

Cahier spécial

TECHnologie

L'ordinateur dans le bureau

Une tour de Babel électronique nous menace pp. T1 à T12

Dossier spécial

Formation Les cadres

Le défi de l'heure: changer les comportements plutôt qu'acquérir des habiletés pp. 33 à 38

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 6 au 12 avril 1996

Vol. LXVIII No 14

104 pages

1,95 \$

Cette semaine

Matériel de transport

Bombardier s'apprête à lancer un petit véhicule utilitaire qui pourrait servir de voiturette de golf et qui cible le créneau des personnes plus âgées p. 9

Economie

La croissance économique canadienne s'est animée au début de 1996. La plupart des secteurs d'activité ont contribué à cette poussée p. 10

Télédiffusion

Un échec de la transaction entre CFCF et Vidéotron pourrait signifier la fin de TQS. Le droit à la dissidence des actionnaires pourrait coûter cher à CFCF pp. 40-41



Louis Audet, de Cogeco, n'a pas renoncé à mettre la main sur CFCF

Compagnies aériennes

Canadien

International concentre ses efforts sur les marchés de l'Ouest et de

l'Asie dans l'espoir de sortir de ses difficultés financières. Les analystes sont cependant sceptiques pp. 50-51

Rubriques LES AFFAIRES

AFFAIRES ET LA LOI	32
À SURVEILLER	46-47
BOURSES	60 À 64
ENVIRONNEMENT	30
FINANCES PERSONNELLES	44
FONDS MUTUELS	55 À 57
GAGNANTS/PERDANTS	60
IMMOBILIER	69 À 75
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	48-49
RÉSULTATS FINANCIERS	66-67
REVUE DES MARCHÉS	59
TAUX D'INTÉRÊT	58
TECHNOLOGIE	20, T1 À T12
VOTRE ARGENT	53

Fiscalité 1995

● Le fisc se fait de plus en plus gourmand, les contribuables doivent donc être de plus en plus vigilants

19 moyens de réduire

votre impôt

Dossier spécial La tournée des régions

Charlevoix - Côte-Nord

● Les grandes entreprises roulent à plein régime pp. 13 à 19



Cahier spécial Régimes collectifs

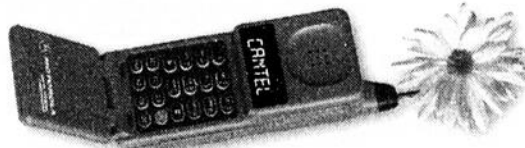
Les employeurs cherchent à contrôler les coûts

● Il est temps de gérer les autres avantages sociaux dans l'entreprise comme le sont déjà les régimes de retraite et de faire une place aux professionnels de la santé dans l'évaluation des programmes offerts aux employés pp. B1 à B16



Répondez à l'appel du printemps!

Pour commander votre téléphone ou plus d'information, composez le 1 800 397-9989.



0\$

Coût du Rip DPV 550 de Motorola après remise de Cantel

CANTEL amigo

On a toujours besoin d'un Amigo!

19 moyens de réduire votre impôt en 1995

Claude Chiasson

Pour vous aider à profiter au maximum des avantages des lois sur l'impôt, nous vous présentons différents éléments à considérer pour minimiser l'impôt à payer et nous y ajoutons, à l'occasion, certains conseils. Les pages suivantes traiteront de deux aspects spécifiques : le changement de l'année fi-

nancière pour les travailleurs autonomes et les sociétés de personnes (des traquenards de taille guettent les professionnels) ainsi que le traitement des dépenses pour les employés à commission.

1. Les frais de garde d'enfant. Si vous ne réclamez pas de reçu pour faire garder vos enfants, vous payez cher vos frais de garde. Sans ces reçus, vous ne pouvez en effet vous prévaloir des déductions et des crédits d'impôt accordés par les deux gouvernements. Une gardienne qui facture 20 \$ par jour, coûte entre 9 \$ et 10 \$ après impôts en réclamant les crédits et déductions, au lieu de 15 \$ si vous la payez au noir. Pour l'année, cela peut se traduire par 2 000 \$ de perte de revenu après impôts.

Voici les déductions et crédits pour la garde des enfants : les frais admissibles pour les deux gouvernements correspondent aux plus petits des montants suivants :

- les frais réellement payés ou
- les deux tiers du revenu gagné au fédéral et 100 % au provincial ou
- 5 000 \$ par enfant de moins de sept ans ou affligé d'un handicap majeur et 3 000 \$ par enfant entre sept

et 14 ans
C'est le conjoint ayant le revenu le moins élevé qui peut réclamer les déductions au fédéral. Au provincial, l'un ou l'autre des conjoints peut réclamer les crédits d'impôt. Au fédéral, la dépense admissible réduit le revenu net (il faut compléter le formulaire T778). Au provincial, la dépense donne droit à un crédit remboursable (le taux du crédit est fixé en fonction du revenu familial; annexe C, tableau G) qui réduit l'impôt à payer.

Conseil : en plus de réclamer vos reçus d'impôt, faites garder vos jeunes enfants, si possible, par vos enfants de 18 ans et plus. Ils peuvent fournir des reçus sans avoir à payer de l'impôt à cause de leur faible revenu.

2. Les frais de scolarité. Les deux gouvernements reconnaissent des frais admissibles pour les études postsecondaires. Au Québec, les frais de scolarité payés par un étudiant ne sont pas transférables aux parents. Par contre, les parents d'étudiants ont droit à une déduction pour études postsecondaires de 3 300 \$ qui s'ajoute à la déduction de base de 2 600 \$ pour le premier enfant et de

2 400 \$ pour les autres (annexe A à compléter). Le montant pour enfant à charge donne droit à un crédit de 20 %, qui réduit l'impôt à payer.

Au fédéral, les parents peuvent avoir droit à des crédits pour les frais de scolarité supérieurs à 100 \$/an et d'études payés pour leurs enfants. Les frais d'études sont de 80 \$ par mois d'études à temps plein. Ces frais donnent droit à un crédit d'impôt correspondant à 17 % de leur total. L'étudiant doit d'abord utiliser ces crédits pour réduire son impôt à payer à zéro. S'il reste des crédits inutilisés, ceux-ci sont transférables à son conjoint, aux parents ou aux grands-parents. Le montant maximum des frais de scolarité pouvant être ainsi transférés est de 4 000 \$, soit un crédit d'impôt maximum de 680 \$ (17 % fois 4 000 \$; il faut compléter le formulaire T2202 ou T2202A).

Conseil : pour augmenter le crédit d'impôt fédéral transférable au parent et le crédit d'impôt au provincial que peut réclamer le parent pour enfant à charge, il faut réduire au maximum le revenu net de l'étudiant. On peut le faire en maximisant les frais de déménagement engagés par lui pour suivre des études (ils

sont déductibles du revenu net de l'étudiant) et en lui permettant de cotiser le maximum permis à son REER.

3. Les frais médicaux. Les frais déductibles sont ceux qui excèdent le moindre de 1 614 \$ ou 3 % du revenu net. Ces frais excédentaires donnent droit à des crédits d'impôt de 17 % au fédéral et de 20 % au provincial.

Les primes versées par un employé au régime d'assurance santé de son employeur ou celles versées à un régime privé entrent dans les frais médicaux admissibles. De plus, au provincial, les primes versées dans le régime par l'employeur sont admissibles parce qu'elles entrent dans le revenu aux fins de l'impôt (case J du relevé 1).

Conseil : Les frais médicaux admissibles (ils sont nombreux, y compris les honoraires versés à un psychologue) sont ceux de toute période de 12 mois terminée en 1995; on peut donc choisir la période où les frais donnent le montant le plus élevé.

En raison du fait que les frais médicaux doivent dépasser 3 % du revenu net de l'un des conjoints, il est plus avantageux de les faire réclamer par le conjoint ayant le reve-

nu net le plus faible.

4. Les dons de charité ou de bienfaisance. Au fédéral, le montant déductible est le moindre de 20 % du revenu net ou la somme totale des dons de 1995 et ceux non déduits des cinq années précédentes. Les premiers 200 \$ de dons donnent droit à un crédit d'impôt de 17 % et le reste à un crédit de 29 %. Au provincial, les dons donnent droit à un crédit d'impôt de 20 %.

Conseil : Les dons sont transférables entre conjoints. Pour l'impôt fédéral, le conjoint qui a le revenu le plus faible peut transférer ses dons à son conjoint, qui pourra maximiser le crédit d'impôt à recevoir.

5. L'allocation de départ s'ajoute au revenu total du contribuable, mais la partie transférée dans un REER devient déductible du revenu imposable. Le montant pouvant être transféré est calculé comme suit : 2 000 \$ par année de service (le calcul des années de service se termine en décembre 1995 pour tout le monde) plus 1 500 \$ par année de service avant 1989 où l'employé n'était pas membre du régime de retraite de l'employeur. Le montant ainsi transféré n'est pas calculé dans le montant maximum pouvant être cotisé annuellement à un REER.

LES AFFAIRES

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

Publicité
Téléphone : (514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur (514) 392-4723
Carrefour (petites annonces) (514) 392-7782

Rédaction
Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur (514) 392-1586
Courrier de la deuxième classe.
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

3Com	43	Cola Quisqueya	29	IBM	B10-11	Mouvement Desjardins	14-B2-3
ABB	B13	Compagnie minière I.O.C.	17	Imprimerie B & E	17	Mutuelle d'Omaha	B14-15
Acabit (Exploration)	60	Compagnie minière Québec Cartier	17	Inco	48	Mutuelle des fonctionnaires	21
Actualisation	34-35	Confortair	16	Industries 3 L	19	Naturam Environnement	19
Admax Regent	55	Consultants Shepell	B16	Industries GLM	17	Newbridge Networks	60
Adobe	16	COSE	34-35	Industries Norbord	11	NN Financial	55
ADS Associés	46-47	CP Saint-Frédéric	25	INNG Canada	55	Nord-Sud	17-18
Aéroports de Montréal	22	CP Saint-Philippe	25	Innovatech du Gr. Montréal	20	Perlite Canada	49
Afrique Pagel Intern.	29	CP Saint-Pierre	25	Innovation Consultants	37	Philip Morris	59
Air Canada	22,50,51	Culinar	12	Intrawest	73	Pro-Hydraulique	17
Air France	22	Dale-Parizeau	B12	Investissement Desjardins	12	Provigo	37
Air Liquide	B16	Desjardins (Mouvement)	12	Iron Ore	13	Québec Cartier Mining	13
Air Satellite	16	Desjardins-Laurentienne (Gr. vie)	B12	Ivanhoe	73	Raymond Chabot	25
Aluminerie Alouette	13,17	Diamond Fields Resources	48	Jean Fournier	16	Rayonnier	13
American Airlines	50	Dianor (Ressources)	48	Kruger	13	Recherches et Travaux maritimes	15
Andersen Conseil	33	Disques Lost Chart	29	L'Industrielle Alliance	B12,15	Richelieu (Quincailleries)	39
Ateliers Wood	17	Documensa	12	La Cache d'Amélie	19	Royal Air Maroc	22
Banque Laurentienne	12	Donohue	13	La Capitale	21	San Francisco (Boutiques)	67
Banque Nationale	25,36,37,B2,3	Dorel (Industries)	66	La Métropolitaine	B12	Second Cup	33,65
Banque Royale	33,36,37	Éditions de la courte échelle	26	La Tortue Bleue	29	SITQ	73
Bay Networks	43	Eicon (Tech.)	43	LGS (Groupe)	18	Sobeco Ernst & Young	B5,16
Bell Canada	B2-3,14,5	Entreprises PCR Plus	18	Librairie Renaud-Bray (1981)	26	Solareh	B16
Bell Québec	14	Équipements Nordiques	17	Lithos (Corporation)	49	Spécialité Hydraulique C.N.	19
Bérocant International	29	Espalau (Soc. minière)	60	LPR	18	SSQ-VIE	B4
Bois Daaquam	11	Falconbridge	48	Lufthansa	22,50	Ste-Geneviève (Ressources)	60
Bombardier	7	FMS Usitech	18	Marconi	17,18	Stratégie globale	55
BPI Real Estate Securities	55	Fonds Mathieu Da Costa	28	Martineau Provencher	B6-12	Sulliden (Exploration)	48
CableIron	43	Foresterie Noranda	11	Medi Service	15	Symantec	22
Cadev	73	Fransi	18	Mercer	B13	Télé-Métropole	40-41
Cadim	73	Gesconova	B12	MFQ Vie	21	Télémedia	B10-11
Caisse (Groupe immobilier)	73	Golden Star Resources	49	Micro-Intel	33,36,37	Textiles Monterey (1996)	25
Cambix (Exploration)	49	Groupe Innovation	23	Microsoft	43	Towers Perrin	84
Canadien International	50,51	Guyamir Resources	49	Microsoft Canada	17	Transport Baie-Comeau	16
CaseFax	14	Gyro (Fonds)	55	Midland Walwyn	B6	Trust Général	89
Celanese Canada	25	Hai-Tex	29	Millman & Robertson	B12	Unibroue	24
CFCE	40-41	Hamelin fer et métaux	B12	Mines Wabush	13,17	Unifor Port-Cartier	13
Chapitoux du Monde	15	Héli-Excel	16	Mispac Resources	60	Vidéotron (Gr.)	40-41
Cisco Systems	43	Hydro-Québec	37	MLH + A	B13,15	Virtual Prototype	T10-11
Cogeco Câble	40-41	Hypotheques CDPQ	73	Mont Saint-Sauveur Int.	66	Watson Wyatt	B1

Que faites-vous le vendredi matin à 10 h 00?
Que faites-vous pour trouver des idées nouvelles?

Venez explorer Internet! Venez voir comment vous pouvez faire plus d'affaires sur l'infornote! Venez voir comment vous pouvez grandir avec l'Internet! Venez voir comment vous pouvez explorer la fascinante autoroute de l'information! Venez voir comment vous pouvez apprendre facilement à voyager sur l'Internet. Venez assister à une démonstration gratuite un vendredi matin à 10h00, et vous repartirez enrichi d'idées nouvelles! Réservez votre place en composant 277-2117 ou 1-800-361-9972.

COLLÈGE JEAN-GUY LEBŒUF

5277 avenue du Parc, Montréal (Québec) H2V 4G9
Plus on apprend, plus on peut apprendre et entreprendre!

« On se voit payer notre hypothèque le plus vite possible... pour pouvoir ralentir et profiter de la vie. »



Vision Personnelle : Propriétaire de maison

Vous êtes sur le point de renouveler votre prêt hypothécaire ? La Banque CIBC peut vous aider à épargner des milliers de dollars en intérêts et à rembourser votre prêt hypothécaire plus vite.

Pour savoir comment vous libérer de votre hypothèque plus rapidement, adressez-vous à un conseiller bancaire personnel CIBC ou appelez-nous au 1 800 465-2422.

BANQUE CIBC

On voit la vie de votre façon.

Les prêts hypothécaires sont offerts par La Société d'Hypothèques CIBC. SM Marques de commerce de la Banque CIBC.

Le point

Conseil : Une année de service comprend aussi une partie d'année. Il ne faut pas oublier d'inclure cette partie d'année dans le calcul du nombre d'années de service.

Il est préférable de demander à l'employeur de transférer l'allocation admissible dans le REER afin d'éviter la retenue à la source. Pour éviter l'impôt minimum, l'employeur serait bien avisé de verser l'allocation sur deux années civiles (par exemple, en octobre 1996 et janvier 1997).

Une allocation de départ ne peut pas être transférée dans le REER du conjoint. L'année où vous transférez une indemnité de départ dans votre REER, il serait préférable de cotiser au REER du conjoint, question de fractionner le revenu familial à la retraite.

6. Les frais de déménagement sont déductibles s'ils permettent de vous rapprocher (et non de vous éloigner) d'au moins 40 km de votre lieu actuel ou nouveau lieu de travail (formulaire T1-M au fédéral et TP-347 au provincial). Les frais engagés pour déménager entre pays ne sont pas déductibles.

Conseil : Certains frais sont déductibles par l'employé et d'autres ne le sont que par l'employeur. Pour avantager un nouvel employé, l'employeur devrait offrir un salaire moindre pour la première année d'embauche et payer les frais de déménagement non déductibles pour l'employé; c'est le cas de la perte de valeur que peut avoir à prendre l'employé à la vente de sa résidence. Cette perte est déductible pour l'employeur.

Le déménagement est probablement la seule occasion où un employé peut résilier un emprunt hypothécaire avant échéance et déduire de son revenu la pénalité payée.

7. Les revenus de place-

ment sont taxés différemment selon qu'il s'agit de revenus d'intérêt, de dividende ou de gain en capital. Les revenus d'intérêt sont imposés comme un salaire. Les intérêts réguliers doivent être déclarés chaque année. Les intérêts composés des titres émis depuis 1990 doivent aussi être déclarés chaque année même s'ils n'ont pas été perçus.

Pour les titres à intérêt composé émis entre le premier janvier 1982 et le 31 décembre 1989, on a le choix entre la déclaration annuelle ou à tous les trois ans des intérêts. On peut passer de la méthode du trois ans à la méthode annuelle, mais non l'inverse.

Pour les obligations d'épargne émises en 1980, 1981 et 1982, le gouvernement du Québec a accordé une prime de rendement sur ses obligations. Ces obligations viennent à échéance en 1995, 1996 et 1997. Or, seule la moitié de ces primes s'ajoute au revenu imposable.

Quant au dividende, le montant reçu majoré de 25 % s'ajoute aux revenus totaux. Ces dividendes donnent droit à des crédits d'impôt : au Québec, 8,87 % du montant majoré; au fédéral, 13,33 % du montant de dividende majoré. Ces crédits s'appliquent contre l'impôt à payer.

En ce qui concerne les gains en capitaux, 75 % de ceux-ci s'ajoutent au revenu imposable. Les pertes en capital de l'année courante ou subies au cours des années précédentes peuvent être appliquées contre les gains de capital pour les réduire.

Conseil : Les pertes subies sur des placements excédant les gains d'une année donnée peuvent être déduites contre les gains des trois années précédentes. Elles peuvent être reportées indéfiniment.

Si vous avez des gains accumulés sur une propriété (autre que la résidence principale) acquise avant 1972, seule la partie de ceux-ci accumulée à

partir de la fin 1971 sera imposable. À la vente d'une propriété à revenus, on peut constituer une réserve équivalente à la portion du prix de vente non encaissée multipliée par le gain réalisé. Seul 1/5 du gain en réserve devra être déclaré dans l'année de la vente et pour chacune des quatre années subséquentes.

8. L'exemption sur le gain en capital à vie a été éliminée le 22 février 1994. À la suite de ce changement, un contribuable pouvait réclamer son exemption sans devoir vendre le bien qui avait pris une plus-value. Il devait alors se prévaloir du choix lui permettant d'ajuster le coût fiscal du bien en question à sa juste valeur marchande au 22 février 1994. Comme il y avait alors vente présumée sur le plan fiscal, 75 % du gain entre la juste valeur marchande et le coût du bien était ajouté au revenu imposable de 1994. Ce gain entre dans l'exemption sur le gain en capital d'un contribuable qui ne l'avait pas encore utilisée.

On peut encore se prévaloir de ce choix, mais on doit payer une pénalité pour chaque mois de retard accumulé après le 1^{er} mai 1995. La pénalité est de 1/3 de 1 % du gain en capital imposable pour chaque mois de retard et, pour chaque gouvernement. La date limite à cet égard est le 30 avril 1997.

On peut modifier ou annuler un choix déjà fait jusqu'au 31 décembre 1997. Si le choix est modifié en réduisant la valeur du bien, il n'y aura pas de pénalité; si le choix augmente la valeur du bien, il faut payer sur le surplus les pénalités prévues dans le cas d'un choix tardif.

Faire le choix tardif a les mêmes conséquences négatives que celles subies par ceux qui ont fait le choix avant le 1^{er} mai 1995. Le fait de déclarer le gain en capital imposable non réalisé gonfle le reve-

nu net et réduit certains crédits et revenus de pension. Le solde du compte des pertes nettes cumulatives sur des placements (PNCP) réduit l'exemption sur le gain en capital; dans certains cas, le résultat net pourrait être une hausse de l'impôt à payer.

Conseil : comme l'économie réalisée par le choix compense généralement amplement la pénalité, un contribuable a généralement avantage à se prévaloir du choix tardif.

9. Les frais d'intérêt sont déductibles du revenu imposable s'ils ont été engagés pour gagner un revenu de placement ou un revenu d'entreprise. Dans le cas des titres à revenus fixes, les frais d'intérêt sont déductibles jusqu'à concurrence des intérêts versés par les titres; ils le sont jusqu'à concurrence du dividende majoré de 25 % dans le cas des actions privilégiées. Les frais d'intérêt engagés pour acheter des actions ordinaires, des débetures convertibles et des immeubles à revenus sont entièrement déductibles.

10. Les prestations d'assurance salaire sont l'objet de trois traitements fiscaux distincts. Si l'employé paie 100 % de la prime d'assurance, les prestations ne sont pas imposables. Si l'employeur paie la totalité des primes, les prestations sont entièrement imposables. Si les primes sont payées par l'employeur et l'employé, les prestations sont imposables, mais les primes versées et accumulées après 1967 par l'employé sont déductibles des prestations reçues (documents requis : au fédéral, guide page 11 et bulletin d'interprétation IT-428; au provincial, obtenir une lettre de l'employeur attestant le montant des primes payées).

