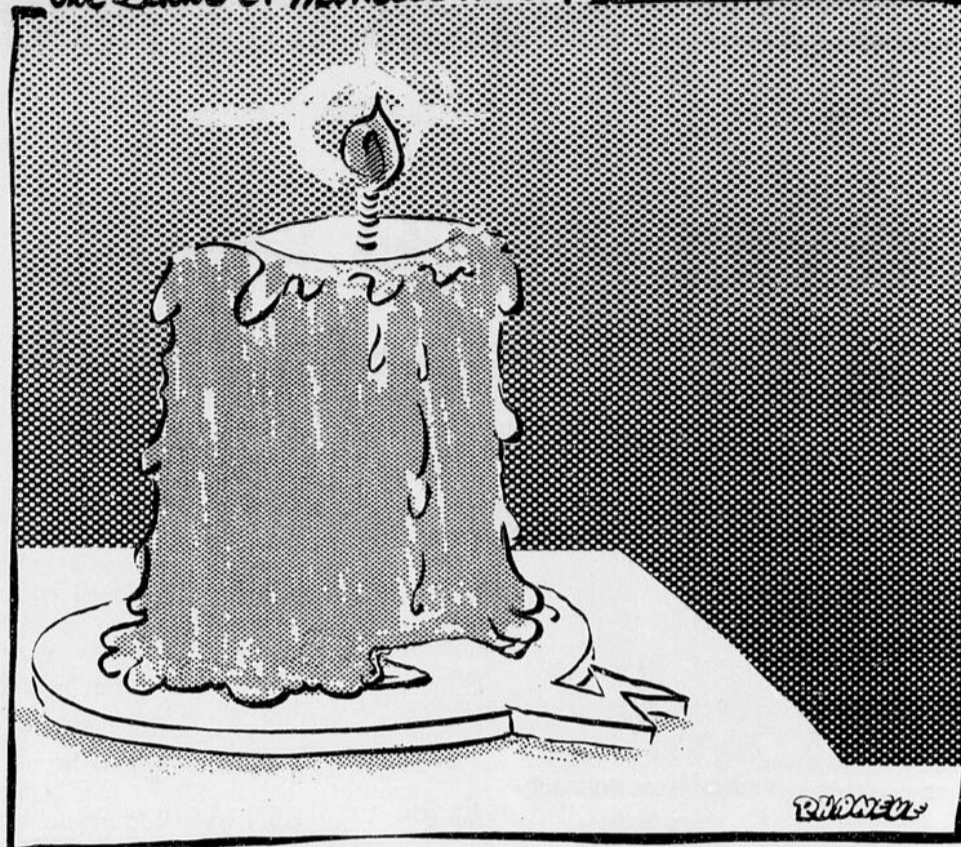
Tirage: Directeur: François Blondin Abonnement: (514) 392-2010 / 1-800-361-7215
Les Affaires (52 fois l'an) 1 an: 48,45 \$ 2 ans: 72,68 \$ (Taxes incluses)
Les Affaires PLUS (12 fois l'an) 1 an: 68,96 \$ 2 ans: 103,47 \$ (Taxes incluses)

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

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

HYDRO SOUHAITE À TOUS SES ABONNÉS:
UNE BONNE ET HEUREUSE ANNÉE!



POINT DE VUE

Le XX^e siècle : le meilleur et le pire (2^e de 2)

Malgré les progrès énormes enregistrés au XX^e siècle, il passera aussi à l'Histoire comme ayant été un siècle de violence, de mort, d'inhumanité, de guerres d'idéologie folles et d'actes de barbarie sur une échelle jamais connue auparavant.

À d'autres époques, le monde avait déjà eu à souffrir les affres de déments furieux drapés du pouvoir. Mais le XX^e siècle s'est distingué à ce chapitre. Des démagogues attisèrent des vents d'hystérie collective, principalement en Allemagne (Adolf Hitler), en Russie (Joseph Staline) et en Chine (Mao Tsé-Toung), avec des résultats désastreux, qui débordèrent les frontières de ces seuls pays.

En s'appuyant sur une idéologie politique axée tantôt sur le fascisme, tantôt sur le communisme, il arriva que des monstres politiques firent temporairement reculer la civilisation et se servirent des rouages gouvernementaux pour établir des goulags, des camps de travaux forcés et même des camps de la mort.

Alors que la liberté doit être le fondement de tout ordre humain, des régimes totalitaires y substituent souvent l'absolutisme et l'arbitraire étatiques. Ce sont en effet des gouvernements qui furent la première source de violence contre les personnes au XX^e siècle.

Des régimes totalitaires (impériaux et fascistes) entraînent l'humanité dans deux guerres mondiales (1914-18 et 1939-45), qui resteront à jamais la honte du XX^e siècle. Ces guerres frappèrent les populations civiles comme jamais auparavant et les moyens meurtriers déployés furent les plus dévastateurs que le monde eut connus jusque-là. On estime qu'environ 17 M de personnes périrent ou furent blessées au cours de la Première Guerre mondiale, tandis que 50 M de personnes auraient directement subi les sévices de la Deuxième Guerre mondiale.

À cela, s'ajoutent les victimes nationales des États totalitaires: 30 M de morts violentes en Union Soviétique sous Lénine et Staline; de 6 à 10 M d'exécutions de Juifs et de Gitans en Allemagne sous Hitler; de 20 à 40 M de victimes en Chine sous Mao, sans compter les 3 M

qui périrent au Cambodge sous le régime de Pol Pot et les victimes du génocide arménien perpétré en Turquie en 1905.

L'usage de l'arme nucléaire par les États-Unis en 1945 contre les populations civiles japonaises d'Hiroshima et Nagasaki les 6 et 9 août 1945, afin de hâter la fin de la guerre, resteront néanmoins une tache indélébile. Ce triste épisode demeure un témoignage éloquent des dangers que court l'humanité quand la science est retournée contre les populations.

À côté des problèmes de violence étatique, les autres dérapages du XX^e siècle apparaissent presque comme des reculs mineurs. Le XX^e siècle fut en effet un siècle d'inflation et de dérèglements monétaires et financiers. Encore aujourd'hui, le système monétaire international est fragile et vulnérable, comme en fait foi la crise que traversent plusieurs pays asiatiques et qui risque de se propager à l'ensemble de l'économie mondiale. Le XX^e siècle fut aussi témoin de l'apparition d'une peste moderne, le sida. Ce fut aussi un siècle où des habitudes néfastes, telles la cigarette et la consommation de drogues, intensifièrent et accrurent leurs ravages.

Le XX^e siècle marqua aussi la désintégration de certaines institutions sociales, tels le mariage et la famille, avec des conséquences sérieuses sur la cohésion des sociétés. La montée du crime dans les mégamétropoles modernes est une des manifestations de l'isolement et du désarroi de l'homme moderne. Le grand défi du XXI^e siècle sera de recréer des institutions à échelle humaine pour permettre l'épanouissement des personnes. ■



Rodrigue
Tremblay

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



De bonne source

Dominique Beauchamp

Francis Vailles



Les frères Auger créent une fondation de 10 M\$

Les frères **Michel et Jacques Auger**, qui ont dirigé avec beaucoup de succès le grossiste en quincaillerie **Sodisco** de Victoriaville pendant quelques décennies, viennent de créer une fondation de 10 M\$. Chacun a mis 5 M\$ dans la cagnotte.

La fondation a pour objectif d'investir dans la santé, l'éducation et le soutien des personnes vivant dans la pauvreté, nous a déclaré Michel Auger. Le premier don a été fait récemment à l'**Hôtel-Dieu d'Arthabaska**, qui recevra 200 000 \$ annuellement au cours des cinq prochaines années.

La fondation est dirigée par un conseil de cinq personnes : Jacques Auger et son épouse, **Jacqueline**, Michel Auger et sa fille **Sylvie**, ainsi qu'**Yvon Pellerin**, conseiller financier de la famille Auger.

Selon Michel Auger, la fondation est une formule de financement des oeuvres caritatives à laquelle trop peu de gens d'affaires pensent. La fondation investira au moins 4,5 % de son capital chaque année. La somme investie proviendra des revenus de placement, de façon à préserver le capital de la fondation et assurer sa pérennité.

Selon Michel Auger, le capital de la **Fondation Jacques et Michel Auger** devrait croître au moins au rythme de l'inflation de façon à conserver son pouvoir d'intervention dans la communauté.

Richard Wilson servira ses clients plutôt que ses collègues

Le comptable **Richard Wilson** a recommencé à exercer sa pratique au service de ses clients plutôt que de ses collègues.

À la fin de novembre 1998, M. Wilson est devenu associé directeur du service de fiscalité du Grand Montréal (bureaux de Montréal, de Laval et de Longueuil) de **Samson Bélair/Deloitte & Touche**. À ce titre, M. Wilson dirigera les activités de l'équipe de comptables et de fiscalistes qui oeuvrent directement pour le compte des clients.

Le comptable agréé de 41 ans était auparavant associé au service national de fiscalité,

une division de **Samson Bélair** qui sert les bureaux de la firme plutôt que les clients externes.

Richard Wilson remplace **Patrice Simard**, devenu récemment associé directeur du bureau du Grand Montréal, de qui relève désormais M. Wilson. Le poste de M. Wilson au service national de fiscalité a été comblé par **Gil Demers**.

Du renfort pour le développement de SNC-Lavalin à l'international

Laurent Joly, le nouveau vice-président directeur et chef des finances du groupe d'ingénierie-construction **SNC-Lavalin**, pourra mettre à profit son savoir-faire en finance internationale.

L'ex-chef de la direction de **Rudolf Wolff & Co.**, la filiale de courtage de contrats à terme sur métaux de base de **Noranda**, entre en poste le 5 janvier, après 13 ans à l'étranger. Il remplace **Pierre Robitaille**, qui a pris sa retraite après avoir passé huit ans au sein de SNC-Lavalin.

« L'envergure internationale des activités de SNC-Lavalin et évidemment la mission financière de ses filiales SNC-Lavalin Capital et SNC-Lavalin Équité ont représenté beaucoup d'attrait pour moi », a déclaré M. Joly dans le journal interne de SNC-Lavalin.

Diplômé de l'**École des Hautes Études commerciales (HEC)**, M. Joly, 44 ans, a reçu en 1975 la médaille du gouverneur général pour avoir obtenu les plus hautes notes au Canada aux examens pour le titre de comptable agréé. Il est le père de deux enfants, un fils de 22 ans et une fille de 14 ans.

En 1986, M. Joly s'est joint au service de finance et capitaux du **Royal Trust**, à Toronto. Il a alors supervisé des projets de financement de plus de 4 milliards de dollars. Il a été notamment affecté à Londres pour restructurer les activités du **Trust Royal** en Europe et dans les Caraïbes. À partir de 1993, il a dirigé le service de gestion de fortune internationale de la **Banque Royale** après qu'elle eut fait l'acquisition de **Royal Trust**. ■

Avez-vous fait le point sur votre entreprise récemment?

Nous sommes là pour aider des gestionnaires tels que vous à y voir clair et à se surpasser.

Coaching

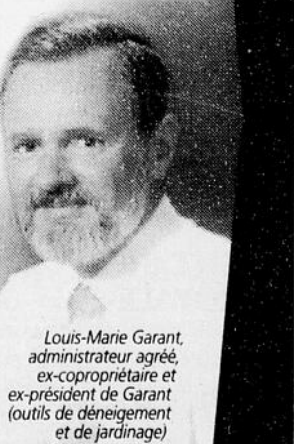
Assistance professionnelle adaptée à votre entreprise

Sextant 2000^{MD}

Programme de formation reconnu permettant une réflexion objective sur vos activités organisationnelles

LOUIS-M. GARANT CONSULTANTS INC.

Tél. / Téléc. : (418) 259-2616
Internet : www.louis-marie.com



Louis-Marie Garant, administrateur agréé, ex-copropriétaire et ex-président de Garant (outils de déneigement et de jardinage)

Encore des problèmes avec le Palais des congrès

L'ouverture des appels d'offres en vue des travaux d'agrandissement est retardée une deuxième fois

Denise

Proulx

Pour la deuxième fois, la **Société immobilière du Québec (SIQ)** doit retarder l'ouverture des appels d'offres pour les cinq catégories de services professionnels nécessaires à l'agrandissement du **Palais des congrès de Montréal**. La nouvelle date retenue est le 18 février.

Cette décision découle du peu de progrès enregistré dans le litige qui oppose les architectes, les ingénieurs et la SIQ. En octobre dernier, la Société immobilière du Québec avait déjà dû reporter au 7 janvier les appels d'offres, à la suite du boycott de la procédure par les professionnels, en désaccord avec la méthode utilisée pour la sélection des soumissionnaires.

Devant la levée de boucliers, à laquelle plus de 100 architectes et ingénieurs avaient participé, le premier ministre **Lucien Bouchard** avait nommé le ministre **Roger Bertrand** médiateur dans le dossier. Or, il n'y aurait pas eu beaucoup de discussions entre les associations professionnelles et la Société immobilière sous la gouverne du ministre responsable de la SIQ, remplacé depuis par **David Cliche**. De sorte qu'à l'approche de la date butoir du 7 janvier, il est apparu nécessaire au ministre Cliche de reprendre les discussions à zéro.

« Le ministre aurait déjà établi des contacts avec les associations professionnelles et les entreprises pour reprendre les pourparlers au début janvier », déclare **Pierre-Louis Dufresne**, porte-parole de la SIQ. M. Dufresne refuse de dire si les deux parties ont modifié leurs positions. « On va tenter de s'entendre », lance-t-il laconiquement.

Rien de dramatique

Ce retard dans le processus d'appels d'offres pour la présentation de plans et devis n'inquiète pas encore outre mesure la direction du Palais des congrès. « C'est serré mais pas encore dramatique », déclare **Jocelyn Ann Campbell**, porte-parole du Palais. L'échéancier des travaux d'agrandissement permet encore des délais, en vue d'une ouverture à l'été 2002.

Néanmoins, une équipe de vente fait actuellement la promotion d'un Palais des congrès agrandi auprès de congressistes, surtout américains. Certains d'entre eux auraient signé une réservation d'espace avec l'option d'utiliser la totalité de la superficie des salles d'exposition, qui passera de 100 000 à 200 000 pi². On comptera 50 salles de réunions. « On a déjà des contrats pour utiliser la nouvelle partie, qui sera aménagée par étapes. Sur ce point, on ne peut pas se permettre de décevoir », ajoute M^{me} Campbell.

Avec les résidents

Dans l'attente d'un accord entre les parties professionnelle et gouvernementale, **André Saucier**, directeur des Ressources financières et de l'administration du Palais des congrès, a décidé de s'impliquer dans la nouvelle **Association des riverains du Quartier international de Montréal (ARQIM)**, qui a été formée officiellement le 11 décembre. L'ARQIM est présidée par M^r **Stephen C. Cheasley**, avocat chez **Martineau Walker**. La vice-présidence est assumée par **Georges D. Geracimo**, de **Magil Laurentienne**, tandis que M. Saucier est secrétaire-

trésorier. « Le Palais joue un rôle stratégique pour le développement du Quartier international de Montréal. C'était logique de donner le ton dans l'élaboration de ce concept », dit M^{me} Campbell.

Le président **Cheasley** est connu dans le milieu pour avoir piloté et négocié les ententes entre la Ville de Montréal et les résidents de la rue McGill College lorsque ceux-ci ont demandé de donner un caractère particulier à leur artère.

L'ARQIM réunit 28 propriétaires d'immeubles dans le quadrilatère du Quartier international de Montréal (QIM). Ils doivent décider de quelle manière ils se répartiront la facture de 12 M\$ qui correspond à leur part des 60 M\$ que la Ville veut injecter dans une première phase de développement du QIM. Il est prévu que les riverains tenteront de convaincre des commanditaires d'assumer 4 des 12 M\$ qu'ils se sont engagés à fournir.

« Il faut tenir compte des petits propriétaires, des terrains vacants et du taux d'occupation des immeubles dans la répartition de la facture. C'est par l'entremise de l'association que le consensus se fera », explique M^r **Claude Gendron** de **Martineau Walker**, porte-parole de l'ARQIM. ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Il est essentiel de préserver le rôle intégral de l'État dans le soutien de la recherche fondamentale, alors que l'entreprise privée se concentre sur la recherche axée sur le développement de produits. Les rendements considérables des investissements en recherche fondamentale démontrent qu'ils constituent une utilisation extrêmement productive des impôts. »

• **Committee for Economic Development**, New York, 1998, tiré d'un mémoire de l'Association des universités et collèges du Canada, octobre 1998, au gouvernement canadien.

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

Quilliams
LAC BROME

1888 922-0404
OU 450 243 0404

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

À 100 ans, M. le président est rayonnant !

Luc

Larochele

Son nom circule peu car l'homme est un personnage discret. Par contre, son visage apparaît sur les grands réseaux de télévision à chaque élection présidentielle aux États-Unis. À minuit et une minute, il est le premier Américain à déposer son bulletin de vote dans une boîte scellée de la municipalité de Dixville Notch, au New Hampshire.

Neil Tillotson affirme qu'il n'existe aucun registre confirmant si, le 16 décembre 1898, il est né au Canada ou aux États-Unis. Sa famille habitait une maison empiétant sur les États du Vermont et du New Hampshire, et sur le Canada, plus précisément à East Hereford, au Québec.

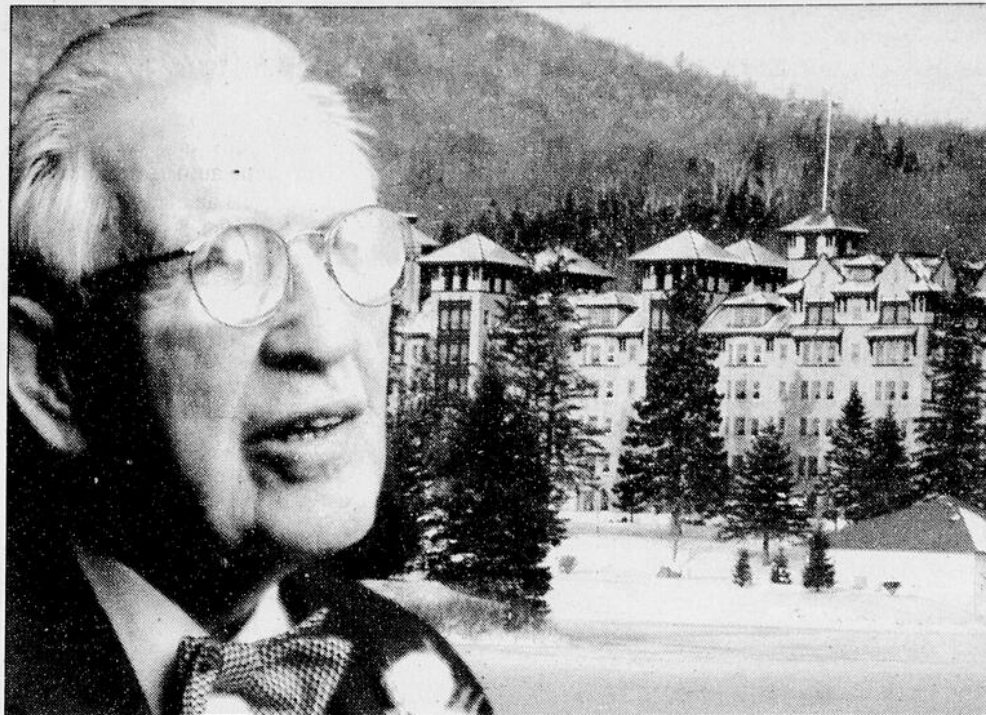
On pourrait cependant croire que l'homme d'affaires débarque d'une autre planète à constater sa force... surnatu-

relle. À 100 ans, M. Tillotson préside toujours, et de manière très active, une entreprise de 4 000 employés ayant un chiffre d'affaires de plus de 400 M\$. Il en est d'ailleurs l'unique actionnaire.

« Les partenaires financiers que j'ai courtisés n'ont pas vécu assez vieux », dit-il sur un ton blagueur. Son autonomie, ce personnage légendaire l'a développée par la force des choses, ayant été confronté dès l'âge de 16 ans au divorce de ses parents, une épreuve peu commune à l'époque.

L'adolescent meurtri a sauté dans le train du petit matin en direction du Massachusetts, n'emportant avec lui qu'une valise et le peu d'argent qu'il avait en poche. « Je ne possédais rien d'autre que la chance de vivre dans un pays libre où chacun est maître de sa destinée. »

Neil Tillotson apprend son métier dans un laboratoire et,



à force d'innombrables expériences à la maison, signe sa première réussite en 1931 : personnaliser les ballons pour

enfants ! En apercevant une fillette embrasser un de ses ballons tout en le retenant par les oreilles durant une parade

à Boston, il juge son étude de marché concluante. Tillotson Company prend racine à l'intérieur de locaux loués 35 \$ par mois. Le phénomène Mickey Mouse en assurera la croissance.

Best Glove

Vingt ans plus tard, M. Tillotson fonde Best Manufacturing Company, surtout connue sous l'appellation Best Glove. L'entreprise fabrique des gants à usages multiples, mais se spécialise dans les gants chirurgicaux.

Best Glove se démarque de ses concurrents au milieu des années 1990 en obtenant le brevet d'invention du « nitrile », un substitut synthétique plus résistant et plus sécuritaire que le latex. Best se targue d'ailleurs dans sa promotion dans Internet de fabriquer les seuls gants à satisfaire aux critères de salubrité et de dextérité extrêmement sévères de la NASA.

« Ce fut l'une des étapes les plus satisfaisantes de ma carrière », lance le président centenaire qui dépassait le cap des 90 ans lorsque son entreprise obtint cette consécration, ce qui l'encourage d'ailleurs à rester actif.

« La retraite est pour moi une forme de maladie. Je n'essaie cependant pas d'imposer cette philosophie à mes employés. Une société libre est une société qui respecte les choix et les aspirations de chacun. »

« C'est un homme d'une grande ouverture d'esprit », témoigne Stephen Barba, à l'emploi de Tillotson Corp. depuis 40 ans. Il est directeur du complexe touristique des Balsams - qui comprend une station de ski, un terrain de golf et le luxueux hôtel à l'allure européenne qui longe la route 26 en direction de la côte du Maine. « M. Tillotson est sûrement l'un des rares

■ Même avec 400 M\$ de chiffre d'affaires et 4 000 employés, Neil Tillotson a encore soif d'innovation.

chefs d'entreprise à ne pas s'offusquer si quelqu'un l'interrompt durant une conversation ou une présentation. Il a toujours considéré les idées des autres aussi valables que les siennes. »

Le président centenaire a des enfants, mais un seul, Rick, oeuvre activement au sein de l'entreprise. « Personne n'ose contester le leadership de mon père malgré son âge avancé parce qu'il a l'esprit aussi alerte que n'importe lequel d'entre nous. Nous tirons grandement profit de son sens des affaires. »

Bien que son quartier général soit établi à Boston, qu'il soit propriétaire d'une maison à proximité de sa plantation de caoutchouc au Guatemala, M. Tillotson gère maintenant son entreprise à distance, en retrait dans les montagnes de la Nouvelle-Angleterre. « C'est ici que sont mes racines les plus profondes. »

Un cadeau

Pour son 100^e anniversaire, il s'est offert un cadeau : un chemin carrossable menant au sommet du mont Hereford, en Estrie. Avec ses 14 000 acres de terrain, Tillotson Farm and Forest (autre division de Tillotson Company) possède la presque totalité de cette montagne aussi haute en altitude que le mont Orford. « Je tiens à ce que le public puisse jouir de ce privilège. »

Ce souhait, M. Tillotson l'a couché sur papier en signant les lettres patentes créant Tillotson North Country Foundation, un organisme dans lequel il a versé un montant substantiel afin de préserver le patrimoine forestier du mont Hereford, de même que les installations et les 7 000 acres de terrain du complexe des Balsams. Un geste philanthropique visant à soutenir le développement local.

« La frontière qui sépare ces deux territoires existe dans des textes de loi, mais pas dans la réalité quotidienne. Qu'une région soit à 100 milles de Boston ou à 100 milles de Montréal, elle souffre du même mal : l'exode de ses habitants. »

Parfois nostalgique, Neil Tillotson compose néanmoins avec le présent et s'emballe en abordant le futur. « J'espère demeurer en santé car j'ai hâte de m'engager dans les années 2000 pour créer des produits qui n'existent pas encore. » ■



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 : **EXEMPTION DES FRAIS D'ADMINISTRATION ANNUELS***, **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

* REER Plus : pas de frais d'administration annuels et aucun solde minimum exigé. REER autogéré : pas de frais d'administration annuels si la valeur marchande du compte s'élève à 25 000 \$ ou plus. Des frais d'administration annuels de 25 \$ sont perçus si la valeur marchande du compte est inférieure à 25 000 \$.

† 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®

Ivanhoé revient à la charge pour Cambridge

François
Riverin

La partie de bras de fer entre Ivanhoé et les Centres commerciaux Cambridge se poursuit.

Planifications Plus Marcel Vachon est convoqué par la CVMQ

Réjean
Bourdeau

Le courtier en épargne collective **Planifications Plus Marcel Vachon** et ses représentants et dirigeants, **Marcel Vachon** et **Manon L'Anglais**, ont été convoqués par la **Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ)**, le 13 janvier, à son siège social de Montréal.

Selon l'organisme de surveillance, cette audience permettra de déterminer s'il y a lieu de suspendre ou de radier des droits conférés au courtier. De plus, on souhaite déterminer s'il y a lieu d'interdire toute activité à M. Vachon et à M^{me} L'Anglais à titre de courtiers, de conseillers ou de représentants en valeurs mobilières auprès d'un tel courtier.

Les motifs liés à cette convocation n'ont pas été précisés. « C'est quelque chose de très mineur », s'est contenté de dire M. Vachon, plutôt surpris par la publication du communiqué de presse. « Si on convoque M. Vachon, c'est qu'il y a des éléments importants du dossier pour lesquels on veut avoir des réponses, a rétorqué **Denis Dubé**, chef du service des relations publiques à la CVMQ. On croit qu'un ou des articles de la loi des valeurs mobilières n'ont pas été respectés mais on ne peut rien supposer avant d'avoir entendu son argumentaire. »

Marcel Vachon, qui préside l'**Association des courtiers multidisciplinaires**, est le président fondateur de **Planifications Plus**, de Montréal, un planificateur financier spécialisé notamment dans les fonds communs de placement. Le groupe emploie 101 représentants, comme le rapportait le journal **LES AFFAIRES** du 25 avril dernier.

Aux dernières nouvelles, M. Vachon fera aussi partie des actionnaires de la nouvelle famille de fonds communs québécois **Avix**, aux côtés de **Marie Desroches**, présidente de la **Corporation de gestion et de placements Unicyme et de Services financiers CDPQ**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

Ivanhoé, filiale immobilière de la **Caisse de dépôt et placement** du Québec, vient d'expédier son offre publique d'achat sur les actions des Centres commerciaux Cambridge, alors que Cambridge avait déjà adopté un régime de droits des actionnaires (*pillule empoisonnée*).

Ainsi, l'offre d'Ivanhoé est désormais conditionnelle à l'annulation de ce régime de droits des actionnaires de Cambridge.

C'est ce que révèle la circulaire accompagnant l'offre d'achat postée aux actionnaires le 23 décembre dernier. Ivanhoé offre d'acheter 15 M d'actions ordinaires de Cam-

bridge à 12,50 \$ chacune, offre qui expire le 21 janvier 1999.

Ivanhoé a présenté son offre d'achat le 30 octobre. Ce n'est que le 18 décembre que le conseil d'administration de Cambridge a répondu en la rejetant et en recommandant à ses actionnaires d'en faire autant.

Cambridge soutient que, d'après une évaluation effectuée par **Morgan Stanley & Co.**, l'action vaut entre 14 et 16 \$. Par conséquent, elle a demandé à **Scotia Capital Market** de solliciter des offres concurrentes.

De plus, le conseil d'administration a adopté un régime de droits des actionnaires par lequel une offre publique d'achat doit s'étendre pendant au moins 60 jours et doit porter sur toutes les actions émises.

L'offre d'Ivanhoé ne porte

que sur 15 M d'actions.

Si ces conditions ne sont pas respectées, le conseil d'administration de Cambridge peut autoriser l'émission de droits aux actionnaires leur permettant d'acheter des actions de Cambridge à un prix très inférieur au cours du marché.

La facture de l'acquéreur hostile est alors haussée substantiellement.

Ivanhoé réplique qu'il s'est écoulé 50 jours depuis que son offre a été rendue publique.

Le prix offert représente une prime de 30 % par rapport au cours moyen de l'action de Cambridge durant les 20 jours précédents et une prime de 20 % par rapport au cours de fermeture de l'action, le 30 octobre.

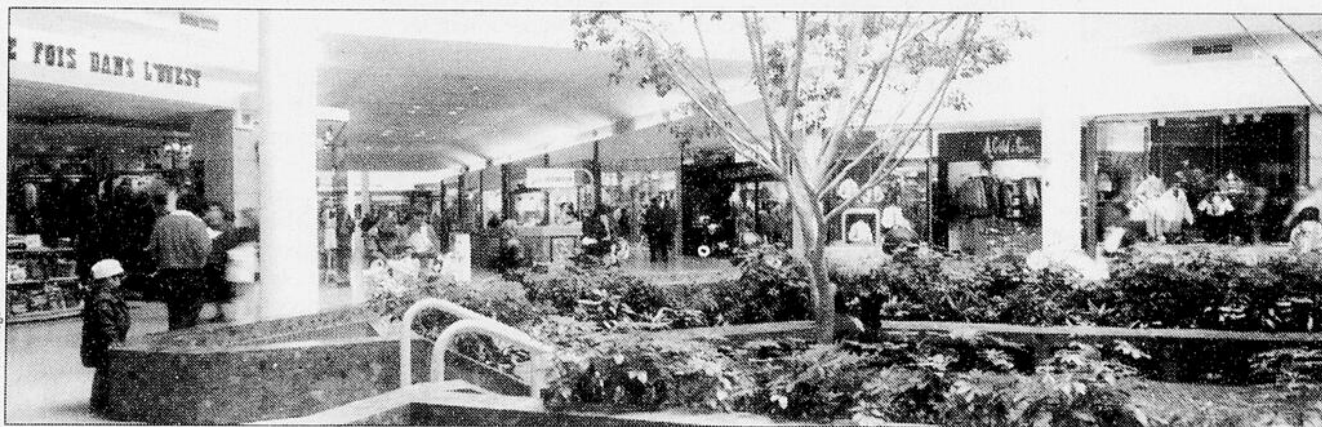
Depuis 1989, Ivanhoé a augmenté continuellement sa participation dans Cambridge.

Si son offre était acceptée, la participation d'Ivanhoé passerait de 35 % à 53 % des actions émises de Cambridge, en prenant pour acquis la conversion des débetures subordonnées convertibles en circulation. Le coût total de l'offre serait de 190 M\$.

Cambridge est le deuxième propriétaire de centres commerciaux en importance au Canada, avec 43. Au Québec, la société possède des participations dans les centres commerciaux **Galerias D'Anjou**, **Centre Fairview Pointe-Clair** et **Galerias de la Capitale**, à Québec.

Pour Ivanhoé, l'acquisition de Cambridge permettrait d'avoir un accès indirect accru à des centres commerciaux ailleurs qu'au Québec. Ivanhoé est le plus important propriétaire immobilier au Québec, avec 45 propriétés commerciales.

■ Cambridge possède notamment la Place Vertu.



Le Groupe Lespérance retourne chez Rona

Martin
Jolicoeur

Quatre ans après s'en être dissocié, le **Groupe Lespérance**, de Blainville, revient à ses anciennes amours et annonce une nouvelle association avec **Rona**.

Dès le 1^{er} janvier, les deux magasins du Groupe Lespérance à Laval et à Sainte-Thérèse porteront la bannière Rona.

Les discussions se poursuivent quant au sort qui sera réservé au magasin de Terrebonne, situé à proximité d'un **Rona L'entrepôt**. En attendant, et malgré son association à Rona, cette quincaillerie ne portera que l'enseigne du Groupe Lespérance.

Le marchand avait quitté le **Groupe Rona Dismat** en 1994 à la suite d'un différend avec les dirigeants touchant les termes et conditions du contrat d'association entre les deux parties.

En 1995, le Groupe Lespérance signait une nouvelle entente d'approvisionnement avec la société ontarienne **Home Hardware**. Une entente qui n'aura duré que

trois ans et demi.

Le vice-président, finances et administration, du Groupe Lespérance, **André Lespérance**, est peu loquace pour expliquer les raisons de ces changements. « Le passé, c'est le passé, lance-t-il. Nous nous tournons vers l'avenir et croyons que la notoriété et la force du Groupe justifient notre retour chez Rona. »

M. Lespérance parle d'emblée de nouveaux projets pour son entreprise à l'intérieur du groupe Rona, mais il confirme du même souffle l'annulation du projet d'une nouvelle quincaillerie à Sainte-Marthe-sur-le-Lac.

La case départ

Par ailleurs, le nouveau centre de distribution de matériaux de construction de Boisbriand, dans lequel Lespérance a investi 2 M\$ au cours des derniers mois, continuera de servir sa clientèle comme auparavant, assure le porte-parole de l'entreprise familiale. Il est même question d'accroître ses activités, notamment à titre d'in-

termédiaire en exportation pour les entrepreneurs et manufacturiers.

Du côté de Rona, on se dit évidemment très heureux de voir Lespérance se joindre à son réseau de 435 magasins situés au Québec, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. « Nous sommes persuadés que cette association deviendra mutuellement profitable », estime **Robert Dutton**, président et chef de la direction de Rona.

Un discours qui tranche, on s'en doute, avec celui de **Jean-Claude Avoine**, directeur du marketing et du développement de Home Hardware, au Québec, quelque peu amer face à la tournure des événements : « C'est un retour à la case départ pour Lespérance. »

Déçu de la décision des frères **Lespérance (Claude, Louis et André)** qui se partagent la direction) de mettre fin à leur association, M. Avoine affirme néanmoins avoir vu venir le coup.

De fait, au cours des derniers mois, l'étau de la concurrence s'était tran-

quillement resserré autour de Lespérance, qui régnait jadis en maître dans les Basses-Laurentides.

Un nouveau magasin **Reno-Dépôt** a ouvert ses portes à Rosemère au cours de l'été et un investissement de 10 M\$ permettra l'ouverture d'un **Rona Le régional** à Saint-Eustache, le mois prochain.

L'annonce de cette ouverture avait incité Lespérance à vendre à **Provigo** sa quincaillerie de Saint-Eustache, l'automne dernier, pour la somme de 3,5 M\$.

Mais André Lespérance refuse de parler de difficultés financières. La nouvelle alliance avec Rona devrait faire la preuve, dit-il, de « l'intention du Groupe Lespérance de poursuivre son expansion ».

Le Groupe Lespérance a été fondé en 1952 par **François Lespérance**, le père des dirigeants actuels. Le premier magasin a été ouvert à Saint-Benoît de Mirabel.

Le groupe emploie aujourd'hui environ 300 personnes et génère un chiffre d'affaires annuel de quelque 50 M\$.

TriSAB



Services conseils en :

- Télécommunications
- Technologie de l'information
- Gestion

www.trisab.com
514-990-0097

DuPont Canada veut mettre la main sur Granirex

André
Dubuc

DuPont Canada, filiale canadienne de la multinationale **E.I. du Pont de Nemours**, a déposé une offre d'achat pour mettre la main sur la totalité des actions du fabricant de carreaux de quartz **Granirex**, de Thetford Mines.

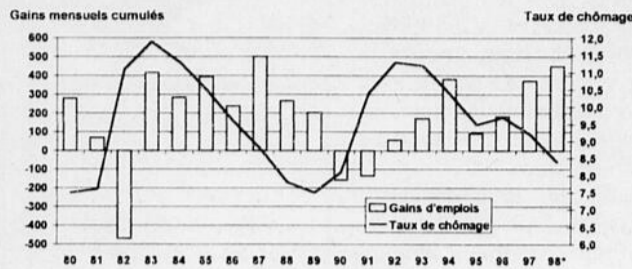
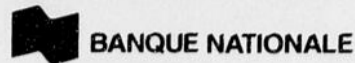
Initialement prévue le 23 décembre, l'annonce officielle de la transaction a été reportée jusqu'à nouvel ordre, a indiqué le président-directeur général de Granirex, **Marc Giroux**. Le coût de la vente serait d'environ 22 M\$, un montant qui n'a cependant pas été confirmé par M. Giroux. Si elle se concrétise, la mainmise de DuPont Canada sur la PME surviendra peu de temps après que l'entreprise eut conclu le plus important contrat de son histoire. Cet automne, Granirex a vendu 1,6 M de pi² de revêtement de plancher en Turquie, destiné à un complexe militaire de la région d'Ankara. Le contrat d'une valeur totale de 9 M\$ implique la livraison de matériau jusqu'en octobre 2000.

Les plaques de Granirex sont fabriquées à partir d'un mélange de quartz concassé, de pigments de couleur et de résine. Selon la direction de l'entreprise, cette pierre est plus résistante et d'un entretien plus facile que le marbre ou le granit, ce qui en fait un carrelage recherché par les constructeurs de lieux achalandés.

Créée en 1987 à Thetford Mines par 49 investisseurs locaux afin de pallier le déclin de l'industrie de l'amiante, l'entreprise a piétiné jusqu'en 1994, année où elle abandonna la transformation du marbre au profit du quartz.

En 1998, le chiffre d'affaires a atteint 11,5 M\$, comparativement à 7 M\$ en 1995. Granirex, qui compte 70 employés, exporte 95 % de sa production aux quatre coins du monde. DuPont Canada a enregistré des ventes de près de 2 milliards de dollars en 1997. La société, dont le siège social est situé à Mississauga, emploie 3 300 personnes au Canada.

Évolution des gains nets d'emplois et taux de chômage (Canada)



Source : Statistique Canada

Même si, en 1998, le niveau d'activité économique a été inférieur à celui de l'an dernier au Canada, l'emploi a connu sa plus forte progression en 10 ans. Les gains mensuels cumulés en cours d'année seront d'environ 450 000 emplois. Le maillon faible du pays est cependant resté le même : malgré la très forte hausse de l'emploi, les revenus réels des particuliers n'ont pas progressé.