11. Un crédit pour

TPS/TVQ est versé aux familles à faible revenu : au fédéral, il est de 199 \$ par adulte (jusqu'à concurrence de 304 \$ dans certains cas) et de 105 \$ par enfant à charge; le crédit est réduit de 0,05 \$ pour chaque dollar du revenu des parents qui excède 25 921 \$.

Au provincial (annexe B), il est calculé en fonction du revenu total. Il est de 104 \$ pour un adulte, de 208 \$ pour deux conjoints et de 31 \$ par enfant à charge. Le crédit est aussi majoré pour les personnes seules et pour les familles monoparentales.

12. Réduction d'impôts à l'égard de la famille (annexe B). Elle peut atteindre 1 500 \$ pour une personne ayant un conjoint et au moins un enfant, mais décroît avec l'augmentation du revenu. Il s'agit d'une mesure québécoise seulement.

13. Remboursement d'impôts fonciers. Au Québec seulement, un contribuable peut obtenir un remboursement maximum de 514 \$, qui décroît rapidement avec l'augmentation du revenu.


14. Frais de déménagement pour les étudiants. Les étudiants qui déménagent pour poursuivre leurs études peuvent déduire des frais de déménagement contre les bourses d'études.

15. Récupération des prestations de sécurité de la vieillesse. Tout contribuable qui reçoit une telle prestation doit rembourser 0,15 \$ de cette prestation pour chaque dollar de revenu net au-dessus de 53 215 \$.

16. Récupération d'assurance chômage. Un contribuable ayant un revenu net de 63 570 \$ doit rembourser une partie des prestations reçues jusqu'à un maximum de 30 % des prestations reçues. Le res-

**IMPORT EXPORT
TRANSPORT
INTERNATIONAL**

STARBER FRITZ INC.
Division de



285-1500
1-800-361-1867

**PLUS DE
135 BUREAUX
EN AMÉRIQUE DU NORD**

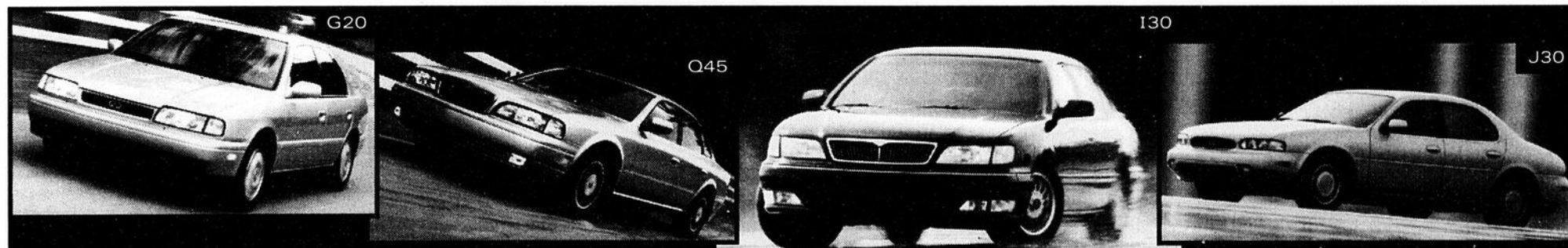
te fait partie de son revenu imposable.

17. Prestations consécutives au décès. Les prestations consécutives au décès versées par un employeur au conjoint survivant et aux enfants ne sont pas imposables pour les premiers 10 000 \$.

18. Réduction de la retenue à la source. Si vous recevez des remboursements d'impôts, il se peut que votre employeur prélève trop d'impôt à la source. Vous pourriez avoir intérêt à revoir les formulaires TD1 et MR-19 que vous lui remettez en début d'année.

19. Immeubles locatifs. Si vous réclamez des dépenses de rénovation, d'entretien ou de réparation, vous devrez, aux fins de l'impôt sur le revenu, joindre le formulaire TP-1086.R.1.1-V (état de dépenses de main-d'oeuvre à l'égard d'un immeuble locatif ou d'un immeuble commercial) sur lequel vous inscrirez les renseignements suivants : nom, adresse, numéro d'assurance sociale, numéro d'inscription de TVQ de l'entrepreneur et le montant payé. ■

**Autres textes en
pages 4 et 5**



Nous n'avons jamais couru en Formule 1. Et contrairement à celui de nos concurrents, notre nom n'est pas sur toutes les lèvres.

Jusqu'ici, personne n'a trouvé à s'en plaindre !



Progressivement, nous nous sommes fait un nom, à notre façon. En construisant, tout simplement, les meilleures automobiles possibles. Et jusque-là, cela nous a plutôt bien réussi merci ! Ainsi, dans la plus récente étude de J.D. Power, Infiniti a été récompensée au titre de Meilleure gamme automobile. Alors que la J30 décrochait le titre de Meilleure berline de luxe, la I30 1996 de son côté remportait la majorité des suffrages de l'AJAC pour s'adjuger le rang de Meilleure berline de luxe. Si à ce tableau d'honneur vous ajoutez notre fleuron, la Q45 et notre valeur sûre, la G20, saluées par une pléiade de titres tout aussi prestigieux, avouez que ce n'est pas si mal comme palmarès pour un constructeur qui n'a jamais mis un pneu sur les circuits ! Pour tout dire, vous ne verrez jamais notre nom sur la plus haute marche du podium à Monaco. Mais de temps à autre, jetez donc un oeil sur nos performances dans d'autres compétitions automobiles. Dans les études de J.D. Power par exemple.

 **INFINITI**
Une création Nissan

Les prix décernés par J.D. Power et Associés sur la qualité initiale des véhicules neufs, soit «Meilleure gamme automobile» et «Meilleure berline de luxe» sont le fruit d'une étude menée en 1995 auprès de 36 671 consommateurs des États-Unis et portant sur les problèmes signalés dans les 90 jours suivant l'acquisition du véhicule. Pour plus d'information, rencontrez votre concessionnaire Infiniti ou appelez le 1 800 361-4792. AAC Association des Journalistes Automobile du Canada.

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

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

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins, Québec (418) 528-2525

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest (819) 823-8008

Le fisc québécois resserre son contrôle des dépenses de repas d'affaires des employés à commission

Claude
Chiasson

Une surprise de taille attend les employés à commission qui déduisent les frais de leurs repas d'affaires.

On sait déjà que les deux paliers de gouvernement ont réduit il y a quelques années à 50 % la partie déductible du coût des repas d'affaires des employés à commission.

D'autres règles limitent da-

vantage la déductibilité de ces dépenses. Parmi celles-ci, il y a la règle stipulant qu'un employé doit être absent pendant 12 heures consécutives de la municipalité où se trouve son employeur pour que les frais

de repas soient déductibles de ses revenus.

« Le gouvernement du Québec a décidé de pousser très loin l'interprétation de cette règle. Résultat : une partie importante des dépenses de repas d'affaires réclamées à titre de dépenses déductibles par les employés à commission ne sont pas admises par le fisc », avertit Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF).

Notons d'abord que la définition du lieu de l'employeur peut être très large. Elle peut référer à la municipalité, mais aussi à la région métropolitaine où se trouve l'entreprise.

Il y a plus. Dans l'interprétation de cette règle, le fisc québécois scinde maintenant les frais de repas entre l'employé et ses clients invités. Exemple : un employé à commission invite un client dans un restaurant situé dans la région où se trouve son employeur. Le fisc québécois attribuera la moitié des frais de repas à l'employé, l'autre moitié à l'invité.

La moitié de la dépense at-



Yves Chartrand : « Une partie importante des dépenses de repas d'affaires réclamées à titre de dépenses déductibles par les employés à commission ne sont pas admises par le fisc. »

tribuée à l'employé ne sera pas déductible puisque ce dernier n'est pas absent 12 heures consécutives de la région où se trouve son employeur. Quant à l'autre moitié, seulement 50 % de la dépense sera déductible. « Donc, seulement 25 % de la facture totale pourra être déduit contre les revenus de cet employé à commission alors que pour un travailleur autonome ou une société, la proportion déductible aurait été 50 % de la facture », a expliqué M. Chartrand.

Cette interprétation surprenante est confirmée dans le

bulletin IMP.65-1/R1, paragraphe 6, de Revenu Québec. Le Ministère a déjà commencé à cotiser des employés à commission sur cette base. Cela a été confirmé par un haut fonctionnaire de Revenu Québec.

Louer plutôt qu'acheter

Par ailleurs, les employés à commission qui achètent un ordinateur portatif, un téléphone cellulaire, un télécopieur, un photocopieur, etc., ne peuvent pas déduire le coût de ces biens contre leur revenu imposable car ces biens ne donnent pas droit à une dépense d'amortissement. Seule l'automobile utilisée pour affaires donne droit à une telle dépense.

En revanche, les frais de location de ces biens sont admissibles comme dépenses déductibles contre les revenus des employés à commission. Les employés à commission ont ainsi avantage à louer plutôt qu'à acheter ces biens.

L'employé à commission peut aussi déduire les frais liés à un bureau à domicile. Les frais d'électricité et de chauffage, les taxes foncières et les frais d'assurance habitation pondérés par l'espace qu'occupe le bureau par rapport à la superficie totale de la maison sont déductibles du revenu de l'employé.

Toutefois, pour que ces dépenses soient déductibles, l'une des deux conditions suivantes doit être respectée : le bureau doit être le principal lieu de travail de l'employé ou ce bureau doit servir exclusivement à recevoir des clients de façon régulière.

En outre, le contrat de travail de l'employé doit stipuler qu'un bureau à domicile est nécessaire à l'accomplissement de sa tâche. L'employeur doit remettre à l'employé le formulaire T2200 dûment complété que l'employé devra adjoindre à sa déclaration de revenus. ■

LE CONSEIL
DES RELATIONS
INTERNATIONALES
DE MONTRÉAL

20^e

L'Institut Nord-Sud

AMNISTIE INTERNATIONALE
AMNESTY INTERNATIONAL

DÉJEUNER-CAUSERIE

Le CONSEIL DES RELATIONS INTERNATIONALES DE MONTRÉAL
avec la collaboration de
L'INSTITUT NORD-SUD et d'AMNISTIE INTERNATIONALE - SECTION CANADIENNE
vous convie à un déjeuner-causerie dont le conférencier invité sera

Monsieur Pierre Sané
Secrétaire général d'Amnistie internationale

Droits de la personne, commerce et politique étrangère

"Selon la Déclaration universelle, les droits de la personne sont l'affaire de tous.
Le monde des affaires est-il prêt à considérer ceux-ci dans son action ? En est-il capable?"

Le vendredi 12 avril 1996

Hôtel Intercontinental, Salon Sarah Bernhardt
360, rue St-Antoine Ouest, Montréal

Inscription : 11h30 Déjeuner-conférence : Midi

Coût membre du CORIM, de l'Institut Nord-Sud ou d'Amnistie internationale : 40,00\$
Coût non membre : 50,00\$

Téléphone : (514) 523-7520 Sur réservation seulement Télécopieur : (514) 523-5910

 **maclaren**
membre de foresterie noranda

AVIS DE NOMINATION

M. Marc R. Daoust, vice-président exécutif et chef de l'exploitation, a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes au sein de la direction des Industries James Maclaren.



Lee Butler

Lee Butler, c.m.a., au poste de vice-président, Finance et Administration. Le titulaire de ce poste a la charge de tous les dossiers financiers de l'entreprise, de la prévention des pertes à la propriété, des approvisionnements, des services informatiques, des services juridiques et des terrains privés.

Lee s'est joint aux Industries James Maclaren en 1981 à titre de comptable. Il fut successivement contrôleur, directeur des finances et vice-président, Finance, poste qu'il occupait jusqu'à sa récente nomination.



Richard Legault

Richard Legault, c.a., au poste de vice-président, Développement corporatif. Richard est responsable de la conception du plan stratégique de l'entreprise et des secteurs corporatifs suivants: marketing et développement de produits, communications, projets majeurs et amélioration continue.

Richard s'est joint aux Industries James Maclaren en 1989 à titre de Trésorier adjoint et occupait, au moment de sa récente nomination, le poste de Directeur, développement corporatif.



Armand Renaud

Armand Renaud, au poste de vice-président, Opérations. À ce titre, il est responsable des activités de production dans les trois divisions (papier journal, pâte kraft et énergie), ainsi que des secteurs forestier et santé-sécurité. Il voit également à l'application du plan stratégique.

Armand s'est joint aux Industries James Maclaren en 1983 à titre d'ingénieur et occupait, jusqu'à tout récemment, le poste de Directeur de la division de pâte kraft.



Marcel Laganière

Marcel Laganière, au poste de Directeur, Division de pâte kraft, à Thurso (Québec). À ce titre, Marcel est responsable des activités de la division, de l'élaboration de stratégies et de plans de développement afin d'assurer l'avantage compétitif et assurer le développement de la division.

Marcel s'est joint aux Industries James Maclaren en 1992 à titre de directeur de la production. Il possède une vaste expérience dans l'industrie forestière pour y avoir oeuvré depuis 1970.

Industries James Maclaren inc., dont le siège social est situé à Masson-Angers, Québec, exerce ses activités dans le sud-ouest du Québec. Membre de Foresterie Noranda, cette entreprise dynamique emploie environ 1 000 personnes et ses usines comptent parmi les plus modernes de l'industrie forestière canadienne. La société produit du papier journal, de la pâte kraft et de l'énergie à l'intention des marchés canadiens, américains et internationaux.

Le point

Fin d'exercice : la méthode facultative peut être très coûteuse pour les professionnels

La méthode dite du 31 décembre est la plus sûre

Claude
Chiasson

Les professionnels qui choisiront de ne pas modifier leur année financière au 31 décembre en utilisant la méthode facultative pourraient voir leur facture fiscale grossir de plusieurs milliers de dollars.

Un particulier qui exploite une entreprise enregistrée ou qui est associé à une société de personnes de même que les travailleurs autonomes pouvaient choisir la date de clôture de leur exercice. Or, les revenus réalisés durant ce premier exercice n'étaient imposés que dans l'année civile où survenait la date de clôture de l'exercice.

Un exemple

Exemple : les professionnels qui ont créé une société de personnes à la mi-1994 pouvaient choisir le 31 janvier comme date de clôture de l'exercice annuel de leur société. Dans ce cas, les revenus réalisés en 1994 n'avaient pas à être déclarés en 1994, mais plutôt dans la déclaration de revenus de 1995, soit un an plus tard. Cet impôt dû se trouvait à être roulé d'une année à l'autre depuis la création de l'entreprise.

Le fisc a décidé de mettre fin à ce stratagème en 1995. Comment ? En obligeant ces contribuables à créer une réserve équivalant aux revenus ainsi reportés et en déclarant une partie de ceux-ci en sus de ceux réalisés normalement dans leur déclaration de revenus de 1995 et de celles des années subséquentes jusqu'en 2004.

Les contribuables doivent donc choisir dans leur déclaration de revenus de 1995 l'une des deux méthodes pour calculer cette réserve. La première méthode, dite *méthode du 31 décembre*, oblige les contribuables à modifier en permanence leur date de fin d'exercice pour adopter celle du 31 décembre et ce, dès 1995. Comment ? En inscrivant dans la déclaration de revenus 1995 à la fois les revenus du plus récent exercice complété et ceux des mois suivant celui-ci jusqu'au 31 décembre 1995.

Exemple : un individu réalise des revenus de 10 000 \$ par mois (soit 120 000 \$ par année) et son exercice financier se termine le 31 janvier. Normalement, dans sa déclaration de revenus de 1995, il aurait été tenu d'y inscrire

uniquement les revenus de l'exercice complété et terminé au 31 janvier 1995, soit 120 000 \$. Maintenant, en optant pour la *méthode du 31 décembre*, il devra également inscrire dans sa déclaration de 1995 les revenus de 110 000 \$ (11 mois X 10 000 \$) réalisés entre février 1995 et le 31 décembre 1995 (ces revenus auraient dû apparaître uniquement dans sa déclaration de revenus de 1996 selon les anciennes règles). Résultat : dans sa déclaration de 1995, il devra inscrire non pas 120 000 \$, mais bien 230 000 \$.

Heureusement, Revenu Canada n'imposera pas entièrement le revenu supplémentaire de 110 000 \$ en 1995. Seulement 5 % de 110 000 \$ sera imposable pour l'année en question. En 1996, 10 % du montant de 110 000 \$ deviendra imposable et ainsi de suite pour les sept prochaines années. Puis, dans sa déclaration de 2004, 15 % du revenu de 110 000 \$ deviendra imposable. Voilà pour la première méthode.

La méthode facultative

La seconde méthode s'adresse aux contribuables ne désirant pas modifier leur date de fin d'exercice.

Au lieu d'inscrire les revenus véritablement réalisés durant les mois de 1995 suivant la fin du dernier exercice financier complété, Revenu Canada demande au contribuable d'estimer ces revenus comme suit : le nombre de jours en 1995 où ont été réalisés ces revenus divisé par 365 jours, la proportion obtenue étant multipliée par les revenus réalisés durant le dernier exercice complété.

Ces revenus estimés en 1995 et ceux réalisés lors du dernier exercice complété doivent être inscrits dans la déclaration de revenus de 1995. Comme pour l'autre méthode, seulement 5 % des revenus estimés pour les mois de 1995 suivant la date de clôture du dernier exercice seront imposés en 1995.

Pour 1996, le même exercice d'estimation devra être fait, cette fois-ci pour évaluer les revenus réalisés entre la date de clôture de l'exercice en cours au début de 1996 et le 31 décembre 1996.

Cependant, si le revenu d'entreprise du contribuable a baissé pour l'exercice 1996 par rapport à celui de 1995, tout le mécanisme d'étalement sur 10 ans sera affecté

négativement et ce, en accélérant le processus d'imposition. Les modifications techniques apportées par le législateur le 12 décembre 1995 font en sorte que la méthode facultative a perdu beaucoup d'attrait par rapport aux anticipations créées lors de son annonce, le 19 juillet 1995.

Méthode facultative parfois dangereuse

La méthode facultative permet au contribuable de ne pas modifier la date de clôture de

son exercice financier. Elle comporte toutefois des pièges de taille si le revenu du contribuable varie d'une année à l'autre. « Contrairement à la *méthode du 31 décembre*, la méthode facultative comporte une inconnue : le montant estimé des revenus additionnels devant s'ajouter aux autres revenus imposables réguliers du contribuable au cours des 10 prochaines années, affirme Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF).

« Ce montant pourra être modifié en 1996 et donner lieu à des surprises de taille surtout pour ceux qui réaliseraient une bonne année en 1995 et une moins bonne année en 1996. Ils pourraient devoir déclarer en 1996 des revenus supplémentaires imposables bien supérieurs à ceux calculés selon la *méthode du 31 décembre*. »

M. Chartrand conseille donc aux contribuables d'opter

Transférer à
Dr Tax: Le
choix logique

DR
TAX

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS
PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS
1-800-663-7829

pour la *méthode du 31 décembre*.

Ce n'est qu'exceptionnellement que la méthode facultative s'avérera plus avantageuse et, encore là, les avantages seront très marginaux. ■

AVIS DE NOMINATION



André Picard

Monsieur Richard Laferrière, président et chef de l'exploitation de Groupe Coscient inc., et monsieur François Champagne, président de Productions S.D.A. Itée, ont le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur André Picard au poste de vice-président exécutif et directeur général de Productions S.D.A. Itée.

À ce titre, monsieur Picard aura la responsabilité d'appuyer monsieur Champagne dans le développement et la réalisation de dramatiques, de séries jeunesse et de coproductions internationales pour lesquelles S.D.A. s'est taillée une réputation enviable.

Diplômé de l'Université Harvard, monsieur Picard a occupé auparavant des postes qui l'ont mis en contact avec plusieurs institutions internationales. Jusqu'à récemment, il était vice-président international à Paris pour Les Films Rozon inc. et, précédemment, vice-président film et producteur exécutif pour Imax Corporation à Toronto. Monsieur Picard a aussi occupé des postes de direction chez Téléfilm Canada, Télévision Quatre Saisons et Radio-Québec.

Monsieur Picard poursuivra ses activités de producteur de l'exposition-spectacle Cinéma Avenue qui aura lieu à Tokyo au courant de l'été pour Les Films Rozon inc.

Regroupant les filiales Coscient inc., Productions S.D.A. Itée, Les Films Allegro inc., Coscient Marketing inc. et Cactus Animation inc., Groupe Coscient est une entreprise intégrée impliquée dans le développement, la production, la distribution, les ventes internationales et le financement de longs métrages et de productions télévisuelles. La Société est établie à Montréal et ses actions sont transigées aux bourses de Montréal et de Vancouver.

AVIS DE NOMINATION



André Bélanger

Monsieur Richard Laferrière, président et chef de l'exploitation de Le Groupe Coscient inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur André Bélanger au poste de président de la filiale Cactus Animation inc.

Dans ses nouvelles fonctions, M. Bélanger sera responsable de toutes les activités de la compagnie et surtout de la gestion des divers projets qui y seront mis en oeuvre, dont Bob Morane et Fennec.

M. Bélanger compte plus de 10 ans d'expérience en animation et 25 ans d'expérience en production d'oeuvres télévisuelles et cinématographiques. Producteur de plusieurs séries en animation, il a une excellente connaissance tant des studios d'animation en Asie que des coproducteurs potentiels européens avec lesquels il a soit déjà travaillé ou eu des contacts privilégiés.

Cactus Animation est une filiale de Le Groupe Coscient qui regroupe les filiales Coscient inc., Productions S.D.A. Itée, Les Films Allegro inc. et Coscient Marketing. Groupe Coscient est une entreprise intégrée et impliquée dans le développement, la production, la distribution, les ventes internationales et le financement de longs métrages et de productions télévisuelles. Elle est également active dans les services de production et possède des studios de production et de post-production. La Société est établie à Montréal et ses actions sont transigées aux bourses de Montréal et de Vancouver.

LE GROUPE
Coscient
INC.

LE GROUPE
Coscient
INC.

Séminaire de vente stratégique^{MD}

Éligible au crédit d'impôt

« Augmentez vos ventes »

Roger St-Hilaire

Faites comme 59 000 personnes depuis 23 ans et apprenez comment :

- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections des clients
- Justifier vos prix
- Communiquer avec vos clients
- Vendre votre personnalité
- Planifier vos entrevues de vente
- Argumenter et convaincre vos clients
- Profiter davantage de votre temps de vente

Montréal 11, 12 avril
13-14 mai

Québec 16-17 mai

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

Inscrivez-vous dès aujourd'hui, les places sont limitées

(418) 626-7498 1 800 463-7246



Cours de vente
Roger St-Hilaire

8880, ave. Trudelle, Charlesbourg (Québec) G1G 5J7 Télécopieur : (418) 626-6264

Ne manquez pas l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. (Surveillez votre télé-horaire)

Opinions

EDITORIAL

Québec : c'est le budget qui donnera le ton

Le gouvernement Bouchard y est allé d'une première salve pour assainir ses finances. Les dépenses de programmes de 1996-1997 doivent diminuer de 1,08 milliard de dollars ou de 3 % par rapport à l'exercice précédent, alors qu'elles étaient demeurées stables l'an dernier, malgré l'urgence d'agir.

Il faut se réjouir de ce tour de vis même si Québec aurait dû sabrer davantage les dépenses de fonctionnement de l'appareil administratif. Les compressions visent surtout les dépenses de transferts aux personnes et aux entreprises. Les ministères qui subissent les plus fortes baisses de leurs dépenses sont l'Éducation (408 M\$), la Santé et les services sociaux (396 M\$), les Transports (260 M\$ ou 13,5 %), l'Industrie et Commerce (107 M\$ ou 21 %) et les Affaires municipales (59 M\$).

Québec réduira probablement davantage les dépenses de fonctionnement dans les années à venir, s'étant engagé à éliminer son déficit en quatre ans et à voter une loi pour s'y obliger.

Mais ne soyons pas naïfs. Québec va aussi taxer davantage, sous une forme ou sous une autre, comme le lui suggèrent les syndicats.

La FTQ avait proposé de hausser les tarifs d'électricité de 2 %; la hausse fut de 2,5 % pour le secteur résidentiel. Celle-ci était d'autant plus tentante que le bénéfice d'Hydro-Québec réduit d'autant le déficit du gouvernement. Plusieurs réductions de crédits laissent entrevoir des hausses de taxes, de droits et de tarifs, de même que l'introduction de nouveaux frais et des transferts de responsabilités. Ainsi, maintenant qu'il reporte l'instauration du péage sur les autoroutes, le ministre des Transports, Jacques Brassard, propose d'accroître encore les taxes sur l'essence et les droits d'immatriculation des voitures.

Cette idée est aussi cynique que le péage puisque les automobilistes ont déjà payé vingt fois les routes du Québec. Toute taxe additionnelle exigée des automobilistes, même si elle était dédiée au réseau routier, ne serait rien d'autre qu'un moyen détourné d'enrichir le fonds consolidé.

Autre exemple, la refonte du régime d'assurance médicaments fera épargner 196 M\$ à Québec, ce qui veut dire que les Québécois qui

en bénéficieront devront payer davantage de leurs poches. De plus, la Régie de l'assurance maladie ne compensera plus les Québécois qui seront soignés à l'étranger, même s'ils paient des taxes et des impôts au Québec. On paiera encore en double !

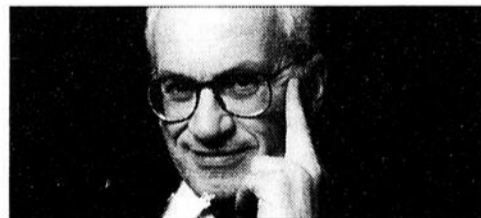
Néanmoins, Québec s'est résigné à reprendre 100 M\$ de la hausse de rémunération de 300 M\$ accordée aux employés de l'État pour le présent exercice en éliminant l'équivalent de 2 500 personnes-années par attrition et par des mesures de départ assisté.

Les hausses de rémunération des employés du gouvernement accordées à l'automne 1995 coûteront plus de 900 M\$ sur trois ans.

Or, selon la dernière étude de l'Institut de recherche et d'information sur la rémunération, la rémunération globale horaire des fonctionnaires devance de 5,1 % celle des salariés occupant des emplois comparables dans le secteur privé.

Québec conserve bon nombre de vaches sacrées : le budget du ministère du Travail augmenté de 686 000 \$, ce qui semble indiquer que le gouvernement n'assouplira pas le cadre réglementaire de ce ministère aux lois vétustes. On semble conserver les deux projets de cégep à l'ouest et à l'est de Montréal et on semble maintenir le projet d'hôpital de 390 lits dans Lanaudière.

Le gouvernement Bouchard accroîtrait sa crédibilité en modifiant substantiellement ces projets très critiqués dans les milieux intéressés. En réalité, il faudra attendre le budget du ministre d'État de l'Économie et des Finances, Bernard Landry, pour prendre réellement la mesure de la discipline économique et fiscale que le nouveau gouvernement entend imposer. ■



Jean-Paul Gagné



POINT DE VUE

Les orphelins de l'État

La plupart des itinérants de nos grandes villes sont des orphelins de l'État. On a prouvé sur une théorie psychiatrique douteuse pour les envoyer dans la rue, plutôt que de les garder à grands frais dans l'institution correspondant à leurs besoins.

Après un séjour à l'hôpital trop bref dans leur cas, bien des personnes vivant seules, et n'ayant pas les moyens d'assumer les coûts d'une institution de transition, sont aussi des orphelins de l'État. De tels laissés-pour-compte, il y en aura de plus en plus.

Pour remédier à ce mal, il faut en connaître l'origine.

Quand l'État n'intervenait pas dans la vie sociale, de nombreuses personnes, plutôt que d'être réduites à la mendicité ou de mourir de faim, étaient heureuses d'accepter des emplois qu'on estimait humiliants aujourd'hui : *bonnes*, homme-à-tout-faire dans une famille bourgeoise ou une institution, etc.

Pour obtenir la sécurité, on acceptait de renoncer partiellement à sa dignité et à sa liberté. On était assuré d'avoir gîte et couvert jusqu'à la fin de ses jours à la condition d'accepter la hiérarchie et les règles du jeu de la maison dans laquelle on entrait.

Les individus avaient des liens semblables avec leur famille, leur paroisse, leur quartier, leur village, leur nation et souvent même avec leur entreprise. Ils bénéficiaient de la chaleur et de la sécurité apportées par chacune de ces communautés, à la condition d'en accepter les contraintes.

Les filles-mères par exemple, ou les homosexuels, avaient une vie très dure dans de telles conditions.

En partie par idéal, en partie par démagogie, les États modernes centralisateurs et interventionnistes se sont construits en détachant les individus de toutes les communautés organiques auxquelles ils appartenaient pour se les attacher directement. Au Canada, en particulier, cette opération a été menée au nom des droits individuels.

Tout le monde se souvient de la loi omnibus sur les homosexuels qui marqua le début du règne de Pierre Trudeau à Ottawa. Les homosexuels commençaient ainsi à échapper à la pression sociale des petites patries auxquelles ils avaient toujours appartenu jusque-là. Les femmes seraient protégées contre leur mari,

les travailleurs contre leur patron... et les enfants eux-mêmes allaient bientôt pouvoir utiliser la rhétorique des droits et le pouvoir des tribunaux contre l'autorité de leurs parents.

L'État devenait ainsi le mari de toutes les femmes, le tuteur de tous les travailleurs, la mère de tous les enfants, le protecteur de tous les consommateurs.

La façon traditionnelle de satisfaire le besoin de sécurité ne créait pas le paradis sur terre, loin de là. C'était toutefois une forme de solidarité si conforme à la nature humaine qu'elle pouvait durer indéfiniment et demeurer largement indépendante des fluctuations de l'économie et des idéologies politiques.

Cependant, si les groupes comme la famille ou le village peuvent durer longtemps, une fois qu'ils sont détruits, ils le sont aussi pour longtemps. La responsabilité des artisans de leur destruction est alors très lourde.

Voilà pourquoi, dans des pays comme les nôtres, le désengagement de l'État est une tragédie à bien des égards. L'État a contribué à détruire les solidarités organiques pour les remplacer par des solidarités juridiques. Et maintenant, il est contraint de renier ses engagements, sans pouvoir, en se retirant, réparer ce qu'il a brisé.

Chose certaine, ce n'est pas, comme il est tenté de le faire, en utilisant la solution juridique encore davantage que l'État atténuera les conséquences de son désengagement. En condamnant les grands-parents à faire par nécessité ce que la plupart d'entre eux font de bon cœur, l'État détruirait les premières et les dernières formes spontanées de solidarité : celles qui lient les générations entre elles.

Remarquons ce paradoxe : c'est en invoquant les droits individuels que l'on détruit ce qu'on avait créé en leur nom. ■



Jacques Dufresne

éditeur de l'Agora

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

Rédaction :	Éditeur adjoint et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné	Chef de pupitre : Michel Clermont
	Directeur cahiers spéciaux : Normand Saint-Hilaire	Directeur section finance : Bernard Mooney
	Directeur cahiers technologies : Yan Barcelo	Directeur artistique : Jacques Bourget
Publicité :	Directrice associée : Joanne Proulx	Adjointe, développement des ventes : Claire Breton
	Adjoint administratif : Normand Bergeron	Superviseur de production : Donald Wells
	Téléphone : Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176	
Tirage :	Directeur : François Blondin	Abonnement : (514) 392-2010 / 1-800-361-7215
	Les Affaires 1 an : 48,00 \$ (50 fois l'an) 2 ans : 72,00 \$ (Taxes incluses)	
	Les Affaires (50 fois l'an) et Affaires PLUS (10 fois l'an) 1 an : 59,95 \$ 2 ans : 89,95 \$ (Taxes incluses)	
Administration :	Président : Alain Guilbert	Directeur administratif : Ginette Roy
	Directrice générale, division des Publications économiques : Suzanne Paquet	
	Directeur général des ventes : Yvon Tremblay	Directrice du marketing : Carol MacDonald
	Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée	Président du conseil : Rémi Marcoux
Impression :	Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.	
	Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens, Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923	
	Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404, Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518	
	Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.	

Bombardier s'apprête à lancer un petit véhicule utilitaire

La fabrication débuterait dès cette année

Réjean
Bourdeau

LES AFFAIRES ont appris que Bombardier (Mtl., BBD, 20,50 \$) s'apprête à lancer un « véhicule utilitaire inédit » qui pourra servir de voiturette de golf. La présentation devrait se faire d'ici l'été car la fabrication du nouveau véhicule est prévue pour cette année.

Le véhicule a été conçu et sera produit par le Groupe produits de consommation motorisés, qui fabrique déjà les Ski-Doo et les Sea-Doo.

Michel Lord, vice-président communications et relations publiques de la société, n'a pas voulu commenter le projet « afin de ne pas inspirer la concurrence ».

Interrogé à savoir quand le nouveau produit sera divulgué, il a déclaré que « le moment de l'annonce n'est pas encore défini ».

Tester le marché

Pour le moment, Bombardier n'aurait pas l'intention de faire de lancement officiel (par exemple lors de la prochaine assemblée annuelle). « Dans le cas du Jet Boat, nous avons présenté le produit à la presse spécialisée, a rappelé M. Lord. Ensuite, nous en avons produit 500 unités pour tester le marché. »

Cette approche pourrait être utilisée dans le cas du nouveau véhicule.

Selon M. Lord, il n'est pas dans l'habitude de la société de lancer de nouveaux produits « à fond de train, sans prendre le temps d'évaluer l'intérêt pour les différents prototypes ».

Véhicule utilitaire

Selon des informations en provenance de Sherbrooke, il s'agit d'un véhicule quatre roues, en fibre de verre, destiné au marché américain, qui servira notamment à transporter les résidents à l'intérieur de parcs de maisons mobiles et de roulottes, qui sont très nombreux dans le sud des États-Unis.

Destiné à une clientèle adulte, ce biplace, probablement électrique, se veut un moyen efficace et économique pour faire les courses (épicerie, pharmacie, etc.) et se déplacer (piscine, terrain de jeu, voisinage, etc.) dans les parcs résidentiels et sur les terrains de camping.

Le véhicule pourra également être utilisé comme voiturette de golf, puisqu'il a été

conçu de façon à ne pas abîmer les surfaces gazonnées.

Après les véhicules de performance (Ski-Doo et Sea-Doo) destinés surtout à une clientèle sportive, Bombardier entrerait dans le créneau des gens plus âgés avec un petit véhicule utilitaire; il s'agit d'un marché en croissance. À plus long terme, certains parlent « d'un deuxième Ski-Doo » pour illustrer le potentiel du nouveau véhicule. Mais, selon M. Lord, « avancer des chiffres à ce moment-ci relève de la pure spéculation. »

Pour la saison 1994-95, les ventes de Ski-Doo ont été de 56 000 unités. Pour la période terminée le 31 janvier 1995, les ventes du Groupe pro-

duits de consommation motorisés, composé de la Division Sea-Doo/Ski-Doo (Canada), de la Division industrielle (Canada), de la filiale Bombardier-Rotax GmbH (Autriche) et de la filiale Bombardier-Nordtrac Oy (Finlande), ont atteint 1,1 milliard de dollars, comparativement à 791,4 M\$, l'année précédente.

Production

Selon nos sources, Bombardier travaille depuis deux ans et demi, de façon très confidentielle, à la conception de ce nouveau véhicule. Le projet de recherche se serait déroulé dans l'ancienne usine Lowney's, de Sherbrooke.

Cette usine, fermée en 1989, a été rachetée en 1991 par Bombardier, qui s'en sert essentiellement comme centre de distribution. Elle emploie

environ 160 personnes.

Depuis quelques semaines, on aurait constaté beaucoup d'activité autour de la bâtisse de deux étages, dont la superficie de 350 000 pi² abriterait également un centre de développement de produits pour projets spéciaux.

Même si le véhicule est destiné principalement au marché américain, il se pourrait que l'assemblage du véhicule se fasse à Sherbrooke, étant donné l'espace disponible dans l'usine. ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« La nouvelle économie mondialisée ne permet plus tous les écarts du passé. Cette nouvelle économie nous confronte désormais à des concurrents très efficaces, dont les façons de faire s'imposent désormais à tous ceux qui veulent demeurer compétitifs. L'économie d'aujourd'hui, née de la libéralisation des échanges et de l'avivement de la concurrence, a tué l'inflation. C'est la compétitivité universelle qui dicte maintenant la vraie valeur de ce que nous produisons et consommons. Nous sommes passés de l'économie de l'illusion à l'économie réelle. »

Claude Béland,
président du Mouvement Desjardins.

LES LAURENTIDES EN UN APPEL



Organiser vos réunions dans les Laurentides c'est vous assurer d'un service hors pair.

Le Bureau des congrès des Laurentides met à votre disposition l'expertise de ses conseillers. À partir de vos besoins précis, ils effectuent une présélection des principaux établissements d'affaires de la région des Laurentides. Sans plus d'efforts vous recevrez à vos bureaux les soumissions détaillées qui répondent à vos attentes. P.S. Ce service est gratuit.



ASSOCIATION TOURISTIQUE
DES LAURENTIDES (ATL)
BUREAU DES CONGRÈS,
SERVICE AFFAIRES

Montréal et les environs : (514) 990-5625
Partout au Québec : 1-800-561-NORD

Systems Union

LOGICIEL DE GESTION
FINANCIÈRE ET COMPTABLE

Multi plates-formes, multi-devises,
analyses multidimensionnelles.

Disponible en 21 langues.

Téléphoner au
1-800-767-4053 poste 28,
ou directeur du marketing:
wendym@inforamp.net

Nomination



Roger Nicolet

L'Université de Sherbrooke est heureuse d'annoncer la nomination de Roger Nicolet à titre de président du Conseil d'administration.

Très au fait de la dynamique sociale, Roger Nicolet est maire de la municipalité d'Austin. Il a été président de l'UMRCQ de 1985 à 1994, ainsi que préfet de la MRC Memphrémagog de 1981 à 1994.

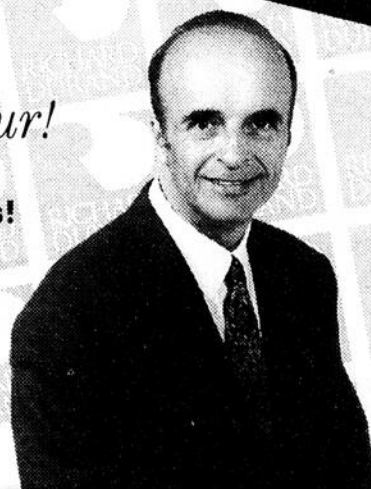
Roger Nicolet est président de la Société d'ingénieurs NCK, dont le siège social est à Montréal. Diplômé en ingénierie de l'École Polytechnique fédérale de Zurich et titulaire d'une maîtrise en sciences appliquées de l'École Polytechnique de Montréal, le nouveau président travaille en pratique privée depuis 1964. Roger Nicolet a été associé responsable sur plusieurs projets de grande envergure dont celui de la Place Bonaventure à Montréal, la Tour du CN à Toronto et la prestigieuse pyramide du Musée du Louvre de Paris.

UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

Richard Durand

Un conférencier vraiment formateur!

- Améliorez vos performances grâce à des outils de gestion pratiques et efficaces!
- Rehaussez le prestige de vos congrès ou réunions!
- Un conférencier unique!
- Un spécialiste en gestion des objectifs!
- Une réputation internationale!



Richard Durand

Conférencier et conseiller
en gestion de performances
Pour un paradigme contemporain
de la qualité

(514) 629-7515

Courrier internet:
durand@nationalnet.com

* Obtenez d'importants crédits d'impôts grâce à l'accréditation de Richard Durand à la SQDM.

Crédits d'impôts avec la SQDM*

Du crédit adapté à vos besoins peut réduire vos coûts.

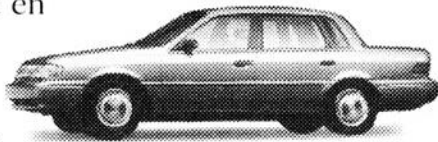
**La carte VISA minima Scotia
à 12,9 % d'intérêt :
le taux VISA le plus bas
au Canada.**

Soyons francs. Il nous arrive tous de mettre un certain temps à rembourser le solde de notre carte de crédit. Personne n'est parfait. Et c'est pourquoi la carte VISA minima Scotia a autant d'attrait. Son taux d'intérêt de 12,9 % est le taux VISA le plus bas au Canada.[†] Comparée à certaines cartes dont le taux peut atteindre 17,5 %, 18,9 % et même 28,8 %, elle vous permet d'économiser des centaines de dollars par année. Et si vous transférez le solde de vos autres cartes de crédit à votre nouvelle carte VISA minima Scotia, vous économiserez encore davantage.



**Des prêts personnels
à un taux aussi bas que
le taux de base.**

Tout le monde a ses rêves. Mais personne ne devrait avoir à payer un supplément pour les réaliser. Alors quand vous avez besoin d'un prêt personnel, nous vous l'offrons au taux le plus bas possible. Nous veillons à bien vous informer et à vous expliquer le processus. Puis nous faisons tout pour approuver votre prêt en quelques heures. Que vous rêviez d'une nouvelle voiture, de faire des rénovations ou de consolider vos dettes en un seul versement mensuel, renseignez-vous aujourd'hui sur nos prêts personnels à un taux aussi bas que le taux de base.[‡]



**Des prêts hypothécaires
qui vous
simplifient la vie.**

Nous mettons tout en œuvre pour vous offrir des prêts hypothécaires qui allient souplesse et simplicité. Des prêts hypothécaires qui sont avantageux pour vous, qui vous assurent des taux concurrentiels et des modalités de remboursement souples. Et pour vous permettre de magasiner votre maison en toute tranquillité, nous pouvons approuver votre demande de prêt à l'avance. Venez nous voir. Nous avons le prêt hypothécaire qui vous convient le mieux.



Banque Scotia 
Obtenez du crédit sur mesure.

† Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse. * La Banque de Nouvelle-Écosse titulaire de licence de cette marque. † D'après une comparaison de taux effectuée le 1^{er} février 1996. ‡ Taux de la carte VISA minima en vigueur depuis le 1^{er} juin 1995. Ce taux peut être modifié. § Taux applicable aux prêts de 12 mois d'au moins 7 500 \$. Sous réserve de l'approbation du crédit. Le 25 mars 1996, le taux de base annuel de la Banque Scotia était de 6,75 %. Ce taux peut être modifié. Cette offre prend fin le 29 juin 1996.

Québec ne prévoit pas accorder de subventions politiques cette année

Francis
Vailles

Au cours de l'exercice 1996-1997, Québec ne prévoit pas avoir recours au controversé article 7 de la **Société de développement industriel (SDI)**, qui permet au gouvernement d'octroyer

des subventions discrétionnaires aux entreprises.

C'est ce qu'a indiqué aux AFFAIRES un haut fonctionnaire du **Conseil du trésor**, au regard des crédits déposés le 27 mars dernier. Selon nos informations, la provision pour pertes prévue pour de telles subventions est nulle

pour l'exercice 1996-97, ce qui revient à dire que Québec ne prévoit pas y avoir recours.