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	nov.	0,6	1,2	6,3
Nouvelles commandes	oct.	-1,6	0,8	-0,6
Commandes en carnet	oct.	-0,9	0,0	-0,9
Mises en chantier (000)	oct.	1,695	1,579	1,528
Production industrielle	oct.	-0,1	-0,5	1,5
Balance commerciale (M\$)	sept.	-19,116	-20,726	-16,890
Prix à la consommation	nov.	0,2	0,2	1,5
Prix à la production	nov.	-0,2	0,2	-0,7
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	4,4	4,6	4,6
Revenu personnel	oct.	0,4	0,2	3,4
Indicateur avancé US	oct.	0,1	0,0	1,0

Canada				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Indicateur avancé (Stat. Canada)	oct.	0,1	0,0	3,3

Demande intérieure				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
1. Ventes au détail	sept.	1,1	-0,2	4,9
Ventes de voitures (000)	sept.	1,9	2,2	10,1
2. Livraisons manufacturières	sept.	0,1	7,7	2,9
Nouvelles commandes	sept.	-2,4	8,4	2,4
dont : biens durables	sept.	-3,8	13,1	4,5
3. Inventaires manuf. (M\$)	sept.	0,8	1,0	6,5
Ratio stocks/expéditions	sept.	1,34	1,33	1,30
4. Mises en chantier (000)	nov.	130,6	139,7	148,2

Production				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Produit intérieur réel	sept.	0,1	0,7	2,1
Production industrielle	sept.	0,2	2,1	1,8
dont : manufacturière	sept.	0,8	2,9	3,5
Construction	sept.	-0,1	0,7	1,2
Services	sept.	0,1	0,2	2,4

Secteur extérieur				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Exportations de marchandises	sept.	-0,6	6,6	7,2
Importations de marchandises	sept.	0,4	6,3	7,9
Balance commerciale (M\$)	sept.	1620,5	1901,3	1658,6

Inflation				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Prix à la consommation ⁴	oct.	0,4	-0,2	1,0
Prix industriels ⁴	oct.	0,2	0,1	1,4

Marché du travail				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	nov.	8,0	8,1	9,0
- Québec	nov.	9,9	9,7	10,9
Rémunération hebdomadaire	sept.	-1,0	-0,3	1,8

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	3,3	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)

Des investissements directs records au Canada au 3^e trimestre

Au cours du troisième trimestre de 1998, les investissements directs au Canada, notamment en provenance des États-Unis, ont failli atteindre un nouveau record. Un investissement direct américain est une prise de participation par un investisseur étranger dans une entreprise canadienne. Les Canadiens investissent également massivement aux États-Unis.

En effet, toujours au troisième trimestre, leurs acquisitions d'entreprises aux États-Unis se sont traduites par des investissements directs records de l'ordre de 16 milliards de dollars.

Le sommet précédent était encore tout récent puisqu'il avait été observé au premier trimestre de cette année.

La mondialisation de plus en plus poussée de l'économie canadienne se dégage donc très clairement des statistiques ayant trait à la balance des paiements. Cette situation donne à penser que la concurrence en provenance de l'étranger s'activera de plus en plus au pays. Nos entreprises devront avoir l'arme au pied.

Balance commerciale

Après avoir diminué considérablement au cours des

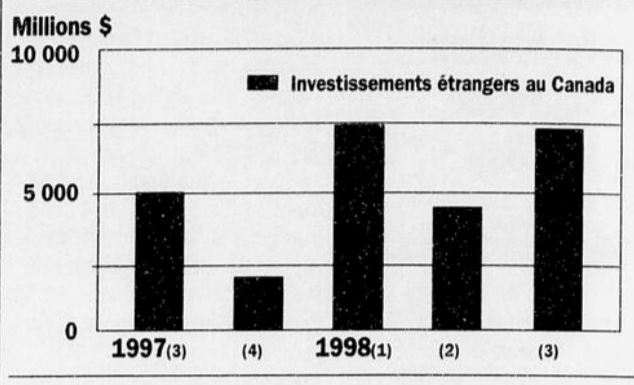
deux premiers trimestres de l'année, la balance commerciale canadienne, soit l'excédent de nos exportations sur nos importations de marchandises, s'est redressée considérablement au troisième trimestre. En effet, la balance commerciale s'est comprimée de 3,7 milliards à 1,4 milliard du premier au deuxième trimestre et a rebondi à 5,5 milliards au troisième trimestre de 1998.

La balance commerciale se ressent donc très favorablement de la désescalade du dollar canadien, qui s'est amorcée lors du déclenchement de la crise asiatique. En effet, la baisse de notre dollar renchérit les biens importés et abaisse les prix des biens exportés. Cela stimule nos exportations et ralentit le rythme de nos importations.

Au troisième trimestre, nos exportations ont surtout été stimulées par des ventes de camions et d'autres véhicules automobiles. Le gaz naturel, de même que le bois d'œuvre et les produits de la scierie ont également tenu le haut du pavé.

Par ailleurs, nos importations de marchandises ont surtout été ralenties par des achats moins importants des produits automobiles. Le deuxième trimestre avait également été marqué par le manque de vigueur de ce

Évolution des investissements étrangers au Canada (1997-1998)



Source : Raymond Théoret

marché. Cette évolution favorable de la balance commerciale s'est répercutée positivement sur le compte courant canadien, soit

sont établis à 7,2 milliards, un montant presque record.

Ce sont surtout les Américains qui sont responsables de tels investissements. Ils ont

Un investissement direct est une prise de participation par un investisseur étranger dans une entreprise canadienne.

favorisé des entreprises du secteur du bois et du papier, des services financiers et des assurances.

Par ailleurs, les investissements directs des Canadiens à l'étranger ont

atteint un niveau record au troisième trimestre de 1998. Ces investissements ont favorisé les entreprises oeuvrant dans le secteur de la haute technologie.

Revenus de placement

Le déficit du côté des revenus de placement s'est chiffré à 7,5 milliards au troisième trimestre, en hausse de 14 % en regard du trimestre précédent. Ce déficit avait fait montre d'une relative stabilité au cours des trois trimestres antérieurs. Cette détérioration s'explique par deux facteurs. D'abord, les profits enregistrés sur les investissements directs des Canadiens à l'étranger ont battu en retraite. Ensuite, les paiements d'intérêts sur les titres détenus par les non-résidents ont augmenté. En effet, ces paiements sont libellés en devises étrangères et on sait que le dollar canadien s'est beaucoup déprécié au cours de cette période.

Investissements étrangers

Au troisième trimestre de 1998, les investissements directs étrangers au Canada se

Compagnie de la Baie d'Hudson



R.H. (Bob) Seibel, directeur principal des pharmacies, à la Compagnie de la Baie d'Hudson, est heureux d'annoncer la nomination de Michel Normandin au poste de directeur principal du Développement des pharmacies, région du Québec.

Michel Normandin

Au cours d'une carrière de plus de 30 ans dans le domaine de la pharmacie, Michel a touché plusieurs aspects de la pratique professionnelle, que ce soit en industrie ou en officine, à titre de propriétaire d'une pharmacie à Hudson. Il a également agi comme conseiller auprès de l'AQPP. En 1992, il se joint au service du syndicat de l'Ordre des pharmaciens du Québec où il exerce successivement diverses fonctions dont celle de syndic depuis avril 1996.

Sa grande expérience du milieu pharmaceutique représente un atout majeur pour notre division en pleine croissance. Michel participera à toutes les facettes de cette croissance, notamment le marketing, la représentation, les normes professionnelles et le développement de nos activités au Québec.

La Compagnie de la Baie d'Hudson compte 230 pharmacies réparties dans les dix provinces canadiennes, dans des magasins Zellers, Valeur Sûre et La Baie.

LES AFFAIRES
 Guide de
1999
 Présentement en kiosque



Raymond Théoret
 Raymond Théoret, Ph.D., est professeur d'administration à l'UQAM.

Entreprendre

● Fusion BGM-Arthur Andersen : la croissance est au rendez-vous

Depuis sa fusion avec Arthur Andersen, BGM a presque quintuplé son chiffre d'affaires p. 12

● Cuba : une nation en reconstruction

Avec ses 11 millions d'habitants, le marché cubain est estimé à plus de 2 milliards de dollars. Le pays regorge de possibilités p. 20-21

Le fabricant d'armoires Denla reprend son souffle

Le chiffre d'affaires croît de 35 % par année depuis quatre ans

Jean-François Gagnon

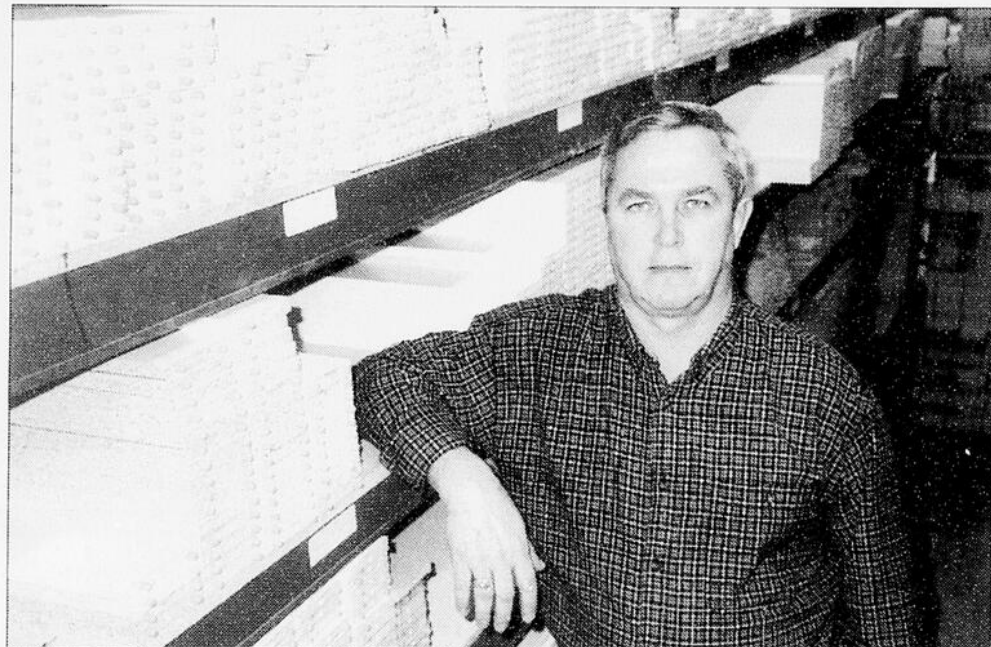
Il est rare de rencontrer des entrepreneurs qui veulent mettre la pédale douce à l'expansion de leurs affaires. C'est pourtant le cas de Denis Lachance et de son épouse Françoise, copropriétaires de Denla, un fabricant d'armoires de cuisine et de salle de bain établi à Deauville, en Estrie.

« J'ai un peu le pied sur la pédale de frein, avoue M. Lachance. Je suis perfectionniste. Je veux que le travail soit bien fait et bien organisé. Grossir trop rapidement a un prix... et je n'ai pas le goût de le payer. »

Déjà un leader dans son domaine, l'entreprise a vu son chiffre d'affaires progresser à un rythme annuel de 35 % au cours des quatre dernières années. Pour l'exercice financier qui vient de se terminer, les revenus devraient atteindre 13 M\$, une augmentation d'environ 30 % par rapport à l'année dernière.

Cette croissance pousse Denla à mijoter un projet d'expansion... Comme quoi les entrepreneurs, même essouffés, ne cessent jamais de jongler avec de nouvelles affaires !

M. Lachance estime que son



■ Denis Lachance avoue qu'il a un peu la pédale sur le frein.

entreprise devra bientôt réévaluer ses besoins, les locaux de Deauville étant devenus exigus. Le projet pourrait prendre la forme d'une nouvelle usine d'assemblage d'armoires.

En majeure partie, ce sont les exportations vers les États-Unis qui expliquent la performance de Denla. La compagnie y expédie près de 90 % de sa production, résultat de nombreux efforts consentis depuis une quinzaine d'années.

Lorsque l'entreprise a commencé à exporter, vers le milieu des années 1980, elle employait une quinzaine de personnes dans son usine de Deauville, qui occupait alors 9 400 pi². Aujourd'hui, l'usine est cinq fois plus grande et 110 travailleurs sont au service de Denla.

Pendant ce temps, les ventes au Québec, surtout réalisées en Estrie, ont stagné. « Au Québec, dans notre domaine, commente l'entrepreneur-me-

nuisier, le marché est assez restreint et la compétition, très forte. En 1984, si nous voulions nous développer davantage, il fallait aller du côté américain. »

« Seulement à Atlanta, poursuit M. Lachance, quelque 40 000 nouvelles résidences devraient être mises en chantier au cours de la prochaine année. Voilà le genre de données qui permet de comprendre pourquoi le marché américain est si intéressant pour nous. »

D'ailleurs, Denla compte sur un nouveau et important

distributeur dans la région d'Atlanta pour effectuer une percée majeure là-bas. Ce n'est pas le premier, évidemment : le fabricant estrien possède un réseau de 70 distributeurs aux États-Unis, ainsi que sept agents-représentants qui parcourent le territoire. Les armoires Denla se retrouvent surtout dans les villes de la côte Est, depuis l'État de New York jusqu'à la Floride.

La force du huard

Malgré cette grande dépendance au marché extérieur, M. Lachance ne redoute pas une éventuelle remontée du dollar canadien face à la devise américaine parce que les fournisseurs sont majoritairement québécois et qu'en conséquence, les fluctuations du huard ont donc peu d'effet sur le prix des matières premières.

« Si la valeur de notre dollar augmentait beaucoup, nous subirions un certain désavantage concurrentiel lors des soumissions pour l'obtention d'importants contrats aux États-Unis, admet Denis Lachance. Par contre, cela n'aurait que peu d'effet sur nos ventes auprès des particuliers. »

Un contrat de consultation ?

Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!

JURIFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29^{ms}...

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

<http://www.jurifax.ca>

Denla en un coup d'oeil

Secteur	fabricant d'armoires de cuisine et de salle de bain
Siège social	Deauville
Employés	110
Chiffre d'affaires	9,8 M\$
Marché	international
Actionnaires	Denis et Françoise Lachance
Année de fondation	1974

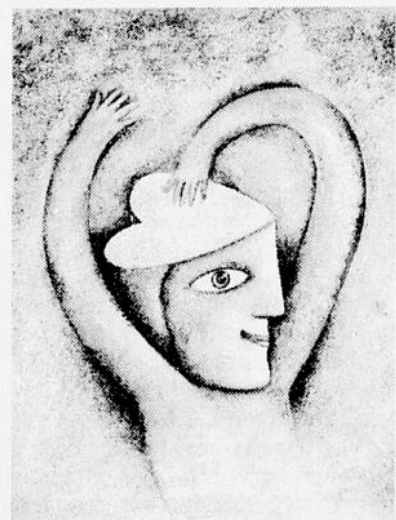
« On essaie constamment de fournir les gros acheteurs, autant que les plus petits », argue-t-il d'ailleurs pour expliquer les succès de son entreprise, qui célèbre ses 25 ans d'existence cette année.

Denla fabrique des meubles de tous styles et à partir de différents bois (érable, cerisier, chêne, etc.). Les prix varient également. L'homme d'affaires ne refuserait aucune demande, quelle qu'elle soit.

Il s'agit d'une relation qui paraît satisfaire les clients et qui comble aussi un fournisseur comme Michel Painchaud, responsable des ventes, dans l'est du Canada, du fabricant de panneaux de bois Flakeboard.

« Il y a neuf ans, raconte-t-il, je les ai moi-même amenés chez Flakeboard. Cela a toujours été facile de traiter avec eux. Ils sont capables de comprendre certaines situations plus difficiles, comme des délais de livraison plus longs. »

Les Lachance semblent également soucieux de préparer une relève. Leur fille Isabelle, 26 ans, occupe un poste de manoeuvre dans l'usine. Cependant, son père n'est pas pressé. À 50 ans, il envisage encore de passer plusieurs années dans son entreprise. ■



L'ASSOCIATION DE LA PARALYSIE CÉRÉBRALE DU QUÉBEC INC.

TÉLÉTHON DE LA PARALYSIE CÉRÉBRALE

LE 31 JANVIER 1999 DE 12HRES À 21HRES À LA PLACE DES ARTS SUR LE RÉSEAU TQS

FOND DE RECHERCHE HYPERBARE

Compagnie: _____ Adresse: _____
Code postal: _____

Tél.: _____ Télécopieur: _____

Ci-inclus notre chèque au montant de _____ \$ pour une contribution 25 50 100 autres Carte de crédit: Visa Master Card

L'Association de la Paralyse Cérébrale du Québec émet automatiquement un reçu aux fins de l'impôt pour un don de 20 \$ ou plus. Notre numéro d'enregistrement à titre d'entreprise de charité: 0175802-11-06. Veuillez poster votre chèque à l'adresse suivante:

L'association de Paralyse Cérébrale du Québec inc. C.P. 155, Montréal (Québec) H3B 3J5

LES AFFAIRES

LE FONDS DE RECHERCHE DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ)

ASSOCIATION DE PARALYSIE CÉRÉBRALE DU QUÉBEC INC.

Investissement de 10 M\$ dans ART

Kathy
Noël

Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (5 M\$), Cadet Holding (2,5 M\$), Innovatech du Grand Montréal (1,8 M\$) et des investisseurs privés (800 000 \$) investissent 10,1 M\$ dans **Aérospatiale Recherches et Technologies (ART)**.

L'entreprise développe des technologies au laser et à l'infrarouge, dont le *SoftScan*, un

appareil de détection du cancer du sein. ■

Montréal Minacom • 5 M\$

Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (3 M\$), Investissement Desjardins (1 M\$) et Telsoft (1 M\$) investissent 5 M\$ dans **Minacom International**.

La société montréalaise conçoit des logiciels de gestion des réseaux de télécom-

munications. L'investissement servira à la mise en marché et à la recherche. ■

Joliette Patrick Morin • 5 M\$

Le Groupe Patrick Morin investira 5 M\$ pour agrandir son centre de rénovation de Joliette et y ajouter un entrepôt de distribution. Le spécialiste de la rénovation prévoit également implanter un magasin à Pointe-aux-Trembles. Les travaux seront terminés au printemps.

Ces investissements créeront 340 emplois. ■

Sainte-Foy Orléans Express • 3,1 M\$

Le Groupe Orléans Express a complété un investissement de 3,1 M\$ pour construire une nouvelle gare d'autocars à Sainte-Foy.

Sa superficie est de 12 000 pi², dont 3 500 pi² sont réservés à l'accueil des voyageurs. Elle compte aussi quatre quais de départ, deux quais d'arrivée et une aire de restauration. ■

Sherbrooke Agrimage • 3 M\$

Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec (2 M\$), et Innovatech du sud du Québec (1 M\$) investissent 3 M\$ dans **Agrimage**. La société est spécialisée dans la télé-détection. L'investissement lui permettra d'intensifier sa présence sur les marchés américain et européen. ■

Québec Orléans • 1,7 M\$

Capital d'Amérique CDPQ investit 1,7 M\$ dans la mise sur pied d'**Orléans**, une compagnie d'assurance générale pour les entrepreneurs en construction. ■

Montréal Clemex • 1,5 M\$

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) investit 1,5 M\$ dans **Technologies Clemex**. La société fabrique des systèmes de contrôle de qualité pour les secteurs du transport et de la santé ainsi que pour l'industrie manufacturière. ■

Laval Bonbons Mondoux • 1 M\$

La confiserie Les Bonbons Mondoux a complété un investissement de 1 M\$ pour agrandir son entrepôt de Laval jusqu'à 50 000 pi². L'entreprise emploie 80 personnes et compte 60 franchises dans l'est du Canada. ■

Rivière-des-Prairies RGA Métal • 637 000 \$

RGA Métal, de Rivière-des-Prairies, investit une somme de 635 770 \$ pour acheter de l'équipement et réaménager ses locaux. L'entreprise fabrique des présentoirs métalliques pour le commerce de détail. L'investissement créera 26 emplois. ■

La Plaine Cabanon R.L. • 200 000 \$

Cabanon R.L. investit 200 000 \$ pour construire un deuxième entrepôt de 7 250 pi² dans le parc industriel de La Plaine. L'entreprise fabrique des remises de jardin. Elle veut doubler sa production et s'attaquer au marché américain. ■

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

Fusion BGM-Arthur Andersen : la croissance est exponentielle

L'entreprise de gestion logistique embauchera 300 personnes d'ici peu



Stéphane
Labrèche

■ Gilles Bélanger : « Je pensais avoir fixé un plan optimiste, mais je me rends compte qu'il est conservateur. »

Depuis sa fusion avec Arthur Andersen il y a huit mois, BGM a presque quintuplé son chiffre d'affaires. Durant cette période, Arthur Andersen a ouvert cinq nouveaux bureaux de logistique aux États-Unis et a exploré le marché de l'Amérique latine et de l'Europe.

« Le marché européen est très prometteur. L'établissement de la monnaie unique va avoir un impact majeur parce qu'il y aura beaucoup de duplication », explique Gilles Bélanger, responsable des activités de logistique chez Arthur Andersen et fondateur de BGM.

En huit mois, son personnel est passé de 100 à 250 employés. « Et au cours des prochains mois, nous devons engager 300 personnes », dit-il.

Pour éliminer l'inefficacité

Fondée au milieu des années 1980, BGM se spécialise dans la gestion et l'intégration des activités. C'est ce qu'on appelle la logistique d'entreprise. « L'idée est de trouver la meilleure façon de gérer les activités pour améliorer les liquidités de l'entreprise », explique M. Bélanger. Cela passe par l'approvisionnement, les

achats, les stocks, le transport, l'entreposage et le service à la clientèle.

Selon M. Bélanger, les activités de logistique comptent pour 10 % des coûts d'une entreprise. Or, il estime qu'une rationalisation, qui permet de mieux gérer ces activités, peut éliminer 30 % d'inefficacité. Et cela joue directement sur les marges de profit d'une entreprise.

C'est pourquoi les entreprises prennent de plus en plus conscience des avantages d'une bonne gestion des activités logistiques. Selon Gartner Group, le marché des logiciels de gestion logistique passera de 3 milliards de dollars en 1998 à 9,6 milliards en 2001.

Au moment de la fusion, en mars dernier, BGM affichait des revenus d'environ 13 M\$. Depuis, la croissance est exponentielle. « À la fin août, nous étions rendus à 22 M\$. Nos revenus augmentent de 20 % par mois », dit M. Bélanger.

Pour 1998, l'entreprise entend enregistrer des revenus de 50 M\$. L'an prochain, M. Bélanger vise le cap du 100 M\$. ■

La GRC et les Forces armées s'habillent

L'entreprise **La Chemise Perfection**, de Courcelles, près de Thetford Mines, fabriquera plus de 80 000 chemises pour la **Gendarmerie royale du Canada (GRC)**. Le contrat de 1,5 M\$ lui permettra de consolider 20 emplois.

Par ailleurs, les soldats des **Forces canadiennes** chausseront bientôt des bottes signées **Acton International**, d'Acton Vale, en Estrie.

L'entreprise fabriquera 5 340 paires de bottes pour les froids sibériens. Ce contrat de près de 400 000 \$ octroyé par le ministère de la **Défense nationale** permettra de consolider 30 emplois. (KN) ■

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



ENTREPRENDRE

Le passage de Jospin laisse une traînée de millions

Kathy Noël

La visite récente du premier ministre de France, Lionel Jospin, laisse derrière elle des investissements de 180 M\$ et quelque 600 emplois.

Ententes, partenariats, alliances stratégiques; plus d'une vingtaine d'entreprises québécoises et françaises ont échangé une poignée de main. La moitié des projets concernent le secteur des technologies de l'information, dont la téléphonie cellulaire, le logiciel, le multimédia et Internet.

Les sociétés françaises **Dot-com** et **ASP**, entre autres, ont annoncé la création de filiales québécoises dans la *Cité du multimédia*, à Montréal. Il s'agit d'investissements de l'ordre de 6,5 M\$ qui créeront près de 250 emplois.

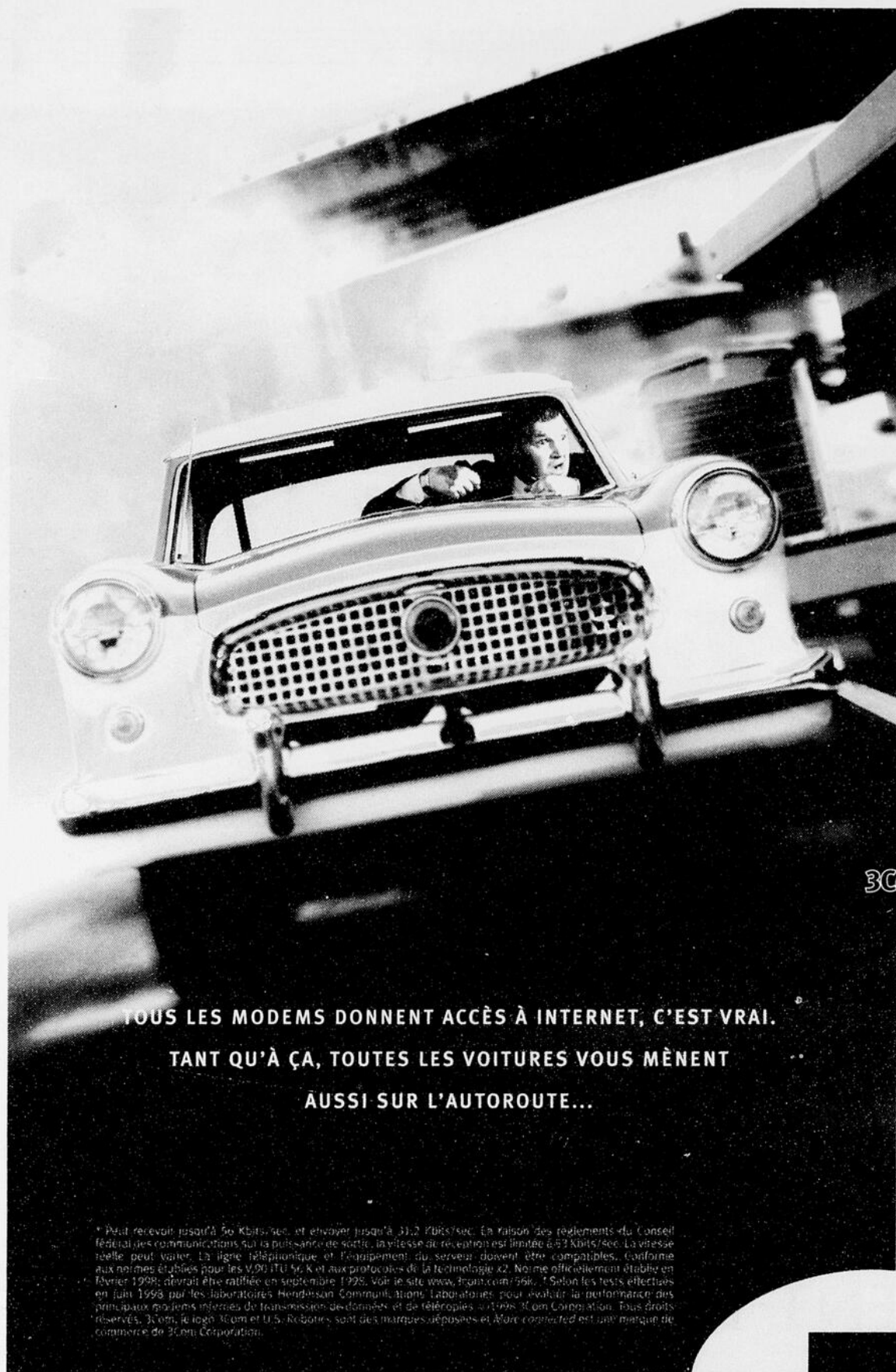
D'autres ententes commerciales ont été conclues dans les secteurs de la métallurgie, la plasturgie, la santé, la construction et l'énergie. (KN) ■

Claude Néon chez l'Oncle Sam

Le fabricant d'enseignes lumineuses **Claude Néon**, de Dorval, a décroché un contrat de 600 000 \$ pour fabriquer les enseignes du nouveau stade du club de hockey de la *Ligue nationale Hurricanes*, à Raleigh, en Caroline du Nord. Il s'agit d'une première percée importante de Claude Néon aux États-Unis. (KN) ■

Contrat de Travaux publics pour le Groupe Poirier

Le **Groupe Poirier**, de Stanstead, en Estrie, a décroché un contrat de 748 000 \$ de **Patrimoine Canada** pour la réfection du pont numéro sept du canal de Chambly. Le contrat permettra de consolider 10 emplois. (KN) ■



**TOUS LES MODEMS DONNENT ACCÈS À INTERNET, C'EST VRAI.
TANT QU'À ÇA, TOUTES LES VOITURES VOUS MÈNENT
AUSSI SUR L'AUTOROUTE...**

* Peut recevoir jusqu'à 56 Kbits/sec. et envoyer jusqu'à 31,2 Kbits/sec. En raison des règlements du Conseil fédéral des communications sur la puissance de sortie, la vitesse de réception est limitée à 8,3 Kbits/sec. La vitesse réelle peut varier. La ligne téléphonique et l'équipement du serveur doivent être compatibles. Conformité aux normes établies pour les V.90 ITU 56 K et aux protocoles de la technologie x2. Norme officiellement établie en février 1998; devrait être ratifiée en septembre 1998. Voir le site www.3com.com/56k. * Selon les tests effectués en juin 1998 par les Laboratoires Henderson Communications Laboratories pour évaluer la performance des principaux modems internes de transmission de données et de télécopie à 1998 3Com Corporation. Tous droits réservés. 3Com, le logo 3Com et U.S. Robotics sont des marques déposées et More connected est une marque de commerce de 3Com Corporation.

Le Modem de 56 K
le plus vendu au monde.



Vous en avez assez de perdre du temps à cause de votre modem? Il est temps de le remplacer par un modem 56K* de la gamme V.90 U.S. Robotics[®], de 3Com! Conçus pour les ordinateurs de table, ils fournissent un rendement nettement supérieur[†] à celui des autres modems V.90 56K quand il s'agit de télécharger des fichiers à grande vitesse, de visionner une bande vidéo sans coupures ou d'entendre des sons d'une qualité comparable à celle des

3Com U.S. Robotics

disques compacts. Alors, passez chez le détaillant 3Com du voisinage, ou furetez à l'adresse www.3com.com/56k pour en savoir plus. Après tout, ce ne sont pas tous les modems qui permettent de profiter au maximum d'Internet.

3Com[®]

AUCUN AUTRE MODEM 56K NE VOUS FERA AUTANT VIBRER.



Achetez tout produit admissible de 3Com U.S. Robotics[®], du 15 novembre 1998 au 31 janvier 1999 et nous vous ferons parvenir, par courrier électronique, un mot de passe spécial que vous pourrez utiliser pour obtenir des articles de musique d'une valeur de 50 \$US au magasin cdnow.com (Pour la liste de tous les produits 3Com admissibles, visitez notre site www.3com.com/rocks.)

Si vous avez des questions au sujet de ce programme, appelez au 1-800-814-9824 ou au (416) 733-2655 L-V 8h30 - 17h00 HNE.

CDNOW
cdnow.com

3Com[®]
Encore plus branché.

Certificat-cadeau de 50 \$ us de 3Com et CDnow - le magasin de musique en ligne!

Remplissez le présent formulaire et postez-le, accompagné du code à barres CUP d'origine, du numéro de série de votre achat 3Com et d'une copie du reçu de caisse daté, à :

Offre CDnow 3Com Rocks vos fêtes
35 The Links Road, Suite 201 Toronto (Ontario) M2P 1T8

PRÉNOM _____ NOM DE FAMILLE _____
(n'inscrivez pas d'initiales)
ADRESSE _____

VILLE _____ PROV. _____ C.P. _____

*COURRIER ÉLECTRONIQUE _____

N° DE TÉLÉPHONE LE JOUR(_____) _____

COMMANDE POSTALE/MAGASIN AU DÉTAIL OÙ LE PRODUIT A ÉTÉ ACHÉTÉ _____

Vous pouvez aussi offrir cette offre!

Vous pouvez nommer quelqu'un d'autre comme bénéficiaire du certificat-cadeau en ligne CDnow d'une valeur de 50 \$US. Pour ce faire, remplissez les deux sections :

PRÉNOM DU RÉCIPIENDAIRE _____ NOM DE FAMILLE _____
(n'inscrivez pas d'initiales)
ADRESSE _____

VILLE _____ PROV. _____ C.P. _____

*COURRIER ÉLECTRONIQUE _____

N° DE TÉLÉPHONE LE JOUR(_____) _____

COMMANDE POSTALE/MAGASIN AU DÉTAIL OÙ LE PRODUIT A ÉTÉ ACHÉTÉ _____

*Renseignements sur l'adresse électronique requis pour cette offre.

Le certificat-cadeau pour musique CD en ligne d'une valeur de 50 \$US est valable sur les faxmodems 56 K U.S. Robotics V.90 de 3Com, modèles 5005, 5685, 5686, 5687, 5689 et 5690; la carte de réseau PC Winmodem 56 K U.S. Robotics modèle 3014A; tous les modems à câbles U.S. Robotics (USB, USB plus, CMX, CMI); achetés entre le 15 novembre 1998 et le 31 janvier 1999. En vigueur seulement sur les produits emballés et vendus au détail. Les produits VAR et OEM ne sont pas admissibles. Cette offre est valide au Canada seulement. Les demandes doivent être postées le 28 février 1999 ou avant, le cachet de la poste faisant foi. Aucune responsabilité ne sera acceptée pour les envois perdus, endommagés ou mal adressés. Seul le CUP et le numéro de série d'origine seront acceptés (copies ou fac-similé interdits). Un certificat-cadeau de 50 \$US par achat. Limite de 5 certificats-cadeaux de 50 \$US par ménage. Cette offre est nulle si elle est imposée ou restreinte par la loi. Les documents présentés deviennent la propriété de 3Com Corporation et de CDnow et ne sont pas retournés. CETTE OFFRE N'EST PAS VALIDE AVEC UNE AUTRE OFFRE. Veuillez prévoir de 4 à 6 semaines avant de recevoir votre mot de passe par courrier électronique. Le crédit de 50 \$US n'est pas valide sans mot de passe.

1998 3Com Corporation. Tous droits réservés. 3Com, le logo 3Com, U.S. Robotics, sont des marques déposées et Courier et More connected sont des marques de commerce de 3Com Corporation. CDnow et le logo CDnow sont des marques de commerce de CDnow, Inc. n° 5174 10.6.98. Imprimé au Canada.

Fixez les codes CUP et les numéros de série ici au moyen de papier adhésif.



Pour obtenir tous les détails sur l'offre, visitez le site www.3com.com/rocks



VOS REPAS DU MIDI VOUS EMMÈNENT-ILS EN CALIFORNIE ?

Votre épicerie, vos pleins d'essence et même vos restos du midi pourraient vous emmener en voyage plus rapidement. En plus de vos achats importants, prenez l'habitude de porter tous vos achats courants à votre **Carte Aéro Or^{MD} CIBC-VISA***, car chaque dollar d'achat rapporte un mille[▲] Aéroplan^{MD}. Vous pourriez bientôt vous envoler pour une destination desservie par Air Canada et ses partenaires aériens.

La **Carte Aéro Or CIBC-VISA** vous offre tous les privilèges



d'une carte haut de gamme, telles l'Assurance collision/dommages pour les véhicules de location¹, l'Assurance contre les retards de vols² et l'Assurance bagages². De plus, en tant que nouveau titulaire, vous profiterez d'un boni de bienvenue³ de 5 000 milles Aéroplan.

De quoi partir du bon pied !

Ne perdez plus de temps.

Faites-en la demande au

1 888 439-1585.

La **Carte Aéro Or CIBC-VISA.**

À titre d'information : vous devriez posséder un revenu familial annuel minimum de 40 000 \$ pour être admissible.

^{MD} Aéro Or et Aéroplan sont des marques déposées d'Air Canada. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisée de ces marques. * Banque CIBC et Air Canada : titulaires de licence de cette marque. [▲] Tous les achats, moins les retours, rapportent des milles Aéroplan. Les avances en espèces, les frais, les intérêts, les chèques Or et les paiements ne donnent pas droit à des milles Aéroplan. Les milles Aéroplan ne sont pas des milles réels mais des points échangeables contre des vols gratuits. Les taxes, de même que les droits d'atterrissage et de départ, peuvent être appliqués aux primes-voyages Aéroplan. ¹ Établie par la Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'Assurance Générale (Canada). ² Établie par Chubb du Canada Compagnie d'Assurance. ³ Ce boni de bienvenue ne peut être jumelé à aucune autre offre. Il n'est accordé qu'aux nouveaux titulaires dont la demande de carte a été approuvée, sur réception du versement minimum, à condition que le compte VISA soit en règle.

Océan vend un remorqueur à Halifax

Alain
Duhamel

Les **Industries Océan**, de l'île aux Coudres, ont vendu le remorqueur qu'elles destinaient à leur filiale montréalaise à une compagnie de touage du port d'Halifax, **Eastern Canada Towing**, filiale à part entière de la britannique **Cory Towing**.

Le constructeur naval a un troisième remorqueur en chantier et se propose d'en commencer deux autres d'ici le printemps 1999. Il s'agit de remorqueurs du même type que l'*Intrépide*, construit au coût d'environ 5,5 M\$, en service dans le port de Montréal depuis l'automne.

La compagnie **McAllister**, filiale du **Groupe Océan** propriétaire du chantier de l'île aux Coudres, devait prendre livraison d'un second remorqueur identique au premier en décembre.

Cependant, l'exploitation de ces navires ultramodernes et fortement automatisés soulève des conflits de juridiction syndicale entre les officiers mécaniciens et les matelots ayant pour cause les exigences particulières de **Transports Canada**, qui auraient pour effet de compliquer inutilement la dotation du personnel devant se trouver à bord.

Nouveaux ici

Un remorqueur de type *Z Drive* de grande puissance (4 000 CV) peut effectuer son travail avec un équipage de deux personnes seulement.

Nouveaux dans le Saint-Laurent, ces remorqueurs sont en service depuis quelques années sur la côte du Pacifique, où les exigences d'exploitation ne sont pas aussi lourdes bien que les conditions de navigation soient réputées difficiles.

Les **Industries Océan** emploient 105 personnes et porteront leur effectif à 130 personnes d'ici le printemps. Outre trois remorqueurs, le chantier naval a aussi dans son carnet de commandes deux bateaux pilotes à construire.

Eastern Canada Towing exploite neuf remorqueurs dans les ports de Halifax, de Sept-Îles et de Port Hawkesbury.