Le fameux article 7 de la SDI donne au gouvernement la possibilité d'octroyer des subventions sans avoir à respecter les critères financiers usuels. Dans ce cas, la décision relève directement du conseil des ministres plutôt que des administrateurs de la SDI.

Ces dernières années, le gouvernement a multiplié le nombre de ses interventions directes pour renflouer des entreprises (comme **Steinberg et Lavalin**) ou pour financer des projets particuliers d'entreprises (comme l'usine de **Domtar** à Label-sur-Quévillon et **Les Expos de Montréal**). Par exemple, quelques semaines avant les élections de septembre 1994, le gouvernement avait octroyé huit mandats spéciaux à la SDI

par l'entremise de l'article 7, alors que la moyenne annuelle était de 17 pour chacune des deux années précédentes.

Pour des raisons techniques, Québec a également recours à l'article 7 pour débloquer des fonds dans le cadre de l'*Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement industriel*.

En 1996-1997, dernière année de l'entente quinquennale, Québec prévoit dépenser le reste de la partie québécoise de l'enveloppe, estimée à 70 M\$. Le gouvernement a inscrit dans ses crédits les provisions pour pertes correspondantes.

Au Conseil du trésor, on indique que le gouvernement pourrait tout de même débloquer des fonds pour l'article 7 en cours d'année, mais que, compte tenu de la politique des enveloppes fermées des ministères, il devrait réduire d'autres dépenses pour ce faire. Québec pourrait également octroyer des mandats spéciaux par l'entremise de l'article 7 si l'enveloppe de l'entente auxiliaire (70 M\$) s'avérait moindre que prévu ou si elle n'était pas entièrement dépensée. Dans un tel cas, Québec pourrait se servir de la partie non utilisée de la provision pour pertes.

« Nous avons indiqué que nous n'utiliserions que parci-

monieusement l'article 7. Nous voulons tout de même nous garder une marge de manoeuvre pour des interventions qui ne sont pas possibles dans le cadre des programmes déjà établis », a expliqué **Éric Meunier**, attaché politique de **Bernard Landry**, ministre d'État de l'**Économie et des Finances**.

Selon nos informations, le gouvernement avait budgété 120 M\$ pour des dossiers « d'articles 7 » pour 1995-96, dont quelque 87 M\$ pour l'entente auxiliaire et 33 M\$ pour des subventions directes.

Cette année, les provisions pour pertes pour l'ensemble des dossiers de la SDI sont de 11,1 M\$.

En février dernier, M. Landry a demandé à la SDI de lui formuler divers critères qui encadreraient nécessairement les mandats spéciaux liés à l'article 7. On songe notamment à obliger la production d'une étude de retombées économiques.

En outre, le gouvernement devrait comparer ses offres de subventions à celles d'autres États en concurrence, le cas échéant. ■

Baisse des subventions aux entreprises : exportateurs et PME innovatrices écopent

Les entreprises qui cherchent à exporter ou à innover sont plus particulièrement touchées par la baisse des subventions aux entreprises annoncée par le gouvernement du Québec.

Les crédits accordés au *Programme de soutien aux exportations et aux investissements* passent à 6,1 M\$ en 1996-1997, en baisse de 3,3 M\$ sur les 9,4 M\$ de l'exercice 1995-1996. En outre, le programme visant l'*Innovation et le transfert des technologies dans les PME* voit ses crédits fondre de 4,9 M\$ à 3 M\$ pour 1996-1997.

Autre perdant : le *Programme de soutien à l'emploi stratégique* qui permet aux entreprises de faire subventionner par le gouvernement une partie du salaire des emplois dits stratégiques, comme les contrôleurs de qualité. Ses crédits passent à 23,6 M\$ en 1996-1997, en baisse de 7,5 M\$ sur 1995-1996.

Tel que prévu, le gouvernement n'a pas renouvelé le *Programme d'investissement en démarrage d'entre-*

prises (PIDE), communément appelé plan Paillé. En 1996-97, Québec prévoit supporter 6,5 M\$ d'intérêts pour les prêts octroyés dans le cadre de ce programme, contre 15 M\$ pour l'année qui se termine, une baisse de 8,5 M\$.

Bonne nouvelle pour les jeunes : les budgets qui leur sont dédiés augmentent de 1,7 M\$. Plus précisément, le programme d'*Aide aux jeunes promoteurs* passe à 6,7 M\$, de 5 M\$ qu'il était en 1995-1996. Quant aux *Services d'aide aux jeunes entrepreneurs*, leur budget demeure le même, à 5,8 M\$.

Enfin, la **Société de développement industriel (SDI)** voit ses crédits diminuer de 74,5 M\$, à 108,9 M\$.

Toutefois, cette baisse n'enlève pas de pouvoir d'intervention à la SDI, affirme son président **Louis Roquet**.

La baisse est essentiellement attribuable au fait que la SDI a dû prendre une provision rétroactive de 86,8 M\$ l'an dernier, chose qu'elle n'a pas à faire cette année. (FV) ■

PLAZA

LOCAUX COMMERCIAUX
À LOUER

QUÉBEC

Longueuil	Montmagny
Cap-de-la-Madeleine	Rivière-du-Loup
Québec	Jonquières
Ste-Marie-de-Beauce	Lachine

NOUVEAU BRUNSWICK

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Pour information: (514) 739-9801

Voici un cadeau pour votre graduation.

Taux de location 2,9%*

Mensualité 458\$*



La LEXUS ES 300 1996 est pratiquement vôtre.

Avec son moteur V6 de 3.0 litres, sa garantie de 48 mois/80 000 km, son service d'assistance routière et cette offre de location exceptionnelle, vous ne pourrez y résister plus longtemps. Passez nous voir sans tarder, car cette offre ne durera que le temps d'un printemps.



Spinelli Lexus Toyota

561, boul. St-Joseph, Lachine (Québec) H8S 2K9
Tél.: (514) 634-7171

Vimont Lexus Toyota

255, boul. St-Martin E., Laval (Québec) H7M 1Z1
Tél.: (514) 668-2710

Lexus Toyota Gabriel

3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent (Québec) H4N 3C2
Tél.: (514) 748-7777

Boulevard Lexus Toyota

120, rue Marais, Québec (Québec) G1M 3G2
Tél.: (418) 683-6565

Profitez de votre second chez-soi situé au Centre-Ville

à partir de **\$49** par nuit*

sans faire **CRAQUER** votre budget!

EXECUTIVES / EXECUTIFS

Pourquoi faire le tour des Hôtel dispendieux?

Expérimentez un studio meublé à LaCité!

LaCité
plus

350 rue Prince Arthur Ouest
Montréal (Qc) H2X 3R4

Tél.: (514) 845-4173

Fax: (514) 845-5497

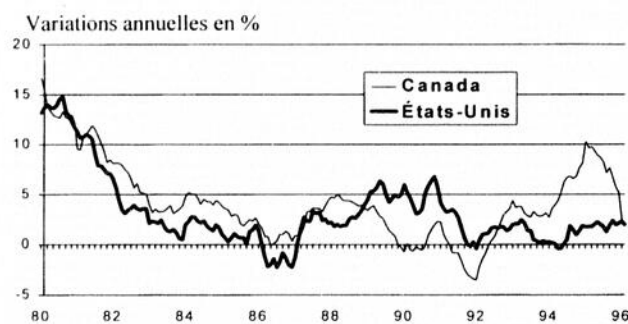
1-800-263-CITE

(* séjourn minimum de 7 nuits

*L'offre s'applique à la location d'une Lexus ES 300 1996 neuve auprès de Toyota Credit Canada, sur approbation du crédit. SUR L'ENTRÉE: acompte de 7 500,00 \$, frais de transport et de livraison (800,00 \$), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAIL: 24 paiements mensuels de 458,00 \$ pour un coût total de 10 992,00 \$ plus taxes. Limite de 48 000 km. Frais de 15 \$ le kilomètre excédentaire (10 \$ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAIL: option d'achat de 29 732,00 \$ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. L'offre prend fin le 30 avril 1996. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails sur les autres termes de location disponibles.

Évolution des prix industriels Canada

BANQUE NATIONALE



La progression des prix industriels a fortement décéléré depuis quelques mois, au Canada, en raison principalement de la baisse des prix des pâtes de bois. Les prix industriels ont crû de seulement 1,9 % en février dernier. Cette progression, qui rejoint enfin celle des États-Unis, est une excellente nouvelle pour l'évolution future des prix à la consommation.

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	fév.	0,8	-0,1	4,7
Nouv. commandes	janv.	0,5	1,7	6,1
Commandes en carnet	janv.	1,7	0,8	2,9
Mises en chantier (000)	fév.	1,490	1,447	1,379
Production industrielle	fév.	1,2	-0,4	2,5
Balance commerciale (M\$)	déc.	-11,231	-11,055	-160,2
Prix à la consommation	fév.	0,2	0,4	2,8
Prix à la production	fév.	0,3	0,6	1,9
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	5,5	5,8	5,6
Revenu personnel	janv.	0,1	0,6	5,7
Indicateur avancé US	janv.	-0,5	0,2	-0,8
Canada				
Éconoflash (Bq. Nationale)	déc.	0,6	0,1	3,6
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	0,6	0,5	2,6
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	janv.	0,3	0,3	1,8
Ventes de voitures (000)	janv.	1,0	-0,2	4,2
2. Livraisons manufacturières	janv.	0,1	0,9	8,9
Nouvelles commandes	janv.	0,4	2,0	7,2
dont : biens durables	janv.	1,8	3,1	5,7
3. Inventaires manuf. (M\$)	janv.	-0,1	-0,9	14,6
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,38	1,38	1,37
4. Mises en chantier (000)	fév.	109,7	96,8	107,2
- Québec	janv.	9,7	13,6	15,1
Production				
Produit intérieur réel	déc.	-0,1	0,3	2,0
Production industrielle	déc.	-0,6	0,3	3,9
dont : manufacturière	déc.	-1,2	0,1	4,5
Construction	déc.	-0,3	0,3	-5,1
Services	déc.	0,1	0,3	1,8
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	déc.	1,8	-0,1	16,4
Importations de marchandises	déc.	-0,5	1,9	11,1
Balance commerciale (M\$)	déc.	3 111,7	2 637,8	28284,5
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	fév.	0,1	0,2	2,2
Prix industriels ⁴	janv.	-0,3	0,5	7,4
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	fév.	9,6	9,6	9,5
- Québec	fév.	11,3	10,9	11,2
Rémunération hebdomadaire	déc.	1,1	0,7	2,3
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	IV-95	0,8	1,2	2,2
Investissements †	IV-95	11,9	-7,4	4,8
Revenu personnel disponible †	IV-95	1,5	-1,8	1,2
Profits des entreprises †	IV-95	-2,5	3,0	14,8
% d'utilisation des capacités industri.	IV-95	83,1	83,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS †	IV-95	09	3,6	2,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

La croissance économique canadienne s'anime

Le PIB au coût des facteurs, une fois l'inflation soustraite, a progressé de 0,4 % en janvier par rapport à décembre

Les derniers résultats économiques sont fortement encourageants au Canada. Alors que la morosité a perduré tout au long de l'année 1995, les premiers mois de cette année affichent une croissance nettement plus solide.

Les ventes au détail ont progressé de 0,3 % en janvier dernier pour un deuxième mois consécutif. Les livraisons manufacturières ont été un peu plus faibles au début de l'année. Par contre, les carnets de commandes des entreprises ont recommencé à se remplir au cours des derniers mois, tandis que les stocks manufacturiers baissaient de façon prononcée en décembre et janvier derniers.

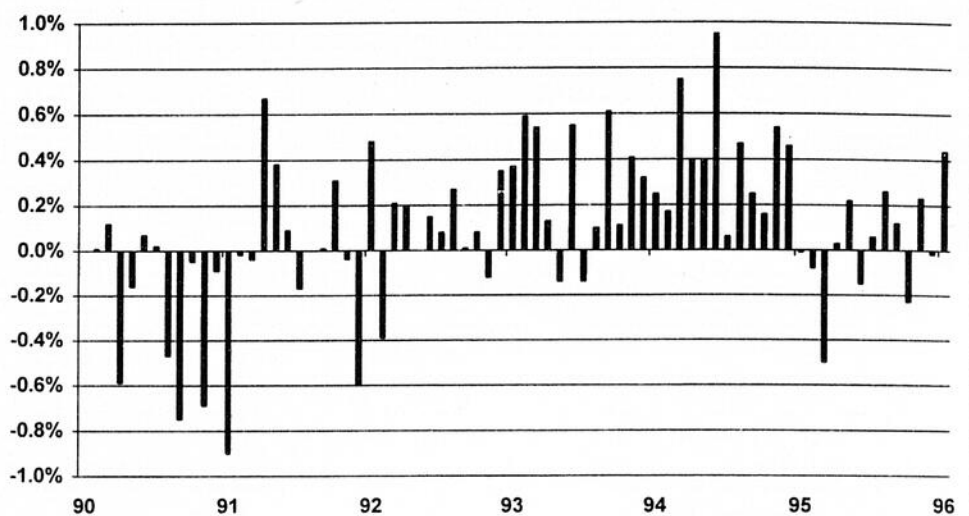
Le produit intérieur brut (PIB) au coût des facteurs, une fois l'inflation soustraite, a progressé de 0,4 % en janvier par rapport à décembre. C'est la plus forte croissance enregistrée par l'économie canadienne depuis la fin de 1994.

La majorité des secteurs d'activité économique ont contribué à la croissance au début de cette année. Après avoir connu des ratés l'an dernier, le secteur manufacturier a crû de 1,2 % durant cette période. Le secteur des services aux entreprises, surtout celui des services informatiques, a également progressé rapidement.

Ce redressement de la production s'est fait simultanément à celui du marché du travail, qui fait preuve d'un nouveau dynamisme depuis quelques mois. En février et

Croissance du produit intérieur brut réel au coût des facteurs au Canada

Taux de croissance mensuel



Source : Statistique Canada

Graphique : Banque Nationale

janvier derniers, l'emploi a progressé de 0,3 %. La croissance annualisée des trois derniers mois est de 2,2 %.

Alourdissement du fardeau fiscal

En février, il y avait 88 000 emplois de plus au Canada qu'en décembre 1995. Par contre, le taux de chômage est demeuré robuste. Il est même remonté à 9,6 % au début de l'année. Ce phénomène s'explique par la vive croissance de la population active. Au fur et à mesure que le marché du travail devient plus attrayant, le nombre de chercheurs d'emplois pro-

gresse et gonfle le taux de chômage.

Le point essentiel n'est pas l'incapacité du Canada à créer des emplois. Les dernières années ont prouvé, hors de tout doute, que le secteur privé en était largement capable. Le problème repose sur le fait que contrairement aux États-Unis, la création d'emplois n'a pas produit au Canada d'augmentation significative du revenu personnel, une fois pris en compte l'impôt des particuliers.

Selon les estimations de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), c'est au Canada que le fardeau fiscal des particuliers et des entreprises via les taxes sur la masse salariale ont le plus rapidement progressé depuis le début des années 1990.

Les gouvernements doivent donc poser le bon diagnostic avant de se lancer dans de nouvelles politiques de relance économique. Néanmoins, il semble y avoir une volonté politique de revoir à fond les désincitatifs au travail qu'entraîne la progression abusive de la fiscalité. C'est bon signe pour la croissance économique future du Canada.

L'inflation en baisse

Les nouvelles sont également très encourageantes du côté de l'inflation. Après avoir donné quelques sueurs froides à la Banque du Canada au cours de l'année dernière, la croissance de l'inflation a nettement décéléré de-

puis quelques mois.

En février, elle n'était plus que de 1,3 %. Au rythme annualisé, la moyenne des trois derniers mois a été de seulement 0,7 %. La progression des prix industriels a aussi fortement baissé. D'une croissance autour des 10 % il y a un an, les prix industriels ont augmenté de seulement 2,4 % en février dernier.

Ainsi, l'impact inflationniste de la dépréciation du dollar canadien survenue au cours des dernières années est en bonne partie estompé. Les prix industriels canadiens progressent donc dorénavant à un rythme comparable à celui des États-Unis. Cette progression sous contrôle rend crédible la possibilité pour le Canada de conserver, par rapport aux États-Unis, une faible inflation.

Dans un tel contexte, où pour une fois les efforts de compression budgétaires sont réels, les taux d'intérêt de long terme ne devraient pas s'emballer. Les hausses des dernières semaines devraient n'être que passagères. En effet, les signes fortement encourageants de croissance économique du Canada ne sont pas suffisants pour justifier des hausses permanentes de taux d'intérêt. ■



Dominique Vachon

Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

Le plus récent des «Travelodge Suites» à Montréal

TARIF PRÉ-OUVERTURE

65,00 \$

Un changement c'est bon...
Un changement dont vous pouvez profiter immédiatement...

Occ. simple ou double avec un petit-déjeuner, buffet continental offert gratuitement pour une personne (en vigueur jusqu'au 30 avril 96)

Vous prendrez goût à notre transformation

1-800-578-7878

Travelodge Suites

Travelodge Suites
Le RicheBourg
2170, avenue Lincoln
Montréal (Québec) H3H 2N5
Tél.: (514) 935-9224
Direct: 1-800-678-6323
richebourg@iber.com

Entreprendre

● Le réseau Desjardins au Québec : baisse des trop-perçus nets de 13 %

Les trop-perçus nets ont atteint 257,6 M\$ en 1995, en baisse de 41 M\$ sur ceux de 1994 p. 12

● Émergence de l'entrepreneuriat noir : les microentreprises débordent de projets locaux et internationaux

Le Fonds Mathieu Da Costa a donné un bon coup de pouce p. 29

CMS

ASSURANCE COLLECTIVE

Votre conseiller
et partenaire
en milieu de travail

1-800-561-3631

Bois Daaquam : une entreprise de sciage qui ne lésine pas sur la qualité et sur le respect du bois

La stratégie de la compagnie est axée sur la relation directe avec le client, au lieu de passer par les grossistes et les intermédiaires

François Riverin

Pour Richard Bélanger, nouveau président et chef de la direction des Bois Daaquam, et Yvan Pouliot, vice-président, exploitation, le sciage est moins une question de volume que de qualité et de service à la clientèle.

« L'entreprise a toujours eu la culture du sciage. Nous cherchons à retirer le plus de valeur possible d'une bille de bois. Et cette valeur s'obtient en sciage de belles pièces de bois et non en produisant des copeaux », a expliqué aux AFFAIRES M. Bélanger, qui détient 50 % des actions de la compagnie, l'autre 50 % étant détenu par M. Pouliot.

Yvan Pouliot, 34 ans, a pris la succession de l'entreprise familiale fondée par son père, Marcel Pouliot. Classificateur de bois de métier, il connaît à fond toutes les facettes de l'entreprise, de l'exploitation forestière à la moindre opération de scierie, de classification du bois et de mise en marché.

Nouveau venu

Richard Bélanger, 38 ans, vient tout juste de quitter son poste de président et directeur général de Gérard Crête et Fils, détenue à 40 % par Kruger. Il connaît fort bien l'entreprise puisqu'elle était sa cliente au moment où M. Bélanger était associé de la fir-

me de comptables qui la conseillait. M. Bélanger et ses associés ont été tellement impressionnés par leur client qu'ils ont acheté 50 % des actions de la compagnie en 1987. M. Bélanger et M. Pouliot ont racheté, par la suite, la part de leurs associés. M. Bélanger est entré chez Gérard Crête et Fils en 1991 tout en gardant ses actions de Daaquam.

Daaquam est l'un des rares fabricants de pièces de deux pouces d'épaisseur, 12 pouces de largeur et 18 pieds de longueur au Québec. La compagnie récolte du bois de fort diamètre aux États-Unis. Daaquam fabrique également du 2 X 4, de la planche et diverses autres pièces.

Daaquam sèche son bois depuis longtemps, bien avant que la tendance au séchage se soit emparée du marché nord-américain. « Le séchage du bois exige beaucoup de minutie et de soin pour maintenir une qualité constante. C'est ce que les clients apprécient le plus », a ajouté M. Pouliot.

Le chiffre d'affaires de la compagnie a été de 60 M\$ l'an dernier, dont 8 M\$ proviennent de la vente de copeaux. Les exportations outre-mer représentent environ 10 % des revenus, selon les années. La stratégie de la compagnie est axée sur la relation directe avec le client, au lieu de passer par les grossistes et les intermédiaires.

Exportations

Daaquam est entrée progressivement dans les marchés étrangers au début des années 1980. Les Industries Norbord, filiale de Forresterie Noranda (Tor., NF, 8,50 \$), étaient agent de la compagnie en Europe. Michel LeBlanc, maintenant directeur de la mise en marché de Daaquam, oeuvrait pour Norbord.

Pour l'Asie, Daaquam a instauré des partenariats avec des producteurs de la Colombie-Britannique. Ceux-ci vendaient les bois de grande dimension, tandis que Daaquam exécutait les commandes de bois plus petits. Daaquam a

Bois Daaquam en un coup d'oeil

Activités	exploitation de billes de sciage d'essence résineuse principalement et transformation en pièces de bois d'oeuvre de haute valeur ajoutée. Vente de copeaux.
Approvisionnement	boisés privés aux États-Unis, part de 50 % dans une propriété privée de 108 000 acres et terres publiques.
Siège social	Saint-Juste-de-Bretenière (comté de Montmagny), près de la frontière américaine. Bureau d'affaires : Québec.
Établissements	Deux scieries d'une capacité totale de 100 M de pmp par année. Trois séchoirs et trois raboteuses.
Chiffre d'affaires	60 M\$ (1995), dont 10 M\$ de copeaux.
Marchés principaux	Amérique du Nord, Europe et Asie.
Nombre d'employés	325 (incluant l'exploitation forestière)
Actionnaires	Richard Bélanger (50 %), Yvan Pouliot (50 %)



PHOTO : Guy Raymond

■ Selon Richard Bélanger (à gauche) et Yvan Pouliot, les scieurs vont racheter les scieries des papetières d'ici à cinq ans. Ce sera un renversement de la situation.

même devenir un réseau de distribution pour d'autres scieurs. La mise en marché de Daaquam s'effectue en grande partie sur une base de commandes. Elle étudie la rentabilité et la faisabilité de chaque commande, plutôt que de produire le bois et de trouver ensuite un client adapté à la production. « Cette façon de fonctionner exige beaucoup de flexibilité de la main-d'oeuvre et des équipements. Une entreprise comme la nôtre possède cette flexibilité », a ajouté M. Bélanger.

Comme Daaquam récolte son bois en grande partie aux États-Unis, elle n'a jamais été touchée par les conflits commerciaux sur le bois de sciage entre les deux pays.

M. Bélanger croit toutefois que la récente entente entre le Canada et les États-Unis, si elle est entérinée officiellement, aura pour effet de réduire la production au Québec. « Dans le fond, il faudra que le sciage redevienne du sciage, c'est-à-dire que les scieries ajoutent de la valeur à leur produit. » ■

VOTRE BLOC-NOTES PEUT-IL PASSER CE TEST À CHOIX MULTIPLES ?

■ CD-ROM ■ DISQUE DUR SUPPLÉMENTAIRE ■ UNITÉ DE DISQUETTE ■ BATTERIE AUXILIAIRE

Le Compaq LTE 5000, c'est comme quatre bloc-notes en un. Grâce à sa conception modulaire, vous pouvez répondre à tous vos besoins en insérant simplement l'une des quatre unités interchangeables. Pour de plus amples renseignements, appelez au 1 800 567-1616.

© 1996 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et LTE 5000, marques déposées au U.S. Patent and Trademark Office.



COMPAQ

Réseau Desjardins au Québec : baisse des trop-perçus nets de 13 %

Jean-Paul
Gagné

La faiblesse de l'économie québécoise s'est fait sentir sur les résultats du **Mouvement Desjardins**. Le réseau coopératif Desjardins au Québec, qui comprend 1 318 caisses, 11 fédérations, la **Caisse centrale Desjardins** et la **Confédération des caisses Desjardins**, a réalisé des trop-perçus nets de 257,6 M\$ en 1995, en baisse de 41 M\$ ou de 13 % sur ceux de l'an dernier.

Ce bénéfice a produit un rendement de l'actif de 0,51 \$ du 100 \$ d'actif moyen, comparativement à 0,62 \$ en 1994. Ce profit donne un rendement de 7,2 % pour le capital propre des caisses, comparativement à 14,5 % pour les six grandes banques canadiennes pour l'exercice terminé le 31 octobre 1995.

L'actif du réseau a progressé de 5,3 %, atteignant 51,9 milliards de dollars à la fin de 1995. Quant à l'actif du Mouvement Desjardins, formé du réseau coopératif et des insti-

tutions financières qui lui sont rattachées, il s'élevait à 77,6 milliards à la fin de 1995, en hausse de 7 %. Cet actif monte à 80,9 milliards en incluant ceux des caisses de l'Acadie, de l'Ontario et du Manitoba.

Tels sont les faits saillants du dernier exercice financier du Mouvement Desjardins, qui vient de tenir ses assemblées générales annuelles.

Les caisses seules ont vu baisser leur rentabilité légèrement, leurs trop-perçus cumulés étant passés de 268 M\$ en 1994 à 258 M\$. Le Mou-

vement a profité de la rentabilité accrue de ses institutions financières, qui ont contribué 24 M\$ au bénéfice de Desjardins en 1995, comparativement à une perte nette de 25 M\$ en 1994.

La rentabilité des caisses a été affectée par une hausse des pertes sur prêts, qui ont crû de 70 M\$ ou de 40 % sur 1994. Cette détérioration vient surtout du secteur des prêts aux PME. Quelque 150 caisses ont terminé l'année dans le rouge, mais c'est seulement trois de plus que l'an passé. Par contre, quelques caisses, dont celle de Saint-Henri, mise en tutelle par l'Inspecteur général, auraient subi des pertes assez importantes. Ces caisses sont secourues par la **Corporation du Fonds de sécurité**, qui avait un actif de 370 M\$ à la fin de 1995.

Le portefeuille de prêts ne s'est accru que de un milliard ou 2,3 %, atteignant 44,3 milliards à la fin de 1995. La croissance des prêts hypothécaires aux particuliers n'a été que de 0,7 %; ce faisant la part de marché de Desjardins a légèrement baissé, à 37,8 %, mais reste de loin la plus importante.

Les prêts à la consommation se sont accrues de 5,1 % et la part de marché de Desjardins a augmenté, atteignant 29,8 %. Le crédit commercial et industriel a progressé de 5,7 %, contribuant à hausser d'un point, à 19,4 %, la part de marché de Desjardins. Le crédit agricole a augmenté de 5,4 %, assurant Desjardins de la tête dans ce marché avec une part de 42,4 %. Les dépôts d'épargne ont augmenté de 1,9 milliard ou de 3,9 % (2,4 % en 1994); sa part de marché est de 35,8 %.

Le réseau continue de rédui-

re ses dépenses d'exploitation, demeurées stables à 3,35 \$ par 100 \$ d'actif moyen en 1994 et 1995 (2,42 \$ pour les six banques). C'est 0,20 \$ de moins qu'en 1991. Les dépenses de rémunération ont reculé depuis un an de 0,04 \$, s'établissant à 1,94 \$ par 100 \$ d'actif moyen en 1995. Par contre, les créances douteuses se sont accrues, passant de 0,34 \$ par 100 \$ d'actif en 1994 à 0,46 \$ en 1995 (0,33 \$ pour les six banques).

Caisse centrale

La **Caisse centrale Desjardins**, qui approvisionnent les caisses en capitaux et qui fait des prêts aux entreprises, a continué d'améliorer sa rentabilité, réalisant un bénéfice net de 31 M\$, en hausse de 79 % sur 1994.

Cette amélioration vient surtout d'une baisse de la provision pour pertes sur créances douteuses, qui est passée de 20 M\$ à 8 M\$. Les prêts non productifs bruts ont été réduits à 12 M\$ à la fin de 1995, en baisse de 78 % sur la fin de 1994. Ils ne représentaient plus que 0,35 % du total des prêts.

La Caisse centrale a terminé 1995 avec un actif de 5,3 milliards, en légère baisse sur la fin de 1994, et un avoir des membres de 438 M\$, en légère baisse également. La Caisse a versé au réseau 38,8 M\$ sous forme de rémunération de son capital social.

Autres sociétés

La **Société financière des caisses Desjardins** (SFCD), qui comprend les différentes institutions financières Desjardins, a terminé 1995 avec un bénéfice net consolidé de 45 M\$, soit un rendement de son avoir propre de 12 %, en regard de 19 M\$ et de 5,4 % respectivement l'année précédente.

Ce résultat comprend la quote-part de Desjardins dans ses différentes institutions fi-

nancières et dans la **Corporation d'assurance de personnes La Laurentienne** (CAPLL), ex-société mère de la Corporation du Groupe La Laurentienne. La CAPLL, qui a un actif de près d'un milliard et qui ne vend plus d'assurance, n'a pas été fusionnée dans la **Société financière Desjardins Laurentienne** (SFDL) (Mtl. *DJNA*, 9 \$).

Les apports respectifs des différentes institutions furent les suivants : 59 \$ du **Groupe Vie**, 35 M\$ du **Groupe Desjardins, assurances générales**, 14 M\$ de la **Banque Laurentienne** (Mtl. LB, 15,50 \$), 407 000 \$ de la CAPLL et 100 000 \$ de **Trustco Desjardins. Valeurs mobilières Desjardins** a apporté une perte de 1,3 M\$.

Par ailleurs, le **Centre Desjardins de traitement de cartes**, qui inclut **Visa Desjardins**, a dégagé un surplus de 16 M\$, comparativement à 21 M\$ l'année précédente. **Visa Desjardins** avait, à la fin de 1995, 967 000 comptes, 1 419 000 cartes en circulation et un réseau de 49 600 marchands affiliés. Le volume d'affaires des cartes VISA Desjardins fut de 2,6 milliards de dollars en 1995, en hausse de 4,4 %.

Le **Centre d'autorisation et de paiements des services de santé** a enregistré un bénéfice net de 643 000 \$, en regard de 180 000 \$ en 1994. Il comptait 305 000 cartes émises couvrant 506 000 assurés à la fin de 1995.

Les **Services de paie Desjardins** ont dégagé un bénéfice net de 165 000 \$, comparativement à 626 000 \$ en 1994. **Sécur** a obtenu un bénéfice net de 22 000 \$, au lieu de 810 000 \$ en 1994; son revenu a crû de 3 M\$, à 48 M\$. Enfin, **Location Desjardins** a tout juste atteint le seuil de rentabilité; son chiffre d'affaires a baissé, passant de 3 M\$ à 2,6 M\$.

Le Mouvement Desjardins avait un effectif total de 46 673 personnes à la fin de 1995. ■

89% des industries du Québec* comptent sur le gaz naturel

Source de productivité

Parce que chaque dollar épargné permet d'augmenter la rentabilité, les industriels du Québec optent pour **Gaz Métropolitain**. Ils peuvent ainsi réinvestir dans l'entreprise, accroître leur productivité et faire face à la concurrence plus facilement.

Par la qualité de son service de même que par la fiabilité et le coût avantageux de son produit, **Gaz Métropolitain** est sans nul doute un partenaire d'avenir rassurant pour tous ses clients d'affaires.

Gaz Métropolitain Source d'avenir

*Données valables pour le territoire desservi par le réseau de distribution de Gaz Métropolitain.

Investissement Desjardins : bénéfice de 130 000 \$

Investissement Desjardins, le bras industriel du Mouvement Desjardins, a obtenu un bénéfice net de 130 000 \$.

Quoique très faible, ce résultat est une forte amélioration sur 1994, la société ayant alors perdu 15,2 M\$.

Le facteur déterminant de ce revirement est la diminution de la perte de **Culinar**, filiale d'Investissement Desjardins.

Culinar a perdu 971 000 \$ en 1995, en regard d'une perte de 27,6 M\$ en 1994. **Culinar** n'a pu montrer de profit à cause de la forte hausse du prix des matières premières et de l'impossibilité de passer toute cette augmentation aux consom-

mateurs à cause de la concurrence.

Les sociétés dans lesquelles Investissement Desjardins détient des intérêts minoritaires lui ont versé 3,9 M\$ en revenus d'intérêt et de dividendes.

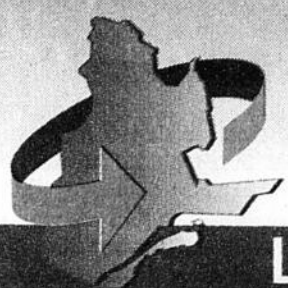
Investissement Desjardins a réalisé l'an dernier 13 transactions pour un total de 15,3 M\$. Elle a aussi réinjecté 1,2 M\$ dans quatre sociétés régionales d'investissement (SRI).

Investissement Desjardins détient maintenant des placements dans 30 entreprises, sans compter ses participations dans un fonds canadien (Middlefield Capital), deux fonds technologiques (**Technocap** et **Telsoft**), deux

fonds français et neuf SRI.

Elle a mis l'accent en 1995 sur les secteurs de la nouvelle économie, en investissant dans **Systèmes Purkinje**, entreprise de logiciels dans le secteur de la santé, et en réinvestissant dans **APG Solutions et Technologies**, **Aventure Électronique**, **CBCI Télécom** et le **Groupe Pixcom**.

Elle a aussi réinjecté de l'argent dans **Culinar**. À l'inverse, elle a vendu trois participations : **Venmar** (avec un bon profit), **Espalau** (à perte), **Distrilec** (avec un léger gain); elle a aussi réduit ses intérêts dans **LGS**, pour profiter de la hausse des actions à la bourse, et **Technocap**. (JPG) ■



LES AFFAIRES

Dossier spécial

La tournée des régions

Charlevoix-Côte-Nord

Les grandes entreprises roulent à plein régime

Dominique Froment

De toute évidence, 1996 ne sera pas un grand cru pour l'entrepreneuriat sur la Côte-Nord. Le marché des matières premières se porte très bien et les grandes entreprises roulent à plein régime.

« Le drame ici, c'est qu'il y a trop d'emplois et de gros salaires. Les occasions existent, mais on n'a pas assez souffert pour les voir. » Cette déclaration du pharmacien Pierre Breton, président de la Chambre de commerce de Baie-Comeau, illustre bien la situation. Tout comme celle de Véronique Gilain, directrice générale de la Corporation de développement économique et touristique, ré-

gion Baie-Comeau : « Moins d'entreprises ont été créées en 1995 parce que ça va trop bien. »

Cela dit, il y a deux Côte-Nord : celle de Baie-Comeau, avec un taux de chômage de 8 %, et celle de Sept-Îles, avec près de 14 % de sans-emploi.

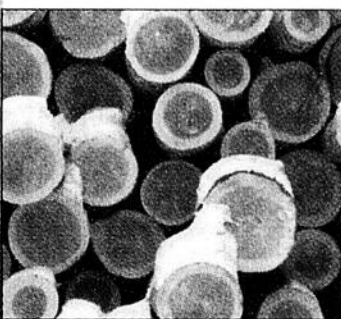
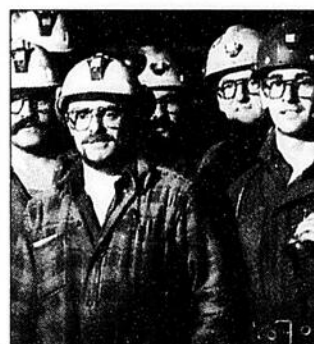
Les grandes entreprises dominent l'économie de ces deux villes, mais Baie-Comeau est plus diversifiée que Sept-Îles, qui dépend beaucoup de l'industrie minière. De plus, le fait que Sept-Îles ne soit pas reliée au réseau ferroviaire nord-américain, contrairement à Baie-Comeau, nuit à son développement.

Même si l'économie de Sept-Îles et de Port-Cartier a

pris beaucoup de mieux au cours des dernières années grâce à l'arrivée de l'Aluminerie Alouette, la mise en chantier de la centrale Sainte-Marguerite-3 et la réouverture d'Uniforêt Port-Cartier, les décideurs locaux assurent que la catastrophe du début des années 1980 leur a donné une sévère leçon.

De 1979 à 1982, en effet, l'ancienne Québec Cartier Mining a fermé ses portes à Gagnon, tout comme Rayonnier à Port-Cartier, et Scheferville a été rayée de la carte. De plus, les emplois à l'Iron Ore sont passés de 7 000 à 3 500, et de 600 à 350 aux Mines Wabush.

La population de Sept-Îles a chuté de 35 000 à 21 000 et, par la suite, est remontée à 26 000. Baie-Comeau, elle, n'a jamais connu d'expérience aussi traumatisante.



Charlevoix : le tourisme avant tout

La région de Charlevoix ressemble beaucoup à la Gaspésie : un paysage superbe, un taux de chômage très élevé et un revenu par habitant bien inférieur à la moyenne québécoise. C'est que le tourisme, une industrie saisonnière qui verse des salaires bas, est la pierre angulaire de l'économie de Charlevoix.

Le taux de chômage dans Charlevoix a toujours été le double de celui du Québec. Tant qu'il se maintenait à 15 %, on ne se plaignait pas trop, mais, à 22 %, c'est devenu presque insoutenable.

Le travail à faire est énorme. Avec une seule entreprise privée de plus de 100 employés (Donohue), il faut oublier la sous-traitance.

La population de Charlevoix tient à son environnement et ne veut pas voir poindre des usines dans le paysage. Les tenants de la diversification marchent donc sur une glace mince. Et, pour ne pas qu'elle casse, les agents de développement misent sur le développement de techniques touchant les métiers d'art comme la sculpture, l'ébénisterie, la gastronomie, etc. (DF) ■



Par ailleurs, on parle beaucoup à Baie-Comeau de Voisey Bay, le plus gros gisement de nickel au monde, qui sera en exploitation dans deux ans. Comme Baie-Comeau constitue l'accès ferroviaire, maritime et routier le plus près de Voisey Bay, on s'attend à des retombées importantes.

De plus, le projet de Kruger, annoncé l'automne dernier, mais dont on ne connaît pas l'échéancier, pourrait créer 300 emplois. ■

SUR LA CÔTE-NORD, NOTRE HORAIRE EST

TOUJOURS

AU BLEU FIXE.



À chaque jour d'affaires, vous pouvez compter sur notre horaire pour bien planifier vos rendez-vous. De plus, il facilite vos correspondances avec les vols de Canadien et de American Airlines vers le Canada et les États-Unis. Appelez Inter-Canadien au 1 800 665-1177 ou votre agent de voyages pour réserver ou pour connaître notre horaire de fin de semaine.

départs de Sept-Îles*

Québec et Montréal	6 h 40	13 h 10	14 h 40**	19 h 50**
--------------------	--------	---------	-----------	-----------

départs de Baie-Comeau*

Québec et Montréal	7 h 30	16 h 55	20 h 45
--------------------	--------	---------	---------

Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

Canadien est une marque déposée des lignes aériennes Canadien International Inc.

*Horaire en semaine. **Service en jet.



Bonne performance de l'économie prévue en 1996

Dominique Froment

« Les secteurs du bois, des pâtes et papiers et des métaux ont permis une nette amélioration de l'économie de la Côte-Nord. Et cette région continuera de profiter, en 1996, de la bonne performance du marché des matières premières. »

Voilà le portrait encourageant que trace le **Mouvement Desjardins** de la Côte-Nord dans l'édition de mars

1996 de *Perspectives régionales*.

En janvier 1996, le nombre d'emplois atteignait 58 000 sur la Côte-Nord et dans le Nord-du-Québec, soit 7 000 de plus qu'à la même période l'an dernier, peut-on lire aussi dans ce même bulletin.

La Côte-Nord est un immense territoire bordé, à l'ouest, par la rivière Saguenay et, à l'est, par le Labrador. Juste pour vous donner une idée, Sept-Îles se trouve à mi-chemin entre Montréal et Blanc-Sablon, le dernier village à l'est.

La Côte-Nord est très faiblement peuplée (107 000 habitants), seulement trois villes ayant plus de 5 000 habitants, soit Baie-Comeau (27 000), Sept-Îles (26 000) et Port-Cartier (8 000).

Quant à Charlevoix, la région s'étend de Petite-Rivière-Saint-François, à l'ouest, à Baie-Sainte-Catherine, à l'est. Sa population est de 32 000 habitants et les deux principa-

Principaux employeurs de la Côte-Nord (en 1995)

Entreprise	Emplois
Aluminerie Reynolds	2 456
Cie minière I.O.C.	2 375
Cie minière Québec Cartier	2 200
Quno	950
Hydro-Québec	925
Centre hospitalier de Baie-Comeau	800
Commission scolaire Manicouagan	800
Scierie des Outardes	575
Aluminerie Alouette	530
Mines Wabush	328
Uniforêt Port-Cartier	320
QIT Fer et Titane	238

Source : BFDR(Q) et sources diverses

les villes sont Baie-Saint-Paul (7 300 habitants) et La Malbaie (5 000 habitants).

L'économie de la Côte-Nord est dominée par les ressources naturelles, qui fournissent 75 % des emplois manufacturiers. Ce secteur a comme principale caractéristique son faible taux de pénétration des

technologies. Selon une étude du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, les industries hautement et moyennement technologiques ne comptent que 6,5 % des emplois manufacturiers. En outre, la valeur ajoutée des PME de la Côte-Nord compte pour

seulement 0,3 % de la valeur ajoutée de toutes les PME manufacturières québécoises.

Par ailleurs, selon le **Bureau de la statistique du Québec (BSQ)**, le revenu par habitant sur la Côte-Nord était près de la moyenne québécoise en 1995, soit 16 400 \$, comparativement à 16 900 \$ au Québec.

Cette bonne performance tient à la présence de plusieurs grandes entreprises sur la Côte-Nord qui versent de bons salaires à leurs employés.

Les grandes entreprises expliquent aussi le faible taux d'entrepreneuriat dans cette région. Selon le **Bureau fédéral de développement régional (Québec)**, celui-ci n'a été que de 15 entreprises manufacturières par 10 000 habitants, en 1995, par rapport à 32 dans l'ensemble du Québec. En outre, les 156 établissements manufacturiers de la Côte-Nord ne représentent que 0,7 % du total québécois, soit deux fois moins que le poids démographique de la région. Avec son industrie touristique (saisonnière) dominante, la situation est très

différente dans Charlevoix, où le revenu par habitant n'a été que de 12 600 \$ en 1995.

Les statistiques sur le chômage dans Charlevoix ne sont pas disponibles, cette région faisant partie de la région administrative de Québec.