Le **Groupe Océan** comprend, outre un chantier naval, des services de remorqueurs dans les ports de Montréal, Sorel et Québec, de transport par barges et de travaux sous-marins. ■

Management

● Le réseau, un outil indispensable pour tous les gestionnaires

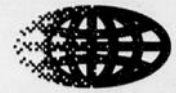
Le réseau, qu'il faudrait construire lorsque tout va bien, est fort utile lorsque tout va plutôt mal p. 17

● Attention, la liberté d'expression au travail a des limites

Il arrive que des propos tenus par les uns contreviennent au droit à la réputation des autres p. 18

NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN
MANAGEMENT

LGS



DES INTERVENTIONS
AU COEUR DE L'ACTION

Tél. : (514) 861-3815

WWW.LGS.COM

Québec songe à retirer aux administrateurs agréés le contrôle du titre de conseiller en management

Querelle autour de l'ajout d'un adjectif dans le projet de loi 454

Michel
De Smet

Depuis près de cinq ans, un climat de guerre larvée règne entre l'Ordre des administrateurs agréés du Québec (ADMA) et l'Ordre des comptables en management accrédités du Québec (CMA).

L'enjeu est l'appellation *conseiller en management*, actuellement sous le contrôle des ADMA depuis le 17 juin 1993. À cette date, l'Assemblée nationale adoptait le projet de loi 72 modifiant le *Code des professions* dans le but notamment d'interdire l'utilisation abusive de certains titres professionnels.

« La loi fut votée dans un contexte particulier. L'Institut des conseillers en management du Québec venait de fusionner avec les administrateurs agréés et le législateur décidait de confier à ces derniers l'exclusivité d'emploi du titre de conseiller en management ainsi que les initiales CMC », explique Michel Côté, membre du bureau des ADMA et président-directeur général de la firme de conseillers en management internationale CRC Sogema.

Les raisons de la colère

Rapidement, cette exclusivité accordée aux ADMA est apparue injustifiée aux yeux de certains professionnels dont les activités englobent le conseil en gestion, comme

c'est le cas de nombreux comptables et de titulaires de MBA.

Les CMA prirent alors la tête de la fronde et ils ont mené le combat jusqu'à ce jour. « La décision prise par le législateur fut une erreur qui sera sans doute corrigée dans un proche avenir », affirme François Renaud, président-directeur général de l'Ordre des CMA.

De fait, une commission parlementaire devrait, en principe, se pencher sous peu sur le projet de loi 454 qui amende certains articles du *Code des professions*, dont l'article 36. Si la loi est adoptée, les ADMA contrôleraient non plus le titre de conseiller en management, mais plutôt celui de conseiller en management certifié.

Cette proposition fait le bonheur des CMA et de leurs partisans et suscite, bien sûr, le mécontentement des administrateurs agréés. « Cela veut donc dire que n'importe qui pourrait s'afficher conseiller en management, affirme M. Côté. L'intérêt des consommateurs serait de la sorte mis grandement en péril. »

Les administrateurs agréés redoutent de perdre toute forme de contrôle sur le titre. Cette crainte est sans doute réaliste. On voit mal, en effet, la majorité des professionnels en management consacrer temps et énergie à se conformer aux mécanismes d'accréditation des ADMA pour obtenir le titre de conseiller en management certifié, alors

que le projet de loi 454 aurait pour effet de leur permettre sur-le-champ de s'afficher comme conseillers en management.

Pour M. Côté, une telle décision du législateur aurait pour autre conséquence inévitable de ruiner tous les efforts mis de l'avant depuis cinq ans par son Ordre pour encadrer l'exercice de la profession de conseiller en management.

« En plus de détenir le titre d'administrateur agréé ainsi qu'une formation universitaire minimale de premier cycle, nous exigeons d'un candidat qu'il ait exercé le conseil en management pendant au moins trois ans. En outre, des examens obligatoires sont prévus et le candidat doit avoir accompli au moins cinq mandats de consultation au cours des trois dernières années. »

Ce sont ces arguments qui font bondir les CMA. Pour M. Renaud, on peut très bien avoir acquis une grande compétence en gestion en travaillant à l'interne dans une entreprise pendant des années.

Profession ou champ d'activité ?

Le conflit entre ADMA et CMA est également alimenté par la conception que les deux Ordres entretiennent quant à la nature même du travail des conseillers en management.

Pour les administrateurs agréés, il s'agit d'une véritable



PHOTO: Jean-Guy Parais LES AFFAIRES

profession qu'il convient de reconnaître par l'intégration à un ordre professionnel. Pour les comptables en management, au contraire, la notion de conseiller en management recouvre plutôt un champ d'activité.

Quant à l'argument de la protection du public, les CMA le réfutent en expliquant que les clients des conseillers en management sont, pour la plupart, des chefs d'entreprise avertis capables d'identifier rapidement la compétence d'un consultant en gestion qui leur propose ses services.

« Le projet de loi a aussi le mérite de réparer une autre erreur. Conseiller en management certifié, cela correspondrait exactement au sigle actuel de CMC. Présentement,

on notera que l'acronyme ne correspond pas au titre, ce qui est source de confusion auprès des consommateurs », estime M. Renaud.

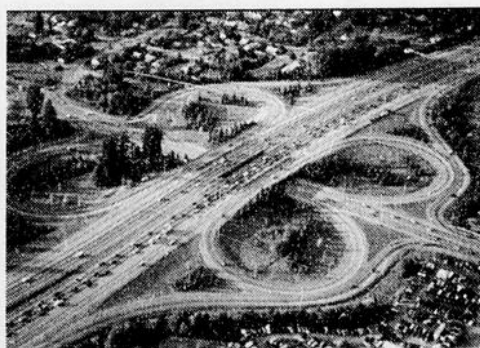
De prime abord, les positions apparaissent donc irréciliables. Les administrateurs agréés, pour désamorcer le conflit, ont toutefois proposé à leurs adversaires une procédure accélérée d'adhésion à leur Ordre pour les professionnels exerçant le conseil en management.

Pour l'heure, l'Ordre des comptables agréés du Québec a déjà répondu favorablement à cette proposition. Du côté des CMA, par contre, c'est un refus catégorique. « On est déjà membre d'un Ordre qui est professionnellement aussi crédible que celui des administrateurs agréés. Pas

■ François Renaud, président-directeur général de l'Ordre des CMA : « La décision prise par le législateur fut une erreur qui sera sans doute corrigée dans un proche avenir. »

question de forcer nos membres à coiffer aussi le chapeau des administrateurs agréés », déclare M. Renaud. Pendant ce temps, à Québec, un nouvel acteur dans ce dossier, la jeune ministre de la Justice, Linda Goupil. Plusieurs s'attendent à ce que le projet de loi 454 soit mis sur les tablettes dans sa forme actuelle.

De gros efforts de lobbying en perspective... ■



Pour circuler efficacement...

Ordiplan fournit aux organisations les solutions optimales pour circuler efficacement sur les inforoutes.

- Gestion Électronique de documents et des connaissances
- Solutions Internet, Intranet, Extranet
- Formulaire Électroniques et WorkFlow
- Commerce Électronique
- Archivage Électronique

www.ordiplan.com

Ordiplan INC.

Réservez une place pour assister à un de nos SÉMINAIRES D'INFORMATION, à partir de notre site Internet :

Montréal : (450) 655-8700
Québec : (418) 686-0044

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com



District scolaire n° 83 de North Okanagan-Shuswap
AFFICHAGE DU POSTE VP98:239

POSTE DE DIRECTEUR ADJOINT

Le district scolaire de North Okanagan-Shuswap est un district très dispersé comprenant les quatre grandes localités de la région du lac Shuswap : Salmon Arm, Sicamous, Enderby et Armstrong. Le district dispense l'enseignement à 8 700 élèves, de la maternelle à la 12^e année, répartis en vingt-neuf écoles et dispose d'un budget d'exploitation d'environ 54 millions de dollars. Le district scolaire de North Okanagan-Shuswap, reconnu depuis longtemps pour son excellence, s'engage à favoriser un milieu de travail positif pour son personnel et une expérience d'enseignement dynamique et coopérative pour ses élèves.

Le district scolaire sollicite les candidatures de personnes compétentes pour le poste de directeur adjoint au niveau secondaire.

Il s'agit d'un poste de direction et de gestion intéressant pour lequel l'entrée en fonction se fera le plus tôt possible ou selon l'entente négociée.

Les compétences souhaitées sont les suivantes :

- excellentes habiletés en relations interpersonnelles et en communication;
- très bonne expérience en enseignement au niveau secondaire;
- solides compétences en leadership;
- esprit novateur reconnu;
- compréhension des tendances des programmes;
- diplôme d'études supérieures ou études supérieures en cours;
- poursuite du perfectionnement personnel et des membres du personnel;
- intérêt manifesté pour l'informatique et recours à l'informatique pour l'enseignement, l'apprentissage et la productivité;
- intérêt marqué à travailler avec les parents et la communauté.

Pour toute question concernant ce poste, veuillez communiquer avec M. Ken Hecker, Directeur de l'enseignement au niveau secondaire, au (250) 832-7212 ou (250) 832-2157.

Les entrevues auront lieu dans la semaine du 18 au 22 janvier 1999.

Veuillez acheminer votre C.V. accompagné d'un bref énoncé de votre philosophie en matière d'enseignement et de trois références professionnelles à Madame J. Legree, Director of Human Resources, Box 129, Salmon Arm, B.C. V1E 4N2 ou par télécopieur au (250) 832-9428 au plus tard à 16 h, le mercredi 13 janvier 1999.

Nous remercions tous les candidats; cependant, nous communiquerons uniquement avec les personnes retenues pour une entrevue.

District scolaire no 83 - Chances d'embauche égales pour tous.



District scolaire n° 83 de North Okanagan-Shuswap

Le district scolaire n° 83 (North Okanagan-Shuswap) sollicite des candidatures pour le poste suivant :

AFFICHAGE : T98:238:

ENSEIGNANT AU PROGRAMME D'IMMERSION FRANÇAISE

Il s'agit d'une affectation/nomination continue, équivalent un temps plein, qui débutera le 8 février 1999 à la Salmon Arm Senior Secondary School et à la J.L. Jackson Junior Secondary School.

Les deux écoles sont situées à Salmon Arm (18 000 habitants), sur les rives du lac Shuswap, en Colombie-Britannique. Salmon Arm Senior Secondary School compte 750 élèves en 11^e et 12^e années; J.L. Jackson Junior Secondary School compte 600 élèves en 8^e, 9^e et 10^e années.

La tâche consistera à compléter le Programme d'immersion française à la J.L. Jackson Junior Secondary et à développer les cours offerts en français à la Salmon Arm Senior Secondary.

Le candidat ou la candidate choisi(e) doit remplir les conditions requises pour devenir membre du BC College of Teachers et être titulaire d'un brevet d'enseignement de la Colombie-Britannique ou remplir les conditions pour en obtenir un.

Exigences :

- Baccalauréat en enseignement ou l'équivalent avec spécialisation en enseignement du français.

Attributs :

Le candidat ou la candidate choisi(e) :

- sera bilingue (français et anglais) ;
- aura une solide formation en méthodologie d'immersion surtout au niveau secondaire et pour ce qui est des ressources en français, 8 à 12 ;
- pourra démontrer qu'il/elle comprend et incorpore dans son enseignement les stratégies appropriées à l'apprentissage d'une langue seconde ;
- fera preuve d'habiletés supérieures en communication avec les parents ;
- pourra démontrer qu'il/elle est en mesure d'établir des bons rapports avec les élèves du niveau secondaire.

Pour toute question concernant ce poste, veuillez communiquer avec M. Ken Hecker au (250) 832-2157 ou (250) 832-7212.

Les lettres de candidature et les documents à l'appui doivent être acheminés à :

Jo-Anne Legree, Director Human Resources, School District #83 (North Okanagan-Shuswap), P.O. Box 129, Salmon Arm, BC V1E 4N2 Télécopieur : (250) 832-9428 Téléphone : (250) 832-2157.

Les candidatures doivent être soumises au plus tard à 16 h 30, le mercredi 6 janvier 1999.

District scolaire no 83 - Chances d'embauche égales pour tous.

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

Vous recherchez un cadre supérieur ? Nous avons la solution !

Une annonce dans la section Carrières du journal Les Affaires et du Globe and Mail

Informez-vous au (514) 392-9000

Affaires PLUS

Le magazine Affaires PLUS désire combler le poste suivant :

REPRÉSENTANT

Vous aurez à vendre de la publicité auprès de clients et agences du Québec et développer les ventes par la recherche de nouveaux clients potentiels.

Le profil :

Bilingue, tant à l'oral qu'à l'écrit, vous possédez un minimum de cinq années d'expérience en vente ou toute autre combinaison équivalente. La connaissance du milieu de la vente de publicité auprès d'agences et de clients est essentielle. De plus, vous connaissez le PMB et savez utiliser un PC. Enfin, vous démontrez beaucoup de motivation et de dynamisme.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae, **avant le 15 janvier 1999**, au Service des ressources humaines, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal, Québec, H3B 4X9, télécopieur : (514) 392-2040.

Seules les personnes retenues seront contactées.
Transcontinental Édition souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

Transcontinental
ÉDITION

Carrières

LES AFFAIRES

Saviez-vous que parmi les 280 000* lecteurs du journal LES AFFAIRES, 33 % travaillent dans les domaines du génie, design, production et recherche et développement ?

Informez-vous au (514) 392-9000

*PMB (Canada 18+)

Le bon choix de carrière se trouve dans le journal

LES AFFAIRES

Depuis le 31 octobre 1998, la section «Management» du journal LES AFFAIRES, offre une occasion inestimable de recruter des professionnels senior en gestion au Québec francophone grâce aux pages «Carrières» qui y sont insérées.

LES AFFAIRES offre une étendue de portée inégalée qui a fait ses preuves. En effet, les lecteurs du journal LES AFFAIRES ont fait des études supérieures et sont axés sur leur carrière. Les études montrent que 60 % des lecteurs sont des diplômés universitaires et 44 % sont des gestionnaires, propriétaires, professionnels et dirigeants (MOPE)*.

L'insertion de votre annonce dans LES AFFAIRES lui assure une visibilité dans le journal et dans Internet. Notre nouveau site Web www.lesaffaires.com est l'environnement idéal où les dirigeants d'entreprise, les cadres supérieurs et les candidats diplômés peuvent vérifier les plus récentes ouvertures de postes.

Quand il s'agit de rejoindre les dirigeants d'entreprises et les décideurs influents, le journal LES AFFAIRES constitue le choix idéal pour les offres d'emploi au Québec francophone.

Source: *PMB 1998, Québec francophone, 18+

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs.

www.lesaffaires.com



Pour placer une annonce dans la nouvelle section «Carrières» du journal LES AFFAIRES, veuillez appeler au (514) 392-9000, ou au (800) 361-5479.

Le réseau, outil indispensable des gestionnaires

Michel
De Smet

C'est lorsque tout va bien qu'il faut se construire un réseau. Dans les faits, c'est lorsque les choses tournent mal que beaucoup de gestionnaires se soucient d'en bâtir un.

Lise Cardinal, qui se livre à cette observation un peu amère, fait profession de consultante en réseautage. Elle est aussi coordonnatrice des cellules d'entraide au Réseau des femmes d'affaires du Québec où elle donne de la formation en leadership.

M^{me} Cardinal se définit comme une autodidacte. Pendant des années, elle a fait sa marque comme gestionnaire de centres commerciaux, puis comme formatrice dans cette industrie pour le groupe américain Cambridge Leaseholds.

« Dans mon environnement de travail, j'étais souvent la seule femme. Ce n'était pas vraiment un handicap, sauf que je me suis mise à travailler fort pour asseoir ma crédibilité. C'est là que j'ai appris concrètement la première règle du parfait réseuteur : être capable de prendre en main sa propre visibilité. »

Une question de survie

Faire le marketing de soi-même, c'est la formule qu'affectionne M^{me} Cardinal qui considère que, dans l'environnement de travail actuel, le réseautage est devenu une question de survie.

« Autrefois, vous étiez quelqu'un grâce à la notoriété de l'entreprise pour laquelle vous travailliez. Ce temps est révolu. Désormais, les gestionnaires ont à édifier eux-mêmes leur propre valeur marchande. Même si on travaille pour une firme prestigieuse, il faut apprendre à se voir comme un entrepreneur. »

M^{me} Cardinal souligne que ce n'est certainement pas l'employeur qui contribuera à créer la notoriété d'un cadre talentueux. « Les entreprises ont bien trop peur que les oiseaux rares soient aussitôt repérés par les chasseurs de têtes et passent à la concurrence », note-t-elle.

Elle remarque également que certaines catégories de gestionnaires se retrouvent particulièrement désavantagées lorsque vient le temps de se construire un réseau. C'est notamment le cas dans la fonction publique, où l'environnement de travail ne sensi-

bilise que rarement les cadres à la nécessité de se construire un réseau.

« Pourtant, je l'observe presque tous les jours : les rationalisations de personnel font en sorte que bien des cadres supérieurs d'hier se retrouvent aujourd'hui consultants avec un statut de travailleur autonome. Et dans ce cas, si vous n'avez pas pris soin de vous constituer au préalable un réseau, c'est virtuellement à votre mort professionnelle que vous risquez d'assister. »

Conseils aux réseuteurs

M^{me} Cardinal est également l'auteur d'un ouvrage intitulé *Comment bâtir un réseau de contacts solide*, publié conjointement par Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneuriat et Les Éditions Transcontinental.

Elle y expose quelques stratégies qu'elle a expérimentées au cours de sa vie professionnelle pour améliorer sa performance en réseautage.

La première idée forte, c'est la notion d'échange. « Monter son réseau, cela implique que les gens vont vous remarquer, puis aller vers vous. Si vous ne pensez qu'à recevoir sans rien vouloir donner, vous courez droit à l'échec. »

Autre conseil crucial : ne pas se contenter d'un réseau professionnel. M^{me} Cardinal insiste sur la nécessité de développer parallèlement un réseau privé comportant des personnes en provenance de tous les horizons.

« Les gens débrouillards attirent la sympathie. Lorsque surgit un problème, quel qu'il soit, cela impressionnera à coup sûr votre entourage si vous avez toujours quelqu'un en tête à leur recommander qui est susceptible d'apporter la solution. »

Les vertus du bénévolat

Par ailleurs, parce que le réseautage est avant tout une question de visibilité, M^{me} Cardinal croit aux vertus du bénévolat.

Rien de tel, par exemple, que de se proposer comme responsable de Centraide dans votre entreprise.

« Les activités de bénévolat demandent beaucoup d'engagement. Elles vous garantissent une visibilité sans pareil, car les gens associeront votre performance d'organisateur bénévole à celle de gestionnaire dans votre entreprise. »

■ Lise Cardinal :
« Aujourd'hui, il n'y a plus de place pour le gestionnaire de style cowboy solitaire. »

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



CFGL 105.7 PLUS QUE JAMAIS VOTRE SON ACTUEL !

CÉLINE DION • SARAH MCLACHLAN • LAURENCE JALBERT • KEVIN PARENT • MARTINE MAI • FRANCE D'AMOURS • NANCY DUMAIS • SYLVAIN COSSETTE • FLORENT PAGNY • ISABELLE BOULAY • LUCE DUFALUT • GAROU • PÉPÉ INC. • ANGGUN • PASCAL OBISPO • NATIVE • CLAIRE PELLETIER • AXELLE RED • ZACHARY RICHARD • MYLENE FARMER • LUCK MERVIL • NELSON • OPHÉLIE WINTER • JEAN LELOUP • LIANE FOLY • THE VERVE • SPICE GIRLS • GREEN DAY • JENNIFER PAIGE • SHERYL CROW • THE CORRS • ERA • BRANDY & MONICA • THE GOO GOO DOLLS • AMY SKY • HOLLY COLE • LISA LOEB • AQUA • BRAN VAN 3000 • LISA STANSFIELD • JAI • HANSON • OLIVE • NATHALIE IMBRUGLIA • SHAWN COLVIN • BILLIE MYERS • SEAL • JAMIROQUAI • MELISSA ETHERIDGE • ROBIN • SAVAGE GARDEN • JEWEL • R.E.M. • THE ROLLING STONES • HOOTIE & THE BLOWFISH • THE CRANBERRIES • PAULA COLE • EVERYTHING BUT THE GIRL • JANET JACKSON • U2 • BRUNO PELLETIER • PHIL COLLINS



CFGL 105.7 FM
le son actuel

Des limites à la liberté d'expression en milieu de travail

Il arrive que des propos tenus par les uns contreviennent au droit à la réputation des autres

Le droit à la liberté d'expression est un principe depuis longtemps reconnu par les tribunaux. Mais comme les droits, même les plus fondamentaux, doivent être exercés avec circonspection, il arrive aussi que des propos tenus par les uns contreviennent au droit à la réputation des autres.

Cette affirmation est aussi applicable dans un cadre de relations de travail. À ce sujet, un jugement récent de la Cour du Québec¹ vient préciser les limites au droit à la liberté d'expression dans le contexte d'une altercation entre un cadre d'une entreprise et un de ses salariés syndiqués.

Dans cette affaire, le demandeur Gaétan St-Cyr poursuit en dommages-intérêts, pour une somme totale de 14 999 \$, le syndicat et certains de ses membres. Il

leur reproche d'avoir distribué un tract haineux et méprisant à son endroit. Ce tract rapportait les propos mensongers d'un des défendeurs, Mario Dubé.

Les faits en litige

Le 29 novembre 1994, alors qu'un nouveau système d'alarme est en rodage, le défendeur Dubé est ennuyé de devoir se déplacer toutes les 20 minutes pour aller le fermer en poussant chaque fois un bouton qui se trouve à 25 pieds de son bureau.

Ce jour-là, il appelle à trois occasions M. St-Cyr, adjoint à l'ingénierie et aussi responsable

du nouveau système, pour se plaindre de la situation. Cavalièrement, M. St-Cyr lui aurait alors répondu de rester assis s'il ne voulait pas se lever pour appuyer sur le bouton.

À la suite d'une rencontre avec certains membres du syndicat, les défendeurs Jean-Paul Lacerte et Georges Bonneville, qui sont des membres de l'exécutif syndical et aussi du comité de mobilisation, ont pris sur eux de publier un tract dans lequel on utilisait des superlatifs pour qualifier le postérieur du demandeur M. St-Cyr.

Le 9 décembre 1994 est donc déposée dans une cafétéria une boîte contenant les tracts. Cette boîte est toutefois aussitôt enlevée par un directeur d'usine. Qu'à cela ne tienne, le 15 décembre suivant, on réimprime le même tract portant la date du 9 décembre 1994 à l'endos d'un bulletin d'information du syndicat daté du 15 décembre 1994. Cette fois, il y a distribution de main à main dans l'usine, qui compte environ 1 500 employés.

Après cette distribution, M. St-Cyr est trois semaines sans sortir de son bureau et sans aller sur le chantier. Il affirme que le tract a créé des froids et qu'il lui est difficile

de faire face aux gens qui ont pu le lire. Il souligne également que plusieurs personnes de son milieu, soit de Saint-Joseph-de-Sorel à l'époque, travaillaient chez son employeur.

La décision de la Cour du Québec

Le juge Claude H. Chicoine, de la Cour du Québec, chambre civile, se fonde sur les principes de la responsabilité civile afin de décider si les prétentions du demandeur sont fondées.

La Cour souligne que les propos utilisés dans le tract à l'endroit de M. St-Cyr sont insultants, et qu'ils sont une atteinte à sa dignité et à sa réputation. Ces propos sont donc diffamatoires. La Cour rejette les différents moyens de défense avancés par les défendeurs selon lesquels ces propos étaient enfantins et humoristiques.

La Cour rejette également la prétention des défendeurs qu'ils n'aient pas voulu *judiciariser* leur réaction à la ré-

ponse cavalière de M. St-Cyr à l'endroit de M. Dubé, c'est-à-dire en ne déposant pas de grief contre l'employeur. La Cour n'approuve pas que l'on puisse ainsi prendre des méthodes illicites plutôt que des moyens légaux reconnus.

Les défendeurs allèguent également que le demandeur est le seul responsable de son comportement et des paroles qu'il a prononcées, donc des conséquences de ses actes.

Encore une fois, la Cour rejette cet argument en affirmant que les auteurs du tract ont amplement eu le temps de réfléchir entre le moment de l'incident y ayant donné naissance et ses deux distributions.

Quant aux dommages subis, le juge Chicoine les évalue à 5 500 \$, dont 4 000 \$ à titre de dommage punitif.

À cet égard, il note qu'on a carrément voulu attaquer M. St-Cyr, qu'on lui a fait dire des paroles sans les vérifier, qu'on l'a traité de façon insultante, et qu'on a intentionnellement incité à la haine. La Cour souligne que

l'attaque est malicieuse, volontaire et répétée.

Comme responsable du dommage, la Cour fait porter le blâme solidairement au syndicat qui, de l'avis de la Cour, a péché par négligence, et aux coauteurs du tract, c'est-à-dire les responsables du comité de mobilisation, membres de l'exécutif syndical.

Ainsi, force est de constater que les limites à la liberté d'expression trouvent également application en matière de relations de travail. ■

■
La Cour a rejeté les arguments des défendeurs selon lesquels il s'agissait de propos enfantins et humoristiques.

1- St-Cyr c. Syndicat des ouvriers du fer et du titane (C.S.N.), C.Q. Richelieu (Sorel) 765-02-000039-952, 16 octobre 1998 (résumé à D.T.E. 98T-1221).



Stéphane Gaudet

Stéphane Gaudet est avocat au cabinet Loranger Marcoux.

SALON LE MONDE DES AFFAIRES

Centre des Congrès de Québec: 14 au 17 janvier 1999

JEUDI, VENDREDI, SAMEDI: 11 h à 21 h - DIMANCHE: 11 h à 18 h



Bienvenue
au
21^e siècle

Le Salon Le Monde des Affaires vous ouvre les portes du 21^e siècle et vous aide à relever les trois grands défis de la croissance: INNOVER, EXPORTER, CRÉER DES EMPLOIS!

LE PAVILLON QUÉBEC TECHNORÉGION

Plongez au coeur de la **haute technologie** et des savoir-faire de la région. Découvrez...

- **Le travail fascinant** des grands centres de recherche et leurs innovations les plus prometteuses!
- **Les percées majeures** en photonique, optique et laser ainsi que dans les domaines du bioalimentaire, du biomédical et de la géomatique!
- **Un vaste potentiel** à développer!

DÉMARRAGE D'ENTREPRISES

Partez du bon pied: venez faire valider votre plan d'affaires par des experts.

- **Renseignez-vous** sur les programmes d'aide, les sources de financement et les incubateurs.
- **Identifiez** les créneaux à développer, les erreurs à éviter, les gens à embaucher.
- **Participez** au concours «Bureau à domicile de l'an 2000». Grand prix de 5000 \$.



LE CARREFOUR DE L'EXPORTATION

Jamais le Salon n'a été témoin d'un tel déploiement d'aide à l'exportation!

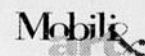
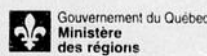
- **Le Pavillon Équipe Canada inc:** un guichet unique d'informations de pointe - financement, occasions d'affaires, marchés étrangers. Tout y est!
- **La Vitrine des nouveaux exportateurs** avec leurs produits à succès! Discutez affaires avec des PME du Québec qui ont fait le «saut» à l'international!
- Visitez le **Pavillon de la Maison Exportable!**

Venez imaginer le futur de votre entreprise!

100
EXPOSANTS



Billet gratuit encarté pour les abonnés de Québec



CEDROM-SNI rend les journaux d'Europe disponibles dans Internet

Stéphane
Labrèche

La société CEDROM-SNI, d'Outremont, s'implante en Europe. L'entreprise vient en effet de lancer le service *Europresse.com*, une banque de données d'archives

de plusieurs publications européennes accessibles à partir d'Internet.

Le nouveau service contiendra les textes parus dans sept publications, dont *Le Monde*, *Le Monde diplomatique*, *Le Progrès de Lyon* et *L'Express*. Ces nouvelles sources d'in-

formation viennent s'ajouter aux 25 publications canadiennes déjà disponibles sur les sites *Eureka* et *NewsCan* de CEDROM-SNI.

« Cette entente avec des médias européens donnera à nos abonnés accès à l'une des plus importantes sources d'in-

formation continue d'expression française au monde. Elle ouvre un marché formidable en Europe », a déclaré dans un communiqué le président de CEDROM, François Aird.

D'autres publications seront régulièrement ajoutées à la

nouvelle banque de données virtuelle. ■

Contrat de 550 000 \$ pour l'INO

L'Institut national d'optique (INO), de Québec, vient d'obtenir un second contrat d'envergure auprès de l'Agence spatiale européenne (ESA). D'une valeur de 550 000 \$, il vise le développement d'un amplificateur à fibres capable de fonctionner dans l'espace. L'ESA entend

fabriquer des terminaux de communications optiques permettant le transfert de données à haute vitesse entre deux satellites géostationnaires situés jusqu'à 80 000 kilomètres de distance l'un de l'autre. Ces systèmes intersatellites rivaliseront avec les systèmes de fibres optiques terrestres. La participation de l'INO découle d'une entente de 10 ans conclue avec la société *Oerlikon Contraves*, de Zurich, en Suisse. L'INO est le fournisseur principal d'amplificateurs laser de puissance. (SL) ■

EXAUCEZ VOS VOEUX LES PLUS CHERS, POUR MOINS CHER.



SEVILLE STS 1999

Équipée du système Northstar incluant un V8 à double arbre à cames en tête de 4.6L développant 300 chevaux, la transmission automatique 4 vitesses avec changements à algorithmes, le système Stabilitrak[™] avec capteurs de dérapage, la traction asservie intégrale, le système de freinage antiblocage avec capteurs d'inégalité et l'assistance Magnasteer[™]. La Seville comprend aussi le système sonore BOSE[™] 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.



DEVILLE 1999

Équipée du système Northstar incluant un moteur V8 à double arbre à cames en tête de 4.6L 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[™]. La DeVille comprend aussi le groupe mémorisation qui retient, entre autres, les positions du siège et du volant pour deux conducteurs et les postes de radio, le télé-déverrouillage 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, vitres, sièges et du coffre, les rétroviseurs à réglage électrique chauffants et les roues en aluminium.

1,9% †
à l'achat sur 48 mois
ou 4,9% † à la location sur 36 mois

Comparez les économies. 50 000 \$ financé sur 48 mois à 7% coûte 7 470,88 en intérêts.
À 1,9%, vous ne payez que 1 963,84 \$ en intérêts – une économie de 5 507,04 \$.

Privilèges des propriétaires Cadillac: En tant que 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 km[†], assistance routière 24 heures, transport de courtoisie et protection contre les interruptions de voyage.

Offre spéciale sur le système OnStar. Pour un temps limité, en achetant ou en louant une Cadillac et en vous abonnant au système OnStar (frais d'abonnement de 360 \$), obtenez le système incluant l'installation gratuitement (une valeur approximative de 1 800 \$).



Tous les détails chez votre concessionnaire, en visitant le www.gmcanada.com ou en téléphonant au 1 800 463-7483. †Financement à l'achat ou à la location accordé sur approbation de GMAC et applicable sur la Seville et la DeVille seulement. Versement mensuel peut varier selon le montant emprunté et le dépôt initial versé. Versement initial ou échange équivalent peut être requis. Offre d'une durée limitée s'appliquant aux modèles 1999 et s'adressant aux particuliers seulement, ne pouvant être combinée à aucune autre offre. Une commande de véhicule peut être requise. *Comprend l'inspection, le remplacement et la main-d'oeuvre sur certaines pièces. †Selon la première éventualité. www.gmcanada.com est une marque déposée de General Motors Corporation.

La Foire commerciale de La Havane : un rendez-vous capitaliste

Le gouvernement cubain accueille à bras ouverts les investisseurs étrangers

Sylvie
Dugas

La Havane - Aussi incroyable que cela puisse paraître dans un régime socialiste, le plus grand rendez-vous commercial d'Amérique latine se tient à Cuba.

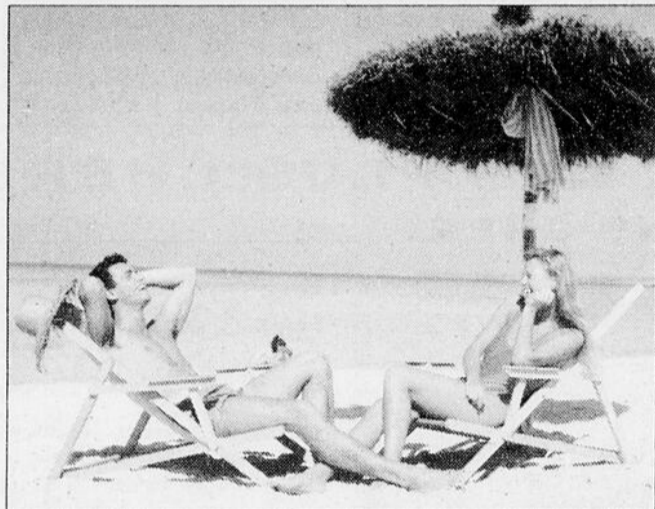
La XVI^e Foire internationale de La Havane a réuni du 2 au 8 novembre quelque 2 000 entreprises provenant d'une soixantaine de pays étrangers, soit d'Europe, d'Asie et de partout en Amérique.

À une demi-heure de route de la capitale, le site de la foire bourdonne d'activités. Les taxis transportant les gens d'affaires ne suffisent plus à la tâche. Ces entrepreneurs sont attirés par les possibilités du marché cubain encore vierge, délaissé par les Américains en raison de l'embargo qui dure depuis 30 ans.

Étonnamment, le pavillon cubain regroupe une multitude d'entreprises dans tous les secteurs, allant des télécommunications à la pharmacologie. Cependant, le propriétaire de ces nombreuses entreprises n'est qu'une seule et même entité : l'État cubain. Difficile de s'y retrouver !

À bas la corruption !

Pris dans la tourmente de la crise asiatique, confronté à une grave sécheresse et à la plus mauvaise récolte sucrière depuis 50 ans, le gouvernement cubain accueille à bras ouverts les investisseurs



■ Le gouvernement cubain est sur le point d'adopter une loi immobilière, qui permettra aux investisseurs de devenir propriétaires de maisons, d'hôtels, d'immeubles de bureaux et d'entrepôts. Les touristes pourront avoir un pied à terre.

étrangers. Au cours de son discours d'inauguration, Fidel Castro leur a promis une sécurité totale et absolue dans leurs projets productifs et non spéculatifs. « Si vous voulez réellement investir ici, c'est notre devoir de vous donner les meilleures conditions possibles. » Garantissant l'honnêteté des plus hautes autorités, il s'est même engagé à bannir la corruption de toutes les transactions.

Au Pavillon du Canada, plus d'une centaine de firmes, bravant la Loi Helms-Burton, exposent leurs produits et technologies. Elles ont bon espoir de gagner la confiance des décideurs cubains, qui ont un penchant pour leur voisin

nordique.

Le Canada n'a jamais interrompu ses relations diplomatiques ou commerciales avec Cuba, même après la Révolution de 1959. De fait, la coopération de l'Agence canadienne pour le développement international (ACDI) se poursuit à coup de millions, apportant aux Cubains une aide substantielle en santé et en éducation.

Le Canada, principal partenaire de Cuba

« Le Canada est le plus important partenaire de Cuba

actuellement. À cause de son développement technologique et de sa proximité, ce pays est essentiel pour notre commerce », affirme le vice-président du Conseil d'État, Carlos Lage, au moment de son passage à la Foire.

Il rappelle aussi l'existence de nombreuses entreprises mixtes. À preuve, les échanges commerciaux entre les deux nations atteignent 700 M\$ et les investissements (nickel, or, pétrole, biotechnologie, etc.) dépassent ce chiffre.

Le Canada exporte principalement des produits agroalimentaires pour le tourisme (blé, maïs, viande) et des équipements de transport. En un an, les exportations du Québec (poulet, fromage, ampoules électriques, papier) ont grimpé de 187 % et frôleront les 140 M\$ en 1998 ! Pour Québec, le marché cubain surpasse celui du Mexique, malgré le libre-échange.

Accompagné d'une brochure ministérielle, M. Lage a annoncé en grande pompe la signature d'importants contrats avec des entreprises québécoises. Licorne Navigation, filiale du transitaire Setram International et du courtier en douane René Hébert, a été autorisée à acheminer par cargo les marchandises canadiennes et cubaines dans l'ensemble des Antilles.

Il effectuait depuis juin der-

Organismes pouvant orienter les entrepreneurs québécois

- Bureau commercial de Cuba à Montréal (rattaché au Consulat cubain)
- Répertoire des importateurs et exportateurs, ministère du Commerce extérieur cubain
- Centro para los exportadores cubanos
- Chambre de commerce de la République de Cuba
- Pages Internet : www.cubaweb.cu (gouvernement de Cuba), www.infocex.cu (commerce extérieur)
- Principales foires : Foire du tourisme (tecnotur), en mai, Foires Caraïbes, en juin

Le commerce Canada-Cuba

	Janv. à déc. 1997	Janv. à juillet 1998
Exportations canadiennes vers Cuba ¹	360 M\$	215 M\$
Importations canadiennes de Cuba ²	353 M\$	227 M\$

1 : Les principaux produits exportés sont la machinerie, les viandes et les produits pharmaceutiques.
2 : Les principaux produits importés sont le nickel, le sucre, les produits de la mer et le tabac.

Tableau : LES AFFAIRES

nier la navette entre les ports de Montréal et de La Havane. « Grâce à ce transport maritime à prix concurrentiel, affirme le président-directeur général André Morissette, les arrivages canadiens pourraient augmenter d'un demi-milliard de dollars, supplantant ainsi les importations espagnoles. » Ses concurrents, Melfi, Nexis et Corral Lines, l'accusent cependant de concurrence déloyale.

Au grand bonheur du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, des exportateurs de fruits et légumes québécois, comme Pomme Tell, Cams ou Hancan, ont déjà signé des contrats pour livrer sur l'île cubaine plusieurs chargements de pommes, de choux, de carottes et d'oignons. Imexcom a également conclu une entente de 15 M\$ pour la vente de concentré de peinture. « Tous les secteurs

de pointe au Québec ont des possibilités ici, à commencer par la construction, la biotechnologie et l'informatique », soutient Joseph Molina, porte-parole du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec.

Malgré l'ombre de la Loi Helms-Burton, Sheritt, Leisure Canada et York Medical ont préparé le terrain à leurs compatriotes du Canada. L'ambassadeur canadien à Cuba, Keith Christie, voit même d'un bon oeil le blocus américain.

« D'un point de vue canadien, le blocus américain devrait durer encore quelque temps, ce qui facilitera nos investissements ici et nous aidera à mieux nous préparer à l'arrivée éventuelle des Américains. » ■

Le voyage de notre collaboratrice Sylvie Dugas a été payé par le Centre de promotion internationale canadien.

Les missions commerciales privées sont parfois insatisfaisantes

Les missions commerciales organisées par le secteur privé ne sont pas toujours satisfaisantes.

Depuis six ans, le Centre de promotion internationale canadien (CPIC) a des activités du Japon au Brésil, en passant par l'Europe et l'Afrique du Nord.

Au rythme de deux missions par mois, le Centre tente de se substituer aux gouvernements pour promouvoir les exportations canadiennes.

Le CPIC donne également de la formation en culture d'affaires avant les voyages. Cuba est sa destination privilégiée, son cheval de bataille.

Avant le départ pour la Foire internationale de La Havane, le CPIC faisait parvenir aux entreprises choisies la promesse de rendez-vous individuels avec des acheteurs cubains ciblés, afin de faire connaître leurs produits ou technologies.

Une quinzaine d'entreprises, en majorité québécoises, avaient payé 3 000 \$ pour ces rencontres privilégiées, un intermédiaire, un espace dans un kiosque collectif à la foire commerciale ainsi que l'avion, l'hébergement et les transports. À leur grande surprise, elles ont dû sur place payer les coûts du transport entre l'hôtel et la foire commerciale.

Des entrepreneurs sans contacts

En dépit du succès de la mission dans son ensemble, les entrepreneurs ont été laissés à eux-mêmes, sans contacts quali-

fiés pour leurs affaires dans la plupart des cas. Ils ont réussi à promouvoir leurs entreprises sur le marché cubain grâce à la Foire, à leur propre initiative et à la débrouillardise de leurs interprètes.

« C'est une agence de voyage pour hommes d'affaires qui n'a pas tenu ses promesses sur le plan commercial », soutient Jacques Rousselle, de Cyma, un fabricant de pièces d'automobiles qui n'a été mis en contact qu'avec un mécanicien.

Normand Vachon, qui vend des jeans et des accessoires de salle de bains, avait par contre obtenu à l'avance la liste d'une dizaine de rendez-vous d'affaires pertinents, qu'il avait exigée après l'échec d'une mission antérieure du CPIC à New York.

« Ces rencontres sont habituellement arrangées par la Chambre de commerce de la République de Cuba, avec l'assistance du ministère des Affaires extérieures, réplique Jean-Guy Allard, le spécialiste du CPIC sur Cuba. Mais à cause de la Foire, ces organismes ont été débordés. »

Parce que leur kiosque n'était pas situé à l'intérieur du Pavillon du Canada, les entrepreneurs accompagnant le CPIC n'avaient pas été conviés au cocktail de l'Ambassade canadienne, là où était rassemblée la crème des décideurs cubains. L'erreur a été réparée après moult tractations, mais le conflit est demeuré à vif. La leçon à en tirer : il faut s'assurer que toutes les promesses faites par son hôte du secteur privé seront bien remplies avant de s'embarquer pour un voyage d'affaires. (SD) ■

Rejoignez les décideurs avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

RESSOURCES
HUMAINES



date de parution : 30 janvier 1999

Pour informations : (514) 392-9000

Cuba, une nation en reconstruction

Sylvie
Dugas

La Havane - Avec ses 11 M d'habitants, le marché cubain est estimé à plus de 2 milliards de dollars. Le tourisme, principale source de devises pour les Cubains, regorge de possibilités : près de 200 projets de construction d'hôtels sont en marche, dont une dizaine sont promus par des entrepreneurs canadiens.

7 M de touristes en l'an 2010

Une société immobilière de l'Ontario a déjà investi 250 M\$ pour la construction de condominiums sur les plages de La Havane. Le Centre cubain de promotion de l'investissement s'attend à une affluence de 7 M de touristes en l'an 2010 ! Le rapprochement de Cuba et du reste des Antilles, au sein du *Marché commun des Caraïbes*, ouvre aussi de nouveaux horizons.

Depuis 1989, l'aide soviétique s'est tarie. Le gouvernement du président Fidel Castro s'est alors tourné vers de nouveaux partenaires pour affronter la concurrence mon-

diale. En 1993, le produit intérieur brut (PIB) avait chuté de 35 %; depuis, la croissance reprend graduellement et atteindra 2,5 % en 1998, malgré le blocus américain.

Reconvertir l'appareil productif

Cuba tente de reconvertir son appareil productif et cherche à élever ses standards de production. Pour ce faire, le pays a adopté, en septembre 1996, une *Loi des investissements étrangers*, qui touche tous les secteurs sauf la santé, l'éducation et les forces armées.

L'entrepreneur étranger doit s'allier à un partenaire cubain, mais peut, exceptionnellement, promouvoir un projet de capital étranger à 100 %. Pour satisfaire les amoureux de l'île, le gouvernement cubain est sur le point d'adopter une loi immobilière, qui permettra aux investisseurs de devenir propriétaires de maisons, d'hôtels, d'immeubles de bureaux et d'entrepôts.

Mais apprivoiser un marché socialiste n'est pas chose simple. Il faut s'informer sur les législations en vigueur, cibler un créneau intéressant et re-

chercher un circuit commercial : il y a plus de 250 entreprises publiques chargées de l'import-export. Pour tout investissement dans une fabrique, il faut s'adresser au ministre correspondant.

Par ailleurs, une zone franche a été créée et il y a un an pour produire des marchandises, les entreposer ou les ré-exporter sans frais douaniers vers d'autres îles des Antilles.

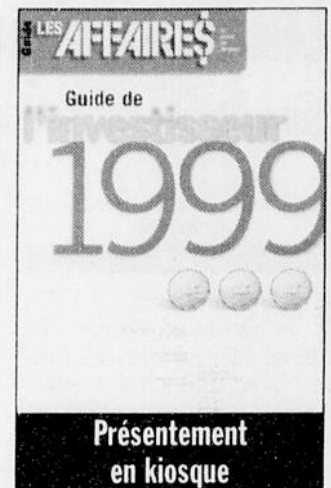
« Pour se lancer dans l'aventure des Caraïbes, explique Hector Perez, Consul

cubain à Montréal, il faut avoir des produits concurrentiels. Cuba n'est pas un marché de télécopieur et de téléphone : la persévérance et la loyauté sont récompensées. »

Donald Labrie, agent de ventes canadien expérimenté à Cuba, renchérit : « On ne peut faire des affaires dans un pays où un cadre gagne 20 \$ US par mois sans développer une relation d'entraide et d'amitié. » La main-d'œuvre cubaine est bien éduquée, mais manque de motivation.

Il faut aussi tenir compte du risque-pays que représente une nation endettée, privée du recours aux financements multilatéraux du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque mondiale. Malgré sa réputation de bon payeur, Cuba est reconnu pour ses retards dans les paiements.

Mieux vaut s'en protéger, car aucune marge de crédit gouvernementale ne couvre les entrepreneurs canadiens ni québécois. ■



SUN ÉBLOUIT...

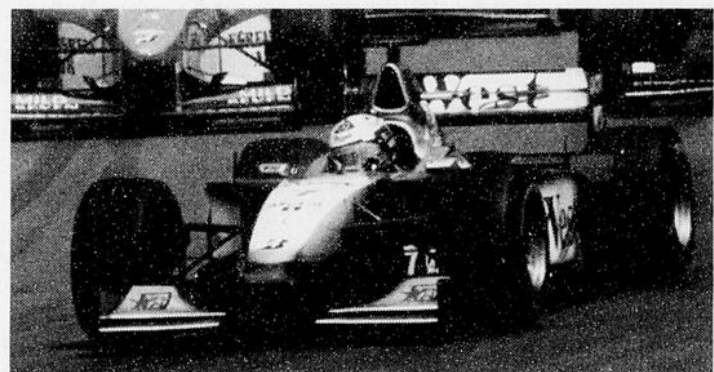
Née d'un partenariat qui dure depuis plus de 10 ans, la voiture gagnante du championnat

mondial West McLaren Mercedes 1998 a été dessinée sur les postes de travail Ultra^{MC}

produits par Sun, le premier

fournisseur mondial de postes

de travail. Et ce n'est pas tout,



du puits de ravitaillement au chef d'équipe en passant par les ingénieurs de la course,



le système de télémétrie de McLaren est également

alimenté par Sun. La preuve, si besoin était, que les

technologies de Sun^{MC} peuvent alimenter les opérations les mieux réussies au monde.



Sun et McLaren, un partenariat gagnant.



www.mclaren.co.uk

www.sun.com

McLAREN TRIOMPHE.

©1998 Sun Microsystems, Inc. Tous droits réservés. Sun, Sun Microsystems, le logo de Sun et Ultra sont des marques de commerce ou des marques déposées de Sun Microsystems, Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays.

Cuba veut devenir une Silicon Island

Qui aurait cru que Cuba, dernier bastion du communisme, possédait les technologies les plus sophistiquées du monde capitaliste ?

Tel semble pourtant être le cas et le gouvernement du président Fidel Castro entend bien faire des technologies de l'information (TI) le nerf de sa guerre économique.

Mis sur pied en avril dernier, le *Projet canado-cubain Silicon Island* fait la promotion de ce projet. Durant la semaine du 23 novembre, le groupe a réuni une délégation d'entreprises cubaines des TI qui sont passées par Montréal, Ottawa et Toronto pour rencontrer les entreprises canadiennes intéressées à établir des alliances stratégiques avec elles.

Au Québec, une quinzaine de firmes d'informatique ont répondu à l'appel. Des partenariats prometteurs sont envisagés dans le développement de logiciels (gestion, services bancaires, distribution, transport) et de systèmes d'information, dans la télémédecine, le multimédia ou la conversion à l'euro.

S'imposer dans les marchés

Grâce aux transferts technologiques canadiens, la perle des Antilles compte s'imposer dans les marchés hispaniques en exportant des TI. Cuba regroupe 12 % des ingénieurs de la région latino-américaine.

« Pour les Canadiens, le bassin de main-d'œuvre cubaine hautement spécialisée (40 entreprises, plus de 5 000 diplômés) représente un potentiel énorme, en raison d'un manque de personnel qualifié chez nous et de ses coûts élevés », affirme Martin Kaufman, de Cubasoft, un consortium canado-cubain.

« Les Canadiens pourraient avoir leur part du gâteau dans l'expansion technologique d'Amérique latine, par exemple dans la prévention du bogue de l'an 2000 en Argentine », assure Stéphane D'Amours, agent de Cubasoft.

Un Centre de formation en TI sera prochainement édifié à Cuba avec l'apport de fonds canadiens, afin de garantir une équivalence dans la qualité de la main-d'œuvre. (SD) ■

Autre contrat pour les technologies AD OPT en Europe

Sabena choisit son logiciel d'affectation d'équipage

Stéphane
Labrèche

Les Technologies AD OPT, de Montréal, viennent de conclure un nouveau contrat avec une société européenne. Le transporteur aérien belge Sabena a en effet choisi le logiciel d'affectation d'équipages d'AD OPT pour planifier les horaires de ses 2 500 membres d'équipage.

Le logiciel tient compte des règlements de travail de la compagnie, des ententes syndicales et des lois nationales, tout en maintenant un contrôle des frais d'exploitation.

Deuxième logiciel

Il s'agit du deuxième logiciel que la société montréalaise vend à Sabena. Au début de 1998, le transporteur aé-

rien avait fait l'acquisition d'Altitude Pairing, un logiciel de gestion des activités aériennes.

« Nous utilisons ce logiciel depuis six mois et nous avons augmenté l'efficacité de notre affectation d'horaires, et diminué de 20 % les heures supplémentaires », a fait savoir Stefan Denuwelaere, vice-président des opérations de vol pour Sabena. ■

Locus Dialogue en France

Locus Dialogue, une entreprise québécoise spécialisée dans les technologies de reconnaissance de la parole, fait son entrée en France. La société vient de conclure une entente avec la société française Cogis Industries pour la distribution de Liaison, le standardiste automatisé à commande vocale bilingue développé par Locus.

Étape importante

« Cette entente représente une étape importante pour Locus Dialogue puisqu'elle nous

permet de réaliser une percée en France », a déclaré dans un communiqué le président de Locus, Yves Normandin.

Le système de reconnaissance Liaison peut reconnaître un vocabulaire varié tant en français qu'en anglais et accepter plusieurs variations d'accent et de tonalité de voix.

Selon la firme de consultants TMS Associates, de Californie, le marché de la reconnaissance de la parole est en plein développement.

Il pourrait représenter quelque 37 milliards de dollars (G\$) US en 2003. (SL) ■

Les fournisseurs Internet pullulent

Le nombre de fournisseurs Internet est en hausse au pays par rapport à l'an dernier. C'est ce que révèle une étude de Evans Research Corporation.

Selon l'étude, l'industrie a connu une croissance de 35 % en un an, passant de 550 fournisseurs à la fin de 1997 à environ 750 cette année. L'étude démontre aussi que le nombre de clients des fournisseurs a globalement augmenté de 50 %.

Charles Whaley, directeur des études Internet, estime que trois facteurs expliquent cette hausse d'activité : le faible coût de lancement, la croissance de la demande et l'impact de la consolidation de l'industrie, qui touche sur tout les moyens et les gros acteurs.

Par ailleurs, il semble que les nouveaux fournisseurs se trouvent davantage en Colombie-Britannique et en Alberta, alors que l'Ontario aurait enregistré une baisse du nombre de fournisseurs sur son territoire.

Selon l'enquête d'Evans, la plupart des fournisseurs d'accès Internet affirment être rentables, notamment grâce à l'offre de services payants. Les plus répandus sont l'hébergement de site, la consultation sur le Web et la mise sur pied de réseaux privés virtuels.

Par ailleurs, la moitié des fournisseurs se sont dits insatisfaits du service et des infrastructures des sociétés de télécommunications. Il est possible de consulter les résultats de l'étude au site www.evansresearch.com (SL) ■

La société de téléphonie NBTel conclut un partenariat avec US West

La société de téléphonie du Nouveau-Brunswick, NBTel, travaillera avec US West pour développer des applications électroniques de prestation de service.

Certains types de transactions pourront ainsi être exécutés à partir d'Internet, tels que l'obtention d'un permis de chasse ou le renouvellement d'immatriculation.

Selon Rick LeBlanc, directeur du service Gouvernement en ligne de NBTel, l'entente

offre de nombreuses possibilités.

« L'enregistrement de permis ne représente qu'un faible pourcentage des transactions quotidiennes effectuées entre le gouvernement et ses citoyens », a-t-il déclaré dans un communiqué.

US West est l'une des plus importantes sociétés de télécommunication des États-Unis, avec plus de 25 M de clients dans l'Ouest et le Midwest américain. (SL) ■

Le défi des entreprises : joindre priorités technologiques et stratégies commerciales

Les entreprises doivent en faire davantage pour harmoniser leurs priorités technologiques et leurs stratégies commerciales. C'est ce qui ressort d'une récente enquête effectuée par Computer Sciences Corporation (CSC), une société-conseil californienne spécialisée dans la gestion de systèmes informatiques.

L'enquête, réalisée auprès de 600 responsables informatiques d'entreprises issues des quatre coins du globe, révèle que trois répondants sur quatre estiment que leur plus important défi consiste à aligner les technologies informatiques sur les objectifs de l'entreprise.

Cette préoccupation se trouve en tête de liste des responsables pour la quatrième année consécutive. « La technologie de l'information ne peut plus continuer d'être un simple support, car elle doit être utilisée avec efficacité pour contribuer au succès des entreprises », a déclaré dans un communiqué le président du conseil et président-directeur général

de CSC, Van Honeycutt.

Selon lui, les entreprises qui ne tiennent pas compte de cette réalité risquent de manquer le bateau et de mettre en place des stratégies commerciales qui ne répondent pas aux besoins de leurs clients, de leurs employés et de leurs partenaires commerciaux.

En fait, deux gestionnaires informatiques sur trois sont d'avis que leur service apporte peu à l'efficacité de leur entreprise. « Les chefs de direction sont frustrés par la lenteur de l'alignement de cette si importante et stratégique ressource sur les stratégies commerciales », a ajouté M. Honeycutt.

L'enquête de CSC révèle de plus que les ressources consacrées aux technologies de l'information sont insuffisantes dans plusieurs organisations. Résultat : plusieurs ont recours à des moyens de rechange, comme l'impartition, pour aligner leurs systèmes sur les stratégies commerciales. (SL) ■

Les 10 plus importants défis informatiques

- 1 - Alignement des systèmes informatiques sur les objectifs de gestion
- 2 - Organisation et utilisation des données
- 3 - Connexion aux systèmes électroniques des clients, des fournisseurs et des partenaires commerciaux
- 4 - Intégration des systèmes
- 5 - Réduction des coûts d'exploitation des systèmes informatiques
- 6 - Mise en place de systèmes informatiques interfonctionnels
- 7 - Mises à profit des progrès technologiques
- 8 - Mise à niveau des systèmes obsolètes
- 9 - Création d'une architecture informatique
- 10 - Amélioration du niveau des effectifs affectés aux services informatiques

Source : Computers Sciences Corporation

Tableau : LES AFFAIRES

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• CADEAUX D'ENTREPRISES •

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

LES ÉDITEURS D'ART ASSOCIÉS INC.
Gravures et estampes originales. Autres produits d'art pour cadeaux. Vaste choix, service personnalisé. Encadrement muséologique sur place.
tél. : (514) 271-6886 www.borduas.com

• COMPTABLES •

CA Ordre des comptables agréés du Québec
.....
<http://www.ocaq.qc.ca>

• INTERNET •

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

INTERNET • INTRANET • EXTRANET
Spécialiste des produits Microsoft®
ERGONET Tél.: (514) 493-ergo • www.ergonet.com

Nom de domaine - Hébergement virtuel - Sites Web
Meilleur rapport qualité-prix
WEB 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

• VOYAGES •

VOYAGES ACTION
Meilleur service, meilleurs tarifs
(450) 464-0363 • (800) 331-0363
<http://home.lstar.ca/~voyages/>

Vous pouvez maintenant consulter...

Garrefour LES AFFAIRES
sur internet
CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires

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

LES AFFAIRES.COM

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

Investir

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture:

4,72 %

Précédent:

4,68 %

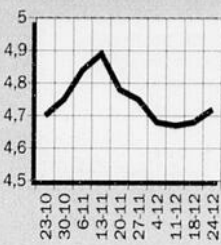
Variation

+ 0,04

52 semaines

H/5,75 %

B/3,94 %



Le dollar (\$ canadien en ¢ US)

Fermeture:

64,51 ¢ US

Précédent:

64,73 ¢ US

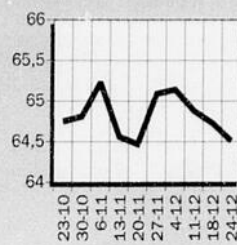
Variation

- 0,22 ¢ US

52 semaines

H/71,05 ¢ US

B/63,21 ¢ US



Les obligations

Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture:

5,25 %

Précédent:

5,10 %

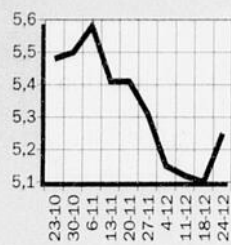
Variation

+ 0,15 %

52 semaines

H/6,00 %

B/5,08 %



La Bourse (TSE 300)

Fermeture:

6465,40

Précédent:

6353,32

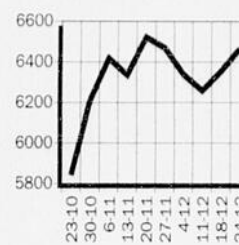
Variation

+ 112,08

52 semaines

H/7822,25

B/5336,15



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture:

286,25 \$ US

Précédent:

289,05 \$ US

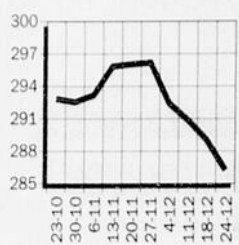
Variation

- 2,80 \$ US

52 semaines

H/314,05 \$ US

B/274,35 \$ US



Tournée des magasins de vêtements : les gagnants de 1999

Stéphanie Grammond

La poussière n'est pas encore retombée sur les ventes de Noël. Cependant, on sait déjà que les marchands auront du fil à retordre en 1999.

En fait, leurs ventes et leurs bénéfices ont commencé à ralentir au troisième trimestre de 1998. La croissance des ventes au détail au Canada a atteint 4,5 % : le plus faible taux trimestriel depuis le troisième trimestre de 1996.

Au troisième trimestre, les résultats de plusieurs commerçants ont piqué du nez, notamment les Boutiques San Francisco, dont les ventes ont faibli de 6,5 % et le bénéfice net, de 23 %. Les analystes savaient qu'au premier trimestre, les résultats financiers ne seraient pas dopés par l'ouverture annuelle de sa mégaboutique Les Ailes de la Mode. Les résultats ont été inférieurs aux attentes à cause de la température trop clémente.

Même problème pour le spécialiste des vêtements de maternité et de taille forte Modes Shirmax. Son bénéfice net a rétréci de moitié (de 1,1 M\$ à 531 000 \$) à cause du climat et des incertitudes liées à la crise asiatique et à la chute du dollar.

Les autres marchands de vêtements n'ont pas été épargnés. Le bénéfice net de Reitmans a faibli de 36 %; celui des Magasins Le Château, de 6 %, et celui de Club Monaco, de 1 %.

Mais la plus grande déception est venue de T. Eaton Co., qui a essuyé un déficit de 12,5 M\$. Ses ventes pour

Quelques ratios clés pour évaluer les détaillants

Compagnie (Bourse, symbole, cours)	Valeur comptable	Cours-bénéfices	Rendement de l'avoir ¹	Rotation des stocks
La Co. de la Baie d'Hudson (Mtl, HBC, 18,25 \$)	0,67	12,8	3,8 %	4,0 %
Boutiques San Francisco (Mtl, SF.B, 6,65 \$)	1,48	9,9	12,6 %	3,2 %
Magasins Le Château (Tor., CTU.A, 9,15 \$)	1,05	7,3	12,8 %	5,5 %
Club Monaco (Mtl, CMI, 7,15 \$)	1,17	13,7	7,5 %	2,0 %
Dylex (Tor., DLX, 4,80 \$)	1,48	7,4	17,7 %	3,5 %
Eaton Co. (Mtl, ETN, 5,10 \$)	0,42	14,1	2,9 %	3,1 %
Liquidation World (Tor., LQW, 14,90 \$)	4,54	17,1	16,9 %	2,1 %
Mark's Work Warehouse (Tor., MWW, 3,10 \$)	1,85	9,7	14,3 %	2,5 %
Modes Shirmax (Mtl, SHX, 3,60 \$)	1,54	6,2	18,2 %	4,0 %
Reitmans Canada (Mtl, RET.A, 19,25 \$)	1,19	7,5	11,7 %	3,8 %
Suzy Shier (Mtl, SZS, 8,80 \$)	1,17	8,0	11,6 %	3,0 %
Sears Canada (Tor., SCC, 17 \$)	1,73	9,9	11,3 %	4,8 %

Tous les ratios sont basés sur les consensus de prévisions pour 1999 colligés par International Brokers Estimates Services (IBES), à l'exception du cours-valeur comptable qui est celui du trimestre d'août 1998.

1 : Le rendement de l'avoir des actionnaires exclut les éléments extraordinaires et les revenus de placement. Le ratio de rotation des stocks est basé sur les prévisions de Groome Capital.

Source : Groome Capital

Tableau : LES AFFAIRES

les magasins comparables ont refoulé de 4,8 % en Colombie-Britannique à cause de la récession. Eaton, qui avait prédit des profits de 58 M\$ en 1998, prévoit maintenant une perte de 29 M\$.

La situation se corse en 1999

La croissance réelle de l'économie au Canada devrait ralentir à 2,4 % en 1999, comparativement à 3 % en 1998, selon l'Organisation

de coopération de développement économique.

Jamie Spreng, analyste de Groome Capital, calcule que les dépenses de consommation stagneront en 1999, abstraction faite de l'inflation.

Bien que le marché ne soit pas en croissance, certains détaillants constituent tout de même de bonnes occasions de placement pour les investisseurs.

Pour établir sa sélection, M. Spreng se base principalement sur les critères sui-

vants : un faible ratio cours-valeur comptable, un rendement élevé de l'avoir des actionnaires et un taux élevé de roulement des stocks. Dans un contexte de croissance faible, l'efficacité de l'exploitation est l'élément clé du succès d'un commerçant. Plus le roulement des stocks est élevé, plus le commerçant peut s'adapter aux goûts des consommateurs et moins il aura besoin de financer et de radier de la marchandise.

Les meilleurs choix

L'analyste montréalais est positif pour Le Château, dont le titre pourrait atteindre 12 \$ au cours de l'année. La chaîne de

soit les vêtements de milieu de gamme, permet à la société de mieux faire en cas de faiblesse de l'économie.

Pour cette même raison, il s'intéresse de plus en plus à Liquidation World, qui se spécialise dans la liquidation de stocks. La société a obtenu d'excellents résultats annuels (hausse de 39 % des ventes et de 42 % du bénéfice). L'analyste a haussé sa prévision de bénéfice par action à 0,89 \$ pour 1999, une croissance de 22 %.

M. Spreng recommande aussi le titre de Shirmax. Son prix cible : 5,50 \$. « La société veut ouvrir 10 à 15 magasins entrepôts qui pourraient ajouter de 15 à 25 M\$ au chiffre d'affaires d'ici deux ans. »

Peter Norris, de la firme Dlouhy Investments à Montréal, recommande aussi Shirmax, en vue d'un prix cible de 8,75 \$ d'ici 12 mois. Mais l'analyste révisera à la baisse ses prévisions de bénéfices à cause des résultats du troisième trimestre en deçà de ses attentes.

« Le site Internet de vêtements de maternité procurera à Shirmax une notoriété à l'échelle internationale. La société prépare un autre site Web pour son enseigne Addition Elle. Parallèlement, Shirmax continue ses négociations pour licencier ses vêtements à l'étranger », explique M. Norris.

Trois choix hors des entiers battus

La chute de plus de 50 % du cours de Dylex par rapport à son sommet d'octobre 1997 a attiré l'attention de M.

Spreng. « Un prix de 4-4,40 \$, c'est un bon point d'entrée. Il est vrai que Dylex a beaucoup de travail à faire pour relancer ses enseignes pour hommes Tip Top. Mais BiWay et Trifty, qui contribuent pour 60 % aux revenus et pratiquement à toute la rentabilité de Dylex, sont en bonne position. »

Perry Caicco, de First Marathon Valeurs mobilières, suggère l'action de La Baie d'Hudson, principalement à cause de l'amélioration de l'équipe de gestion et du nouveau président, William Fields, un ex-cadre de Wal-Mart.

L'analyste juge que l'intégration de ses enseignes à prix populaire Zellers et KMart va bon train.

La Baie a acquis KMart afin de contrer l'offensive canadienne de Wal-Mart, qui a doublé sa part de marché des grands magasins depuis l'acquisition de Woolco en 1994. La Baie tente d'appliquer une stratégie similaire à celle de l'américaine Dayton-Hudson, qui résiste avec brio à la vague Wal-Mart grâce à des produits de qualité légèrement supérieure et à des marques privées.

M. Caicco est également positif pour le Groupe Forzani (Tor., FGL, 3,35 \$), le plus grand et le plus rentable détaillant d'articles de sports au pays.

« À 8,4 fois ses bénéfices des 12 derniers mois, le titre est sous-évalué par rapport aux comparables. » Il offre un potentiel de croissance intéressant à long terme, mais la société oeuvre dans un segment plus sensible à l'économie. ■

UNE VISION À 360° ÉLARGIT VOS HORIZONS.



FONDS DE PLACEMENT
SPECTRUM UNITED

Torstar réussit à sortir indemne du branle-bas de combat qui secoue l'industrie de l'édition

L'éditeur paie le plein prix pour ne pas perdre la face

Stéphanie
Grammond

Torstar Corp. (Tor., TS.B, 18,05 \$) a évité le cauchemar : rester seule au milieu d'une industrie consolidée. L'éditeur du *Toronto Star* s'est entendu avec **Quebecor** (Mtl, QBR.A, 32,90 \$) pour acheter, au coût de plus de 350 M\$, quatre quotidiens régionaux grand format qui renforceront sa position dominante en Ontario.

Ces quatre journaux du Sud de l'Ontario sont *The Hamilton Spectator*, *The Record* (Kitchener-Waterloo), *The Guelph Mercury* et *The Cambridge Reporter*. Et ils auront véritablement été au centre de la redistribution des forces entre les grands éditeurs canadiens.

Ils appartenaient au départ à **Southam** (Tor., STM, 22,95 \$) qui les a vendus en septembre à **Sun Media** (Tor., SMI, 20,90 \$), en échange de 150 M\$ et de sa participation de 80 % (160 M\$) dans le *Financial Post*, un quotidien financier qui a servi de fondation au lancement du *National Post* de **Conrad Black**.

Les quatre journaux sont en

Ventilation des revenus et bénéfices d'exploitation (1997)

	Revenus	Bénéfices
Toronto Star	402,8 M\$	52,1 M\$
Metroland	188,8 M\$	35,8 M\$
Harlequin	489,6 M\$	81,3 M\$
Éducation	215,9 M\$	2,1 M\$
Total	1 303,8 M\$	156,8 M\$

Source : Rapport annuel 1997

Tableau : LES AFFAIRES

suite passés sous la férule de Quebecor qui a annoncé, il y a quelques jours, l'achat de Sun Media pour 983 M\$ comptant. Cette transaction a coupé l'herbe sous le pied de Torstar qui venait tout juste de présenter une offre améliorée de 900 M\$ aux actionnaires de Sun Media.

Les analystes estiment que Torstar a manqué de courage dans son offre. Cette volonté vacillante en apparence a déplaqué aux actionnaires institutionnels de Sun Media, principalement des fonds communs. Ils trouvaient son offre de 19 \$ au comptant et en actions de Torstar insuffisante.

Son offre était de plus conditionnelle à l'approbation du **Bureau de la concurren-**

ce en raison de la concentration de tirage et publicitaire dans le marché de Toronto.

Par ailleurs, contrairement à Quebecor, Torstar n'a pas acheté d'actions de Sun Media sur le marché secondaire pour manifester son sérieux ou négocié une entente de blocage avec les principaux actionnaires.

Torstar sauve la mise

Même si Torstar déboursa finalement 40 M\$ de plus que le prix payé il y a quatre mois par Sun Media pour les quatre quotidiens ontariens, elle a tout de même réussi à sauver sa mise. La supériorité de l'offre au comptant de Quebecor a gagné la faveur de ces actionnaires institutionnels.

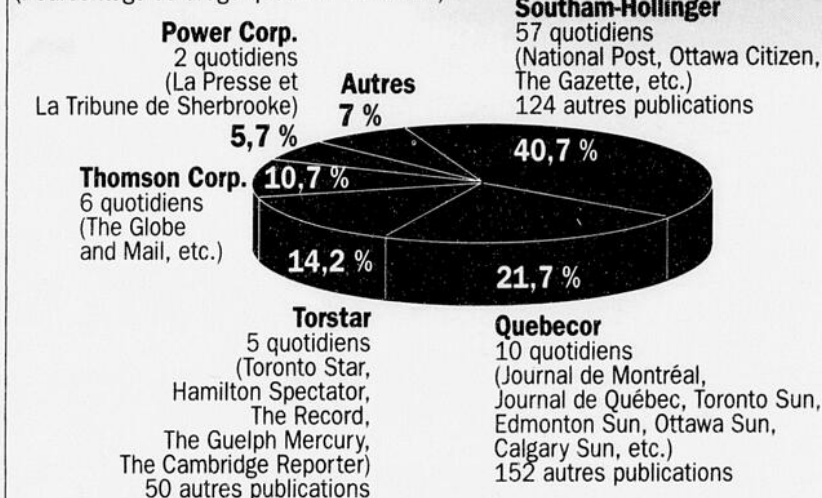
« La compagnie a tiré le meilleur parti d'une mauvaise situation », indique **Bill Wolfenden**, analyste du courtier **Dundee Securities**.

« Ces journaux lui procureront un tirage quotidien de



Les nouveaux poids lourds de l'édition au Canada

(Pourcentage du tirage quotidien canadien)



200 000 exemplaires, des revenus annuels de 130 M\$ et un bénéfice par action avant impôts, intérêts et amortisse-

ment de près de 30 M\$, estime **Megan Anderson**, analyste de **Yorkton Valeurs mobilières**.

L'analyste de Yorkton ajoute que les quatre journaux permettront à Torstar de réduire sa dépendance du marché de la région métropolitaine de Toronto où la concurrence fait rage.

Autre point positif : Torstar a affirmé qu'elle pourrait réaliser des économies d'environ 10 M\$ en intégrant les journaux acquis à ses propres activités.

Torstar pourrait même coordonner avec Quebecor certains aspects opérationnels, au niveau des réseaux de distribution plus particulièrement, afin de réduire leurs coûts respectifs et de justifier le prix élevé qu'ils ont tous deux dû payer pour mettre la main sur les éléments d'actif de Sun Media.

Produits éducatifs

Par ailleurs, Torstar a déclaré qu'elle n'avait plus l'intention de se départir de sa division de produits éducatifs pour enfants qui représentait 22 % de ses revenus l'an der-

nier, comparativement à 43 % pour les journaux et à 35 % pour les romans *Harlequin*. La direction de l'entreprise a expliqué que la vente de la division de produits éducatifs pour enfants n'avait pour seul but que de permettre l'achat de Sun Media.

Les analystes ont bien accueilli cette nouvelle, car même si la rentabilité de la division de produits pour enfants laisse à désirer, la croissance de ses revenus est supérieure à celle des romans *Harlequin* et des journaux.

Par contre, Torstar pourrait bien vendre **Troll Communications**, sa dernière et sa plus imposante acquisition réalisée en juillet 1997 au coût de 192 M\$. Cet éditeur et distributeur américain de littérature pour enfants n'a pas dégagé de profit depuis son intégration.

En tenant compte des intentions d'achat que Torstar a reçues jusqu'à maintenant de la part d'acquéreurs potentiels pour Troll, il semble que Torstar devra subir des radiations d'environ 50 M\$, en plus des radiations de 50 M\$ qu'elle a déjà prises au troisième trimestre de 1998, selon **M^{me} Anderson**. ■

Vous êtes désireux de suivre le marché de l'emploi au Québec ?

DÉCOUVREZ

la nouvelle section

« **Management** »

et les pages **Carrières**

www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES

InvestMax

Courtage à escompte

Une division de
Whalen, Béliveau & Associés inc.
Courtiers en valeurs mobilières

Comparez nos frais de commission
(Transaction téléphonique)

0\$ à 2\$ 1.5% de la valeur
2,01\$ et plus 2.5¢ par action

Commission minimum de 50\$ par transaction

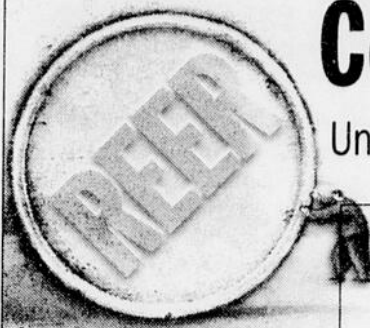
Commission maximum de 99\$ par transaction

Base sur une transaction d'action canadienne d'une valeur de moins de 250 000\$

(514) 392-1365 1 877 392-1365

www.investmax.com

InvestMax est une marque déposée, propriété de Décision + InvestMax s.e.n.c.
Whalen, Béliveau et Associés est membre du Fonds Canadien de Protection des Épargnants



Comment récolter des dividendes tous les mois

Un univers de titres pour bâtir un portefeuille de revenus mensuels

Claude
Chiasson

Voici un univers de titres vous permettant de récolter, tous les mois, des revenus mensuels de placement.

La liste des titres à dividendes présentée au tableau 1 a plus de valeur que leur seule énumération suggère. La menace de déflation fait baisser les taux d'intérêt. Conséquence : assurer sa pitance à partir de son capital investi devient de plus en plus difficile.

Ensuite, le nombre de personnes qui doivent justement compter sur l'apport de leur capital pour vivre adéquatement augmente rapidement. Le vieillissement de la population y est bien sûr pour quelque chose.

Mais le contexte désinflationniste et les impératifs de la concurrence forcent aussi les entreprises à licencier des employés. Ces milliers de chômeurs gonflent les rangs des retraités et préretraités forcés dont la qualité de vie repose sur leurs revenus de placement.

Or, on compte à peine une trentaine d'entreprises canadiennes solides financièrement qui versent de généreux dividendes. Et, parmi elles, plusieurs mènent un plan de rachat systématique de leurs actions ce qui accentue la rareté des titres.

Le tableau a une autre valeur cachée. Il regroupe les entreprises selon les trois séquences de versements trimestriels qui sont : janvier, avril, juillet et octobre pour la première séquence ; février, mai, août et novembre pour la seconde séquence ; et, enfin, mars, juin, septembre et

Univers de titres afin d'encaisser des revenus mensuels de placement (Tableau 1)

Compagnies	Cours de l'action (\$)	Dividende (\$)	Taux de dividende annuel	Rend. d'intérêt équivalent
Séquence de versements : janvier, avril, juillet, octobre				
Banque Nouvelle-Écosse	34	0,84	2,47 %	3,09 %
TransCanada PipeLines	22,4	1,12	5,00 %	6,25 %
BCE	56,9	1,36	2,39 %	2,99 %
TransAlta Utilities	22,9	1	4,37 %	5,46 %
QuébecTel	17,2	0,66	3,84 %	4,80 %
CIBC	34,45	1,2	3,48 %	4,35 %
Imperial Oil	26,8	0,74	2,76 %	3,45 %
Toronto-Dominion	50,85	1,36	2,67 %	3,34 %
Maritime Telephone & Telegraph	36,75	1,36	3,70 %	4,63 %
Power Financial	31,85	0,55	1,73 %	2,16 %
Bombardier	20,9	0,17	0,81 %	1,02 %
Soc. en com. Gaz Métropolitain	18,2	1,24	6,81 %	n.a.
Séquence de versements : février, mai, août, novembre				
Banque de Montréal	63,3	1,76	2,78 %	3,48 %
Banque Royale	75,3	1,84	2,44 %	3,05 %
Banque Nationale	25	0,68	2,72 %	3,40 %
Banque Laurentienne	27,1	0,92	3,39 %	4,24 %
Séquence de versements : mars, juin, septembre, décembre				
Atco	37,4	0,68	1,82 %	2,27 %
Canadian Utilities	46,85	1,64	3,50 %	4,38 %
Enbridge	70,5	2,3	3,26 %	4,08 %
Imasco	31	0,68	2,19 %	2,74 %
Power Corp.	31,7	0,45	1,42 %	1,77 %
Fortis	39,6	1,8	4,55 %	5,68 %
Noranda	20,05	1	4,99 %	6,23 %
Téleglobe	45,3	0,34	0,75 %	0,94 %
Quebecor	31,65	0,44	1,39 %	1,74 %
Thomson	36,5	0,65	1,78 %	2,23 %

Tableau : LES AFFAIRES

décembre pour la troisième séquence.