Toutefois, selon différents intervenants interrogés à ce sujet, il se situerait entre 20 et 22 %. Pour ce qui est de la Côte-Nord, le taux de chômage a atteint 13,1 % en 1995, selon le BSQ, comparativement à 11,3 % au Québec. ■

Indicateurs économiques de la Côte-Nord en 1995 (Variation en % sur 1994)

Revenu et marché du travail

Population (1 ^{er} juillet)	+ 1,0
Revenu total	- 0,1
Revenu personnel par h.	- 1,0
Emploi total	+ 4,0
• Agriculture	—
• Autres ind. primaires	- 48,5
• Ind. manufacturières	- 4,7
• Construction	—
• Transports, comm. et autres services publics	+ 37,8
• Commerce	+ 3,7
• Finances, assurances et affaires immobilières	—
• Services (1)	+ 29,2
• Administration publique	—
Nombre de chômeurs	- 12,1

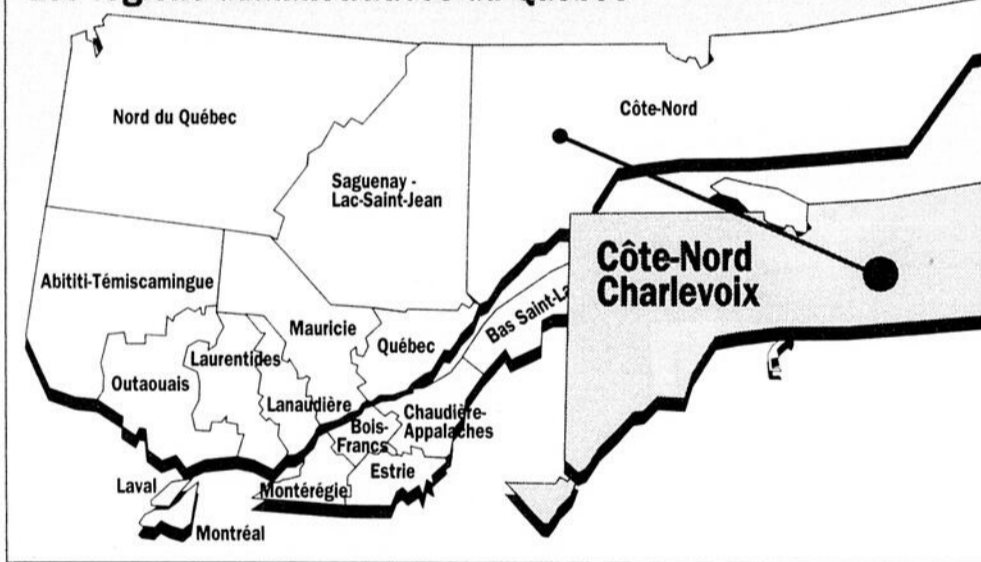
Activité économique

Ventes au détail	- 2,4
Immobilisations totales	- 21,1
• Primaire	+ 118,7
• Secondaire	+ 120,7
• Habitation	- 22,3
• Transports, comm. et autres services publics	- 40,3
• Commerce	- 32,1
• Finances, assurances et affaires immobilières	+ 5,0
• Services (2)	+ 0,7

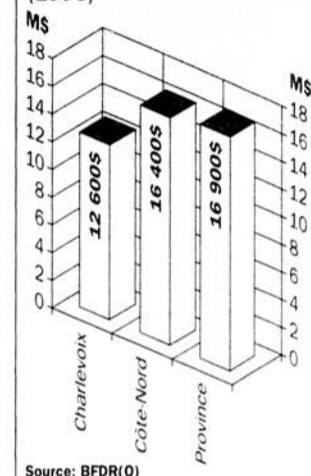
(1) Services sociaux, commerciaux et personnels.
(2) Idem à (1) + les services des administrations publiques.

Sources diverses. Données colligées par Industrie, Commerce, Science et Technologie, Québec.

Les régions administratives du Québec

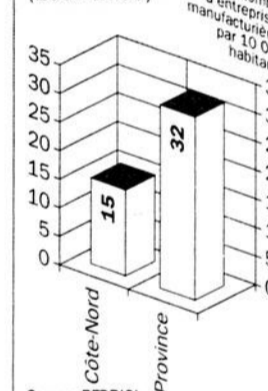


Revenu personnel per capita (1995)



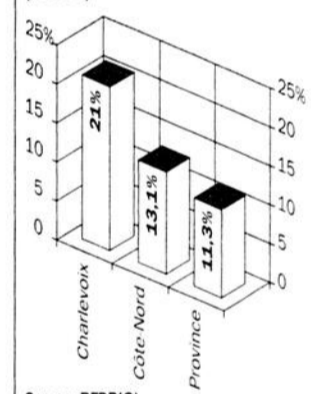
Source: BFDR(Q)

Taux d'entrepreneuriat (1994-1995)



Source: BFDR(Q)

Taux de chômage (1995)



Source: BFDR(Q)

Si vous achetez votre journal

LES AFFAIRES

au moins une semaine sur deux, lisez ce qui suit, comparez et vous vous abonnerez sans hésiter !

- Avec un abonnement d'un an que vous payez 59,95 \$, vous économisez 84,65 \$ et vous obtenez 50 exemplaires du journal **LES AFFAIRES**, 10 exemplaires du magazine **Affaires PLUS** et l'annuaire **LES AFFAIRES-500**
- Avec un abonnement de 2 ans que vous payez 89,95 \$, vous économisez 199,25 \$ et vous obtenez 100 exemplaires du journal **LES AFFAIRES**, 20 exemplaires du magazine **Affaires PLUS**, 2 annuaires **LES AFFAIRES-500** et en prime, l'**Électronote**, le porte-clés enregistré

En achetant votre journal en kiosque pendant 41 semaines, vous aurez déboursé 91,02\$, soit un peu plus qu'un abonnement de 2 ans. Alors n'hésitez plus, joignez les rangs de nos abonnés et soyez toujours à la fine pointe de l'information économique et financière



C'est facile et rapide

Abonnez-vous par la poste, en retournant le coupon ci-contre dûment rempli,
par télécopieur, au (514) 392-2039
ou par téléphone, appelez au 1-800-236-5758 ou au (514) 287-1803

LES AFFAIRES BULLETIN D'ABONNEMENT

OUI ! VEUILLEZ M'ABONNER SELON LE CHOIX QUE J'AI INDIQUÉ :
Je conserve en tout temps l'option d'annuler et d'être remboursé pour les numéros non reçus.

2 ANS POUR 89,95 \$, J'ÉCONOMISE 199,25 \$!
100 numéros du journal **LES AFFAIRES** + 20 numéros du magazine **Affaires PLUS** + 2 annuaires **LES AFFAIRES-500** et mon **Électronote** en cadeau! (TPS et TVQ incluses).

1 AN POUR 59,95 \$, J'ÉCONOMISE 84,65 \$!
50 numéros du journal **LES AFFAIRES** + 10 numéros du magazine **Affaires PLUS** + 1 annuaire **LES AFFAIRES-500**! (TPS et TVQ incluses).

Facturez-moi S.V.P.

Nom _____
Nom de l'entreprise _____
Adresse _____
Province _____
Code Postal _____

Je conserve l'option d'annuler en tout temps et d'être remboursé pour les numéros non reçus.

Prénom _____
Fonction/profession _____
Ville _____
Téléphone _____

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre service de marketing puisse leur offrir les meilleurs produits possibles. Si vous ne désirez pas recevoir, ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici

Prix courant (taxes incluses)	en kiosque	de l'abonnement 1 an 2 ans
LES AFFAIRES	2,22 \$	48,00 \$ 72,00 \$
Le magazine Affaires PLUS	3,36 \$	12,66 \$ 19,00 \$
L'annuaire LES AFFAIRES-500	inclus	inclus inclus

Numéros d'inscription : T.P.S. R10433249 T.V.Q. 1001-964-662



Une nouvelle usine de bateaux dans Charlevoix

Dominique
Froment

Une nouvelle usine de bateaux a vu le jour en août dernier à Petite-Rivière-Saint-François, près de Baie-Saint-Paul, dans Charlevoix.

Les **Recherches & Travaux maritimes (RTM)** ont été fondées par **Sylvio Thibeault**, ancien propriétaire des **Croisières Navimex**, qui ont été vendues au **Groupe AML**, de Québec.

« J'ai vu un besoin pour des bateaux de type Zodiac pour l'écotourisme », a expliqué M. Thibeault, qui s'était donné comme défi de construire un bateau dont les frais d'exploitation seraient plus bas que ceux des autres bateaux.

RTM a effectivement réussi à concevoir un bateau 25 % plus léger qui permet des économies de carburant équivalentes. Son bateau en aluminium de 14 mètres de longueur peut transporter 50 passagers et fait l'objet de neuf demandes de brevets.

L'*Explorathor*, de RTM, est plus léger parce que sa structure portante a été installée à même la membrane de recou-



PHOTO: François Rivard

vrement du bateau. Le bateau possède deux salles des machines autonomes et sa console est protégée contre le vandalisme et les intempéries.

Il est recouvert d'un toit escamotable en lexan, sorte de plexiglas incassable.

Une porte s'ouvre à l'avant pour laisser sortir les passagers, qui n'ont pas à se mouiller les pieds.

La coque ne descend qu'à 60 cm sous l'eau, ce qui permet au bateau d'accoster sur toutes les plages, sans quai.

L'*Explorathor*, le plus gros bateau de type Zodiac existant, est propulsé par jet et se déplace à la vitesse de 35 noeuds (40 milles à l'heure); son prix de base est de 300 000 \$. « Nous venons de terminer le prototype et nous avons déjà vendu quatre uni-

■ **Sylvio Thibeault :**
« Nous avons même conçu un logiciel d'exploitation pour notre bateau. »

tés, dont une aux **Croisières Express**, à Tadoussac », a déclaré M. Thibeault.

Quinze personnes, toutes actionnaires de l'entreprise via une SPEQ (société de placement dans l'entreprise québécoise), travaillent présentement chez RTM.

M. Thibeault prévoit construire 100 bateaux au cours des cinq premières années, dont quatre cette année, 10 l'an prochain et 20 lorsque l'entreprise aura atteint sa vitesse de croisière.

À ce moment-là, l'effectif sera de 25 à 30 employés. ■

Richard Bouthillier a arrêté son cirque à Baie-Saint-Paul

Un des pionniers du **Cirque du Soleil**, **Richard Bouthillier**, a décidé, en 1989, de dresser sa tente une fois pour toutes à Baie-Saint-Paul, dans Charlevoix. C'est là qu'il a fondé les **Chapiteaux du Monde**.

« Ma famille et moi étions fatigués de la vie de saltimbanque », a expliqué M. Bouthillier, 43 ans, qui ne garde que de bons souvenirs de son expérience au **Cirque du Soleil**.

Son entreprise fabrique ou

loue des chapiteaux en toile aux marchés publics, aux organisateurs de festivals et de réceptions, aux producteurs de films, aux compagnies d'entreposage, etc.

Les **Chapiteaux du Monde** conçoivent des chapiteaux sur mesure et peuvent aussi s'occuper de la logistique de tournées. L'entreprise loue notamment huit chapiteaux au **Festival western de Saint-Tite** et élabore actuellement un concept pour le **Festival Juste pour Rire**.

L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 500 000 \$. Elle emploie six travailleurs réguliers, et 5 à 10 autres à temps partiel. Installée dans un immeuble de 5 000 pi², l'entreprise en cherche un autre de 12 000 pi² pour s'agrandir.

« Il n'y a pas de locaux industriels dans le coin et je devrai peut-être à regret quitter la région. C'est très artistique ici et le secteur industriel n'est pas très bien vu », a-t-il expliqué. (DF) ■

Serge Trudel a créé son propre emploi

Mis à pied par **Donohue**, **Serge Trudel** a créé son propre emploi. En novembre 1993, il a mis sur pied **Medi Service**, spécialisée dans la réparation de fauteuils roulants.

Quelques mois plus tard, un concurrent étant apparu dans le décor, il s'est mis à distribuer en plus des produits médicaux comme les bandages, les couches, les béquilles et les cannes.

« Le virage ambulatoire crée des occasions d'affaires

dans le domaine médical », a expliqué M. Trudel, 37 ans, de Rivière-Malbaie, dans Charlevoix.

Sans aucune formation, M. Trudel a demandé à un **Centre d'emploi** et à la **Commission scolaire Laure-Conan** de lui concevoir un cours intensif d'un mois dans une entreprise de produits médicaux de Dolbeau. Grâce au **Programme d'aide aux travailleurs indépendants**, il a pu continuer à recevoir son assurance chôma-

ge durant la première année. Le programme **Jeunes promoteurs** lui a de plus accordé une aide de 6 000 \$.

« J'ai triplé mes revenus au cours de la deuxième année et je peux maintenant en vivre », a précisé M. Trudel, qui songe à déménager dans un local commercial l'automne prochain. Le marché de la distribution de produits médicaux étant exploité à seulement 25 % dans Charlevoix, il existe encore un bon potentiel pour moi. » (DF) ■

Une vision résolument concurrentielle

Partenaire en affaires, Hydro-Québec donne de l'énergie aux entreprises.



Chaque client est différent. C'est pourquoi nos experts font l'analyse des besoins énergétiques de nos

clients d'affaires. En étant partenaires, nous pouvons vous aider à diminuer vos coûts d'opération et à optimiser votre consommation d'énergie. Par le fait même, de rester compétitif. L'électricité offre un taux d'efficacité à 100% et est synonyme de propreté et de sécurité – autant de facteurs décisifs

dans le choix d'une source d'énergie. Prenez une décision éclairée en consultant le représentant commercial de votre secteur. Pour relever le défi de la concurrence, nous avons tous une obligation de résultats et ça, on ne le perd pas de vue. Les affaires et l'énergie: deux forces, une même vision.

Hydro Québec

L'énergie qui voit loin



Air Satellite sur les rangs pour gérer trois aéroports régionaux

Dominique
Froment

« Les aéroports de Sept-Îles, Baie-Comeau et Mont-Joli vont être remis par Ottawa aux villes ou aux municipalités régionales de comté. Et nous allons être sur les rangs pour les administrer, comme les Aéroports de Montréal font avec Dorval et Mirabel », a déclaré Édith Fournier, vice-présidente d'Air Satellite, à Pointe-Label, où est situé l'aéro-

port de Baie-Comeau.

Jean Fournier, père de M^{me} Fournier, a fondé une école de pilotage en 1968. L'entreprise a pris beaucoup d'expansion par la suite : Air Satellite possède aujourd'hui 19 avions de 5 à 19 passagers et emploie 45 personnes. Deux autres entreprises se sont ajoutées au fil des années : Jean Fournier, un locuteur de machinerie lourde comptant une cinquantaine d'employés, et Transport Baie-Comeau, une compa-

gnie de camionnage ayant un effectif de 125 personnes.

Le holding propriétaire de ces trois entreprises est détenu à parts égales par M^{me} Fournier et son frère Jean-Pierre. En 1984, lorsque son père a décidé de tout abandonner à l'âge de 50 ans, M^{me} Fournier a laissé ses études de médecine pour faire son baccalauréat en administration et pouvoir ainsi lui succéder.

Ses deux frères, Jean-Pierre et Éric (ce dernier est décédé depuis), ont aussi réorienté



PHOTO: Jean-Luc Leblanc

leurs études pour la même raison. Comme leur père ne voulait plus rien savoir, ses trois enfants se sont relayés, l'un prenant la direction de l'entreprise pendant une session pendant que les deux autres poursuivaient leurs études.

« On s'était entendu pour que les décisions prises à la

session précédente ne soient pas contestées par celui qui prenait la relève la session suivante, sinon ça aurait été l'enfer », a précisé M^{me} Fournier, 36 ans.

Cela dit, Air Satellite a acquis, il y a un an et demi, le tronçon ferroviaire du Canadien Pacifique entre La Malbaie et Québec, avec deux au-

■ Édith Fournier : « Avec la vidéo conférence, le marché des voyageurs d'affaires est plafonné ; la croissance viendra des touristes. »

tres promoteurs de Québec et de l'Ouest canadien. « Nous voulions offrir à nos clients de transporter leurs marchandises de Baie-Comeau à La Malbaie et là, de les transférer sur le réseau ferroviaire jusqu'à Québec, a expliqué M^{me} Fournier. Avant, nos clients n'avaient qu'une option, celle de prendre le traversier-rail. » ■

Le courage de dire les choses, c'est le pouvoir de les changer.

S'exprimer pour faire partie des solutions...

Il y en a qui préfèrent laisser les autres décider à leur place. Ça les regarde.

D'autres veulent participer aux débats et exprimer leur point de vue.

Pour ces gens-là, il existe une façon simple d'agir.

Quand on a envie de faire partie des solutions...

CHRC 80
RADIO MÉDIA

Ensemble, nous avons le pouvoir des mots.

De capitaine de chalutier, Carol Soucy est devenu pilote d'hélicoptère

Capitaine de chalutier à 18 ans, puis copropriétaire d'une usine de poissons, Carol Soucy a quitté le milieu marin en 1989 pour se lancer dans le pilotage d'hélicoptères.

« Il n'y avait plus d'avenir dans l'industrie du poisson et, quand mon ami Jean-Yves Lacasse, alors gérant d'une société qui louait des hélicoptères, m'a proposé de partir en affaires, je n'ai pas hésité », a expliqué M. Soucy.

Pour se démarquer de leur concurrent, MM. Soucy et Lacasse ont fait l'acquisition

d'un hélicoptère de dernière technologie, un Eurocoptère AS 350-B2, le plus performant de tous, selon M. Soucy. Héli-Excel, leur entreprise établie à Sept-Îles, compte maintenant six appareils faisant du cargo et du transport de passagers.

Ses clients sont notamment Hydro-Québec, des sociétés minières, des pourvoires et le ministère des Loisirs, de la Chasse et de la Pêche.

« Nos appareils peuvent transporter une charge de 1 150 kilos, le double d'un hélicoptère régulier, a précisé M. Soucy. Nous restons à

la fine pointe de la technologie. » Héli-Excel, qui emploie neuf personnes l'hiver et 18 l'été, a réalisé un chiffre d'affaires de 4 M\$ en 1995-1996. La société a des contrats en Ontario, au Manitoba et en Colombie-Britannique, où elle contribue à la lutte contre les feux de forêt.

En 1986, l'entreprise a remporté le Mercure de la production primaire au Québec et le titre d'entreprise de l'année sur la Côte-Nord, secteur des services, deux années de suite, soit en 1994 et 1995. (DF) ■

Confortair tient le coup face aux grands transporteurs aériens

Concurrer Air Canada et Canadien n'est pas de tout repos, mais Confortair tient son bout depuis quatre ans et demi.

Ancien mécanicien et pilote pour un grand transporteur aérien, Yvan Tremblay trouvait que le service n'était pas adapté aux besoins de la Côte-Nord. Avec l'aide de gens d'affaires de Sept-Îles, dont l'optométriste Roch Beaulieu, M. Tremblay a donc mis sur pied Confortair.

« Air Canada et Canadien utilisent des appareils de 38 ou 42 places et ont cinq ou

six départs par jour. C'est trop pour la région et leurs avions sont toujours à moitié vides, ce qui les oblige à vendre leurs billets à fort prix », a expliqué le jeune entrepreneur de 35 ans.

Confortair, elle, n'a qu'un départ par jour de Sept-Îles à Montréal, avec escales à Baie-Comeau et Québec. Elle fait aussi la navette entre Baie-Comeau et Rimouski. Les clients de Confortair, qui voyagent sur des avions de 5 à 19 places, peuvent acheter des blocs de 10 à 40 billets et profiter de tarifs aussi bas que 299 \$ (taxes

incluses) pour un aller-retour Sept-Îles-Montréal. Les passagers peuvent arriver 15 minutes avant le départ et Confortair s'occupe des réservations d'hôtel et des locations de voiture. « Nous avons commencé par faire des vols nolisés. Nous nous orientons maintenant vers les vols réguliers, un marché plus stable », a dit M. Tremblay.

La société, qui emploie 20 personnes à plein temps, veut aussi développer le trajet Québec-Montréal avec un tarif aller-retour à 249 \$. (DF) ■

Dossier
special

LES AFFAIRES

La tournée des régions

NE MANQUEZ PAS À CHAQUE SEMAINE UN DOSSIER
COMPLET SUR UNE RÉGION DU QUÉBEC



Québec



dans l'édition

avec la collaboration de nos commanditaires



BANQUE
NATIONALE
Notre banque nationale

Samson Belair
Deloitte &
Touche

Inter-Canada
UN COIN DE CIEL BLEU

Hydro
Québec

Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)



Les Ateliers Wood se lancent dans la fabrication de locomotives

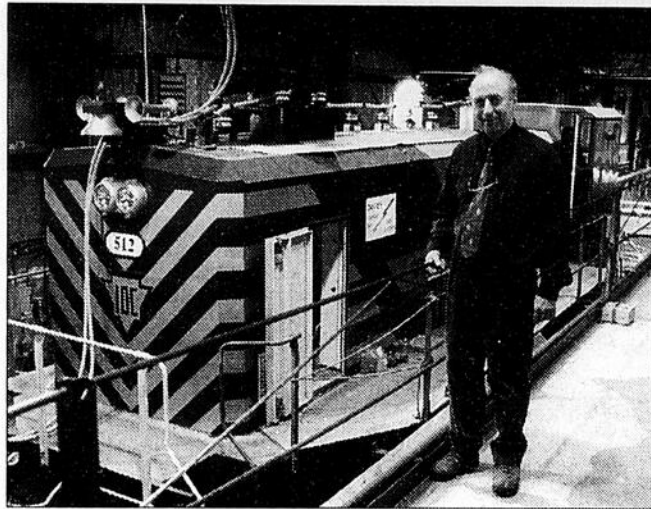


PHOTO: JEAN-LUC LEBLANC

■ **Mario McDonald :** « Notre locomotive est la plus intelligente en Amérique. »

mois dernier et Wood lui en fabriquera trois à six autres au cours des prochaines années.