Un exemple de portefeuille

En choisissant et en répartissant judicieusement ses achats de titres entre les trois séquences, le petit investisseur parviendra à créer une distribution mensuelle assez bien équilibrée de ses revenus de placement.

C'est ce que montre le portefeuille de 100 000 \$ au tableau 2. Il se compose de six titres dont chaque paire appartient à une séquence de versements distincte. Le portefeuille procure ainsi des dividendes annuels de 3 114 \$

répartis entre les trois séquences de versements possibles.

L'investisseur recevra ainsi des dividendes à chaque mois, ceux de **BCE** (Mtl, *BCE*, 55,60 \$) et **TransCanada PipeLines** (Mtl, *TRP*, 22,50 \$) en janvier, ceux de la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 61,70 \$) et de la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 29 \$) en février, et ceux de **Imasco** (Mtl, *IMS*, 32,85 \$) ainsi que de **Fortis** (Mtl, *FTS*, 38,30 \$) en mars. Puis le cycle se répétera jusqu'à la fin de l'année.

Certains diront que les revenus générés ne sont pas très élevés, à peine 3,1 % du capital investi pour le portefeuille modèle du tableau 2. Ce ren-

dement courant ne dit pas tout. D'abord, les revenus de dividende sont moins imposés que les revenus d'intérêt. Si on tient compte des avantages fiscaux, le dividende annuel total de 3 114 \$ équivaut à un revenu d'intérêt de 3 892 \$, soit un taux annuel d'intérêt de 3,9 %.

Plus-value potentielle

L'autre dimension du rendement de ces titres : leur plus-value potentielle. Présentement, un certificat de dépôt de cinq ans rapporte 4,3 % par année, soit 0,4 % de plus que le rendement d'intérêt équivalent de notre porte-

Portefeuille de 100 000 \$: exemple de distribution des revenus (Tableau 2)

Compagnies	Valeur (\$)	Dividende (\$)	Intérêt équivalent (\$)
Séquence 1			
BCE	25 000	598	747
TransCanada PipeLines	10 000	500	625
Séquence 2			
Banque de Montréal	20 000	556	695
Banque Laurentienne	10 000	339	424
Séquence 3			
Imasco	20 000	439	548
Fortis	15 000	682	852
Total	100 000	3 114	3 892

Tableau : LES AFFAIRES

feuille modèle.

Il reste donc à savoir si les titres du tableau ont de bonnes chances de s'apprécier d'au moins 0,4 % l'an pour accorder un rendement au moins équivalent à celui d'un certificat.

La réponse : oui. Et probable-

ment bien plus si le petit investisseur prend soin d'étaler son programme d'achat sur une période d'un an et demi et d'accumuler ces titres sur faiblesse des cours.

En effet, plusieurs des entreprises du tableau appartiennent à des secteurs dynamiques, le premier étant les télécommunications.

BCE en particulier s'avère l'équivalent d'un fonds qui participe à toutes les facettes de la révolution technologique du secteur des télécommunications.

Les services financiers également recèlent un potentiel de croissance non négligeable. Forte demande de pro-

duits (fonds communs) et de services (gestion privée) et réductions potentielles importantes des coûts d'exploitation dues aux nouvelles technologies de communication sont des atouts pour les banques et conglomérats financiers au tableau.

BCE s'avère l'équivalent d'un fonds qui participe à toutes les facettes de la révolution technologique.

L'électricité avec **Atco** (Mtl, *ACO.X*, 38,15 \$), **Canadian Utilities** (Mtl, *CU*, 48,20 \$) et **TransAlta Utilities** (Mtl, *TA*, 22,75 \$), le transport du gaz naturel avec **TransCanada PipeLines** et **Enbridge** (Mtl, *ENB*, 69,50 \$), le transport en commun et l'aéronautique avec **Bombardier** (Mtl, *BBD.B*, 21,25 \$) et la santé avec **Imasco** sont d'autres secteurs prometteurs représentés dans le tableau.

Conclusion : plusieurs de ces titres ont d'excellentes chances d'accorder à leur porteur un rendement annuel global (dividende et gain en capital) de 7 % et plus, à long terme. ■

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 \$.

Canaccord Capital est la plus importante maison de courtage indépendante de plein exercice au Canada.



Membre du Fonds
Canadien de
Protection des
Épargnants

Renseignez-vous auprès d'un
de nos 450 représentants.

(514) 932-9446 • 1-888-432-9446

CANACCORD
CAPITAL

www.canaccord.com

Vancouver • Calgary • Toronto • Montréal
Membre de toutes les bourses canadiennes et de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

Assurance vie universelle : pas pour le commun des mortels

Un conseiller financier tente de me vendre une police d'assurance vie universelle. Il dit que c'est le meilleur moyen d'investir pour sauver de l'impôt, après avoir cotisé le maximum au REER. Ce conseiller vend également des fonds mutuels. Sur un place-

ment de 3 600 \$, un montant de 693 \$ irait au paiement de la portion des assurances. Le reste constituerait le compte d'investissement.

Je suis célibataire, sans dette et travailleuse autonome. Je n'ai pas d'enfants et je possède une assurance vie

temporaire pour couvrir mes frais funéraires. Est-ce là un placement intéressant pour moi ?

G.R.

J'ai déjà analysé le cas d'une personne qui avait reçu une telle offre. L'arti-

cle a paru dans l'édition du journal LES AFFAIRES du 9 mai dans le cadre de la chronique *Gérer son actif soi-même*. Son titre : *L'assurance vie universelle : pas nécessairement mieux qu'un bon portefeuille d'actions*. Comme vous le constatez, il décrit

sans équivoque mon opinion concernant ce produit. Et elle n'a pas changé.

Pour le bénéfice de nos lecteurs, rappelons que l'assurance vie universelle allie deux choses : un compte d'investissement et une assurance vie. Aussi, comme vous le

propose votre conseiller, votre cotisation annuelle sera partagée comme suit : une partie (entre 70 % et 80 % de la cotisation) ira dans le compte d'investissement et l'autre servira à payer la prime annuelle pour l'assurance vie.

Différents frais à considérer

Les sommes investies dans le compte d'investissement se trouvent affranchies de tout impôt, tant qu'elles y demeurent.

Évidemment, les sommes du compte d'investissement serviront à acheter des fonds mutuels, souvent des fonds indiciels ou d'autres produits financiers de la compagnie d'assurance. Tous les produits vendus commandent directement ou indirectement des commissions : frais de gestion, frais administratifs, prime pour l'assurance vie, commission au courtier, etc.

Autant de frais soulèvent de sérieux doutes quant aux rendements hypothétiques qu'utilisent généralement les conseillers pour établir la valeur accumulée à long terme du compte d'investissement.

Rendements hypothétiques

Ces rendements composés annuels hypothétiques (dans le cas analysé en mai dernier, il était de 9,75 % sur 15 ans) ont, à mon avis, peu de chances de se réaliser, compte tenu des frais associés à ce type de produits.

C'est pourquoi, pour la plupart des gens, construire un solide portefeuille hors REER en achetant directement des actions de grandes entreprises canadiennes reste, à mes yeux, la meilleure avenue pour s'enrichir à long terme. D'ailleurs, ces actions peuvent être conservées très longtemps (souvent jusqu'à votre mort), de sorte que l'impôt dû sur le gain en capital accumulé peut être reporté pendant de nombreuses années. En effet, ce n'est que lorsque le gain en capital est réalisé, à la vente des actions, qu'il devient imposable.

Cela dit, l'assurance vie universelle intéressera surtout les entrepreneurs fortunés qui ont accumulé pour leurs héritiers un important avoir imposable.

Là, la couverture de l'assurance (elle n'est pas imposable) et la valeur accumulée du compte d'investissement (elle aussi n'est généralement pas imposable au décès du propriétaire du compte) compenseront largement l'impôt dû par la succession. ■

Claude
Chiasson



Ces dauphins sont au beau milieu d'une tempête !
(Ont-ils l'air de s'en faire ?)

Les turbulences ne dérangent pas tout le monde. Tout dépend du point de vue où l'on se place. Notre style de gestion misant sur la valeur comprend un certain élément de protection contre les aléas du marché. Ainsi, pendant l'escalade des cours des douze

derniers mois, nous avons adopté une position d'encaisse plus défensive, car il est devenu difficile de trouver des titres sous-évalués. Or, nous sommes maintenant bien placés pour saisir toutes les occasions de placement qui se présenteront.

Beau temps, mauvais temps, nous recherchons calmement les meilleures occasions !

Pour plus de renseignements, communiquez avec nous sans tarder.
Courriel : info@strategicvalue.com



Les Fonds mutuels
VALEUR STRATÉGIQUE

1 800 408-2311

Site Web : www.strategicvalue.com

NOUS SAVONS TROUVER LA VALEUR

Le prospectus simplifié des Fonds mutuels Valeur Stratégique renferme des renseignements importants sur ces Fonds, et vous devriez le lire attentivement. Vous pouvez vous en procurer un exemplaire auprès du gérant des Fonds, Gestion de Fonds Valeur Stratégique Inc., ou d'un courtier en valeurs mobilières autorisé. La valeur liquidative d'un Fonds ainsi que le rendement de ses placements varient selon la conjoncture du marché.

L'Inde hausse ses importations d'or

L'or est devenu la plus importante marchandise importée en Inde, en 1998. Selon le journal indien *Business Standard*, les importations d'or ont dépassé légèrement les 4 milliards de dollars US pour la période allant du début d'avril 1998 à la fin d'octobre 1998.

Les importations de pétrole sont tombées au deuxième rang, baissant à 3,5 milliards US durant la même période.

Au cours de l'exercice financier annuel s'étalant entre le 1^{er} avril 1997 et le 31 mars 1998, l'Inde a consommé 737 tonnes d'or (une tonne métrique contient 32 154 onces d'or). Les spécialistes s'attendent à ce que l'Inde importe pour 7 milliards US d'or au cours de 1998-99. Le pays est le plus grand consommateur d'or au monde.

Devant cette forte hausse des importations, **Ramakrishna Hedge**, ministre du Commerce de l'Inde, juge la possibilité d'imposer une licence négociable d'importation d'or qui serait liée aux exportations d'or ou de marchandises, le tout en vue d'équilibrer les échanges commerciaux avec l'étranger.

L'Inde a contrôlé l'importation d'or de façon stricte pendant des décennies. En 1991, le pays a commencé à libéraliser le commerce en permettant aux étrangers d'amener jusqu'à 10 kilogrammes d'or dans le pays, soumis à une taxe de 220 roupies (1 \$=28 roupies) par 10 grammes. En octobre 1997, l'Inde a permis l'importation d'or par certaines agences désignées.

Comme les Indiens sont de grands consommateurs d'or, les contrôles de l'importation ont été détournés grâce à la contrebande. Le gouvernement juge que l'achat d'or par ses citoyens nuit à l'économie parce que cela réduit les fonds disponibles pour des investissements plus productifs. (FR) ■

Les stocks d'aluminium augmentent

Selon les analystes miniers de **First Marathon Securities**, les stocks « cachés » d'aluminium, c'est-à-dire qui ne paraissent pas dans les statistiques industrielles mensuelles, sont une source d'inquiétude grandissante.

Ils s'élèveraient de 500 000 à 750 000 tonnes métriques et auraient augmenté au cours des derniers mois. Les stocks officiels du **Marché des métaux de Londres** étaient de 567 000 tonnes métriques au 4 décembre 1998. (FR) ■

Baromètre des ressources

Métaux	Fermeture 24-12-98	Fermeture 18-12-98	Variation %
Aluminium (\$ US la lb)	0,56	0,56	0
Argent (\$ US l'once)	4,90	4,94	-0,81
Cuivre (\$ US la lb)	0,65	0,66	-1,51
Nickel (\$ US la lb)	1,74	1,72	1,16
Or (\$ US l'once)	286,65	291,60	-1,68
Platine (\$ US l'once)	344,00	345,00	-0,29
Zinc (\$ US la lb)	0,43	0,42	-2,38
Indice CRB	189,26	190,57	-0,69
Indice Dow Jones (denrées à terme)	121,27	121,69	-0,34

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	10,98	10,90	0,73
Brent (Mer du Nord)	9,96	9,49	4,95

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)		
Bois vert (Montréal) \$ CA	n.d.	370,00
Prix composés		
Toronto \$ CA	n.d.	336,27
Columbus \$ US	n.d.	335,38

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	4,93	4,95	-0,40
	mai	4,96	4,98	-0,40
Cuivre (\$ US la livre)	fév.	0,66	0,65	1,53
	mai	0,67	0,66	1,51
Or (\$ US l'once)	fév.	287,50	290,40	-0,99
	avril	289,50	291,00	-0,51
Platine (\$ US l'once)	janv.	343,70	344,70	-0,29
	avril	348,00	348,20	-0,06
Café C (\$ US la livre)	mars	1,14	1,18	-3,39
	juil.	1,15	1,19	-3,36
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,60	0,62	-3,22
	mai	0,61	0,63	-3,17
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	7,62	7,58	0,52
	mai	7,68	7,68	0

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Royal Oak au bord de la faillite

François
Riverin

Royal Oak Mines (Tor., RYO, 0,45 \$) est en sérieuse difficulté financière et risque de perdre tous ses éléments d'actif valables.

Le 23 décembre, la société a annoncé son intention de renégocier les dettes prioritaires totalisant 321 M\$ US ainsi qu'un prêt de 19,5 M\$ CA pour l'achat d'équipements, tout en reportant le paiement d'intérêts sur ses dettes jusqu'au 15 février, la date butoir pour le refinancement.

Margaret Witte, présidente

de Royal Oak, attribue les problèmes financiers au faible prix de l'or qui prévaut, ce qui a réduit les fonds autogénérés.

Royal Oak exploite quatre mines d'or au Canada et au Yukon.

La société fondait beaucoup d'espoir sur **Kemess South Mines**, une nouvelle mine d'or de la Colombie-Britannique.

Northgate Explorations (Tor., NGX, 0,46 \$) possède une part de 35 M\$ US du financement de 120 M\$ US effectué par Royal Oak en mars 1998 pour mettre la mine Ke-

mess en production.

Un paiement d'intérêt est dû le 1^{er} janvier 1999. La société soutient par conséquent avoir un droit prioritaire sur cet élément d'actif.

Northgate s'est assurée que les fonds autogénérés provenant de la mine soient claire-

ment séparés des autres éléments d'actif de Royal Oak.

Entre temps, Northgate dit avoir les ressources techniques et financières pour exploiter, si nécessaire, la mine Kemess et fournir les fonds requis à son fonctionnement. ■

Repap abandonne la fusion de Repap New Brunswick

Le conseil d'administration des **Entreprises Repap** (Mtl. RPP, 0,09 \$) a renoncé au projet de fusion avec **Repap New Brunswick**, sa filiale à 100 %.

« Cette décision a été prise en raison de la conjoncture économique qui se détériore pour les produits du papier couché et des perspectives qui demeurent incertaines pour 1999 », a fait savoir Repap dans un communiqué. La société voulait fusionner avec sa filiale en vue de simplifier sa structure corporative et de réduire ses coûts. **George Petty**, l'ancien président fondateur de Repap, s'est opposé à la fusion, au détriment des actionnaires minoritaires de l'entreprise. M. Petty a perdu son poste de président et chef de la direction de Repap à la suite de la prise en main de la société par ses créanciers en 1997. M. Petty possède en effet des actions privilégiées des Entreprises Repap. Il a soutenu devant les tribunaux que la fusion aurait pour effet de réduire la sécurité de son placement et a demandé le remboursement intégral de la valeur de 16 M\$ de son placement ou l'annulation du projet de fusion. (FR) ■

Aur à la rescousse de Tiomin

Les **Ressources Aur** (Mtl. AUR, 2,50 \$) ont accordé un prêt de 2 M\$ US, remboursable en deux ans, à **Ressources Tiomin** (Tor., TIO, 0,24 \$). Ce montant servira à poursuivre l'étude de faisabilité du projet d'exploitation titanifère *Kwale*, au Kenya.

En échange, Tiomin a accordé à Aur une option

d'achat de 26 mois lui permettant d'acheter sa filiale panaméenne **PanaCobre**, qui possède le gisement de cuivre *Cerro Colorado*, au Panama.

En contrepartie, Aur devra payer 4 M\$ US à Tiomin lors de l'exercice de l'option ainsi qu'une somme de 10 M\$ US 90 jours plus tard. (FR) ■

DES CHOIX AVISÉS

La gamme de Fonds à revenu fixe Altamira offre sélection, qualité et performance.

FONDS D'OBLIGATIONS MONDIAL ALTAMIRA	1 AN	2 ANS	3 ANS	5 ANS
	17,0 %	10,8 %	10,1 %	7,9 %
FONDS D'OBLIGATIONS ALTAMIRA	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
	13,0 %	14,0 %	11,8 %	12,6 %
FONDS DE REVENU ALTAMIRA	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
	7,4 %	8,3 %	8,0 %	11,5 %
FONDS D'OBLIGATIONS D'ÉTAT À COURT TERME ALTAMIRA	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS
	5,0 %	4,4 %	5,9 %	8,1 %



Appelez dès aujourd'hui

1-800-361-2354

www.altamira.com

Les taux de rendement correspondent aux taux de rendement annuels composés historiques des périodes terminées le 30 novembre 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.

INVESTIR

Newbridge commence à profiter de l'incubation de jeunes entreprises

Guy
Paquin

En septembre 1998, un analyste new-yorkais évaluait la quinzaine d'entreprises affiliées à Newbridge Networks à 500 M\$ US. Aujourd'hui, Paul Silverstein, de Banc Boston Robertson Stevens, reconnaît avec plaisir son erreur. Les trois affiliées vendues depuis septembre se sont envolées pour 685 M\$ US et il en reste encore 12.

En général, Newbridge

(Tor., NNC, 45,20 \$) retient 30 % de ses affiliées. Les cessions successives d'ACC (vendue à Ericsson pour 285 M\$ US), de Cambrian (vendue à Nortel Networks pour 300 M\$ US) et de Vienna (vendue à Nokia pour 100 M\$ US) ont ajouté 300 M\$ CA à la caisse de Newbridge, qui atteint maintenant un milliard de dollars CA.

Voilà la première contribution des affiliées au profit des actionnaires de Newbridge. Cet argent pourrait se trans-

former en acquisitions si on en croit Paul Goyette, porte-parole de la société. « Nous cherchons à diversifier nos compétences de base. Une acquisition serait hors de la technologie des commutateurs ATM pour les grands réseaux de télécommunication. »

Inventaire des affiliées

Avant de passer en revue les secteurs d'intérêt de Newbridge, un inventaire des affi-

liées restantes et de leur destin probable s'impose. D'abord, la petite dernière, Ubiquity Software Corp., du pays de Galles, conçoit des applications Internet pour les centres d'appels. Elle fait partie des affiliées depuis le 19 novembre et apporte la preuve que la stratégie d'affiliation de Terry Matthews, président du conseil de Newbridge, est là pour durer.

Devenue affiliée le 22 septembre, PixStream, de Waterloo (Ontario), met au point des produits logiciels et maté-

riels pour gérer le stockage et l'expédition de vidéos numériques. Terry Matthews y voit une occasion pour percer le segment des équipements de transmission de signaux télévisuels numériques.

Deux autres affiliées pourraient être cédées si le prix offert est le bon. Incubée par Newbridge depuis 1997, FastLane, de Halifax, produit des logiciels de gestion de réseaux et d'annuaires pour les réseaux privés et gouvernementaux.

M. Goyette confirme la for-

te possibilité d'une transaction sans vouloir la chiffrer.

Autre candidate à une cession, si on en croit M. Silverstein, TimeStep Corp., spécialisée dans la confidentialité des transactions dans Internet par le chiffrement (encryption) des messages et des adresses. Newbridge croit plutôt qu'elle ira en Bourse.

Le 12 décembre, Tundra Semiconductor Corp. a déposé un prospectus provisoire. On s'attend à ce qu'elle devienne la première société de haute technologie canadienne à réaliser un premier appel public à l'épargne depuis la débâcle de l'automne.

Tundra espère récolter 30 M\$ CA par son entrée en Bourse. M. Silverstein lui donne une valeur totale, technologie incluse, de 100 M\$ CA. Paul Goyette affirme que Tundra devrait connaître le même sort que CrossKeys Systems (Tor., CKY, 11,30 \$), première affiliée à entrer en Bourse en 1997. Newbridge conservera de 20 à 25 % des actions; les actionnaires actuels de Newbridge conserveront donc 20 à 25 M\$ de la valeur de Tundra.

Restent cinq affiliées dont le sort ne semble pas être très mouvementé à court terme : Bridgewater (nouvelles applications pour réseaux Internet), ImagicTV (transport de signaux télénumériques sur lignes téléphoniques traditionnelles), SpaceBridge (conception d'équipements pour réseaux multiservices sur satellites), Starvision (télé-médecine et enseignement à distance) et Telexis (transmission de la vidéo sur réseaux haute vitesse).

Acquisition ou cible d'acquisition

Quant à la possibilité que Newbridge utilise son encaisse d'un milliard pour une acquisition, les analystes semblent confondus. Gurinder Parhar, de HSBC Securities, entrevoit une acquisition dans le secteur du matériel de réseau Internet pour téléphonie.

Christin Flynn, du Yankee Group, voit plutôt l'achat d'un fabricant de routeurs ultra robustes.

La spécialiste des télécommunications ajoute aussitôt que Newbridge peut aussi être la cible d'une acquisition parce que sa technologie ATM fait l'envie de quelques géants tels que Cisco Systems (Nasdaq, CSCO, 93,81 \$ US) et Lucent Technologies (NY, LU, 102,25 \$ US). La frénésie des fusions et acquisitions de la dernière année a alimenté périodiquement les rumeurs concernant une mainmise sur Newbridge. ■

LAZARD ET DRESDNER RCM. ON LES DIT INTELLIGENTS, PERSPICACES, AVISÉS.

NOUS AVONS FAIT D'EUX NOS PARTENAIRES.

Ils sont tous deux parmi les gestionnaires de fonds les plus respectés dans le monde, tant pour leur expérience que pour leur extrême rigueur dans la gestion des portefeuilles de risque.

Avec plus de cent ans d'expérience européenne, Dresdner RCM Global Investors gère des actifs de 100 milliards de dollars dans le monde.

Fondé aux États-Unis il y a 150 ans, Lazard Asset Management administre des actifs mondiaux totalisant plus de 100 milliards de dollars.

Fonds Mutuels Guardian compte maintenant ces deux leaders mondiaux comme conseillers associés.

Nous partageons la même approche disciplinée de l'investissement, la même prudence dans la gestion des actifs mondiaux des investisseurs canadiens.

Demandez à votre conseiller financier de vous parler des mérites de l'investissement mondial discipliné. Maintenant plus que jamais, demandez-lui de vous parler de la sagesse de détenir au moins un fonds mutuel Guardian dans votre portefeuille.

FONDS MUTUELS
GUARDIAN

www.guardianfunds.com

Demandez à votre conseiller financier de vous parler de la sagesse de détenir au moins un fonds mutuel Guardian dans votre portefeuille.

Nos prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants sur les fonds mutuels Guardian. Copies disponibles à nos bureaux ou chez un agent autorisé. Lisez-les attentivement avant d'investir. La valeur des parts et leurs rendements sont sujets à fluctuation.

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 24 décembre 1998

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg.%
Brady ABAX(y)	10.57	-19
ABC FUNDS		
Amer-Value(y)	5.74	—
Fully Mgd(r)	7.12	—
Fund-Value(r)	9.70	—
ACADIE (FONDS)		
Act Canadiennes(r)	7.92	+2.29
Actions Intl(y)	10.00	—
Atlantique(r)	10.20	-20
Diversifié(r)	10.32	-25
Hypothèques(r)	10.09	+0.2
Obligations(r)	12.07	-25
Equilibré(r)	10.73	+1.29
ACKER FINLEY		
QSA Cdn Equ(r)	4.88	+3.93
ACUITÉ FONDS		
Act Canadiennes(r)	10.12	—
Equilibré(r)	9.89	—
Equil Canadien(r)	10.10	—
AGF GROUPE DE FONDS CS		
AGF Act Im Mon	5.94	+6.8
AGF titres int.	7.37	+3.22
Act Mon AGF	9.15	+2.92
Act RER 20/20(r)	6.21	+3.38
Actions cr AGF(r)	24.49	+2.51
Allemagne AGF	40.09	+2.85
Am CT Ht Rd AGF(x)	4.01	+1.60
Am Latine 20/20	4.06	+7.12
Am RSA AGF(x)	23.92	+3.06
Can RSA AGF(r)	5.37	+1.97
Can Stock AGF(r)	20.81	+4.05
Cat Canada AGF	4.99	+2.89
Cont Term 20/20(r)	1.93	-1.53
Cr & rev AGF(x)	17.21	+1.57
Cr Amer AGF	32.89	+6.30
Cr Euro AGF	18.14	+4.79
Cr asiatq AGF	9.05	+2.49
Crois Act 20/20(x)	19.43	+8.78
D Chine AGF	5.49	+1.29
Dividendes AGF(r)	22.57	+1.34
Euro RA AGF(x)	8.69	+4.09
Indien 20/20	2.08	+4.00
Int Actif 20/20(x)	6.89	+4.52
Int RER RA AGF(r)	5.41	+2.88
Japon AGF	5.22	-5.7
Mar Emer 20/20	2.92	+3.55
Mon Obl Gv AGF(x)	11.56	-1.01
Mon Obl RER AGF(x)	5.45	-98
Mond Equil AGF(x)	16.24	+2.07
Obl Can AGF(x)	5.66	-1.28
RER PME 20/20(r)	5.40	+5.26
Res Can 20/20(r)	11.86	-1.41
Rev Am AGF(x)	12.54	-1.14
Rev CT Int AGF	11.34	+0.9
Rev Elevé AGF(x)	10.24	-5.1
Spécial Am AGF	12.43	+8.94
Val Int AGF(x)	33.86	+2.43
AGF GROUPE DE FONDS US		
AGF Act Im Mon(r)	3.83	—
AGFInt.titresUS	4.75	+2.59
Act Mon AGF	5.90	+2.43
Allemagne AGF	25.85	+2.34
Am CT Ht Rd AGF(x)	2.59	+1.37
Am RSA AGF(x)	15.42	+2.52
Amer Lat 20/20	2.62	+6.50
Cat Canada AGF	3.22	+2.55
Cr Amer AGF	21.20	+5.74
Cr Asiatq AGF	5.84	+2.10
Crois Act 20/20(x)	11.70	+4.28
Dir Chine AGF	12.53	+8.26
Euro RA AGF(x)	3.54	+8.5
Indien 20/20	5.60	+3.43
Int Actif 20/20(x)	1.34	+3.88
Int Actif 20/20(x)	4.44	+3.93
Japon AGF	3.37	-8.8
Mar Emer 20/20	1.89	+3.28
Mon Obl Gv AGF(x)	7.46	-1.44
Mond Equil AGF(x)	10.47	+1.61
Rev Am AGF(x)	8.08	-1.67
Rev CT Int AGF	7.31	-4.1
Spécial Am AGF	8.02	+8.53
Val Int AGF(x)	21.83	+1.96
AGF GESTION		
Allemagne CS M	42.92	+2.90
Allemagne US M	27.67	+2.33
AIC ADVANTAGE FUND SERIES		
Avant Mond US	3.28	+2.77
Avantage(r)	70.25	+5.86
Avantage Amer	6.54	+7.92
Avantage AmerUS	4.22	+7.42
Avantage I(r)	8.60	+5.78
Avantage Mond	5.09	+3.25
AIC DIVERSIFIED SERIES		
Actions Mond	18.72	+2.80
Actions Mond US	12.07	+2.32
Canada Divers(r)	31.84	+4.33
Value	48.10	+4.16
Value US	31.02	+3.68
AIC INCOME FUND SERIES		
Act Rev Amer	5.08	+2.01
Act Rev Amer US	3.28	+1.54
Actions Revenu(r)	5.19	+3.39
AIM FAMILY OF FUNDS CS		
Am Crois Dyn	9.93	+4.91

Fonds	VANPA	Chg.%
Conservative	10.28	+5.9
Intl Equity	10.43	+2.66
Moderate	10.12	+8.0
Most Aggress	10.42	+2.16
Most Conserv	10.20	+2.9
RSP Aggressive(r)	10.19	+1.39
RSP Conserv(r)	9.98	+3.0
RSP Moderate(r)	10.10	+8.0
RSP Most Aggr(r)	10.23	+1.79
RSP Mod Cons(r)	10.20	+2.0
U.S. Equity	11.13	+3.82
ATLAS FONDS		
Actions Mond	17.59	+3.44
Advantage Am CS	22.53	+3.34
Advantage Am US	14.53	+2.74
Amer Latine	8.33	+3.92
Bassin Pac	7.76	+1.25
Can GrndCap Cr(r)	20.87	+1.76
Cr Am Gr Cap CS	40.23	+3.21
Cr Am Gr Cap US	25.94	+2.61
Cr Can Pet Cap(r)	9.37	+2.35

Fonds	VANPA	Chg.%
BPI MUTUAL FUNDS US		
Act Amer US(x)	6.35	+5.71
Act Mondiaux US(x)	16.04	+4.64
Asie Pacific US	4.67	+1.97
Int Val Ré US	9.17	+2.34
March en Dev US	7.29	+3.70
Pet Soc Amer US	17.09	+2.34
Pet Soc Mond US	12.45	+3.06
CALDWELL		
Amer Equity	6.12	+2.40
Associatif(r)	6.54	+2.52
Cdn Equity(r)	4.73	+4.37
Cdn Income(r)	4.95	-1.65
International	5.63	+3.05
CAMAFIN		
Camafin(r)	12.99	+4.85
CANADA TRUST		
Act Intl	34.18	+3.36
Act Spéc(r)	20.77	+4.21
Act US	25.33	+4.32
AmerGrowth(r)	14.51	+4.54

INDISPENSABLE !

Guide des Fonds mutuels disponibles au Québec 1999

70 fonds évalués

Edition enrichie

Seulement 24,95\$

Disponible chez votre libraire

(514) 529-7775 Sans frais : 1 800 248-3663

Cro Intl Gr Cap	16.46	+2.85
Cro Intl Mar Em	11.48	+4.44
Crois Can Div(r)	12.01	+1.14
Crois EmergCan(r)	10.87	+3.22
Equilibré(r)	16.03	+1.15
Eq Rev Can(r)	6.89	+1.10
Mond Oblig(r)	10.98	-3.9
Obl Haut Rend(r)	11.68	-5.5
Oblig Can(r)	11.24	-1.38
REER Ind Amer(r)	14.54	+4.55
REER Ind Intl(r)	12.69	+2.33
Rend Euro	21.46	+3.41
Val Can Gr Cap(r)	14.02	+2.99
Monthly Inc(r)	12.28	+1.74
AZURA FONDS REGROUPES		
Conservateur(r)	11.73	+6.0
Crois RER(r)	12.50	+2.80
Croissance(y)	13.11	+4.30
Equil RER(r)	11.93	+1.36
Equilibré(y)	12.75	+2.74
Fort Crois RER(r)	9.19	+2.57
BANK OF MONTRÉAL		
CP Adv ALENA	14.57	+3.52
CP Amer Ind-Act(r)	14.12	+3.86
CP Amer Spe Cro	12.90	+4.06
CP Amer Valeur	16.88	+3.96
CP AmerCrois	23.48	+4.67
CP Crois can(r)	17.02	+2.67
CP Ext Orient	7.90	+1.42
CP Hypothèque(r)	12.25	+0.7
CP Ind Act \$ US	12.07	+3.95
CP Jap Crois	5.95	-1.03
CP Latino-Amer	7.70	+6.18
CP Met Prec(r)	5.54	-1.60
CP Mon Sci&Tech	22.73	+4.89
CP Mrch Dev	6.25	+3.16
CP Oblig \$ US	9.97	-6.9
CP ObligInt	12.04	-4.1
CP Ressources(r)	7.31	-2.14
CP Revenu Div(r)	19.09	+1.66
CP Sp Crois(r)	12.89	+1.37
FC Allocation(r)	14.28	+7.5
FC Bond(r)	13.18	-1.01
FC Equ Index(r)	18.61	+2.63
FC Intl Gth	19.41	+2.21
PC Eur Crois	18.20	+2.19
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	13.14	+1.25
Obligations(r)	11.41	+2.5
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amer(r)	10.30	+1.61
Act Can(r)	15.38	+8.2
Act Intl(r)	6.43	+1.97
Equilibré(r)	14.02	+0.6
Pet Cap(r)	8.03	+1.12
Revenu(r)	11.51	-1.24
BISSET		
Amer Equity	42.97	+3.77
Bond(r)	13.28	-1.41
Cdn Equity(r)	42.23	+1.93
Dividend(r)	19.15	+1.00
Income Trust(r)	10.93	+1.02
Intl Equity	11.41	+2.42
Microcap(r)	9.58	+2.02
Multinational	24.54	+3.37
Retirement(r)	19.71	+7.7
Small Cap(r)	29.83	+1.84
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)	34.48	+1.70
Obligations(r)	11.26	-8.0
FONDS MUTUELS BPI		
Actions à div(r)	9.51	+2.37
Amer val réelle(x)	9.85	+6.33
Amer. pet. soc.	26.51	+2.95
Asie Pacific	7.25	+2.69
Can Oblig(x)	5.07	-1.10
Can Val Moy(r)	9.45	+2.27
Can pet soc(r)	6.99	+2.04
Can val réelle(x)	8.52	+3.05
Int Val Réelle	14.22	+2.97
Marches en Dev	11.30	+4.24
Mond val réelle(x)	24.88	+5.24
Mond.pet soc.	19.31	+3.65
Oblig Sociétés(r)	9.71	-9.2
RER Mond Oblig(r)	11.43	-7.9
Ressour Can(r)	9.54	-2.1
Rev & Crois(r)	13.30	+2.40
Revenu Div(r)	12.54	+8.1
Revenu Elevé(r)	9.66	-0.0

Harbr SecteurUS(x)	6.06	+1.34
Hsbgr Euro US(x)	5.53	+3.06
Hsbgr Expans US	3.72	+2.48
Hsbgr Intl US	6.57	+1.70
Hsbgr N Asia US	3.19	+3.57
Hsbgr Pet SocUS	5.95	+1.71
Hsbgr Valueur US(x)	6.55	+1.96
Marche nouv US	4.25	+2.16
Mondial US(x)	9.84	+2.69
Pacific US	4.74	+2.1
Produits Cons(x)	10.06	+3.39
Ressource US(x)	5.28	—
Serv Finan US(x)	11.62	-1.58
Serv Sante US(x)	10.16	+1.91
Technologies US(x)	13.53	+5.16
Telecom US(x)	15.82	+6.16
Eco Dém Mnd US(x)	7.52	+3.12
Energie Mond US	5.41	+1.50
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Amer Latine	8.91	+6.49
Apprec Cap(r)	21.63	+3.31
Can Imp Actions(r)	10.54	+2.61
Can Oblig(r)	12.42	-1.14
Core Can Act(r)	16.11	+2.88
Dividend(r)	15.34	+1.87
Dém Amér Nord	18.43	+5.44
Econ émerg	9.77	+5.31
Equilibré(r)	16.53	+9.9
Euroéennes	16.14	+3.17
Ext Orient	7.33	+2.1
Hypothécaires(r)	12.04	+0.7
Immobilier Cdn(r)	8.56	+1.95
Intl Act	22.88	+3.09
Intl Oblig(r)	11.67	-0.4
Japonaises	10.41	-1.32
Métaux Prec(r)	4.52	-4.8
Mondial Tech	18.77	+6.09
Pet Soc Can(r)	10.55	+4.05
Pet Soc US	10.82	+2.72
Petites Soc Int	10.39	+3.41
Ressources Can(r)	6.76	-5.5
Revenu Mensuel(r)	10.30	-1.16
Soc Can Emerg(r)	7.19	+4.38
Soc Financières(r)	11.79	+3.97
Energie(r)	8.64	-1.40
CIBC PROTECTED FUNDS		
Ind Bolt prot(r)	10.15	+2.70
Ind U.S. prot	10.46	+4.21
Ind can prot(r)	10.10	+2.58
Ind Equil prot(r)	10.07	+1.38
IndObl can Prot(r)	9.97	-1.18
CIBC INDEX FUNDS		
Act US Indexe	25.04	+4.57
Can Obl CT ind(r)	10.23	-6.8
Ind Bour Int	11.66	+2.44
Ind Obl Can(r)	10.40	-1.22
Ind Obl Intl(r)	11.30	-1.16
Indice Bour Can(r)	12.89	+2.78
Indiciel Euro	11.05	+3.75
REER Ind Intl(r)	12.53	+2.69
REER Ind Bou US(r)	16.78	+4.52
CLARINGTON GROUP CDNS		
Actions Intl	11.03	+3.80
Actions Mond	11.39	+3.19
Amer Actions(x)	17.49	+3.09
Asie Pacific	9.90	+2.29
Can Actions(r)	11.90	+4.20
Can Equilibré(x)	12.21	+1.66
Can Micro-Cap(r)	8.19	+7.5
Can Revenu(r)	10.01	+1.17
Comm Mondial	19.94	+4.53
Cor Pet Soc Ame	14.40	+4.84
Mondial d'occ	13.72	+3.43
Pet Soc Can(r)	9.05	+2.5
CLARINGTON GROUP US\$		
Actions Intl	7.12	+3.34
Actions Mond	7.35	+2.55
Amer Actions	11.28	+1.71
Comm Mondial	12.86	+3.96
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	10.37	+2.60
Equity(r)	12.10	+5.29
Income(r)	11.32	+4.3
Intl Equity	9.31	+4.89
CORMEL(n)		
Equilibré(r)	14.68	+1.44
COTE 100(n)		
Amerique	21.29	+9.0
EXPR(r)	19.15	+1.04
Excel	10.86	+3.84
REA	11.70	—
REER(r)	26.18	+1.49
U.S.	10.30	+4.63
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)	4.28	-1.61
Goldtrust(r)	5.01	-1.38
CTI FONDS MUTUELS INC(n)		
Actions(r)	10.00	+2.48
Croissance(r)	8.55	-1.28
Obligations(r)	10.56	+2.2
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	27.33	+2.14
Americain(r)	14.60	+4.60
Croissance(r)	14.29	+2.28
Divers Amb(r)	11.04	+1.77
Divers Mod(r)	12.69	+1.21
Divers Sec(r)	11.74	+4.5
Dividend(r)	14.15	+7.3
Envi(r)	16.23	+2.10
Equilibré(r)	15.85	+1.10
Europe	10.12	+3.30
Hypothèques(r)	4.60	+2.2
Internat(l)	39.55	+3.65
Mond Equil(r)	11.86	+2.20
Obligations(r)	5.45	-1.16
Québec(r)	11.92	+6.9
Sect Prometteur(r)	9.24	+4.19
DYNAMIC MUTUAL FUNDS(n)		
Dyn Act Intl(x)	18.61	+4.7
Dyn Amer CS(x)	12.49	+2.87
Dyn Amer Lat(x)	3.47	+3.71
Dyn Amer US(x)	8.05	+2.25
Dyn Assoc Mond(x)	12.25	+3.24
Dyn Associes(x)	7.78	+3.6
Dyn Can Immo(x)	9.68	+1.19
Dyn Cdn Res(r)	4.62	-1.70
Dyn Cr IsraeI(x)	9.96	+2.20
Dyn Cro Div(x)	6.42	+1.62
Dyn Cro Div(x)	6.35	+1.4
Dyn Crois Can(r)	9.54	+2.47
Dyn Dividendes(x)	6.53	-4.2
Dyn Europe(x		

INVESTIR

Fonds mutuels

Table listing mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. The table is organized into multiple columns and includes various fund categories such as Equity, Bond, and Specialty Funds.

Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Rep Actif Elite(r)	14.82	+1.41	MM 4(r)	5.44	+1.18	MANUVIE (FINANCIERE)(n)			Technology98 US(I)	12.05	+4.60	MM(r)	4.21	4.30
L'EQUITABLE			Pet Ent NA 1(r)	4.82	+2.77	NAL Accr Actions(r)	16.71	+2.79	FRIEDBERG (LP)(n)			DESJARDINS (FONDS)		
Accum Income(r)	17.52	-3.1	Pet Ent NA 2(r)	4.81	+2.78	NAL Accr Amer(y)	16.86	+1.60	Currency	16.89	-1.34	MM(r)	3.60	3.66
Actions(r)	18.26	+3.22	Pet Ent NA 3(r)	4.82	+2.77	NAL Act Int'l(y)	24.81	+1.72	Diversified	11.19	+19.04	DYNAMIC MUTUAL FUNDS(n)		
Actions Cdn(r)	13.20	+3.17	Pet Ent NA 4(r)	4.81	+2.78	NAL Act Univ(y)	17.08	+1.04	Equity Hedge	9.10	2.05	Dyn MM(r)*	4.06	4.14
Asset Allocat(r)	14.37	+6.3	Revenu 1(r)	6.11	-1.13	NAL Actions Can(r)	19.33	+2.04	Futures	9.64	+8.80	ELLIOTT & PAGE		
International(r)	15.49	+3.20	Revenu 2(r)	6.07	-1.14	NAL Divers Can(r)	23.69	+1.07	Int'l Sec	9.04	1.42	Bons Trésor(r)*	3.32	3.37
Oblig Cdn(r)	12.82	-3.7	Revenu 3(r)	6.12	-0.97	NAL MM Can(r)	18.39	+0.6	Monétaire(r)*			Monétaire(r)*	4.42	4.52
FONDS DE L'AD(C)n			Revenu 4(r)	6.07	-1.14	NAL Oblig Can(r)	27.25	+1.19	GLOBAL MANAGER (OFFSHORE) US(n)			ETHICAL FUNDS		
Act E U (KBSH)(y)	15.52	+6.44	Equil Mond 3(r)	5.00	—	MANUVIE (FINANCIERE)(n)			German Bear(I)	3.36	4.83	MMF(r)	3.85	3.92
Act ordm (A)(r)	30.44	+2.99	Equil Mond 4(r)	5.00	—	Vista CT 1(r)	17.56	+0.9	German Geared(I)	32.95	+10.69	MMF(r)		
Actions Can (T)(r)	9.55	-0.6	INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)			Vista CT 2(r)	16.35	+0.7	German Index(I)	20.97	+4.52	FICADRE (FONDS)		
Crois. Altm(r)	11.71	+1.13	ANL Actions(r)	8.62	+1.63	VistaAct Mon 1(y)	14.63	+1.18	Hong Kong Bear(I)	5.72	2.46	MM(r)	4.03	4.11
Finan. (G)(r)	8.30	+0.8	Actions(r)	123.18	+1.63	VistaAct Mon 2(y)	14.19	+1.16	Hong Kong Index(I)	10.93	+3.19	FIDELITY CS		
Ind S&P 500 (S)(y)	17.88	+0.73	Actions S-2(r)	9.26	+2.07	VistaAct Amer 1(y)	23.15	+1.86	HongKong Geared(I)	5.69	+2.39	FIDELITY US		
Ind TSE 35(Sun)(r)	10.35	+2.30	Advant Cdn N(r)	9.00	+1.92	VistaAct Amer 2(y)	22.48	+1.85	Japan Bear(I)	8.66	+2.38	CTCdar(r)*	3.84	3.91
Inter. (K)(y)	15.61	+5.57	Advant US U(r)	13.24	+4.24	VistaDivers 1(r)	20.01	+0.93	Japan Geared(I)	2.84	5.98	US MMF*	3.89	3.97
Mixte (KBSH)(r)	6.77	+1.19	Americain(y)	20.03	+5.66	VistaDivers 2(r)	18.63	+0.92	Tactical Growth(y)	10.86	1.01	GBC FONDS(n)		
Mixte NE (K)(y)	10.31	+5.2	BNL Obligr(r)	10.41	-5.3	VistaGnsCap 1(r)	13.84	+1.30	UK Bear Fund(I)	6.30	3.71	MM(r)	3.91	3.99
Mond Act (TE)(y)	10.06	-5.49	DNL Divers(r)	9.45	+7.1	VistaGnsCap 2(r)	12.89	+1.28	UK Geared Fund(I)	31.47	+7.52	GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC		
Mondial (T)(y)	12.23	+3.59	Diversifié(r)	26.22	+1.09	VistaGnsCap 3(r)	13.20	+0.39	UK Index Fund(I)	21.87	+3.69	MM Can(r)*	4.38	4.48
Oblig Hypo (C)(r)	16.57	-7.3	Diversifié S-2(r)	9.54	+1.45	VistaGnsCap 4(r)	12.80	+4.1	US Bear Fund(I)	4.30	3.42	MM US(r)*	4.32	4.41
Pacifique (K)(y)	13.28	+1.16	Dividend V(r)	9.54	+7.1	VistaGnsCap 5(r)	22.53	+1.15	US Geared(I)	45.65	+6.76	GUARDIAN (GROUPE)		
Rev Fixe (MB)(r)	10.37	-8.7	Ectfx A Act(r)	17.43	+1.61	VistaGnsCap 6(r)	21.00	+1.3	US Index(I)	25.46	+3.45	MM US(r)*	3.74	3.81
Spéciales (K)(r)	14.04	+1.95	Ectfx ANL Act(r)	8.56	+1.62	VistaGnsCap 7(r)	17.98	+2.06	HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)			MM US(r)*	3.69	3.76
Titres Euro (K)(r)	22.34	+7.95	Ectfx B Obligr(r)	15.15	-2.2	VistaGnsCap 8(r)	16.71	+2.05	Hillsdale LS	13.58	-2.6	HBK FONDS COMMUNS		
Emergents (K)(y)	5.81	+3.90	Ectfx BNL Obligr(r)	10.36	-5.5	MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)			MIDDLEFIELD GROUP(n)			MM(r)	4.07	4.15
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)			Ectfx D Diver(r)	16.79	+1.07	Accrois(r)	26.89	+2.41	MIN(r)	6.92	+5.8	US \$ MM(r)	4.09	4.17
Act Crois (A)(r)	204.15	+2.28	Ectfx DNL Diver(r)	9.38	+6.9	Act Crois(r)	15.14	+2.81	SAGÉ(r)	13.18	+3.0	INFINITY INVEST COUNSEL		
Act Nord-am (B)(r)	246.98	+1.38	Ectfx E Emerg(y)	7.69	+4.53	Act Diver(r)	10.01	+2.38	MTC GROWTH			T-Bill(r)	3.89	3.97
Act amér (G)(y)	409.40	+4.47	Ectfx G Ob(y)	10.16	-4.3	Act Dynam(r)	10.41	+4.04	NCE Growth(r)	10.24	+8.02	INTEGRA MUTUAL FUNDS(n)		
Act Intl (P)(y)	299.14	+3.92	Ectfx H Hypot(r)	13.73	+2.5	Croissance FPG	5.39	+1.89	NCE RESOURCES GROUP (LP)(n)			INVESTAT BANQUE NATIONALE		
Actions (M)(r)	252.76	+1.09	Ectfx I Act (M)(y)	13.84	+3.35	Int'l Act FPG	5.41	+2.46	NCE Res (97)(r)	14.56	—	B-Trés(r)	4.33	4.42
Actions (S)(r)	242.37	+2.12	Ectfx M FMM(r)	13.33	+0.6	Cro Rev Am	226.10	+3.57	PACIFIC FUNDS			Gestion Trésor(r)	5.06	5.19
Actions Can (G)(r)	201.34	+3.25	Ectfx N Av Cdn(r)	8.92	+1.90	Découverte	13.03	+9.38	Total Return(r)	8.74	—	Liquid(r)	4.84	4.96
Amer Gro (A)(y)	314.41	+5.37	Ectfx R Revenu(r)	10.41	-1.3	Équibré(r)	26.52	+9.9	PHILLIPS, HAGER & NORTH			MM(r)	4.24	4.33
Asian Gro (A)(y)	201.23	+2.99	Ectfx S Act US(y)	19.73	+5.64	Équibré Intl(r)	12.11	+2.34	Global Eq Tr	12.93	+3.19	MM US(r)	4.19	4.28
Cdn Opport (M)(r)	205.67	+2.13	Ectfx S Sel Cdn(y)	9.88	+1.70	Équibré(r)	6.97	+3.41	STRATÉGIE GLOBALE			Présums Surs(r)	4.04	4.12
Cdn RI Est 1(G)(r)	106.06	-4.9	Ectfx U US Adv(r)	13.12	+4.22	Euro 100(r)	9.46	+3.84	World Trust(I)	13.18	—	INVESTORS INC.		
Cro & rev (A)(r)	197.14	+1.67	Ectfx V Diver(r)	9.51	+7.1	Ind 500 Amer(r)	10.69	+4.39	TEPLETON (CLOSED END)(n)			MM Can(r)	3.65	3.72
Cro & rev (M)(r)	257.13	+4.1	Hypothèques(r)	62.78	+2.5	Japon 225(r)	3.44	-1.71	Emerg Mkts Appl	11.75	+2.60	MM E(r)*	4.00	4.08
Div/Gro (M)(r)	187.23	+2.29	International(y)	14.12	+3.37	Oblig (C)(r)	21.76	-9.1	TRIAX CAPITAL (IR/NPV)(n)			IRIS GROUP OF FUNDS		
Divers (G)(r)	237.74	+1.75	MM(r)	13.28	+0.6	Rev Div (A)(r)	16.31	+1.33	Div Hi-Yield(I)	13.73	-6.9	MarchéMonétaire(r)	3.93	4.01
Dividendes (G)(r)	204.95	+1.26	Marchés Emerg(y)	7.81	+4.55	Rev Div (C)(r)	16.28	+1.33	Wild Strat Yield(I)	19.73	—	JONES HEWARD		
Euro Equity (S)(y)	246.37	+3.99	Obligations(r)	72.12	-2.1	S&P 500(r)	25.41	+4.12	TRICAP STG MNGT(n)			JH MM(r)	4.51	4.61
Gr entre (M)(r)	213.87	+1.63	Obligations S-2(r)	10.68	-4.3	MARITIME LIFE - SERIES B(n)			Futures Fund(r)	9.95	3.68	LEITH WHEELER(n)		
Hypothécair (G)(r)	222.85	-2.1	Revenu R(r)	10.45	-1.3	Accrois(r)	9.74	+2.41	VERTX ONE (LP)(n)			MMF(r)	4.52	4.62
Indice-Act (G)(r)	183.91	+2.21	INFINITY SEGREGATED FUNDS			Act Bass Pac(y)	7.24	+1.79	Balanced(r)	9.90	—	MACKENZIE INDUSTRIAL CS		
Intl Opport (P)(y)	274.29	+5.92	Gtd Canadian(r)	8.58	+4.23	Act Can(r)	9.87	+2.81	Vertex LP(y)	9.98	—	Gest de l'enc(r)*	4.27	4.36
MM (G)(r)	171.32	+0.7	Gtd Inc & Gro(r)	6.85	+1.63	Act Diver(r)	10.01	+2.38	YIELD MANAGEMENT (CE)(n)			Indust C Terme(r)*	3.42	3.48
Mid Cap Cda (G)(r)	206.51	+3.89	Gtd Intl	8.75	+3.21	Act Dynamique(r)	9.68	+4.04	High Inc Trust(r)	16.85	+0.6	MACKENZIE UNIVERSAL US		
Oblig Can (G)(r)	227.57	-4.8	Gtd Wealth Mgmt(r)	8.71	+4.24	Act Mond(y)	13.81	+3.49	FONDS COMMUNS			US MM(x)*	2.85	2.89
Oblig Gouv (G)(r)	245.15	-2.6	IOF FORESTERS (VA)(n)			Conserv Syn RER(r)	10.36	+1.37	ACUITY POOLED			MM(r)	4.02	4.10
Oblig Intl (P)(y)	238.77	+3.1	Actions(r)	43.51	+3.84	Conserv Synchro(r)	10.41	+1.76	Canadian Equity (r)	12.48	+4.39	MARATHON RENEWMENT		
ObligAction (G)(r)	242.27	+2.08	Équibré(r)	28.75	+4.9	Crois Rev Amér(y)	15.99	+3.57	Cdn Balanced(r)	13.00	+2.44	Cdn Cash Mgr(r)	3.60	3.66
Obligations (S)(r)	232.47	-3.3	MM(r)	16.83	+0.8	Découverte(I)	11.68	+9.38	Cons Asset All(r)	14.07	+2.82	MAYER MUTUAL FUNDS		
Pet entre (M)(r)	225.27	+2.5	Obligations(r)	24.42	-1.1	Équibré(r)	10.28	+9.9	Env Sci & Tech	14.98	+5.00	Cdn MMF(r)	4.35	4.44
Port accé (G)(r)	224.98	+1.53	LA MUTUELLE AU CANADA			Équibré(r)	12.03	+2.50	Fixed Income(r)	12.64	-8.0	MAXXUM		
Port mod (G)(r)	224.24	+9.6	Alpin Actions(r)	8.53	+1.49	Europe(r)	11.00	+3.95	Glo Balanced	15.87	+3.48	MM(r)	4.27	4.36
Port prudent(G)(r)	220.96	+3.6	Alpin Asia(y)	11.36	+2.07	Obligations(r)	9.31	-9.1	Global Equity	14.90	+3.07	MCLEAN BUDDEN		
Port énerg (G)(r)	229.25	+2.19	Alpin Ress(r)	6.29	3.08	Perform Syn RER(r)	10.44	+2.05	High Income	12.97	+2.4	Monétaire(r)	4.33	4.42
Port équil (G)(r)	230.83	+1.45	Sommet Act Etr(y)	11.57	+4.88	Perform Synch(r)	10.63	+2.51	Short Term(r)	10.76	+0.9	MD (GESTION)		
Res can (A)(r)	114.20	-1.37	Sommet Actions(r)	10.75	+2.16	Rev Div(r)	12.07	+1.33	Stable Growth	19.32	+3.42	Monétaire MD(r)	4.44	4.54
Rev mondial (A)(r)	224.13	-1.8	Sommet Cr & Div(r)	10.11	+2.66	S&P 500(r)	10.25	+9.9	BOLTON TREMBLAY			MUTUELLE SUPERIEURS		
Revenu (G)(r)	275.97	-0.2	Sommet Cr & Rev(r)	10.62	+8.3	AGF Dividendes(y)	10.14	+7.7	Actions EAFE(r)	19.32	+3.42	NORDOUEST		
Revenu (M)(r)	218.20	+1.6	Sup Américain(y)	12.12	+5.87	Act Amér(y)	33.94	+6.30	Actions amer(r)	19.05	+4.00	MM(r)*	2.18	2.20
Équibré (B)(r)	232.64	+5.5	Sup Croissance(r)	10.58	+2.92	Act Mondiales(y)	14.82	+3.93	Actions can(r)	16.40	+3.78	MM(x)	4.58	4.68
Équibré (M)(r)	211.33	-0.5	Sup Diversifié(r)	10.58	+1.71	Act RER Pac-As(y)	10.68	+5.1	Can petite cap(r)	15.52	+1.53	O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Équibré (S)(r)	240.01	+1.02	Sup Internat'(y)	13.01	+4.68	Act non RER-Pa(y)	10.65	-8.8	Momentum TSE100(r)	13.21	+2.58	MMF(r)*	4.58	4.68
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)			Sup Mar Emerg(y)	8.27	+5.57	Actions(r)	19.03	+3.38	Obligations intr(r)	12.36	-4.2	Sh Terme(r)*	3.98	4.06
Act Crois (A)(r)	202.63	+2.28	Sup Obligr(r)	10.46	-1.09	Croissance(r)	24.28	+2.58	Revenu fixe(r)	12.03	1.18	PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Act Nord-am (B)(r)	245.14	+1.37	Sup Plac Hyp(r)	10.44	+4.1	Équibré(r)	22.60	+1.60	act mondiales(r)	19.51	+3.46	MMF(r)	4.61	4.72
Act amér (G)(y)	405.71	+4.47	Sup Sécurité(y)	10.58	+3.77	Fid Cr Europe(y)	11.59	-7.4	Equilibré(r)	12.66	+1.82	US MMF(r)	4.67	4.78
Act Intl (P)(y)	296.43	+3.91	LONDON LIFE FREEDOM FUNDS(n)			Fid Pet Cap Am(y)	10.70	+4.26	L'IMPERIALE VIE SERV FIN			PRIMUM GESTION-CONSEIL(n)		
Actions (M)(r)	250.87	+1.09	Amer Equ (MX)(r)	12.20	+8.35	Obligations(r)	23.74	-7.3	Act Mondial (T)(r)	11.77	+0.1	MM(r)	5.04	5.17
Actions (S)(r)	240.57	+2.11	Amer Gr (AGF)(r)	11.16	+5.55	Perform Synch(r)	10.63	+2.51	Actions(r)	308.94	+1.98	ROYAL MUTUAL		
Actions Can (G)(r)	199.31	+3.24	Asian Gr (AGF)(r)	12.57	+1.70	RevCroiss syn(r)	10.25	+9.9	Actions (T)(r)	9.70	+9.7	B-T Can(r)*	4.13	4.21

INVESTIR

Tableau des taux d'intérêt Taux en vigueur le 29 décembre 1998

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis / Intérêt versé annuellement						Hypothèques résidentielles												
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER	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	3,05	3,10	1 000	3,325	3,575	3,675	3,775	3,975	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	6,85	—	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
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	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Laurentienne	3 000 >	3,00	3,00	3,00	3,00	3,05	3,05	1 000	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Hong Kong du Canada	5 000 >	4,00	4,00	4,00	4,00	4,15	4,20	1 000	4,00	4,25	4,35	4,40	4,65	1 000	4,25	4,50	4,60	4,65	4,90	4,25	4,90	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Montréal	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	1 000	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Nationale	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	1 000	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,35	3,65	4,35	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Nationale de Grèce	5 000	3,40	3,40	3,40	3,40	3,50	3,50	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	3,65	4,30	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,70	3,65	3,60	3,55	3,55	3,55	25 000	3,55	4,05	4,15	4,20	4,25	25 000	3,55	4,05	4,15	4,20	4,25	—	—	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Royale	5 000 >	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	0 500	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	0 500	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Scotia	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	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	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Soc. Générale Canada	25 000	3,25	3,25	3,25	3,25	3,35	3,45	25 000	3,50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	1 000	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	—	—	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Coopératives																														
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	1 000	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Cais. pop. (Mtl) *	5 000 >	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	1 000	3,20	3,45	3,55	3,65	3,85	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	1 000	3,30	3,20	3,30	3,40	3,60	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Fiducies																														
Canada Trust	5 000 >	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	—	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Fiducie Desjardins	5 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Fiducie Standard Life	5 000	3,50	3,625	3,625	3,75	3,875	3,875	—	—	—	—	—	—	5 000	4,25	4,375	4,625	4,625	4,625	4,25	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	4,40	4,50	4,50	4,50	4,625	4,40	4,625	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Montréal Trust	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Sherbrooke Trust	5 000	3,15	3,15	3,15	3,15	3,15	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,35	3,65	4,35	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	—	—	—	—	—	—	1 000	3,55	3,70	3,80	3,85	4,00	3,55	4,00	—	—	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60
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	6,95	—	7,00	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Trust Général	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,05	3,10	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Trust La Laurentienne	3 000	3,25	3,25	3,25	3,30	3,30	3,30	—	—	—	—	—	—	0 500	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Trust National	1 000	3,30	3,30	3,30	3,30	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	
Trust Royal	5 000 >	3,30	3,30	3,30	—	3,30	3,35	—	—	—	—	—	—	5 000	3,45	3,70	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,55	6,80	6,20	6,35	6,45	6,55	6,60	

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Le dollar attend le redressement des matières premières

Pierre Thérault

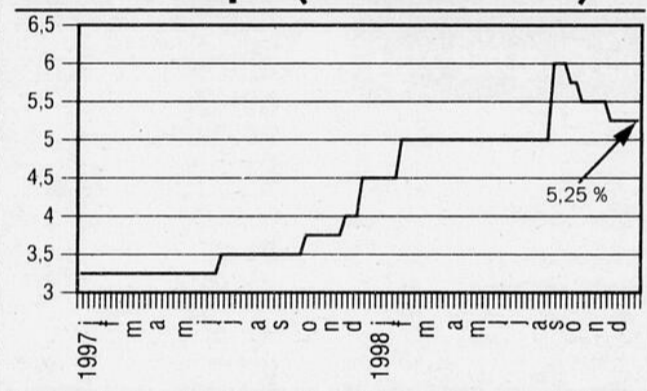
Le dollar canadien ne devrait pas descendre en bas de son niveau plancher historique de 0,6309 \$ US, atteint le 27 août 1998, ni grimper au-dessus de la barre de 0,70 \$ US avant l'an 2000, estiment la plupart des prévisionnistes.

« Avec le relèvement éventuel des prix des matières premières, le dollar canadien pourrait atteindre 0,70 \$ US d'ici la fin de 1999 », prédit **Dominique Vachon**, économiste en chef de la **Banque Nationale**, qui voit même notre devise grimper jusqu'à 0,745 \$ US en l'an 2000. Elle est dans le camp des optimistes.

La **Banque Royale** prévoit que, sous l'impact du redressement du prix des ressources, le dollar canadien devrait retourner à un niveau plus normal de 0,69 \$ US d'ici la fin de 1999, et franchir la barre des 0,70 \$ US en l'an 2000.

« Le mouvement à la baisse

Taux d'escompte (24 derniers mois)



a été amplifié l'été dernier, mais la stabilité des prix et le désendettement de l'État contribueront à revaloriser le dollar », explique **Lise Bastarache**, économiste principale de la Banque Royale.

« Le marché des changes en étant un de prévisions, la relance des économies japonaise et asiatique, jumelée à l'absence de récession en Amérique du Nord et en Europe ou de crise en Amérique latine, permettront au dollar d'approcher les 0,70 \$ US à l'aube de l'an 2000 », juge

Clément Gignac, économiste en chef de **BLC Valeurs mobilières**.

Du côté de la **Banque de Montréal**, on estime que le dollar canadien restera faible alors que sa valeur moyenne s'établirait à 0,667 \$ US au quatrième trimestre de 1999, après avoir brièvement franchi la barre du 0,67 \$ US au deuxième trimestre.

« L'amélioration de la situation financière et de la balance commerciale, compensée par le rétrécissement de l'écart entre les taux canadiens

et américains, laissera le dollar inchangé en 1999 », indique le **Service des études économiques** de la Banque de Montréal.

Stabilité en vue

Le courtier **Lévesque Beaubien Geoffrion** note que, malgré le redressement du début de septembre, la faiblesse actuelle des prix des ressources naturelles augure plutôt mal pour la monnaie canadienne.

« Le dollar est largement sous-évalué à l'heure actuelle et reste très vulnérable à court terme. Il oscillera sans doute autour de ses niveaux actuels tant et aussi longtemps qu'il n'y aura pas de reprise en Asie, entraînant ainsi les prix des ressources à la hausse », précise **Robert Normand**, économiste en chef de Lévesque Beaubien Geoffrion.

Enfin, le **Mouvement des caisses Desjardins** estime que le dollar canadien restera assurément sous les 0,70 \$ US, voire en deçà de 0,68 \$ US pour la majeure partie de l'année.

« Il est très téméraire et risqué de prévoir la tendance du dollar. La vitesse de la reprise économique mondiale et ses effets sur le prix des matières premières constituent des éléments clés de sa vigueur », fait observer **Gilles Soucy**, économiste en chef.

Douglas Porter, économiste principal de **Nesbitt Burns**, se dit rassuré que le dollar n'ait pas succombé à sa chute typique de fin d'année

en 1998 et se soit bien maintenu, lors de la réélection du gouvernement **Bouchard** et pendant la rechute du prix des ressources à la mi-décembre.

Le dollar fait face à plusieurs obstacles, selon **M. Porter**. L'écart négatif entre les rendements canadiens et américains de trois mois (*eurodeposit*) pèse sur le dollar, surtout en période de déficit du compte courant.

« La rapidité avec laquelle la **Banque du Canada** a baissé les taux à chaque repli des taux américains démontre que la banque centrale est plus inquiète de la faiblesse de l'économie que de celle du dollar. Il y a fort à parier que cet écart de rendement négatif perdurera », a écrit **M. Porter** dans un rapport.

De plus, les Canadiens investissent davantage à l'étranger que les étrangers inves-

tissent ici : un autre poids pour le dollar. L'économie mondiale aura peine à croître de 2 % en 1999. La surcapacité de production mondiale pèsera sur le prix des denrées.

La croissance économique canadienne ralentira aussi d'un rythme de près de 3 % en 1998 à un rythme de 1,75 % en 1999. L'économie canadienne traînera la patte derrière l'économie américaine pour une quatrième année consécutive et pour la neuvième fois en 11 ans. Historiquement, le dollar canadien se colle à la performance économique divergente des deux économies.

M. Porter croit que le dollar canadien pourrait redescendre à son plancher de 0,6309 \$ US dans les prochains mois. Le consensus d'un dollar à 0,677 \$ US à la fin de 1999 lui apparaît trop optimiste. ■

Marchés monétaires

Canada		Semaine du			
		28-10	21-12	14-12	07-12
1. Taux d'escompte (18 nov. 98)		5,25	5,25	5,25	5,25
2. Taux préférentiel (19 nov. 98)		6,75	6,75	6,75	6,75
3. Bons du Trésor (3 mois) (1)		4,73	4,69	4,67	4,71
	(6 mois) (1)	4,87	4,76	4,75	4,78
4. Papier commercial (90 jours) (1)		5,08	5,08	5,08	5,11
5. Acceptations bancaires (90 jours) (1)		5,06	4,97	4,97	5,02
6. Argent à demande (1)		5,07	5,08	5,16	5,01
États-Unis					
1. Taux d'escompte (17 nov. 98)		4,50	4,50	4,50	4,50
2. Federal Funds		4,75	4,69	4,75	4,69
3. Taux préférentiel (18 nov. 98)		7,75	7,75	7,75	7,75
4. Bons du Trésor (3 mois)		4,52	4,44	4,385	4,32
	(6 mois)	4,525	4,44	4,39	4,375
5. Certificats de dépôt (90 jours)		4,80	4,80	4,80	4,83
6. Papier commercial GMAC (90 jours)		5,06	5,02	5,05	5,10

1999, l'année de tous les dangers

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	98-12-24	en 1 semaine	Cours /bén.		

Bourse de Montréal

XXM	3355,16	49,75	24,27	3971,66	2719,24
Banque	6126,33	110,54	14,11	8233,99	4657,99
Mines et métaux	1802,29	-33,74	81,31	2602,32	1448,10
Pétrole et gaz	1966,12	-79,41	46,48	2701,71	1858,54
Prod. forestiers	2045,59	18,25	24,74	2903,60	1786,75
Prod. industriels	3471,39	91,95	58,40	4335,17	2667,02
Serv. publics	4293,67	108,61	33,34	4543,14	3486,68

Bourse de Toronto

TSE 300	6465,38	112,06	28,40	7835,75	5325,79
TSE 200	366,98	3,99	n.d.	473,29	311,44
TSE 100	397,55	6,78	22,51	477,64	323,63
TSE 35	353,70	5,70	23,28	427,10	289,62
Mines et métaux	3078,55	-12,14	26,09	4423,92	2412,49
Or et métaux précieux	5891,99	-114,44	n.d.	7951,86	4228,88
Pétrole et gaz	4523,95	-180,56	n.d.	6767,69	4352,47
Pâtes et papiers	3519,08	34,49	n.d.	5113,40	3151,15
Produits de consommation	11944,51	237,00	12,23	12537,10	8894,03
Prod. industriels	4854,98	173,77	46,25	5896,20	3394,98
Immobilier et construction	2385,66	44,78	14,89	2894,46	1901,76
Transport + Envir.	6117,51	35,72	n.d.	9374,31	5170,07
Pipelines	6382,08	106,21	18,27	7252,80	5799,03
Services publics	7354,08	332,99	72,33	8413,15	5531,01
Comm. & médias	15191,85	197,14	15,74	16216,83	11714,56
Commerce	5632,38	141,48	19,77	6792,47	4537,72
Serv. financiers	8438,21	201,46	15,32	10881,08	6158,98
Conglomérats	8410,55	-53,18	12,60	11030,92	7271,64
Biotechnologie	1917,76	112,11	75,23	1942,45	1179,75

Bourses (États-Unis)

DJ, 30 ind	9217,99	314,36	24,80	9337,97	7161,15
DJ, transport	3044,08	35,04	14,40	3686,02	2429,52
DJ, serv. publics	314,54	1,25	22,10	313,29	228,51
DJ, 65 actions	2861,54	68,94	n.d.	2960,79	2358,51
NYSE, composé	589,07	17,00	n.d.	600,75	463,21
Amex	666,49	15,24	n.d.	753,67	574,73
S & P 500	1226,27	38,24	32,19	1188,03	876,99
NASDAQ	2163,03	76,89	n.d.	2086,14	1492,49

Bourses (international)

Francofort (Dax)	4951,77	322,54	n.d.	6171,43	3567,22
Hong Kong (H.S.)	10292,20	65,97	n.d.	16673,27	7018,41
Londres (F.T.100)	5867,20	125,30	n.d.	6179,00	4711,00
Mexique (IPC)	4001,35	192,62	n.d.	5369,48	3045,17
Paris (CAC)	3872,42	180,53	n.d.	4388,48	2651,33
Tokyo (Nikkei 225)	13706,73	-487,56	n.d.	20575,26	12879,97
Europe, Asie, Extrême-Orient	823,80	21,50	n.d.	925,60	663,00

Dollar canadien

	Ferm.		Ferm.		1997-1998	
	98-12-24	98-12-18	98-12-11	Haut	Bas	
New York en \$ US	64,47	64,75	64,87	72,88	64,08	

Tableau : LES AFFAIRES

L'année 1999 pourrait être l'année de tous les dangers pour les investisseurs. Plusieurs obstacles, locaux et étrangers, attendent les marchés financiers.

Rares sont ceux qui avaient prévu que l'économie américaine se dirigerait vers une neuvième année de croissance : le plus long cycle de croissance économique depuis les années 1960. L'économie américaine a progressé à un rythme d'environ 3,8 % en 1998 : un taux similaire à celui de 1997, selon **Nesbitt Burns**. Les indices précursseurs pointent encore vers une croissance de 2,5 % en 1999.

Encore plus rares sont ceux qui avaient prévu une quatrième année consécutive de gain de plus de 20 % pour le **S&P 500**. Le 29 décembre, cet indice phare américain, que l'on associe aux plus importantes valeurs boursières américaines, s'était apprécié de 27,9 %.

Tout un exploit compte tenu de la chute de 20 % de juillet à octobre entraînée par la crise asiatique et un recul de près de 2 % des profits avant impôts.

Plusieurs stratèges estiment maintenant que le **Dow Jones** franchira rapidement le cap de 10000 et même 12000 points d'ici l'an 2000, grâce au carburant que lui fournissent les importantes liquidités des investisseurs et la baisse des taux d'intérêt.

Or, les dangers qui ont entraîné la correction de la fin de l'été n'ont pas disparu. Plusieurs pays d'Asie sont toujours en récession et le seront encore en 1999.

Les mesures d'austérité brésiliennes affaiblissent son

économie et les économies de ses voisins d'Amérique latine aux prises eux aussi avec la chute des prix des matières premières.

La hausse récente des taux d'intérêt japonais pourrait tuer dans l'oeuf la reprise économique attendue pour 1999. De plus, l'économie mondiale ralentit.

D'autres inquiétudes planent : l'effet de la conversion des systèmes informatiques à l'an 2000, l'instauration de l'euro et son impact sur la suprématie du dollar américain comme monnaie refuge et la chute des exportations qui a gonflé le déficit commercial américain à 252 milliards de dollars US en 1998 (le premier déclin des exportations depuis 1983).

Le principal obstacle du marché boursier américain est sa propre vigueur. À un multiple de 23,7 fois les profits d'exploitation attendus à la fin de 1999, le **S&P 500** intègre déjà un scénario optimiste d'une reprise économique et d'un regain des profits au deuxième semestre de 1999. Les attentes sont encore élevées : une progression de 18,7 % des profits en 1999, par rapport à des taux de 11 % en 1997 et de 8,4 % en 1996, selon les données compilées par l'agence **First Call**.

La folie Internet

Le marché américain a toujours deux visages, punissant sévèrement les sociétés rentables qui ne réalisent pas leurs promesses tout en donnant des valeurs farfelues à des sociétés déficitaires et souvent sans revenus appréciables.

Rien n'illustre mieux ce phénomène que de comparer

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 24 décembre 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	586	-	1 546	-	3 683	-
Titres en hausse	264	45	628	44	1 939	53
Titres en baisse	233	40	670	43	1 445	39
Titres inchangés	89	15	246	16	299	08
Hauts 52 semaines	35	-	62	-	239	-
Bas 52 semaines	44	-	153	-	172	-

Tableau : LES AFFAIRES

la moyenne des 30 industrielles **Dow Jones** et l'indice hors cote **Nasdaq**. Le 29 décembre, le **Dow Jones** avait pris 21 points de retard sur le **Nasdaq**, qui abrite la plupart des titres liés à Internet.

Les boursicoteurs avides de gains rapides se ruent vers les titres Internet. Un titre Internet change parfois plusieurs fois de propriétaire dans une même séance de Bourse. Les excès se multiplient : la maison d'encans renommée **Sotheby's** (NY, **BID**, 35 \$ US) a gagné 10 \$ US, à 38 \$ US la semaine dernière, une hausse attribuable au fait qu'elle songeait à exploiter sa notoriété dans un site Internet d'encans.

Qui l'en blâmerait. **EBay** (Nasdaq, **EBAY**, 285,63 \$ US), le jeune leader de ce créneau, a multiplié sa valeur par 15 à 11 milliards US depuis son entrée en Bourse, l'automne dernier. Un autre jeune exploitant d'encans, **uBid** (Nasdaq, **UBID**, 139,94 \$ US), a récemment atteint un sommet de 189 \$ US, à peine trois semaines après un premier appel public à l'épargne à 15 \$ US l'action.

Des sociétés obscures telles que le détaillant par catalogue **SkyMall** (Nasdaq, **SKYM**, 35,56 \$ US) et le fabricant de vêtements **Active Apparel Group** (Nasdaq, **AAGP**, 11,50 \$ US) ont quadruplé et décuplé respectivement après avoir fait part de résultats modestes de leurs ventes

dans Internet.

En outre, l'indice des titres à faible capitalisation, le **Russell 2000**, est en déficit de 6,4 % en 1998 : une preuve que la santé boursière n'est pas généralisée.

Phénomène indiciel

Les titres de premier ordre, les poids lourds du marché, obtiennent encore la faveur en partie en raison de la popularité de la gestion indicielle ou passive.

L'actif indiciel, qui reproduit le **S&P 500**, atteint maintenant 800 milliards US, soit 8 % de la valeur de tous les titres du **S&P**, selon l'hebdomadaire **Barron's**.

Ainsi, lorsqu'une nouvelle société accède au **S&P 500**, les fonds indiciaires doivent acheter 8 % de ses actions en circulation pour reproduire l'indice.

C'est d'ailleurs ce qui a fait grimper **America Online** (Nasdaq, **AOL**, 157,25 \$ US) de 53,26 \$ US en six jours. Sa valeur boursière de 70 milliards US lui vaut le championnat du plus imposant titre américain d'un média en Bourse. ■



Dominique Beauchamp

À lire dans COMMERCE ce mois-ci

● LE DÉGEL D'HYDRO-QUÉBEC

Un an après la crise du verglas et deux ans après son arrivée à la présidence d'Hydro-Québec, André Caillé fait le point

● MONTRÉAL, C'EST HOT !