Le Centre Ferro a fait la conception et l'intégration technologique de cette locomotive qui roulera sans conducteur de la mine d'I.O.C., à Labrador City, à son concasseur situé à 24 km. Chacune coûte la rondelette somme de 2 M\$ et est équipée de cinq ordinateurs. « I.O.C. possède déjà des locomotives sans conducteur, mais nous avons modernisé le concept pour l'amener en l'an 2010, technologiquement parlant. »

M. McDonald a logé le Centre Ferro dans un immeuble relié à la voie ferrée qui se rend jusqu'à Schefferville, située à plus de 500 km. L'an-

ancien employé de Wood, qui a racheté l'entreprise en 1972, voit loin, puisque son terrain de 140 000 m² pourrait absorber une bonne expansion.

En plus d'en fabriquer, le Centre Ferro entretiendra des locomotives et en remettra en état. Il fabriquera en plus des ponts roulants.

L'entreprise a signé une entente avec la division des lo-

comotives de **General Motors**, à London, en Ontario, pour le marché du Québec et des Maritimes.

L'été prochain, le Centre Ferro emploiera de 30 à 35 personnes.

Les Ateliers Wood emploient actuellement une centaine de travailleurs, dont une quinzaine à sa division de Baie-Comeau qui offre des services aux alumineries, aux papeteries et aux scieries.

Le chiffre d'affaires des Ateliers Wood est de l'ordre de 10 à 12 M\$ et leur réseau d'agents couvre une trentaine de pays.

La société se spécialise dans

l'électromécanique des systèmes de transport de minerai de fer dans les mines à ciel ouvert.

Sa division technique, **AWI Technologies**, offre des services d'ingénierie et de mécanique industrielle. Les 12 ingénieurs d'AWI ont d'ailleurs participé étroitement à la conception de la nouvelle locomotive d'I.O.C.

La plupart des grandes entreprises de la Côte-Nord sont clientes des Ateliers Wood. Parmi elles, on retrouve la **Compagnie minière Québec Cartier**, **Quno**, **Québec Fer et Titane (QIT)**, **Reynolds** et **Uniforêt Port-Cartier**. ■

Dominique
Froment

Les Ateliers Wood, de Sept-Îles, ont récemment créé leur division **Centre Ferro** pour fabriquer des locomotives de dernière technologie.

« Nous voulons profiter des occasions que procurera la privatisation des réseaux fer-

roviaires », a expliqué **Mario McDonald**, président et actionnaire majoritaire de l'entreprise.

Depuis 1989, les Ateliers Wood travaillent en collaboration avec la **Compagnie minière I.O.C.** (ancienne **Iron Ore**) pour développer un prototype de locomotive qui réponde à ses besoins. La première lui a été livrée le

Alain Bouchard a le goût d'investir dans de bonnes idées

« Il est difficile de faire comprendre aux gens que le projet de la centrale Sainte-Marguerite-3 (SM-3) prendra fin un jour. Il ne faudrait pas se retrouver au début des années 2000 dans la dèche, comme entre 1979 et 1982, a dit **Alain Bouchard**, président des **Équipements Nordiques**, de Sept-Îles. Je suis très sensible à la nécessité de diversifier notre économie et j'ai le goût d'investir sur de bonnes têtes et dans de bonnes idées. » Avis donc aux jeunes promoteurs !

Créés par M. Bouchard il y a 20 ans, les **Équipements Nordiques** ont déménagé cinq fois pour prendre de

l'expansion. L'entreprise fait de la location d'équipement lourd, du transport de déchets, du déneigement et des travaux de génie civil pour des sociétés comme l'aluminerie **Alouette**, la **Compagnie minière I.O.C.**, les **Mines Wabush**, la **Compagnie minière Québec Cartier** et **Hydro-Québec**. L'été, les **Équipements Nordiques** emploient plus de 80 travailleurs et leur chiffre d'affaires atteindra 15 M\$ cette année. Depuis le début des travaux, l'entreprise a obtenu pour 20 M\$ de contrats de SM-3. Toutefois, l'homme d'affaires de 47 ans voit venir la fin de cet important

chantier, en 2000 ou 2001, et est en train de restructurer son équipe pour éventuellement prendre de l'expansion à l'extérieur de la Côte-Nord. À plus court terme, il ouvrira une filiale de location à Port-Cartier.

« On a toujours vécu de gros projets, mais cela ne pourra pas continuer éternellement; il faut examiner de nouveaux débouchés », estime M. Bouchard, dont l'entreprise s'est retrouvée deux années de suite, soit en 1993 et 1994, au palmarès du magazine *Profit* des 100 entreprises canadiennes ayant enregistré la croissance la plus rapide. (DF) ■

GLM se tourne vers les nouvelles technologies

Les **Industries GLM**, de Baie-Comeau, se préparent à prendre le virage technologique. « Il faut devenir plus pointu car, selon moi, les **McDonald's** de l'hydraulique n'ont pas d'avenir », a expliqué **Sylvie Robitaille**, vice-présidente de l'entreprise. Fondée en 1964, GLM a été acquise en 1972 par **Marius Robitaille**, le père de M^{me} Robitaille, qui, elle, est arrivée à la barre de l'entreprise en 1984 après avoir terminé son baccalauréat en administration. C'est elle qui dirige maintenant l'entreprise, son père étant à la retraite. Même que M^{me} Robitaille est la patronne de son mari qui, dit-elle, accepte relativement bien la situation.

Avec M^{me} Robitaille, le distributeur de produits industriels s'est diversifié pour offrir plus de services à ses clients, comme la **Compagnie minière Québec Cartier**, la **Compagnie minière I.O.C.**, les alumineries **Alouette** et **Reynolds**, les papeteries **Quno**, **Donohue** et **Abitibi-Price**, etc.

GLM offre maintenant des services d'ingénierie, comme la conception de systèmes hydrauliques et mécaniques, l'entretien des systèmes, le dessin assisté par ordinateur, etc.

De plus, GLM a fait l'acquisition, en 1991, des éléments d'actif de **Pro-Hydraulique**, de Sainte-Foy, détentrice d'un savoir-faire

plus poussé que GLM dans le domaine de l'hydraulique et de la pneumatique. « Depuis l'acquisition de **Pro-Hydraulique**, nos ventes provenant de l'extérieur de la Côte-Nord sont passées de presque rien à environ 25 % », a précisé M^{me} Robitaille. GLM, qui sera accréditée ISO 9002 l'automne prochain, emploie 18 personnes à Baie-Comeau et autant à Sainte-Foy.

Cette progression ne satisfait toutefois pas la jeune femme de 34 ans, qui veut prendre le virage technologique. « Nous voulons intégrer les contrôles numériques aux appareils que nous vendons », a-t-elle expliqué. (DF) ■

Qualité : la communauté de Sept-Îles s'organise

Il y a trois ans, lorsque l'aluminerie **Alouette** a été lancée, les entreprises de la région de Sept-Îles ont eu peur de se faire voler leurs employés. Elles ont donc réagi et formé le **Centre de concertation sur les ressources humaines et la technologie**. « Il y avait un important besoin au niveau de la qualité dans la région », a expliqué **Marcel Dupuis**, directeur général de l'organisme qui a obtenu un financement de trois ans du **Bureau fédéral de développement régional (Québec)**.

Jusqu'à maintenant, seules la **Compagnie minière I.O.C.** (ancienne **Iron Ore**) et la **Compagnie minière Québec Cartier** ont obtenu la norme **ISO 9001** dans la région de Sept-Îles. Toutefois, quatre entreprises obtiendront la norme **ISO 9002** ce mois-ci, suivies de quatre autres en juin. Selon M. Dupuis, ancien directeur d'une école secondaire, une quinzaine d'autres entreprises auront besoin de la fameuse norme, dont **Alouette** et les **Mines Wabush**.

L'idée du Centre de

concertation, qui s'autofinancera cette année, est de regrouper des entreprises en vue de les amener à la norme ISO en réduisant leurs coûts.

C'est ainsi que **Lorrain Boucher**, propriétaire de l'**Imprimerie B & E**, de Sept-Îles, une cliente du Centre qui obtiendra son accréditation prochainement, a affirmé que sa démarche qualité lui coûtera 15 000 \$. Si elle avait eu recours à des consultants externes, elle aurait dû déboursier 50 000 \$ en comparaison. (DF) ■

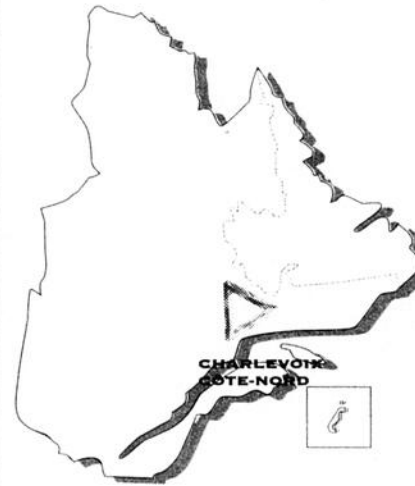
CHARLEVOIX-CÔTE-NORD

UN ALLIÉ STRATÉGIQUE DE LA PME

CENTRACCÈS PME offre un éventail complet de services aux PME d'ici qui misent sur le développement des marchés et l'innovation technologique.

Ses conseillers sont présents dans toutes les régions du Québec. Dans Charlevoix et sur la Côte-Nord, ils vous mettent en contact avec des spécialistes, vous informent et vous donnent accès aux différents programmes et services offerts par les ministères fédéraux.

Pour bénéficier d'un meilleur accès à de l'information stratégique, à des réseaux d'affaires et à du soutien financier en matière de développement des marchés et d'innovation technologique, veuillez communiquer avec un conseiller du Bureau fédéral de développement régional (Québec).



CHARLEVOIX
905, avenue Dufferin
2^e étage
Québec G1R 5M6
(418) 648-4826 1 800 463-5204

CÔTE-NORD
701, boul. Laure, 2^e étage
Bureau 202B, C.P. 698
Sept-Îles G4R 4K9
(418) 968-3426 1 800 463-1707



CENTRACCÈS
PME



Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Federal Office of
Regional Development
(Québec)

Canada



Plein de projets pour le Port de Sept-Îles

Dominique
Froment

Le Port de Sept-Îles, deuxième plus important au Canada (en tonnes manutentionnées) après celui de Vancouver, a plein de projets sur la table.

Le premier concerne les carrières Marconi et Nord-Sud, qui fournissent des agrégats de très haute qualité pour le béton et l'asphalte.

Les exploitants de la carrière Marconi songent aux marchés de la Floride, où les agrégats sont de mauvaise qualité, et de l'est des États-Unis. Quant à la carrière Nord-Sud, Jean-Maurice Gaudreau, directeur général du Port de Sept-Îles, a récemment rencontré un représentant d'une compagnie de New York qui serait intéressé à importer 2,5 tonnes de sable, de petites pierres et d'anatosite.

Incidemment, la carrière Nord-Sud expédiera 250 000 tonnes d'agrégats cette année à New York et en Floride pour procéder à des tests.

M. Gaudreau tentera également d'amener le traversier-rail à Sept-Îles, comme celui reliant Baie-Comeau à Matane exploité par Cogema. Le traversier-rail permettrait de relier les entreprises de Sept-Îles au réseau ferroviaire nord-américain, ce qui élimi-

nerait le handicap qu'elles ont face à celles de Baie-Comeau relativement aux coûts de transport. Le Port de Sept-Îles a déjà une rampe pouvant accueillir le traversier-rail, mais, contrairement à Baie-Comeau, la rentabilité d'une navette entre Sept-Îles et Matane n'est pas évidente, a admis M. Gaudreau, le trajet étant beaucoup plus long.

Le Port de Sept-Îles est constitué de quais privés appartenant notamment aux Mi-

nes Wabush et à la Compagnie minière I.O.C., et du quai public de la Relance. Justement, M. Gaudreau caresse le projet de se porter acquéreur du quai des Mines Wabush, exploité seulement à moitié, pour lui faire prendre de l'expansion et expédier du sable, du gravier et des agrégats de la carrière Nord-Sud et aussi pour recevoir du charbon des États-Unis et le réexpédier en Europe.

« Présentement, la plupart

des chargements partent de la Nouvelle-Orléans, parce que les ports de l'est des États-Unis sont trop petits.

Comme Sept-Îles est plus près de l'Europe que la Nouvelle-Orléans, ce serait plus économique de faire passer le charbon par ici. »

Tous ces projets, selon M. Gaudreau, pourraient faire passer les tonnes manutentionnées au Port de Sept-Îles de 22 M, actuellement, à 30 à 32 M, d'ici à 10 ans. ■

Une retraite active pour Léonie et Patrick Roy

Pour donner du travail à son fils, Patrick Roy a pris sa retraite en 1992 pour fonder FMS Usitech, à Port-Cartier, avec sa femme Léonie. Il faut dire que c'était leur fils de 25 ans, Mario, qui avait conçu ce projet d'atelier d'usinage et de soudure. FMS fabrique, pour la Compagnie minière Québec Cartier et la papetière Uniforêt Port-Cartier, une centaine de pièces métalliques qui, avant, étaient fabriquées à l'extérieur.

« Les directions des grandes entreprises d'ici sont sensibilisées à leur rôle dans l'économie locale, a affirmé Léonie Roy. Il a été facile de

les convaincre de faire affaire avec nous. » Les Roy ont ainsi créé neuf emplois au total. Le chiffre d'affaires de l'entreprise atteindra 750 000 \$ en 1996.

Il y a environ un an, la famille a formé une deuxième entreprise en couture industrielle, LPR. Elle fabrique des toiles de secteurs de filtres pour la Compagnie minière Québec Cartier, qui s'approvisionnait auparavant en Alberta.

LPR vend également ses toiles en Inde. « C'est l'un des cadres de Québec Cartier qui nous a recommandés là-bas, a dit Mario Roy. Même avec les coûts de

transport, on est dans les prix. »

Par ailleurs, LPR a réduit de moitié les délais d'installation de ces toiles en les dotant d'une simple fermeture à glissière... Les ventes de LPR devraient atteindre 155 000 \$ pour la première année.

Les Roy travaillent aussi sur un projet de machine pour extraire l'eau de la tourbe, en collaboration avec les Tourbières Torland, de Port-Cartier. Et, au moment de l'entrevue, ils préparaient un voyage au Brésil, pour y vendre leurs toiles au plus gros producteur de minerais au monde. (DF) ■

PCR Plus a pris un virage salutaire

Les Entreprises PCR Plus, de Port-Cartier, ont pris un virage qui s'est avéré salutaire. Après avoir travaillé pour plusieurs entreprises et en avoir possédé quelques-unes, Edgar Briand a fait l'acquisition de Port-Cartier Radiateurs en 1986.

L'aventure a failli mal tourner : au cours des deux années qui ont suivi, la Compagnie minière Québec Cartier a renouvelé les conventions collectives de ses employés. Mieux nantis, plusieurs d'entre eux ont acheté une auto neuve, ce qui a eu un impact négatif sur les affaires de PCR Plus, le nouveau nom de l'entreprise. Pour survivre, M.

Briand, 68 ans, a dû se donner une nouvelle vocation en se lançant dans la fabrication d'échangeurs de chaleur, de refroidisseurs d'huile, de secteurs et de barils de filtres pour la Compagnie minière I.O.C.

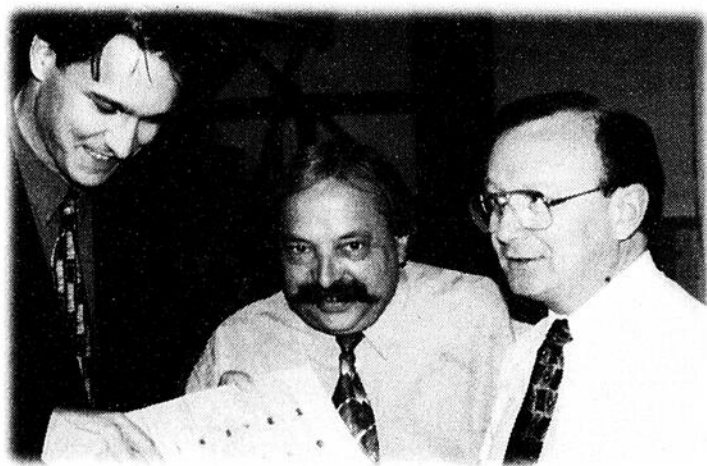
Pour empêcher les moteurs d'I.O.C. de sauter, comme c'était le cas régulièrement, M. Briand a de plus inventé un appareil pour nettoyer les radiateurs de refroidissement. PCR Plus a en outre commencé la fabrication de convoyeurs et de rouleaux de convoyeurs pour le projet de production d'agrégats connu à Sept-Îles sous le nom de Nord-Sud. L'entreprise de Port-Cartier a de plus décroché un important

contrat de fabrication de refroidisseurs d'huile pour les centrales d'Hydro-Québec. Spécialisée dans le domaine de la filtration industrielle, PRC emploie aujourd'hui 23 personnes à temps plein. M. Briand ne veut pas dévoiler son chiffre d'affaires, mais a indiqué que ses ventes hors Québec atteignent 1,5 M\$.

L'homme d'affaires travaille présentement sur un autre projet qui pourrait créer 22 emplois à Port-Cartier et autant au Nouveau-Brunswick. Il a également conçu, au coût de 3 M\$, un prototype pour assécher la tourbe et les résidus du bois. Une usine de 3 M\$ devrait être construite pour donner suite au projet. (DF) ■

CHARLEVOIX ET CÔTE - NORD

Une équipe *bien de chez nous*



Sur la Côte-Nord et dans Charlevoix, notre équipe de conseillers se situe au cœur de vos marchés et de vos défis. Nos conseillers d'affaires se penchent sur vos besoins pour vous apporter l'expertise et les services essentiels au succès et à la croissance de votre entreprise.

Appelez-nous:
Sept-Îles: 968-1311
Baie-Comeau: 589-5761
La Malbaie: 665-3965

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**

Comptables agréés et conseillers en management
Une équipe de 1 100 personnes; 26 bureaux au Québec



Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux lauréats 1995

Trois entreprises, de par leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation, ont vu leurs efforts récompensés en se méritant le titre de lauréat du programme de reconnaissance des PME de la Banque Nationale dans la région de Saguenay/Lac-St-Jean/Côte-Nord.

La Banque Nationale encourage ceux et celles qui gagnent à entreprendre.



Les PME
de la Banque Nationale



PME d'or
Elaine Marceau
Directrice générale
Le Tout en «Party» inc.



PME d'argent
Daniel Hamel
Directeur général
Radio Saguenay Itée



PME de bronze
Thomas-Louis Gagnon, président
La Ferme du Clan Gagnon
de Métabetchouan

**BANQUE
NATIONALE**
Notre banque nationale



Spécialité Hydraulique vise l'Amérique du Sud

L'entreprise vend déjà en Afrique, en Inde et en Angleterre

Dominique Froment

Le marché de l'Amérique du Sud intéresse de plus en plus **Spécialité Hydraulique C.N.**, de Sept-Îles. Avec l'aide des grandes en-

treprises de la Côte-Nord, l'entreprise a développé un savoir-faire dans les domaines de l'hydraulique et de la pneumatique pour les lignes de transport à haute abrasion qu'elle exporte maintenant. La société vend en effet en

Ontario, au Nouveau-Brunswick, aux États-Unis, au Mexique, en Afrique, en Inde, au Venezuela et en Angleterre. Bientôt s'ajouteront également le Brésil, le Chili et le Pérou.

« Quand j'ai voulu exporter au Zaïre, je suis passé par la Belgique pour faciliter les choses. Pour vendre en Inde, je suis passé par l'Angleterre. La distance est un faux problème », estime **Serge Langis**, propriétaire unique de Spécialité Hydraulique, te-

nant ainsi un discours qu'il est rare d'entendre sur la Côte-Nord.

Ancien instructeur de natation pour la **Compagnie minière Québec Cartier**, M. Langis, 50 ans, a créé Spécialité Hydraulique en 1977. L'entreprise génère maintenant un chiffre d'affaires de 15 M\$ et emploie 32 travailleurs, dont trois ingénieurs. Une proportion de 10 % du temps de travail est consacré à la recherche et développement. L'homme d'affaires est également copropriétaire, avec **Laurent Lelièvre**, des **Industries 3 L**, qui vendent des outils et des équipements de lubrification industrielle, avec des succursales à Baie-Comeau, Havre-Saint-Pierre et au Labrador.

Marge de crédit limitée

M. Langis aimerait exporter beaucoup plus, mais sa marge de crédit est limitée en Amérique du Sud parce que les Sud-Américains, les Mexicains en particulier, ne seraient pas de très bons payeurs.

« Si ce n'était de cela, je pourrais être plus dynamique

pour développer ce marché. » Pour pallier ce problème, M. Langis veut mettre de l'avant un projet d'entrepôt au Mexique pour les entreprises québécoises.

L'entrepôt serait géré à partir du Québec, et intégrerait un bureau et un condominium que les entreprises d'ici pourraient utiliser pour se familiariser avec le marché et y former des employés mexicains.

« Un tel projet favoriserait les exportations au Mexique », soutient M. Langis, qui dit en avoir parlé avec des gens du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie et quelques exportateurs qui se sont montrés réceptifs. ■

Plusieurs occasions d'affaires à Baie-Comeau dans le commerce

« À Baie-Comeau, le commerce, c'est le désert ! Il faut aller à Québec ou à Chicoutimi pour trouver ce qu'on cherche », a affirmé **Lynn Harvey**, copropriétaire avec son mari, **Glenn Forbes**, du restaurant **La Cache d'Amélie**.