Voilà comment Montréal s'impose comme l'une des capitales nord-américaines de la haute technologie et domine les secteurs les plus novateurs de l'économie canadienne

● DOSSIER HÔTELS ET CONGRÈS

Les défis du tourisme québécois

Et plus...

COMMERCE

Attention, article anti-déprime! Voilà comment Montréal s'impose comme l'une des capitales nord-américaines de la haute technologie.

COMMERCE

Hydro

André Caillé
« Je m'attends à l'aboutissement de plusieurs projets. »

Gagnants & perdants

INVESTIR

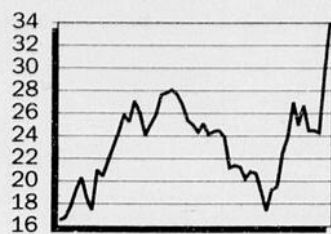
Certicom Corp., 17 \$,
gain de 6,95 \$



Du 02-01-98 au 25-12-98

La frénésie qui fait exploser les titres Internet rattrape les spécialistes dans le traitement sécuritaire des transactions électroniques. **Certicom** (Tor., *CIC*) dormait à 10 \$ depuis la fin août et végétait à 8,50 \$ le 11 décembre. La nomination de deux vice-présidents marketing a suffisamment attiré l'attention sur le titre pour qu'il double sa valeur en deux semaines. Les analystes n'en demandaient pas tant et visaient plutôt un prix de 10 \$. ■

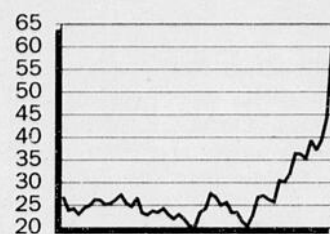
QLT Phototherapeutics, 34 \$,
gain de 4,25 \$



Du 02-01-98 au 25-12-98

Le gain de 14 % de **QLT Phototherapeutics** (Tor., *QLT*) fait suite au feu vert accordé par les autorités américaines au *Photofrin*, un médicament pour traiter le cancer du poumon de nos stades avancés. Selon **Ezra Lwowski**, de **Yorkton Valeurs mobilières**, le titre s'emballa. Il prévoit un autre léger bond du titre lors de l'annonce des résultats d'une étude clinique d'un autre produit avant que le titre ne se stabilise à près de 30 \$. ■

Charles Schwab, 60,38 \$ US,
gain de 16 \$ US



Du 02-01-98 au 25-12-98

Le plus gros courtier dans Internet **Charles Schwab Corp.** (NY, *SCH*) participe aussi à l'euphorie Internet. Son titre a connu le plus fort gain du *S&P 500* la semaine dernière et commande un multiple de 75 fois les profits prévus en 1998, malgré la nature du courtage. Sa valeur boursière a dépassé celle du géant mondial **Merrill Lynch & Co.** Charles Schwab vient de prendre pied au Canada en acquérant **Porthmeor Securities**. ■

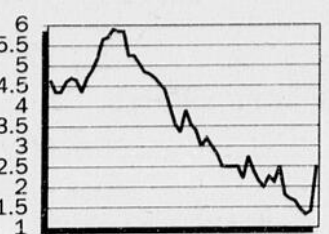
Mosaid Technologies, 7,85 \$,
gain de 3,78 \$



Du 02-01-98 au 25-12-98

Mosaid Technologies (Tor., *MSD*) a bondi de 94 % en une semaine après que les experts du secteur des puces à mémoire conventionnelle pour ordinateurs eurent prédit que la léthargie de ce marché tirait à sa fin. Déficitaire, Mosaid jouit aussi de la faveur des titres liés au commerce électronique puisque depuis novembre, elle fabrique des puces encochant les transactions. **Duncan Stewart**, de **Tera Capital**, voit le titre atteindre 20 \$. ■

Derlan Industries, 2,52 \$,
gain de 1,12 \$



Du 02-01-98 au 25-12-98

Après avoir fait le désespoir des investisseurs, **Derlan Industries** (Tor., *DRL*) prend du mieux... depuis qu'elle est à vendre. Le conglomérat a retenu deux courtiers pour maximiser sa valeur. Ils ont cédé deux divisions américaines pour 40 M\$ US et on s'attend à d'autres cessions totalisant 85 M\$ US. Quand **David Williamson**, pdg de Derlan, a confirmé que la vente de toute la compagnie était possible, l'action a gagné 80 %. (GP) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 24 décembre 1998

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours											
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.		52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.		52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.		52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.

A/B	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
	52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	\$ /ben.
2,05	0,50	ABL	Cda	ABL	0,65	0,60	0,61	-0,02	681			0,05 12,2
8,50	2,00	ADS	AAL	3,00	2,75	2,81	-0,14	482				0,06 46,8
0,32	0,10	AFCAN	AFK	0,10	0,10	0,10		73				
12,25	8,05	AGRA	AGR	9,50	9,50	-0,15	12	1,7	0,65	14,6		
0,30	0,08	ARCA	Expl	ACX	0,13	0,13	0,13		2972			
38,50	30,00	ATCO	I	ACO	38,25	37,50	38,00	+0,10	115	1,8	2,90	13,1
38,00	30,00	ATCO	II		38,00	38,00	38,00	+0,50	1	1,8	2,90	13,1
0,34	0,10	Abouart	ABI	0,15	0,12	0,12	-0,01	587				-0,17
23,70	12,00	AbtibCons	A	13,80	13,25	13,75	+0,25	1772	2,9	0,29	4,7	
8,50	7,00	AcierlerA	LER	8,00	7,50	7,50	-0,50	10	1,05	2,1		
750	4,65	AcierlerB		5,35	5,15	5,25	+0,05	506				1,05 5,0
115,00	100,35	Acierler8%		106,05	101,20	104,15		nt				
117,50	100,00	Acierler25%		105,00	105,00	105,00		50				
8,00	3,85	AEterna	AEL	6,10	5,75	5,85	-0,10	978				-0,06
11,60	4,35	AgricoEag	AGE	6,70	5,90	6,25	+0,25	593	0,5	2,96		
1,45	0,43	Agrotek	AGK	0,59	0,50	0,52	+0,02	370				-0,08
0,11	0,02	Agromex	AOX	0,06	0,05	0,06	+0,01	140				-0,10
15,00	5,15	AirCda	AAC	6,25	5,80	6,20	+0,30	8269				0,60 10,3
13,70	4,55	AirCdaA	AAC	5,20	4,60	5,20	+0,60	2951				0,60 8,7
39,00	25,80	Altacep	AEC	34,25	33,25	33,40	-0,40	2567	1,2	1,4		
48,40	28,85	Alcan	AL	42,45	40,25	41,45	-0,35	632	2,2	u1,89	14,1	
1,35	0,18	Algène B	AGN	0,39	0,31	0,32	+0,02	1603				-0,17
0,73	0,30	Algo A	AD	0,41	0,40	0,41	+0,01	409				0,08 5,1
4,50	3,50	Algo pf 1		3,50	3,50	3,50		nt				
4,50	3,60	Algo pf 2		3,60	3,60	4,50		nt			7,0	
21,50	12,75	AlcoucheAATD		19,25	18,75	19,00		nt				0,79 24,1
21,75	12,50	AlcoucheB		19,35	18,95	19,35	+0,30	17				0,79 24,5
12,00	3,03	AllBio	AXB	4,40	4,35	4,35	+0,15	11	-1,21			
32,25	16,25	AllcAtIA	AAC	26,00	24,50	25,00		nt				-1,66
33,00	12,20	AllcAtIB		25,25	25,25	25,25	+0,75	2	-1,66			
32,50	16,75	AllcAtIB	ALP	14,85	14,35	14,65	-0,35	963				0,74 19,8
0,61	0,08	Allcan	AL	0,37	0,32	0,35		582				-0,53
0,60	0,10	Alltavis	ATA	0,20	0,18	0,20		764				-0,09
9,70	6,25	Am Inc LP	AI	9,00	8,50	9,00	+0,50	230	1,79			
1,20	0,40	Amisco	IAC	7,10	6,90	7,10	+0,10	55	2,1	0,64	11,1	
1,94	0,90	Amisk A	AS	1,60	1,56	1,58	-0,02	43				0,27 5,9
3,00	2,00	Amisk pf		2,69	2,10	2,70		nt			7,2	
0,50	0,18	AngSwissASW		0,27	0,23	0,27	+0,03	962				
0,22	0,03	Antoro	ORE	0,10	0,07	0,09	+0,03	770				-0,18
0,46	0,25	Appalachs	APP	0,30	0,27	0,31		nt				-0,03
1,20	0,05	ArdenRwIA		0,06	0,01	0,05		nt				
2,20	1,40	ArdenPI	ARH	1,70	1,70	1,70	-0,20	5				3,8-0,23
0,55	0,16	ArenaGold	ARN	0,37	0,33	0,37	+0,07	335				
34,28	0,06	Armstrs	ACI	0,09	0,07	0,07	-0,01	2152				
0,55	0,10	Asbestos	AB	14,00	13,00	14,00	-0,25	9				0,59 23,7

6,60	0,97	Ashton	ACA	1,15	0,90	0,97		nt				-0,13
24,50	15,75	Astrala	ACM	24,10	24,00	24,10	+2,35	20	1,2	0,92	26,2	
21,00	17,00	Astrala		24,50	23,00	17,00		nt				1,8 0,92 18,5
0,75	0,20	Atapa	AML	0,55	0,40	0,50	-0,10	187				-0,08
24,75	14,00	Atthbsca	unAOS	17,20	16,30	16,60	-0,50	899	3,3	0,93	12,8	
0,19	0,05	AuyvArS	AUV	0,08	0,06	0,05		nt				
4,20	2,05	Aur Res	AUR	2,50	2,50	2,50	-0,10	11	2,0	-0,12		
0,25	0,04	AurgrnEx	AUI	0,05	0,05	0,05		507				-0,03
0,90	0,40	Aurizon	ARZ	0,74	0,70	0,72	-0,03	271				0,05 14,4
0,25	0,07	Autnabi	AUA	0,14	0,07	0,07		nt				
4,50	2,65	Avcorp	AVP	3,10	3,10	3,50	+0,30	118				0,20 12,5
15,00	6,50	Avcanc	AVP	10,30	9,60	9,60	-0,20	1147				0,10 96,0
0,56	0,15	Azimut	AZM	0,28	0,18	0,28	+0,01	55				
34,00	25,50	BC Gas	BCG	30,60	29,50	30,55	+0,65	72	3,7	1,56	19,6	
61,00	35,00	BC TELE	BCT	42,20	39,95	41,60	-0,65	354	34	-1,62		
68,00	39,80	BCE	BCE	58,40	54,00	58,00	+4,05	2178	2,3	2,33	24,9	
25,45	24,15	BCEpfY		25,45	25,45	25,45	+0,70	2550	4,5			
43,95	31,85	BCE Mob	BCX	40,95	39,85	40,00		86	0,15			
13,50	7,55	BGR A	BPT	9,05	8,90	8,90	-0,35	15	-3,98			
3,10	1,30	BGR wt		1,40	1,40	1,40	-0,15	13				
26,85	16,00	BMTCA	CBT	22,25	22,00	22,05	-0,20	111	0,9	1,92	11,5	
8,20	3,90	BPI Gib un	BOI	6,05	5,75	6,05	+0,50	48				0,26 16,7
x 59,50	24,45	BqCIBC	CM	38,25	36,55	37,80	+0,75	10140	3,2	2,04	16,7	
1x 28,00	25,00	BqCIBCpf		28,00	27,35	27,35	-0,55	7	5,2			
29,80	25,00	BqLaurntn	LB	29,25	28,25	28,75	-0,05	1174	3,2	2,83	10,2	
29,80	25,00	BqLaurn6pf		28,10	27,75	27,75		nt				7,9
86,95	51,80	BqMII	BMO	63,60	61,45	62,25	+0,10	3793	2,8	4,72	13,2	
28,25	25,90	BqMIIpf		26,00	25,75	25,75	-0,25	18	8,7			
30,50	27,50	BqMIIpf		28,25	28,25	28,25	+0,05	3	8,0			
22,55	24,75	BqMIIpf		22,00	22,10	22,10	-0,15	18	5,1			
1n 26,25	23,25	BqMIIpf		26,25	26,25	26,25	+0,15	2	4,6			
n 26,25	24,00	BqMIIpf		26,25	25,85	26,05	+0,20	68	5,1			
1n 26,25	24,00	BqMIIpf		26,25	26,10	26,15	+0,05	25	4,5			
1 27,25	25,30	*BqMIIpf		27,25	27,10	27,10	-0,15	7	6,2			
x 31,85	19,05	BqNat	NA	25,50	24,65	24,80	-0,55	7335	2,7	1,69	14,7	
29,85	26,80	BqNat10pf		28,20	28,20	28,20	-0,10	20	2,7			
29,25	25,80	BqNat11pf		28,00	27,85	28,00		26	2,1			
27,65	24,50	BqNat12pf		27,20	27,10	27,10	+0,10	17	6,0			
1n 10,20	10,00	BqNat prt		10,20	10,00	10,00	-0,20	20				
12,30	13,05	BqNatS8pf		16,60	16,35	16,60	+0,35	47				
16,25	11,65	BqNatEuro		14,00	13,85	14,00	+0,10	47				
8,95	8,45	BqNatNik		8,95	8,90	8,90		136				
s 44,60	22,85	BqScotia	BNS	34,90	33,20	33,75	-1,05	5776	2,5	2,64	12,8	
29,20	27,25	BqScot6pf		28,60	28,60	28,60		7	6,3			

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Advertisement for 'Cheval' restaurant. Text: 'Pour la veille du jour de l'an... Réservez maintenant! QUELLE CHEVAL BAR STEAKHOUSE 1221, boul. René-Lévesque Ouest (face au Centre Molson) Réservations 514-390-0090'.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Rows include E/F, K/L, and G/H categories.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 24 décembre 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Advertisement for 'Ailes à votre entreprise' (Wings to your business) by QuébecTel, featuring an eagle logo and text about network services.

Table titled 'LES GAGNANTS' and 'LES PERDANTS' showing top and bottom performing stocks.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing the most active stocks.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Bourse de Toronto

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

InvestMax Courtoage à escompte. Commission maximum de 99\$ sur les actions canadiennes jusqu'à une valeur de 250 000\$ CA.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

POUR NOS CLIENTS D'AFFAIRES. 10ème nuitée gratuite! Days Inn. I 800 DAYS INN (329-7466).

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Bourse de Toronto

Table of stock market data for Toronto, organized into columns for different sectors and individual stocks. Includes headers for 'Haut Bas Titre' and 'Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours' and various stock symbols like 'NAT', 'NSU', 'NVA', etc.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 24 décembre 1998

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 InvestMax featuring the text 'Décision + InvestMax COTES EN TEMPS RÉEL INTERACTIVES 68,95\$/Mois' and contact information.

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.

Advertisement for MetaLink featuring the text 'A qui Imasco a-t-elle fait confiance pour l'infrastructure technologique de leur internet?' and 'MetaLink Filiale de Groupe conseil DMR'.

Table of stock market data for the eighth column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the ninth column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the tenth column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the eleventh column, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table labeled 'S/LZ' containing stock market data for companies like SAP, IBM, and others.

Table labeled 'S/LZ' containing stock market data for companies like SAP, IBM, and others.

Table labeled 'S/LZ' containing stock market data for companies like SAP, IBM, and others.

Table labeled 'S/LZ' containing stock market data for companies like SAP, IBM, and others.

INVESTIR

Table labeled 'A/E' containing stock market data for companies like ABAXIS, ADAC, and others.

Table labeled 'A/E' containing stock market data for companies like ABAXIS, ADAC, and others.

Table labeled 'A/E' containing stock market data for companies like ABAXIS, ADAC, and others.

Table labeled 'A/E' containing stock market data for companies like ABAXIS, ADAC, and others.

Bourse de New York

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc., The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 24 décembre 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

M/P

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Q/Z

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and various percentage and dollar change indicators.

CGI gèrera le système de compensation bancaire canadien

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Fonds Vision Europe	à venir \$	par part	00-01-99
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	3,26 \$	par part	08-12-98
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,37 \$	par part	09-12-98

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement % Cotes hebdomadaires			
	27 nov. 98	18 déc. 98	11 déc. 98	19 déc. 97
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	7,32	12,153	12,113	12,519
Barreau du Québec				
•Équilibré	8,31	13,140	12,978	12,899
•Obligations	8,06	11,409	11,381	11,034
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	5,79	12,757	12,623	12,628
Ingénieurs du Québec - Férique				
•Revenu à court terme	4,30	34,639	34,607	34,523
•Obligations	6,10	39,036	38,905	39,156
•Actions	4,20	41,654	40,767	44,227
•Équilibré	8,90	45,833	45,332	48,917
•International	30,30	11,538	11,334	11,040
•Américain	34,00	16,291	15,964	13,803
•Croissance	-1,00	9,812	9,841	10,060
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	7,04	14,680	14,472	14,406
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	6,85	13,136	13,010	n.d.
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Omnibus	9,38	76,707	75,785	69,552
•Fonds de placement	13,25	20,020	19,719	21,010
•Marché monétaire	4,32	10,014	10,014	10,014
•Obligations	8,84	11,167	11,195	10,812
•Actions canadiennes	5,40	14,148	13,972	14,615
•Actions internationales	32,33	12,117	11,896	10,605
•Équilibré	n.d.	10,052	9,935	n.d.
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	8,30	12,669	12,586	12,670
•Actions américaines	n.d.	10,626	10,631	n.d.
•Actions asiatiques	n.d.	12,120	12,073	n.d.
•Actions canadiennes	1,60	17,211	16,866	18,832
•Actions européennes	n.d.	10,347	10,158	n.d.
•Obligations	7,10	11,675	11,649	11,701
•Court terme	4,80	9,518	9,514	9,514
•International-actions	20,00	17,277	17,111	16,222
•Croissance et revenus	4,90	11,264	11,175	11,351
Union des Artistes (CSS)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	5,66	49,523	48,936	46,212
•Obligations	6,19	13,161	13,017	12,046
•Actions	n.d.	9,855	9,671	n.d.

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 28 décembre 1998, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,7954	Italie	Lire	1 068,5300
Afrique française	Franc CFA	362,3800	Jamaïque	Dollar	23,2215
Allemagne	Mark	1,0808	Japon	Yen	74,3800
Antilles anglaises	Dollar	1,7431	Liban	Livre	973,4800
Argentine	Peso	0,6454	Maroc	Dirham	5,9788
Australie	Dollar	1,0531	Mexique	Nuevo peso	6,3500
Autriche	Schilling	7,6000	Nicaragua	Gold Cordoba	7,1800
Bahamas	Dollar	0,6456	Norvège	Couronne	4,9117
Barbade	Dollar	n.d.	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,2382
Belgique	Franc	22,3000	Pakistan	Roupie	33,7200
Bermudes	Dollar	0,6456	Pays-Bas	Florin	1,2174
Brsil	Real	0,7798	Pérou	Newsol	2,0200
Chili	Peso	304,8500	Philippines	Peso	25,3600
Chine	Renminbi	5,3445	Porto-Rico	Dollar	0,6456
Colombie	Peso	991,9300	Portugal	Escudo	110,7900
Cuba	Peso	14,8483	Répub. dominicaine	Peso	10,2300
Danemark	Couronne	4,1103	Rép. tchèque	Koruna	19,1640
Egypte	Livre	2,2094	Roumanie	Leu	6 811,4913
Espagne	Peseta	91,9500	Royaume-Uni	Sterling	0,3843
États-Unis	Dollar	0,6456	Russie	Rouble	13,6188
Finlande	Mark	3,2834	Singapour	Dollar	1,0695
France	Franc	3,6238	Slovaquie	Koruna	23,1200
Grèce	Drachme	181,3800	Sri Lanka	Roupie	44,0300
Haiti	Gourde	10,0629	Suède	Couronne	5,2202
Hong Kong	Dollar	4,9965	Suisse	Franc	0,8817
Inde	Roupie	27,4254	Tunisie	Dinar	0,7015
Iran	Rial	1 936,7300	Turquie	Lire	200 038,4100
Israël	New shequel	2,7062	Venezuela	Bolivar	361,4300

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Guy Paquin
 Pendant les six prochaines années, le Groupe CGI (Mtl, GIB, 18,20 \$) veillera au bon fonctionnement du Système de transfert de paiements de grande valeur (STPGV) canadien.

L'entreprise de services conseils en informatique avait conçu les logiciels servant à la compensation financière de l'Association canadienne de paiements (ACP) et il n'était que naturel que l'Association lui octroie la gestion quotidienne de la partie informatique des opérations. Il s'agit d'un contrat de 22 M\$ pour CGI. Selon Ronald White, porte-parole de la société, le contrat a surtout une valeur stratégique. « Il confirme notre définition d'entreprise conseil en informatique axée sur le monde financier. »

Le travail de CGI sera central pour la bonne marche des opérations de transfert et de compensation de l'ensemble des institutions financières canadiennes. Chaque jour, plus de 100 milliards de dollars passeront par l'ordinateur central sur lequel CGI veillera jalousement. Il s'agit des sommes échangées entre les membres de l'ACP, les banques, les sociétés de fiducie, les coopératives de crédit, les caisses populaires et les bureaux d'épargne provinciaux.

Ce contrat confirme l'importance de l'impartition pour CGI, qui en tire 75 % de ses revenus de 1,3 milliard de dollars. Depuis deux ans, la société affiche un taux de conservation et de renouvellement des contrats de 100 %. Voilà sans doute pourquoi son carnet de commandes s'élève

à 6,5 milliards, dont 70 % devraient être facturés au cours des cinq prochaines années.

À la suite de l'acquisition de Bell Sygma en juillet, CGI est devenue la plus importante entreprise indépendante de services conseils en informatique au Canada et la sixième en Amérique du Nord. La direction a fait savoir que sa croissance se poursuivra et qu'elle vise des acquisitions d'envergure. ■

Jim Tobin quitte la présidence d'Emergis/MPact Immedia

S'il est clair que BCE déterminera désormais les orientations stratégiques de MPact Immedia puisqu'elle en possède 65 %, il est clair également qu'elle devra compter sur quelqu'un d'autre que Jim Tobin pour assurer l'intégration de MPact au sein de BCE.

Jim Tobin démissionne de ses postes de président du conseil de MPact (Mtl, IFM, 13,75 \$) et de président de Bell Emergis, la société qui chapeaute MPact.

En fait, M. Tobin quitte toutes ses fonctions au sein de BCE, abandonnant le poste de vice-président exécutif de BCE. BCE devra nommer une autre personne à la haute direction de MPact. Récemment, afin de bien marquer la transition, la nouvelle direction de MPact annonçait son intention de changer son nom pour BCE Emergis.

BCE pourrait profiter de cette situation pour garnir les différents sièges du conseil d'administration de MPact/Emergis. Elle en détient trois sur neuf plus le droit de nommer trois autres administrateurs. Les trois sièges restants reviennent à la direction de MPact.

La démission de M. Tobin arrive moins de deux semaines après l'acquisition par MPact/Emergis d'une partie de la société torontoise Newstar Technologies, spécialisée dans le commerce électronique. La division acquise travaille dans les finances électroniques. La transaction fait de MPact/Emergis la plus importante société canadienne de commerce électronique.

Selon Mark Pavan, de Yorkton Valeurs mobilières, le départ de Jim Tobin est une perte importante pour MPact/Emergis. Malgré tout, l'analyste estime que BCE peut puiser dans ses immenses ressources et trouver un excellent remplaçant. (GP) ■

OFFRE SPÉCIALE D'ABONNEMENT

au journal

LES AFFAIRES

Abonnez-vous pour un an

Seulement 59,95 \$ plus taxes



et recevez

52 + numéros du journal LES AFFAIRES

6 + numéros hors-série dont LES AFFAIRES 500

12 + numéros du magazine AFFAIRES PLUS

ÉCONOMISEZ PLUS DE

55%

Abonnez vous maintenant et profitez des avantages de cette offre spéciale d'abonnement :

- une économie de près de 100,00 \$ sur le prix en kiosque.
- en compliment, recevez 12 fois par année le magazine AFFAIRES PLUS.
- recevez tous nos cahiers hors-série dont LES AFFAIRES 500.
- profitez de la livraison à domicile.
- la liberté d'interrompre votre abonnement en tout temps.
- le service vacances: nous pourrions faire suivre vos numéros à votre lieu de vacances.

BON SPÉCIAL D'ABONNEMENT LES AFFAIRES

OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement : Je recevrai pendant un an au prix de 59,95 \$ + taxes soit 68,96 \$:

52 numéros du journal LES AFFAIRES,

12 numéros du magazine AFFAIRES PLUS, et les

6 cahiers hors-série, dont LES AFFAIRES 500.

À retourner au journal LES AFFAIRES - Service des abonnements - 1100 boul. René-Lévesque ouest, 24e étage. Montréal (Québec) H3B 4X9 ou télécopiez au (514) 392-2039

Nom _____ Prénom _____

Nom de l'entreprise _____ Fonction _____

Ville _____ Province _____

Code Postal _____ Tél. _____

Mode de paiement

Chèque ou mandat à l'ordre de Transcontinental Éditions

Facturez-moi Je désire régler par carte de crédit

VISA MASTER CARD AMERICAN EXPRESS

No de carte _____

Expiration _____ / _____

Signature: _____

Des profits relativement stables pour Provigo

Renée Claude
Simard

Le distributeur et détaillant de produits alimentaires Provigo (Mtl, PGV, 16,70 \$) présente son dernier rapport financier en tant que société québécoise. Pour son dernier trimestre en tant que société ouverte distincte, Provigo a fait état de profits plutôt stables.

Au troisième trimestre terminé le 7 novembre 1998, Provigo a dégagé un bénéfice net de 16,7 M\$ (0,16 \$ l'action), comparativement à un bénéfice net de 15 M\$ (0,15 \$ l'action) il y a un an.

Le chiffre d'affaires a atteint 1,4 milliard de dollars,

une hausse de 2,6 % par rapport à 1997.

Le joyau québécois vient de passer dans le giron du chef de file canadien de la distribution alimentaire Loblaw (Tor., L, 36,85 \$). En date du 10 décembre 1998, quelque 98 % des actions ont été déposées. Loblaw a indiqué son intention d'acquérir le solde des actions en circulation, conformément aux dispositions d'acquisition obligatoires de la Loi des compagnies du Québec, bouclant ainsi sa mainmise sur Provigo.

« En nous associant à Loblaw, nous développons une alliance stratégique bénéfique pour l'avenir de Provigo ainsi que pour ses employés, ses

fournisseurs et ses clients », a souligné le président et chef de la direction de Provigo Pierre L. Mignault dans un communiqué.

L'offre d'achat, datée du 6 novembre 1998, a été distribuée à tous les actionnaires de la société. Le 30 novembre, Loblaw avait majoré son offre d'achat et prolongé la durée de l'offre jusqu'au 10 décembre.

Le prix d'acquisition, qui s'élève à 1,8 milliard de dollars, a été établi selon les trois options suivantes, au choix de l'actionnaire : 15,62 \$ l'action au comptant, ou 0,27 action de Loblaw et 7,25 \$ au comptant, ou 0,50226 action de Loblaw et 0,05 \$ au comptant.

Provigo exploite plusieurs enseignes dont les supermarchés Provigo et Loeb. Métro-Richelieu (Mtl, MRU.A, 19,45 \$) a un droit de premier

regard sur les magasins Loeb en Ontario, mais ne semble pas pressée de manifester ses intentions. Provigo exploite également les grandes surfa-

ces à escompte Maxi et Maxi & Cie.

La société et ses marchands franchisés et affiliés emploient 37 500 personnes. ■

Novamerican Steel : profits en baisse

Le fabricant et distributeur de produits d'acier Novamerican Steel (Nasdaq, TONSF, 8 \$ US), de Montréal, affiche un fléchissement de ses profits pour l'exercice terminé le 28 novembre 1998.

Le bénéfice net a atteint 8,8 M\$ US (0,91 \$ l'action) comparativement à 9,7 M\$ US (1,26 \$ l'action) pour l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires est demeuré stable à 401 M\$ US.

Malgré le déclin du prix de l'acier observé durant le quatrième trimestre de l'exercice, la société a accru sa marge de bénéfice brut. Elle est passée de 17,6 % en 1997 à 19,2 %. Cette amélioration reflète les efforts de la société pour développer une clientèle offrant de meilleures marges de rentabilité.

Selon les volumes actuels, la société estime que la demande demeurera à la hausse durant le premier trimestre de l'exercice 1999 tandis que la faiblesse des prix se maintiendra.

« La décision du ministère du Commerce des États-Unis d'attribuer la mention *situation critique* aux poursuites pour anti-dumping intentées contre les importations d'acier laminé à chaud en provenance de la Russie et du Japon a réduit considérablement les nouvelles offres à l'étranger », a indiqué la société.

Novamerican Steel compte une douzaine de sites d'exploitation au Canada et neuf aux États-Unis. Elle se spécialise dans la transformation et la distribution de produits en acier au carbone, en acier inoxydable et en aluminium, dont des tubes en acier au carbone. (RCS) ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
AFCAN (corp. minières)	12 janvier	16 h 00	1, Place Ville Marie, 40 ^e étage, 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

- **AGF Master** : div. annuel estimé de 3,85 \$ payable le 29 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **APF Energy** : div. mensuel de 0,12 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Apollo Gas** : div. trim. de 0,306 \$ payable le 30 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Arden (Placements)** : div. trim. de 0,065 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Associated Freezers Income** : div. trim. de 0,26 \$ payable le 15 jan. aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Astral Communications** : div. semestriel de 0,15 \$ payable le 1er février aux actionnaires inscrits le 15 janvier.
- **Banque CIBC** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 28 janvier aux actionnaires inscrits le 29 décembre.
- **Canada Trust** : div. spécial de 0,00173 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Canada Trust** : div. mensuel de 0,05 \$ payable le 19 février aux actionnaires inscrits le 29 janvier.
- **Canadian Resources Income Trust** : div. mensuel de 0,0387 \$ payable le 15 jan. aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Canadian Resources Income Trust II** : div. mensuel de 0,0435 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Citadel Diversified** : div. mensuel de 0,059 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Drayton** : div. trim. estimé de 0,232 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Enermark Income Fund** : div. mensuel de 0,03 \$ payable le 20 jan. aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Enerplus Resources** : div. mensuel de 0,025 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 1er janvier.
- **FACS Records** : div. trim. de 0,2145 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Fidelity 93** : div. trim. estimé de 0,72 \$ payable le 21 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Fidelity 94** : div. trim. estimé de 0,83 \$ payable le 21 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Fidelity 95** : div. trim. estimé de 1,02 \$ payable le 21 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **First Asia Income Fund** : div. trim. de 0,13 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **First Premium Oil & Gas** : div. trim. de 0,1875 \$ payable le 31 déc. aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- **Freehold Royalty** : div. mensuel de 0,05 \$ payable le 18 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Gas Management** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 31 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Global Strategy III** : div. trim. estimé de 0,30 \$ payable le 14 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Global Strategy V** : div. trim. estimé de 0,40 \$ payable le 14 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Global Strategy VI** : div. trim. estimé de 0,45 \$ payable le 14 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Halterm Income Trust** : div. trim. de 0,2437 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **HIP Funds** : div. trim. de 0,17985 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **IAT Air Cargo** : div. trim. de 0,269047 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Infinity Income Trust** : div. trim. de 0,32 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **KMS Power** : div. trim. estimé de 0,255 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Koch Pipeline** : div. trim. de 0,18 \$ payable le 30 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Labrador Iron Ore** : div. trim. de 0,50 \$ payable le 25 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Legacy Hotels** : div. trim. de 0,20 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- **Mackenzie Income Trust** : div. trim. de 1,5048 \$ payable le 15 jan. aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Mackenzie Master** : div. estimé de 4,89 \$ payable le 22 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **MTC Management** : div. trim. de 0,80 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 23 décembre.
- **MultiFund Income** : div. trim. de 0,59 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Multi-Manager I** : div. trim. estimé de 0,58 \$ payable le 26 février aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **NAL Oil & Gas** : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Pembina** : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Pengrowth Energy** : div. mensuel de 0,11 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **PrimeWest** : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **PRT Management** : div. trim. de 0,25 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Public Storage** : div. trim. de 0,30 \$ et div. spécial de 0,40 \$ payables le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Public Storage IV** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **RealFund** : div. mensuel de 0,115 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Rogers Sugar Income Fund** : div. trim. de 0,24125 \$ payable le 15 janv. aux actionnaires inscrits le 31 déc.
- **SCI Income Trust** : div. trim. de 0,30 \$ et div. spécial de 0,10 \$ payables le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **TIP Fund** : div. trim. estimé de 0,18344 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Toronto 35** : div. trim. de 0,17144 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **TransCanada Gas** : div. de 0,57 \$ payable le 29 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Triax** : div. trim. estimé de 0,15 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Tritech Precision** : div. trim. de 0,12 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 30 décembre.
- **Viking Energy** : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Wardley China** : div. trim. estimé de 0,75 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Westshore Terminals** : div. trim. de 0,191 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **World Strategic** : div. mensuel de 0,12 \$ payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.
- **Yield Management** : div. trim. de 0,16 \$ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 31 décembre.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Baton Broadcasting : ventes décevantes

Le télédiffuseur Baton Broadcasting (Tor., BNB, 22 \$) a dégagé des profits conformes aux attentes.

Au premier trimestre terminé le 30 novembre 1998, le bénéfice net s'est chiffré à 16,3 M\$ (0,38 \$ l'action), comparativement à des profits de 14,1 M\$ (0,39 \$ l'action) un an plus tôt.

Megan Anderson, analyste de Yorkton Valeurs mobilières, s'attendait à un bénéfice par action à 0,37 \$ l'action. « Les profits sont conformes aux attentes. Ils sont difficilement comparables, trimestre sur trimestre, en raison de l'inclusion au cours du trimestre de 100 % du réseau de télévision CTV », souligne M^{me} Anderson.

« Les ventes sont à plat depuis le troisième trimestre de l'exercice 1997-1998. On s'attendait à une certaine croissance même en tenant compte de la faiblesse du marché de la publicité. C'est très décevant », dit l'analyste.

M^{me} Anderson conserve son cours cible de 21 \$. Elle prévoit des bénéfices par action de

2,51 \$ pour 1999 et de 2,86 \$ pour l'an 2000. Elle recommande aux investisseurs d'accumuler le titre qui fait l'objet de spéculation de mainmise.

« Sun Media n'est restée société ouverte qu'un an. Baton est la seule grande entreprise dans le secteur des communications sans bloc de contrôle. Le même multiple payé par Quebecor pour Sun Media donnerait une valeur de 27 \$ l'action à Baton », indique M^{me} Anderson.

D'autres analystes croient au contraire qu'aucune offre ne se matérialisera pour Baton à court terme ; la spéculation persistante d'une offre pour la société a fait grimper son titre au-delà de sa valeur fondamentale.

À l'assemblée annuelle du 18 décembre, les actionnaires ont voté en faveur du changement de sa raison sociale pour CTV. Ce nouveau nom symbolisera mieux la nouvelle vocation de la société qui a pris le contrôle du réseau de télévision nationale CTV en 1998. (RCS) ■

Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 10				Détériorations : 9		Période terminée le	
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts			
	000 \$		par action		(000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	
Ardene (Les Placements)	(859)	861	(0,22)	0,22	43 100	43 400	12 m.	31-Jul-98
Baton Broadcasting	16 316	14 104	0,38	0,39	154 939	118 806	3 m.	30-Nov-98
Becker Milk	1 157	n.d.	0,64	n.d.	2 112	2 111	6 m.	31-Oct-98
Brick Brewing	90	903	0,01	0,11	17 600	14 900	9 m.	31-Oct-98
Cognos ¹	15 855	783	0,36	0,02	76 308	62 048	3 m.	30-Nov-98
Cott Corp	41 253	15 627	0,92	0,34	214 200	174 107	9 m.	30-Nov-98
Covitec	(60 900)	2 400	(0,98)	0,04	244 000	249 700	3 m.	31-Oct-98
Denninghouse	(51 000)	25 600	(0,80)	0,40	812 200	820 700	9 m.	31-Oct-98
Eclipse Capital	427	830	0,03	0,06	19 151	13 132	12 m.	31-Août-98
Grandfield Pacific	789	555	0,04	0,04	6 418	5 269	3 m.	30-Nov-98
Hong Kong Bank of Canada	268	221	0,06	0,05	4 995	4 682	3 m.	31-Oct-98
Infocorp Computer	868	611	0,19	0,13	14 303	16 031	9 m.	31-Oct-98
Inverpower	(2 043)	126	(0,52)	0,03	3 458	3 093	3 m.	31-Oct-98
Knighthawk Airlines	(1 832)	195	(0,47)	0,05	7 308	6 082	6 m.	31-Oct-98
Novamerican Steel ¹	335	232	0,00	0,00	3 346	2 904	6 m.	31-Oct-98
Perle Systems	39 000	38 000	0,14	0,13	193 000	186 000	3 m.	31-Oct-98
Provigo	157 000	138 000	0,56	0,49	728 000	695 000	12 m.	31-Oct-98
Telepanel Systems	(3 676)	(3 37)	n.d.	n.d.	6 478	5 554	12 m.	31-Jul-98
White Rose Crafts & Nursery	(639)	(2 788)	(0,08)	(0,33)	6 401	4 588	3 m.	31-Oct-98
	168	(202)	0,02	(0,03)	9 229	9 238	12 m.	31-Oct-98
	2 847	1 825	0,29	0,24	106 062	108 365	3 m.	28-Nov-98
	8 779	9 663	0,91	1,26	401 090	401 512	12 m.	28-Nov-98
	774	362	0,11	0,05	12 782	10 973	3 m.	30-Nov-98
	1 232	401	0,17	0,06	24 170	19 886	6 m.	30-Oct-98
	16 700	15 000	0,16	0,15	1 368 200	1 333 900	3 m.	7-Nov-98
	55 200	66 300	0,53	0,62	4 469 600	4 494 400	9 m.	7-Nov-98
	(1 289)	(3 639)	(0,07)	(0,21)	785	2 743	3 m.	31-Oct-98
	(3 306)	(5 162)	(0,18)	(0,29)	5 495	6 284	9 m.	31-Oct-98
	(37 884)	(4 951)	(2,31)	(0,35)	210 521	205 613	12 m.	2-Août-98

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1 : en dollars US 2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente n.d. : non disponible s.o. : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Immobilier

● La Solim, unique propriétaire de l'immeuble du CDTI de Québec

Le bras immobilier du Fonds FTQ rachète la participation de son partenaire Holinger-Unimédia dans l'immeuble Le Soleil p. 45

● L'est de Montréal est à présent victime de son succès

L'augmentation du taux d'occupation des immeubles de bureaux et des locaux industriels a provoqué une hausse des loyers p. 46

ANTREV

Espace commercial à louer

Courtiliers protégés

(514) 499-1997

Time Equities (Canada)

Pour acheter dans le Sud, les bonnes références offrent la meilleure garantie de succès

Les grandes agences d'immeubles mettent à la disposition des clients leurs réseaux internationaux

Denise Proulx

À la veille de la cinquantaine, Michel (prénom fictif) déclarait à qui voulait l'entendre : « Je veux vivre l'hiver à l'air libre, à humer les fleurs et le vert, plutôt que de le regarder passer au froid, enfermé et entouré de fenêtres scellées de givre ! »

Décrocheur de l'enseignement, où il venait de passer une grande partie de sa vie, Michel est parti dès lors, sac au dos, à la recherche d'un lieu qui le séduirait. Il a traversé la République dominicaine, le Mexique, pour finalement atterrir, quelques années plus tard, au Costa Rica. Il y a visité une cinquantaine de maisons et de terrains disséminés en pleine nature.

« Ces excursions m'ont aidé à préciser mes objectifs personnels, tout en apportant un lot de connaissances et d'informations pertinentes et essentielles », analyse-t-il, maintenant bien installé au chaud d'où il taquine ses copains nordiques entre les mois de novembre et avril... par l'entremise du courrier électronique.

Réseaux internationaux

Les cas comme celui de Michel ne sont pas légion. Et le consommateur qui n'a pas l'âme aussi aventurière peut se fier à des réseaux internationaux, auxquels sont associées les principales agences immobilières du Canada.

Ainsi, chez **Royal LePage**, tout client qui cherche une propriété dans le Sud est envoyé au fichier central de l'entreprise à Toronto, qui est en contact avec le réseau américain **Reliance**.

La Capitale, pour sa part, fait partie du réseau **Caldwell Bankers**, l'un des plus importants en Amérique du Nord. Et **Century 21 Canada** a des liens avec la maison mère américaine.

Normalement, un agent d'i-



ci ne s'occupe pas d'une recherche de propriété dans le Sud, à moins qu'il connaisse bien le pays et le secteur recherché. Mais le client qui désire des garanties de compétence peut choisir une agence qui le guidera.

« Chez nous, un agent immobilier fera des démarches préliminaires pour ne pas laisser le consommateur à lui-même », explique **Michel Auclair**, vice-président adjoint pour le Québec chez **Century 21**.

Savoir s'informer

M. Auclair rappelle aux consommateurs qu'ils doivent vérifier certains faits dès qu'ils ont arrêté leur choix sur le pays où ils désirent acheter une propriété.

D'abord, il faut examiner les lois civiles qui régissent le secteur. Par exemple, celles de la Floride sont mieux structurées que celles d'un

pays en voie de développement économique.

Parfois, un climat politique instable fera toute la différence. « Dans un pays où il y a de l'instabilité, le gouvernement peut saisir une propriété détenue par un étranger. Idéalement, dans ces pays, il faut faire affaire avec des professionnels qui ont une bonne connaissance du droit international », conseille M. Auclair.

Le futur acheteur doit également évaluer s'il est plus avantageux de financer son achat au Québec ou dans le pays hôte. Pour les transactions aux États-Unis, **Gary Longchamp**, de **PL Developments**, un entrepreneur et promoteur immobilier installé en Floride depuis 26 ans, suggère d'emprunter sur place. « Si l'acheteur peut se le permettre, il a tout avantage à emprunter directement aux États-Unis. Les taux d'intérêt sont meilleurs », dit-il.

Pour l'acheteur d'une propriété au Mexique, Michel

Auclair suggère de contracter une hypothèque au Québec. « Ça met à l'abri des fluctuations du taux de change, à moins d'avoir placé de l'argent dans le pays choisi », précise-t-il. Toutefois, M. Auclair constate que la moitié de ses clients québécois paient comptant l'achat d'une propriété en Floride.

Assurément, un futur acheteur doit choisir des professionnels oeuvrant dans le pays d'accueil en établissant d'abord une relation de confiance. « Il est toujours mieux de faire affaire avec un agent d'immeubles qui se spécialise dans les ventes aux étrangers, et qui, idéalement, parle français. C'est la meilleure façon d'éviter les fraudes », soutient M. Longchamp.

La prudence est de mise en tout temps, même avec un agent local. Il faut poser beaucoup de questions », ajoute M. Auclair.

Les taxes et impôts consti-

■ D'abord, il faut examiner les lois civiles qui régissent le secteur de l'immobilier. Par exemple, celles de la Floride sont mieux structurées que celles d'un pays en voie de développement économique.

tuent un autre piège qu'il faut savoir éviter.

Vacances à temps partagé

Du côté de la Floride, par exemple, **Gary Longchamp** estime qu'un acheteur doit prévoir consacrer entre 3 000 et 5 000 \$ en commissions et taxes d'entrée au pays. Par la suite, le propriétaire étranger paie en moyenne entre 1 et 1,5 % du prix de l'achat en

taxes annuelles.

Enfin, **Michel Auclair**, de **Century 21**, invite le futur acheteur d'une propriété à s'interroger sur l'usage qu'il compte en faire, à long terme. « Il faut prévoir qu'on voudra vendre un jour ou que la propriété passera à une succession », fait-il remarquer.

M. Auclair estime, pour sa part, que l'autre solution serait d'acheter du temps de séjour, qui peut varier de deux à quatre semaines par année, dans un condominium ou une villa. Ces séjours de vacances à temps partagé (*time sharing*) seraient un marché sûr, qui met à l'abri de certains imprévisibles, dont le premier est souvent la lassitude de prendre ses vacances toujours au même endroit.

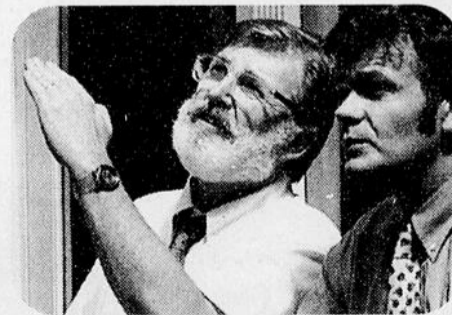
On peut acheter un séjour de vacances à temps partagé de deux semaines pendant 15 ans pour 20 000 \$, soutient-il. Lorsqu'on décide d'y mettre fin, on n'a pas perdu trop de capital. » ■

Rejoignez vos clients potentiels avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

LES PLUS IMPORTANTS GESTIONNAIRES



date de parution : 23 janvier 1999

Pour informations : (514) 392-9000

Carrefour

LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet www.lesaffaires.com

Index des rubriques

Franchises

page 44

Occasions d'affaires

page 44

Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
A vendre divers
Avis 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 d'affaires

Immobilier commercial

pages 44 et 45

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre

Investissements
On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

Immobilier résidentiel

page 45

Appartements de luxe à louer

À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne

Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-861-7210
Fax: (514) 392-4723

Franchises

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

L'avenir ça compte!

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et 420 cabinets en Amérique du Nord, 40 cabinets au Québec

- Programme marketing efficace
- Service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Méthodes de travail éprouvées
- Progrès performants taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400
1-888-PADGETT

www.smallbizpros.com
padgett@generation.net

Occasions d'affaires

Commerces

MOTEL
20 unités Rive-Sud, bord du fleuve. Aubaine 175 000 \$. Possibilité de prise de possession au printemps 1999.
(450) 561-1954

SÉRIGRAPHIE
Usine complète de sérigraphie, à vendre ou à louer. Métal, vinyle, tout genre, etc... Disponible immédiatement.
(514) 951-5720

ANTIQUITÉS
Un des plus beaux magasins d'antiquités à Montréal à vendre.
(514) 820-9364

CENTRE DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE
À vendre ou échanger
Situé dans les Cantons-de-l'Est. Bonne clientèle bien établie. (Salon de bronzage, cours d'aérobic, etc.). Prix: 79 999 \$.
Demandez Mario: (450) 532-5660

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

ABONDANCE
Aimeriez-vous prendre une pré-retraite, 6 mois dans le Sud, 6 mois au Québec? Payer les études des enfants? Acheter maison, auto, motorisé ou voyager? Avez-vous 137 \$? Si oui, entreprise internationale établie depuis 18 ans dans 38 pays, partiel, 1 000 \$/mois, plein, 5 000 \$/mois.
Raymond Thomassin (418) 835-5960
1-800-336-5960

FABRICATION DE MOULURES DE BOIS
Rive nord, établie depuis 1980, très bonne clientèle. Cause: retraite.
(450) 478-0914

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

DÉPANNEUR ESSENCE
Avec logis, restaurant (80) relais de motoneige, 5 ch. à c., à louer. Vente/échange. Poss. finance.
(418) 676-2346

Agents

manufacturiers demandés

DDI inc. SPORTDIFF
Importateur et distributeur exclusif pour le Canada de lignes Européennes. Nous recherchons des agents manufacturiers pour nos deux divisions: MATERIEL DE SPORT D'HIVER et OPTIQUE SOLAIRE.
Tél.: 1-888-863-5076
Fax: (514) 344-3260
E-mail: cozic@sprint.ca

ENTREPRENEURS/LEADERS DEMANDÉS! NOUVEAU AU QUÉBEC
La nutrition cellulaire, produits de qualité supérieure, entreprise solide établie depuis 6 ans, cotée à la bourse NASDAQ, croissance annuelle de 126%, expansion internationale, pas d'inventaire, commissions et bonus lucratifs.
Seta Der Artinian ou Hubert Krause (418) 835-5960
Site web: http://www.serida.com

Occasions d'affaires

Entreprises demandées

GRUPE CONSEIL CERCA Ltée
Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
E-mail: oligny@supralink.net

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

Investisseurs demandés

GASPÉSIE
Recherchons investisseurs sérieux pour projet de développement d'envergure internationale dans le domaine récréo-touristique, technologique et hôtelier. Site de développement au potentiel exceptionnel.
Tél et téléc: (418) 797-2851 ou D. Fortier C.P. 58, Mont-St-Pierre, G0E 1V0

INVESTISSEURS DEMANDÉS
PME de crédit cherche financement de 50 000 \$ à 20% l'an.
Info Michel bur. (514) 321-3422
pagette (514) 361-5616

Placements

FINANCEMENT
Recherche 100 000 \$ à court terme, bon rendement, avec garantie hypothécaire. Possibilité d'emploi comme gestionnaire pour le prêteur.
Tél.: (418) 563-8140

Entreprise à vendre

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
Poissonnerie à vendre, tout équipée, avec formation si nécessaire. Située au cœur de l'Estrie. Bon chiffre d'affaires, avec potentiel très intéressant. Investissement maximum requis: 45 000 \$.
Envoyer vos coordonnées à: M. Jacques Robitaille, CGA, Robitaille, St-Onge, CGA, 391 Principale, bureau 108, Granby (Québec) J2G 2W7

Informatique

LOGICIEL WINDOWS
32 bits VB-Access, très prometteur, cherchons partenaire pour commercialiser.
(450) 961-1703
laisser message

On demande

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.

À vendre

divers
Droits de fabrication, de distribution et de vente.
Machine pour l'entretien du système de chauffage des autos et des autobus.
AEROFLUSH (819) 565-3428
1-800-276-3428

Billets

hockey-spectacles
CANADIENS-SECTION ROUGE
4 billets de saison à vendre (hockey).
(450) 433-2272
(514) 497-2852

Offres de services

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

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du Carrefour Les Affaires ou visitent notre site Internet www.lesaffaires.com
Annoncez-vous dès maintenant pour info: (514) 392-9000

Immeuble commercial

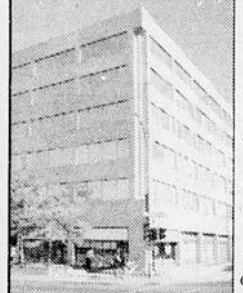
Bureaux à louer

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 pi par plancher
- Environnement sécuritaire
- Stationnement intérieur

COURTIERS PROTÉGÉS

- 4200, boul. St-Laurent, 25,000 pi²
- 1205, rue Ampère - (Édifice Lactel) Boucherville, 3,500 pi²

ANTREV (514) 499-1997
Time Equities (Canada)

PIE-IX / MÉTROPOLITAIN
Aubaine, 7 étages, 3 500 pi ca. chacun, location minimum 400 pi ca. Belle vue. 7 \$/pi ca. brut. Fini à vos goûts.
(514) 951-5720

ANJOU
De 400 à 4 000 pi ca. (Climatisation, aménagés, stat. disponible). Libre immédiatement.
(450) 667-4050

BROSSARD
espace de Bureau à louer 3,000 pi ca. 2180 Boul. Lapinière (face au Mail Champlain) info: M. Levesque
(450) 462-2116

Immeuble industriel à vendre
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

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

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

SAINT-JOVITE CENTRE-VILLE
Place Ouimet
Locaux commerciaux à louer superficie 1 350 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

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section Immeuble commercial du Carrefour LesAffaires et adressez vous directement aux décideurs!
(514) 392-9000

À SOUS-LOUER
Île des Soeurs, 1 400 pi ca., possibilité location long terme, meublé ou non, équipement de bureau disponible.
(514) 765-9221

CUISINE COMMERCIALE
À louer jour, soir, nuit, capacité de 2 000 repas par jour.
Pour info: M. Desjardins (514) 849-8989

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés? Ils lisent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES ou visitent notre site Internet www.lesaffaires.com pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous! Pour info: (514) 392-9000

ORFORD
Au cœur de la station touristique, local à louer/option d'achat, 700 et 2 300 pi ca. Un nouveau mode de vie vous attend.
(819) 847-0741

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Prenez note de notre horaire pour la période des fêtes:

Parution du 2 janvier 1999: tombée de réservation le jeudi 24 décembre à 12 h
Parution du 9 janvier 1999: tombée de réservation le mercredi 30 décembre à 12 h

En bref

La Solim devient l'unique propriétaire de l'immeuble du CDTI de Québec

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ), par le biais de son bras immobilier Solim, rachète la participation (50 %) de son partenaire Holinger-Unimédia dans l'immeuble Le

Soleil. Cet immeuble abrite le Centre de développement des technologies de l'information (CDTI) de Québec.

De cette façon, Solim confirme son implication grandissante comme investisseur institutionnel dans le secteur de la technologie. C'est actuellement l'un des principaux partenaires du Parc technologique de la région de Québec. Le président de Solim, **Richard Marion**, affirme que son équipe travaille à d'ambitieux projets pour poursuivre le développement du CDTI. (DP) ■

Le Groupe Alexis Nihon investit 7 M\$ au Centre Laval

Le Groupe Alexis Nihon investit quelque 7 M\$ pour moderniser le Centre Laval.

Premier centre commercial régional à Laval, le Centre Laval a été construit en 1967 et il avait besoin d'une bonne cure de rajeunissement.

Déjà 50 % des travaux ont

été réalisés. Les allées, les plafonds et l'éclairage ont été modifiés afin de créer un centre plus clair, à l'allure plus jeune.

De nouvelles bannières se sont jointes aux quelque 150 boutiques du Centre Laval.

À la suite des rénovations, les ventes des marchands auraient augmenté de 8 %, selon **Paul J. Massicotte**, président du Groupe Alexis Nihon.

La dernière phase des travaux de rénovations consiste à déménager les restaurants et à créer une foire alimentaire. (DP) ■

Le Days Inn de Berthierville remporte deux prix prestigieux

L'hôtel Days Inn de Berthierville, déjà reconnu comme l'hôtel de l'année au Canada en 1997, vient de remporter deux nouveaux prix pour 1998, au cours du congrès des Hôtels Days Inn du Canada qui s'est tenu récemment à Vancouver.

Le Days Inn de Berthierville a remporté le premier prix, devant 65 hôtels, pour avoir obtenu le meilleur chiffre d'affaires canadien parmi le réseau mondial (qui regroupe 1 800 hôtels). **Maureen Rondeau**, directrice générale du Days Inn, a reçu une bourse de 5 000 \$ US des mains de **Joseph Kane**, président de Days Inn of America.

Le Days Inn de Berthierville a aussi remporté le Grand prix du Canada 1998, pour son marketing et ses ventes.

Il offre 60 chambres et six salles de réunion. (DP) ■



MON REER



MES PLACEMENTS



MA PROPRIÉTÉ

L'heure juste.

La composition de votre portefeuille correspond-elle encore à vos besoins? Votre capital est-il bien protégé? Profitez-vous pleinement de tous vos abris fiscaux? Venez vite chercher l'heure juste au Salon. Vous avez quatre jours!

■ **Parmi plus de 1 800 fonds mutuels**, choisissez les produits qui vous assureront une retraite confortable et sécuritaire.

■ **Obtenez une information détaillée** sur les titres boursiers. Soyez bien renseigné sur l'évolution du marché: taux d'intérêt, dollar canadien, actions américaines et étrangères.

■ **Investissez en toute sécurité!** Venez chercher des moyens concrets pour protéger votre capital: fonds distincts, CPG boursiers et fonds indiciels garantis.

■ **Grande première!** Entrez au Carrefour des gestionnaires québécois, présenté par la Caisse de dépôt et placement du Québec. Des ateliers de haut niveau et des conseils sur près de 250 fonds québécois.

■ **Plus toute une série d'activités interactives:** Pavillon Finances-en-direct pour internautes, cliniques «Réseau inter-notaires» (succession, testament, etc.), conférences de l'Institut québécois de planification financière et plus encore!

SALON ÉPARGNE-PLACEMENTS 1999

www.finances-en-direct.com

L'information la plus complète sur les REER



MES CONSEILLERS



MA RETRAITE

200 EXPOSANTS

250 CONFÉRENCES

QUÉBEC
CENTRE DES CONGRÈS
14 au 17 janvier
Jeu., ven., sam.: 11 h à 21 h
Dim.: 11 h à 18 h

MONTRÉAL
PLACE BONAVENTURE
29 janvier au 1^{er} février
Vendredi au lundi: 11 h à 21 h

Billet gratuit encarté pour les abonnés de Québec

✓ Immeuble commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

CHÂTEAUGUAY
143-149 St-Jean-Baptiste, bâtisse commerciale excellente condition à vendre.
Contactez propriétaire (Floride) R. Côté
tél.: (954) 922-9116
fax: (954) 922-9172

RÉGION DE QUÉBEC - LA CAPITALE
À louer en tout ou en partie.
Situation stratégique à la sortie de l'autoroute de la Capitale et l'autoroute Dufferin à 5 minutes du centre-ville de Québec. 3 000 pi ca., très grand stationnement, immeuble de prestige entièrement rénové, visibilité exceptionnelle de toutes les provenances. Idéal pour services régionaux, médicaux, professionnels ou industriels. Disponible immédiatement directement du propriétaire.
(418) 663-2931 ou (514) 281-7696

BELOEIL
Bâtisse commerciale brique, artère principale, 6 000 pi ca., évaluation 390 000 \$, revenus 36 000 \$ +, vente 250 000 \$, poss. location. Pas d'agents.
(514) 947-5750

à vendre
à vendre
à vendre
à vendre

✓ Immeuble résidentiel

✓ Résidences de prestige

LAVAL-DES-RAPIDES
Vue splendide sur la Rivière-des-Prairies. Majestueuse propriété sur le bord de l'eau. Où vous pourrez amarrer votre bateau au quai. Construction haut de gamme. 2 pièces pouvant servir pour personnel de maison.
NICOLE BAILLARGEON
(514) 591-6743 agent imm. affilié

À ST-PETERSBURG
Condo à vendre, 2 c. à c., 2 s. de b., rénové à neuf, meublé, près d'une baie. 70 000 \$ CA.
1-800-336-5960

ORLANDO, FLORIDE
Soyez chez vous! Maison luxueuse, 3 ch. à c., tout fournis, piscine privée, proche de Disney World.
(450) 922-6822

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

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Prenez note de notre horaire pour la période des fêtes :

Parution du 9 janvier 1999 : tombée de réservation le mercredi 30 décembre à 18 h

L'est de Montréal est à présent victime de son succès

Denise Proulx

L'est de Montréal, un secteur jadis éprouvé par les fermetures d'entreprises, a véritablement suivi le rythme des affaires en 1998. À tel point que l'augmentation du taux d'occupation des immeubles de bureaux et des locaux industriels a provoqué une hausse des loyers.

C'est ce qu'indique une récente étude de la firme de courtage immobilier **Devencore**.

Au moins deux facteurs expliquent cette situation.

D'abord, plusieurs des entreprises du secteur ont pris de l'expansion. Deuxièmement, certaines entreprises auparavant établies dans d'autres secteurs, mais qui faisaient face à des hausses constantes de loyer, y sont déménagées.

L'est de l'île attire de nombreuses entreprises spécialisées dans la fabrication, l'entreposage et la distribution.

Elles s'y installent, entre autres, pour profiter des facilités d'accès aux réseaux routiers vers l'est du Canada et des États-Unis. Les taux d'occupation en baisse ont donné lieu à des loyers réels nets

plus élevés, soit de 5 à 7 \$ le pi² pour les bureaux de catégorie A et de 3,75 à 4,50 \$ le pi² pour les locaux industriels de qualité supérieure. « Compte tenu de ces changements, le marché immobilier commercial ne peut être considéré comme un marché favorisant les locataires », analyse Devencore.

Entre autres, les primes incitatives généreuses pour les locataires, comme les longues périodes de loyer gratuit, les frais d'exploitation plafonnés ou les allocations monétaires alléchantes, se font de plus en plus rares.

Les locataires peuvent tout de même tirer leur épingle du jeu malgré la rareté des immeubles de catégorie A. « Le locataire doit savoir agir rapidement lorsqu'il croit avoir trouvé la solution qui lui convient », suggère Devencore.

Dans l'est de Montréal, les bureaux de catégorie A ont un taux d'occupation de 12,3 %. Par contre, il reste passablement de locaux disponibles dans les bureaux de catégorie B (taux d'occupation de 23 %). Il faut dire que plusieurs de ces immeubles sont anciens et nécessitent de grands travaux de restaura-

tion. À Anjou, le taux d'occupation des bureaux de catégorie A a beaucoup baissé au cours des dernières années, passant de 25,2 % à l'automne 1995 à 13,3 %. Les blocs contigus de plus de 10 000 pi² sont très difficiles à trouver et les locaux à sous-louer sont presque inexistant.

La situation est légèrement différente à Saint-Léonard. Le taux d'occupation des immeubles de catégorie A s'établit à 19,3 %, soit une hausse d'environ quatre points de pourcentage entre 1995 et 1998. Comme ail-

leurs, les possibilités dans les immeubles de catégorie B de Saint-Léonard sont plus nombreuses. Le taux d'occupation se situe à environ 24,5 % et ce pourcentage est resté relativement stable depuis trois ans.

Dans la région du centre-est de Montréal, le taux d'occupation des immeubles de catégorie A a dégringolé de 21,8 % en 1995 à 7,4 % aujourd'hui. En 1998, la superficie disponible a chuté de moitié. Pour les immeubles de catégorie B, la superficie disponible dépasse 500 000 pi². ■

Félicitations !

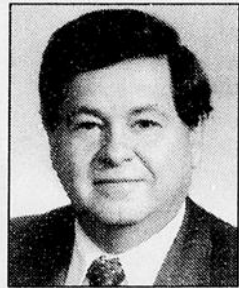
Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de novembre 1998.

Novembre 1998

APCHQ MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN
Jean-Marc Taillefer
Président du conseil présidentiel
Jacques Lebel
Président
Guy Théberge
1^{er} vice-président
Jeanne Girard
2^e vice-président
Me Francis Meagher
Trésorier
Pierre Gaul
3^e vice-président

ASSOCIATION CANADIENNE DE L'INDUSTRIE DU MÉDICAMENT (ACIM)
Paul N. Lucas
Président du conseil des directeurs de l'association

BANQUE NATIONAL DE PARIS (CANADA)

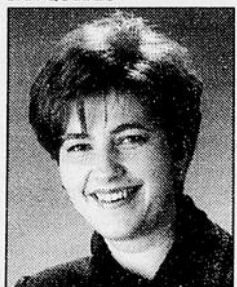


Robert Amzallag
Président et chef de la direction

BOMBARDIER
Claude Guimont,
Rémi Barrière,
Pierre Germain
Serge Leduc
Directeurs régionaux

BROUILLETTE CHARPENTIER FORTIN
Me Bernard Allaire
Associé
Me Carolyne Lassonde,
Me Stéphane Bergevin
Avocats

CAA QUÉBEC

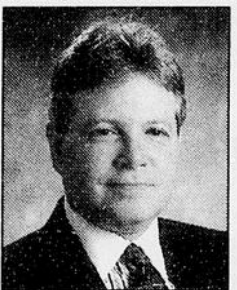


José Garceau
Vice-présidente,
commercialisation

CALL NET ENTREPRISES INC.
Jim Hardy
Vice-président directeur,
Expansion de l'entreprise
Vincent Salvati
Vice-président directeur et
directeur des finances

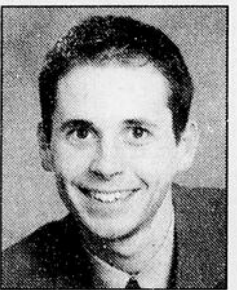
CANADA-INDIA BUSINESS COUNCIL
John McNeil
Président du conseil
d'administration

CARLSON WAGONLIT TRAVEL



Robin Schleien
Président

FONDS D'INVESTISSEMENT FMOQ



Martin Vallée
Conseiller - service à la clientèle

FONDATION DE L'HÔPITAL DU SACRÉ-COEUR DE MONTRÉAL



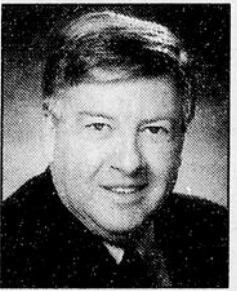
Me Gaston E. Bouchard, LL.B.
Directeur général

GROUPE RADIO-NORD
Nunzio Spino
Conseil d'administration

HEENAN BALIKIE
Me Hubert Pépin
Avocat

INTERNATIONAL TELECOM
Jacques Lévesque
Président et chef de la direction

IRDA INSTITUT DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT EN AGROENVIRONNEMENT



Gilles Desaulniers ing., M.Sc.
Directeur général

JOURNAL LES AFFAIRES



Stéphane Lavallée
Directeur de l'information

RADIO-NORD INC.
Gérald Tremblay,
Philippe Gribbeauval
Conseil d'administration

PEOPLESOFT CANADA
Steve Birrell
Vice-président national, Ventes
Michèle V. Lortie, MBA
Vice-présidente Québec

QUÉBECTEL
Louise Naud
Directrice générale,
Exploitation du réseau

SNC LAVALLIN
Serge Godin,
Pierre H. Lessard,
Edythe A. Parkinson-Marcoux
Conseil d'administration

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE D'INFORMATION JURIDIQUE (SOQUIJ)



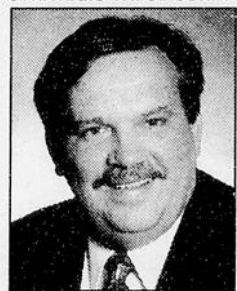
Denis Lévesque
Directeur général

SOFT SYSTÈME

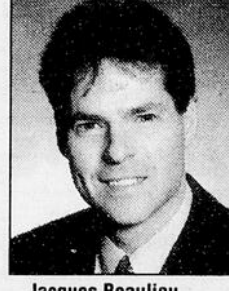


Jean-François Dufresne
Directeur principal,
développement des affaires

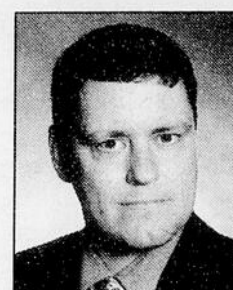
STRATEGIC VALUE CORP.



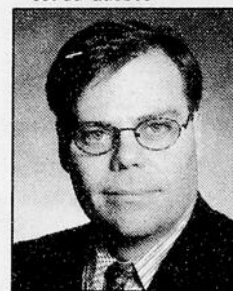
Daniel L'Heureux
Directeur général des ventes -
Québec



Jacques Beaulieu
Directeur des ventes,
ouest du Québec



Michel Gunn
Directeur des ventes,
est du Québec



Robert A. Lachance
Directeur des ventes

TECHNILAB
Jacques Boisvert
Président et chef de la direction

TQS
René Guimond
Président et chef de la direction

TV5 LA TÉLÉVISION INTERNATIONALE



Johanne Brunet
Vice-présidente,
directrice générale

VALOREM GESTION DE PLACEMENTS
Claude Lemire
Directeur principal
- actions américaines

Défaut de paiement : les créanciers hypothécaires peuvent même réclamer leurs frais juridiques

Lorsqu'un débiteur hypothécaire fait défaut de rembourser son prêt, le créancier qui intente un recours en vue d'exercer sa garantie peut réclamer, en plus du capital et des intérêts échus, tous les honoraires extrajudiciaires (frais juridiques) qu'il a dû payer à son avocat pour recouvrer sa créance, pourvu que ceux-ci soient raisonnables.

C'est la conclusion à laquelle en est venue la Cour d'appel du Québec par un jugement majoritaire rendu le 23 septembre dernier par le juge **Melvin L. Rothman** dans la cause opposant la société **164618 Canada inc.** à la société **Montréal Trust**.

Les événements

Le 22 juin 1990, la société 164168 Canada inc. (l'emprunteur) empruntait la somme de 3,5 M\$ au Montréal Trust. Le prêt était garanti par une hypothèque immobilière.

Or, l'acte de prêt contenait la clause 7(c) qui prévoyait que l'emprunteur s'engageait à « [...] payer au prêteur, sur demande, toute somme qu'il paie ou est appelé à payer, soit pour frais judiciaires ou autres frais engagés pour obtenir l'exécution de l'une quelconque des obligations de l'emprunteur [...] ».

À la suite du défaut de l'emprunteur, au terme de l'acte de prêt, de payer les taxes municipales sur l'immeuble grevé de l'hypothèque, Montréal Trust a intenté des procédures judiciaires et a présenté une requête en délaissement forcé et prise en paiement à l'égard de l'immeuble.

Toutefois, pour ne pas nuire aux pourparlers de vente de l'immeuble entre l'emprunteur et l'Université du Québec à Montréal (UQAM), Montréal Trust a accepté de suspendre ses procédures.

Le 30 juin 1995, l'emprunteur a vendu l'immeuble à l'UQAM et a remboursé intégralement Montréal Trust en capital et intérêts, à l'exception des frais engagés.

Les parties ont alors signé une déclaration de règlement

hors cour qui ne visait pas les frais extrajudiciaires que Montréal Trust avait engagés.

L'emprunteur a donc présenté une requête en jugement déclaratoire visant à faire déclarer invalide la clause 7(c) de l'acte de prêt hypothécaire qui prévoyait le paiement des « frais engagés ».

L'emprunteur soutenait que cette clause était nulle car elle enfreignait l'article 8 de la Loi sur l'intérêt qui interdit notamment aux créanciers hypothécaires d'exiger du débiteur une amende, une pénalité ou un taux d'intérêt plus élevé que celui exigible en vertu de l'acte de prêt.

L'emprunteur soutenait également que la clause 7(c) était nulle puisqu'elle était trop indéterminée et incertaine pour respecter les dispositions impératives de l'article 1060 du Code civil du Bas-Canada.

Jugement de la Cour supérieure

En première instance, le juge **Daniel H. Tingley**, de la Cour supérieure, rejette les prétentions de l'emprunteur et refuse de déclarer la nullité de la clause au terme d'un jugement rendu le 16 janvier 1996.

En effet, le tribunal conclut que « cet acte est la loi entre les parties et la clause 7(c) est ni prohibée par la loi ni contraire à l'ordre public ».

De plus, interprétant les nouvelles dispositions contenues aux articles 2667, 2761 et 2762 du Code civil du Québec, le tribunal indique que le législateur prévoit maintenant expressément le paiement par le débiteur des « frais engagés » par le créancier hypothécaire.

Aussi, selon la Cour supérieure, ces « frais engagés » incluent les honoraires extrajudiciaires.

L'emprunteur en appellera de ce jugement.

Jugement de la Cour d'appel

La majorité des juges de la Cour d'appel confirme la décision du tribunal de première instance et rejette l'appel de l'emprunteur.

L'emprunteur est alors condamné à payer à Montréal Trust la somme de 42 548,67 \$, ce qui représente les honoraires extrajudiciaires des avocats du créancier hypothécaire.

Toutefois, le juge **Paul-Arthur Gendreau**, dissident, aurait accueilli l'appel et déclaré nulle la clause 7(c) car contraire à l'article 8 de la Loi sur l'intérêt.

La majorité de la Cour d'appel est d'avis que la clause 7(c) n'enfreint pas l'article 1060 du Code civil du Bas-Canada (maintenant l'article 1374 du Code civil du Québec).

Tout d'abord, le tribunal indique que le type de clause soumis en l'espèce doit maintenant être revu à la lumière des nouveaux articles 2667, 2761 et 2762 du Code civil du Bas-Canada.

Ces articles prévoient maintenant expressément que l'hypothèque garantit non seulement le capital et les intérêts de la dette, mais également les « [...] frais légitimement engagés pour les recouvrer ou, pour conserver le bien grevé [...] ».

Aussi, la majorité des juges de la Cour d'appel conclut que l'expression « frais engagés » est suffisamment large pour inclure les frais extrajudiciaires raisonnables engagés par le créancier hypothécaire pour recouvrer sa dette. Ainsi, le courant jurisprudentiel majoritaire qui s'était développé en ce sens est confirmé par la Cour d'appel.

Il est à noter que l'opinion dissidente du juge Gendreau ne traite pas de cet aspect

de la question.

Par conséquent, les « frais engagés » ne sont pas indéterminés ou indéterminables au sens des articles 1060 du Code civil du Bas-Canada et 1374 du Code civil du Québec puisque le coût exact de ces frais ne sera connu ultérieurement que lorsqu'ils auront été engagés. Le tribunal prend bien soin d'ajouter que les honoraires extrajudiciaires devront être légitimes et raisonnables.

Conclusion

De plus, la majorité des juges de la Cour d'appel conclut que la clause 7(c) n'enfreint pas l'article 8 de la Loi sur l'intérêt car ces coûts (frais juridiques) ne constituent pas une amende, une pénalité ou un intérêt additionnel au sens de cet article. Cette clause est plutôt considérée comme étant un engagement contractuel du débiteur de payer au créancier les

frais juridiques qu'il a engagés pour recouvrer sa créance en cas de défaut du débiteur.

À la lumière de cette décision de la Cour d'appel, il est maintenant confirmé que les clauses incluses dans les actes de prêts hypothécaires prévoyant le paiement des frais engagés sont valides et englobent même les honoraires extrajudiciaires raisonnables versés aux avocats du créancier.

Par conséquent, en cas de défaut au terme d'un acte de prêt hypothécaire, le débiteur qui voudra y remédier devra payer au créancier, en plus du capital et des intérêts échus, tous les frais juridiques engagés par le créancier. Seul le caractère « raisonnable » de ces frais pourra être contesté par le débiteur. ■

Alexandre

Henri

M^e Alexandre Henri est avocat au cabinet Pouliot Mercure, S.E.N.C.

Ce mois-ci dans
AFFAIRES PLUS

Mon argent:

25 ANS ET ANALYSTE

CHEZ FIDELITY A BOSTON!

Une entrevue avec Maxime Lemieux
Vos placements en 1999.

Ma carrière:

NOTRE PALMARÈS DES 10

MEILLEURS EMPLOYEURS DU QUÉBEC

Et dix raisons d'aimer son entreprise

Ma vie:

ALLUMER SUR LES

NOUVELLES TECHNOLOGIES

Plus, notre dossier
VOYAGES AÉRIENS

Comment choisir sa carte de crédit

mon argent
ma carrière
ma vie

Affaires PLUS

NOVEMBRE 1998

Notre palmarès 1999
des 10 meilleurs
employeurs du Québec

10

raisons
d'aimer
son boss

Mon argent
Maxime Lemieux,
25 ans et analyste
chez Fidelity!
Services financiers
personnels
Voyages d'affaires
Rester en contact
avec le bureau

Pour Serge Lavarelli, chef de
projet, et Jacques Guenette,
président de DLG, l'horaire flexible
et la gestion fondée sur la
confiance sont le secret du
bonheur de travailler.

Affaires PLUS

PRÉSENTÉMENT EN KIOSQUE

**ÉQUITÉ:
EMBAUCHEZ
DES PERSONNES
HANDICAPÉES!**

AIM CROIT-IAM CARES
Téléphone:
(514) 744-2944
Télécopieur:
(514) 744-5711
ATS:
(514) 744-2613

**BONNE
ANNÉE !**

À TOUS NOS AMIS,
COLLABORATEURS
ET CLIENTS AINSI
QU'AUX LECTEURS
DE **LES AFFAIRES**

le service unique de
messagerie de presse
et le

RÉPERTOIRE DES
MÉDIAS DU CANADA

BLITZ 24
(514) 593-7399

Au Québec

**les décideurs,
les gestionnaires
avec
influence d'achat,
les chefs
d'entreprises
et les
gens aisés...**



Le journal LES AFFAIRES est la référence économique et financière des décideurs québécois.

Chaque semaine, il s'adresse aux propriétaires et cadres d'entreprises, aux professionnels, aux spécialistes de la finance, aux investisseurs et aux épargnants.

Le magazine AFFAIRES PLUS traite de finances personnelles, de gestion de carrière et des façons d'améliorer sa qualité de vie.

Il s'adresse directement aux gens d'affaires, aux professionnels et aux travailleurs autonomes.

La revue COMMERCE jette un regard approfondi sur l'actualité économique québécoise, les stratégies des grandes entreprises et de ses dirigeants.

Les lecteurs-cible: les décideurs les plus influents au Québec, les dirigeants et propriétaires d'entreprises, les cadres et les professionnels.

Le magazine PME aide les propriétaires et dirigeants de PME québécoises à mieux gérer leur entreprise en publiant, chaque mois, des articles de fond touchant le financement, la formation, les technologies, la production, le marketing et le commerce international.

Lectorat certifié par le PMB 98



*... lisent nos publications.
Soyez-y!*

Transcontinental
ÉDITION