Plusieurs personnes rencontrées au cours de notre séjour dans cette ville de 27 000 habitants de la Côte-Nord nous ont fait la même remarque. Certaines d'entre elles ont même salué l'ouverture, en octobre dernier, de **La Cache d'Amélie**, un des rares restaurants chic de la ville. Dans cette ville ouvrière, mais bien nantie car les grandes entreprises paient bien leurs employés, les boutiques, magasins et restaurants un peu plus sophistiqués font cruellement défaut.

Après avoir été propriétaire du restaurant **Georges-Alphonse**, à Québec, pendant huit ans, et occupé les

fonctions de chef exécutif du **Manoir Saint-Castin**, à Lac-Beauport, pendant deux ans, M. Forbes a saisi l'occasion d'acheter un ancien presbytère à Baie-Comeau pour le transformer en restaurant. « Ça va très bien; je suis surpris », a lancé M. Forbes.

La Cache d'Amélie est rapidement devenue le rendez-vous des représentants commerciaux, qui y amènent les acheteurs des grandes entreprises, comme la papetière **Quno**, l'aluminerie **Reynolds** et **Hydro-Québec**. Pour mieux servir la clientèle d'affaires, le relais gourmand met à sa disposition une salle de réunions de 18 personnes.

Les affaires de M. Forbes vont si bien qu'il prévoit aménager sept chambres dans l'ancien presbytère sur une période de cinq ans, dont trois cet été, pour en faire une petite auberge avec vue sur la baie. (DF) ■

Naturam a trouvé son créneau en environnement

Naturam Environnement a trouvé son créneau sur la Côte-Nord dans le domaine de l'environnement. Fondée en 1985 par deux professeurs du **Cégep de Baie-Comeau** et un consultant en environnement, **Naturam** offre des services en biologie, en aménagement du territoire, en foresterie et en géomatique.

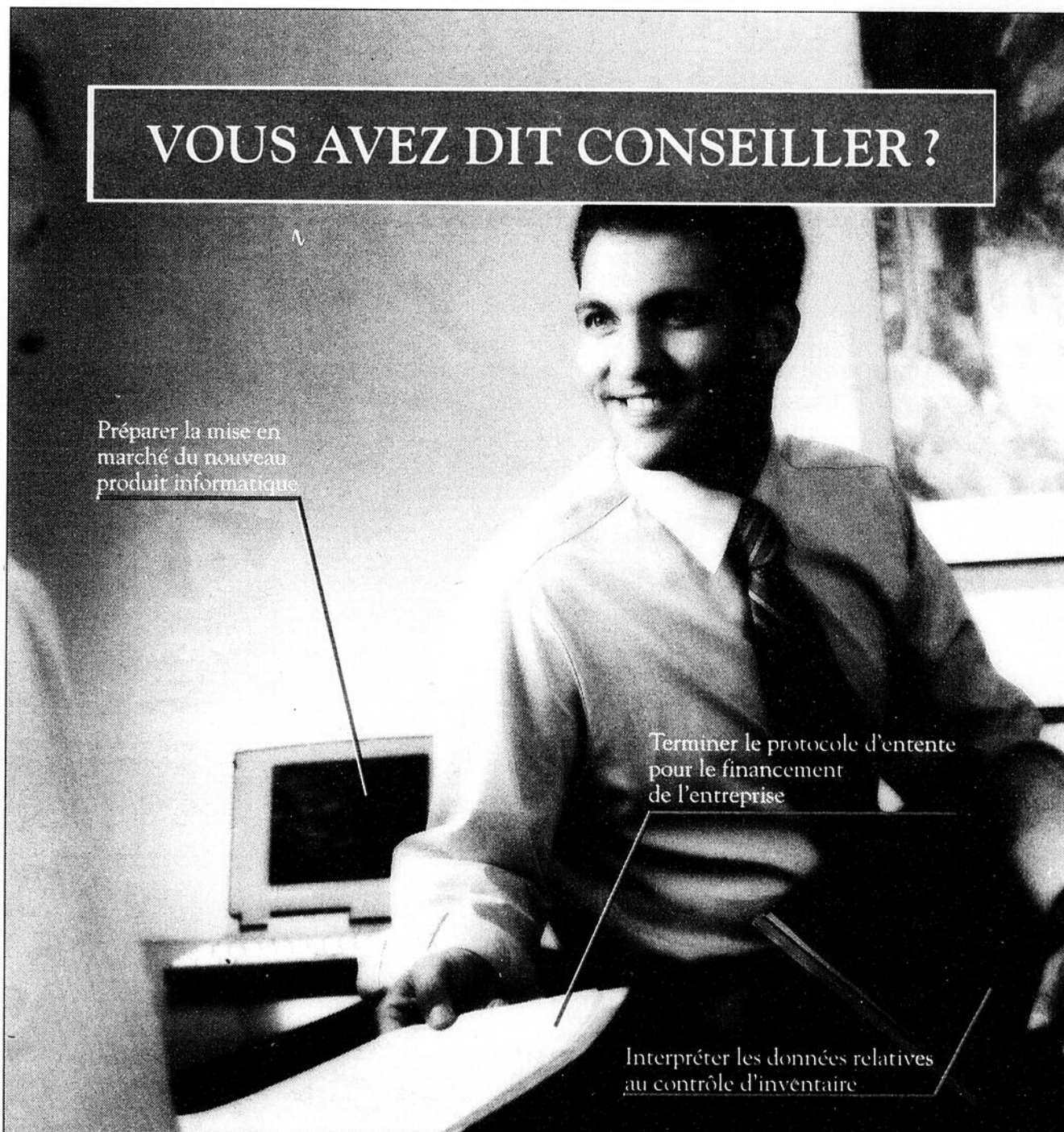
Naturam est maintenant détenue par **Jean Dominique** et **Claude Théberge**, maîtres en gestion de projets, et **Clément Paquette**, ingénieur forestier. Elle emploie 15 personnes sur une base régulière, dont trois ingénieurs forestiers, trois biologistes, un géomorphologue et un programmeur, plus 40 à 60 contractuels durant les travaux sylvicoles. Son chiffre d'affaires approche les 2 M\$.

Ses principaux clients sont la **Scierie des Outardes**, l'aluminerie **Reynolds**, la **Compagnie minière Québec Cartier**, le ministère des **Transports** du Québec, le ministère de l'Environ-

nement et de la Faune et **Hydro-Québec**, pour laquelle **Naturam** a conçu un système expert géoréférencé pour localiser ses infrastructures en forêt.

« Le département de l'environnement d'Hydro-Québec nous a dit que, si nous avons un bureau à Montréal ou à Québec, nous pourrions soumissionner sur un plus grand nombre de contrats. C'est pourquoi nous regardons présentement la possibilité de faire une alliance ou une acquisition dans ces villes », a confié M. Théberge.

La petite société, qui obtiendra son accréditation **ISO 9002** cet été, procédera à un deuxième agrandissement de ses locaux prochainement. « La plupart des firmes dans notre domaine sont en décroissance parce qu'il y a moins d'argent qui circule dans l'environnement », a affirmé M. Théberge. Nous, nous réussissons à maintenir notre croissance parce que notre entreprise est diversifiée. » (DF) ■



VOUS AVEZ DIT CONSEILLER ?

Préparer la mise en marché du nouveau produit informatique

Terminer le protocole d'entente pour le financement de l'entreprise

Interpréter les données relatives au contrôle d'inventaire

De plus en plus de PME font confiance à un comptable agréé pour les conseiller dans la gestion de leur entreprise.

Outre sa qualité d'expert financier, votre CA est en mesure de vous offrir des solutions concrètes afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.



Les comptables agréés du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie et de la Côte-Nord

Partenaires en affaires

Machina Sapiens réunit 2 M\$ pour financer une percée en Amérique latine

Fier du succès commercial de son logiciel *Correcteur 101*, Machina Sapiens, de Montréal, s'attaque au marché hispanophone. Innovatech du Grand Montréal et la Banque de développement du Canada (BDC) se sont joints au développeur

pour financer cette percée. C'est ce qu'a confirmé aux AFFAIRES Claude Coulombe, vice-président et directeur de la recherche. Le projet de financement, pour une durée de deux ans, fait en sorte qu'Innovatech et la BDC injectent 1 M\$ par une prise de participation au capital et par des débentures. Le financement est complété par des prêts bancaires, des crédits d'impôts à la recherche et les fonds autogénérés de l'entreprise.

Cette ronde de financement permettra à Machina Sapiens de poursuivre les travaux pour adapter son logiciel de correction à d'autres langues et de bonifier *InfoScan*, un assistant de filtrage d'informa-

tion pour Internet. « Nous avons procédé à un pré-lancement du correcteur *Gramáfacil*, lors de la foire commerciale *Comdex* à Mexico en mars dernier. La réponse a été très bonne et nous avons depuis un distributeur au Mexique », a mentionné M. Coulombe. Le vice-président a aussi confié que, dans sa prochaine livraison, le magazine *BYTE*, édition espagnole, passera le logiciel en revue. « Ceci lui assure déjà une bonne visibilité, avant même d'être commercialisé, a-t-il dit. Nous prévoyons le lancer à l'automne. »

Machina prévoit une bonne réception pour *Gramáfacil* car il comporte plusieurs petites innovations. Par exemple, son interface avec l'utilisateur est trilingue (espagnol, français et anglais). Dans un deuxième temps, Machina entend produire une version anglaise du correcteur.

Pour ceux qui sont affligés de surabondance d'information, notamment avec Internet, Machina prévoit régler leur *Infobésité* avec la prochaine version d'*InfoScan*

(1.5). Le logiciel sera en mesure d'assister l'internaute dans sa quête d'information au sein des forums de discussion. *InfoScan* est un logiciel de recherche textuelle. Il passe au crible des documents récupérés sur l'ordinateur. Sa particularité réside dans son interface avec l'utilisateur qui lui présente les documents sous la forme d'icônes, placés en ordre de pertinence sur une cible. De là, on n'a qu'à pointer l'un d'eux pour ouvrir le document. M. Coulombe a indiqué que la prochaine version d'*InfoScan* sera trilingue. Son lancement est prévu à la foire *iNet 96* qui se tiendra à Montréal, à la fin du mois de juin.


Machina Sapiens compte 35 employés et cherche à combler neuf postes (programmeurs et linguistes) au cours des prochaines semaines.

Le *Correcteur 101* génère actuellement quelque 80 % de ses ventes, qui devraient atteindre les 2 M\$ d'ici à la fin du présent exercice financier se terminant en juin. ■

Pierre

Desmarteau

Conférence annuelle de l'Internet Society (ISOC)



LES AFFAIRES MONTREAL

ANNONCEZ DANS LE CAHIER SPÉCIAL LES AFFAIRES "INET 96" et obtenez une PUBLICITÉ* GRATUITE sur notre site Internet durant la tenue de l'événement.

Réservez avant le 22 avril au 392-9000, Claire Breton

Suivez les préparatifs et le déroulement de cet événement sur l'Internet : <http://transc.com/inet96>

*bandeau et lien entre notre site Internet et le vôtre

PARAPLUIES PROMOTIONNELS
Golf - Exercitils - Minis - Poroscls

Livraison Rapide



LOGO

4710, ST-ANNE, #110 (MTL)

PROMOREAL
TEL: (514)845-6462
FAX: (514)845-8666

Renée M Goyette

AVOCATE ET CONSEILLÈRE EN RELATIONS DE TRAVAIL

UNE APPROCHE PRÉVENTIVE ET PRATIQUE.

PARMI LES SERVICES OFFERTS:

- INTERPRÉTATION ET APPLICATION DES LOIS RELIÉES AU TRAVAIL DONT LA LOI FAVORISANT LE DÉVELOPPEMENT DE LA FORMATION DE LA MAIN-D'ŒUVRE (LOI 90)
- PLANIFICATION ET NÉGOCIATION DE LICENCIEMENTS, DE CONGÉDIEMENTS ET D'INDEMNITÉS DE DÉPART.

67 ST-CHARLES OUEST, BUREAU 202, LONGUEUIL, QUÉBEC J4H 1C5
TÉLÉPHONE: 514 • 651 • 5995 TÉLÉCOPIEUR: 514 • 651 • 3931

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

À COMPTER DU 13 AVRIL DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES

Augmentez l'achalandage sur votre site

Annoncez votre adresse Internet

Pour informations : Luc Prévost
Service de publicité (514) 392-9000

LES AFFAIRES

AGENCES DE PUBLICITÉ
COSSETTE COMMUNICATIONS-MARKETING (514) 845-2727 <http://www.cossette.com>

AGENCES DE PUBLICITÉ
GENERAL MOTORS 1-800-463-7483 <http://www.gm.com/index.htm>

AGENCES DE PUBLICITÉ
LAVERY DEBILLY (514) 871-1522 <http://transc.com/lavery/home.htm>

AGENCES DE PUBLICITÉ
MAISON (514) 871-1522 <http://transc.com/maison/home.htm>

AGENCES DE PUBLICITÉ
GROUPE TRANSCONTINENTAL INC. 1, Place Ville-Marie, Bureau 3315 Montréal (Québec) (514) 954-4000 <http://transc.com/gtc>

AGENCES DE PUBLICITÉ
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

AGENCES DE PUBLICITÉ
ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS DE ROUTES ET GRANDS TRAVAUX DU QUÉBEC 435, Grande Allée, Québec (Québec) G1R 2J5 (418) 529-2949 <http://transc.com/acrgtq/home.htm>

AGENCES DE PUBLICITÉ
ASSOCIATION DE LA CONSTRUCTION 4970, Place de la Savane, Montréal (514) 739-2381 <http://transc.com/assoc/home.htm>

FONDS MUTUELS
ALTAMIRA 2 000, rue Peel, Suite 600, Montréal (Québec), H3A 2W5 1-800-361-2354 <http://www.Altamira.com>

FORMATION
ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES 5 255, av. Decelles Montréal (Québec) H3T 1V6 (514) 340-6151 <http://www.hec.ca>

FORMATION
CALCULUS 3 200, Autoroute Laval, Laval (Québec), H7T 2H6 (514) 682-5050 <http://transc.com/calculus>

FORMATION
IBM 1-800-426-4968 <http://www.gaa.ibm.ca>

TELE
BELL (614) 738-7878

ANDRÉ CHAMBERLAND

LA FORMATION EN ENTREPRISE

Un gage de performance

MISEZ SUR VOTRE VALEUR SÛRE, VOS RESSOURCES HUMAINES

LE DIAGNOSTIC, LE PLAN DE FORMATION, LE SUIVI, LES APPELS D'OFFRE, LE CONTRAT...

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR LA FORMATION EN ENTREPRISE, À 23,49 \$ (TPS INCLUSE), DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.

ENTREPRISE: _____

NOM: _____ FONCTION: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: () _____ TÉLÉCOPIEUR: () _____

CHEQUE CARTE DE CREDIT VISA MASTERCARD AMEX

NUMÉRO: _____ EXPIRATION: _____

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LEVESQUE OUEST
24^e ÉTAGE
MONTREAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CREDIT, APPELÉZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479. LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR: (514) 392-4726.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

ENTREPRENDRE

MFQ Vie améliore ses résultats

Jean-Paul
Gagné

MFQ Vie, corporation d'assurance, filiale du Groupe MFQ, de Québec, a réalisé un bénéfice net de 10,9 M\$ en 1995, comparativement à 6,5 M\$ l'année précédente.

Le bénéfice de 1995 a produit un rendement de 14,3 % de l'avoir de l'actionnaire et des titulaires de contrats. Le résultat de 1994 avait toutefois été affecté par une perte de 6,5 M\$ résultat de l'abandon des activités de fiducie.

MFQ Vie a accru son actif de 7,6 %, à 834 M\$. Elle a terminé 1995 avec une capitalisation de 95,8 M\$, soit un avoir propre de 80,1 M\$ et des gains nets reportés de 15,6 M\$.

La société a accru ses revenus de primes d'assurance individuelle de 7 % dans un contexte difficile. Les représentants exclusifs de MFQ Vie ont en effet généré un peu plus de 4,6 M\$ de nouvelles primes d'assurance in-

dividuelle, en baisse de 11 % sur l'année précédente.

Jacques Labrecque, président-directeur général de la société, explique cette baisse des affaires nouvelles par « la diminution du nombre de représentants actifs et par l'attitude de prudence qu'inspire aux clients potentiels l'éventuelle réduction des effectifs de l'État ».

MFQ Vie recrute l'essentiel de sa clientèle parmi les employés des gouvernements. En assurance collective, les primes combinées de MFQ Vie et de La Personnelle Vie ont augmenté de 6,8 %.

Le portefeuille de La Personnelle Vie, lancée il y a six ou sept ans, est composé à 95 % d'assurance collective, vendue par des courtiers. Elle avait à la fin de 1995 un actif de 28,8 M\$ et un avoir propre de 9,7 M\$. Elle a réalisé un bénéfice net de 1,6 M\$ sur des revenus de 28,2 M\$.

Le portefeuille immobilier a continué de faire mal à MFQ Vie en 1995, la compagnie ayant subi des pertes de 15 M\$ à cet égard. Toutefois,

Jacques Labrecque, président-directeur général, se dit convaincu que le pire est passé. Plusieurs immeubles repris à la suite de l'exercice de l'hypothèque sur des prêts en difficulté, ont été vendus et MFQ Vie continuera d'en vendre en 1996. MFQ Vie n'a eu aucun nouveau prêt improductif depuis deux ans.

Le Groupe MFQ a réalisé un bénéfice net consolidé de 4,7 M\$, comparativement à 2,5 M\$ l'année précédente. Alphé Poiré, président du conseil et chef de la direction du groupe, anticipe une remontée des bénéfices pour 1996. Le Groupe MFQ a terminé 1995 avec un actif de 998 M\$, en hausse de 10 %, et un avoir propre de 82,2 M\$, comparativement à 76,6 M\$ un an plus tôt.

Outre MFQ Vie, le groupe possède le courtier immobilier La Capitale, Maître courtier, qui a décidé de franchiser ses bureaux, et Garage Michel Potvin, de Québec, qui exploite un important atelier de débousselage et une concession Infiniti. ■

La Capitale : un bénéfice net de 14,5 M\$ en 1995

La Capitale, compagnie d'assurance générale, de Québec, a réalisé un bénéfice net de 14,5 M\$ en 1995. Ce bénéfice net comprend toutefois un gain net de près de 8 M\$ réalisé sur la vente de l'intérêt qu'elle détenait dans le club de hockey Les Nordiques de Québec.

Sans tenir compte de ce gain, La Capitale a réalisé un bénéfice net de 6,5 M\$, en légère baisse sur 1994. La compagnie d'assurance, qui vend ses produits d'assurance automobile et habitation directement aux consommateurs, a réalisé un bénéfice technique de 4 M\$ ou 4 % de ses primes nettes acquises. Le bénéfice technique exclut les revenus de placement.

L'assureur a accru ses primes nettes acquises de 11 %; elles se sont établies à 99 M\$, représentant 1,6 fois le capital propre de l'entreprise, ce qui signifie que l'entreprise est très fortement capitalisée, à l'instar d'autres compagnies d'assurance générale.

Cette forte capitalisation lui permet d'acquérir des portefeuilles d'assurance de courtiers.

La Capitale a terminé 1995 avec un avoir propre de 62,4 M\$, en hausse de 4,4 M\$, et un actif de 148 M\$, en augmentation de 22 M\$ sur l'année précédente. Elle a versé un dividende de 11 M\$ à sa société mère, MFQ Vie, corporation d'assurance.

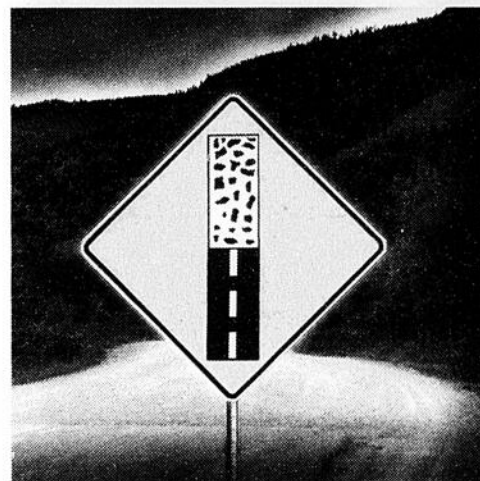
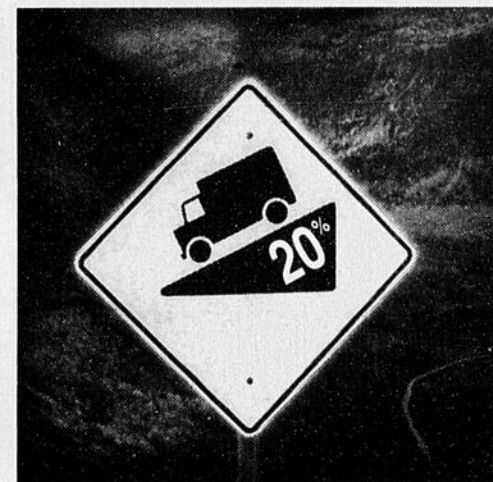
La fréquence des réclama-

tions s'est maintenue au même niveau que l'année précédente. Selon Réal Circé, président-directeur général, cette stabilité provient du « climat économique et de l'insécurité d'emploi de nos assurés, qui freinent leur consommation et leurs déplacements ».

Le coût des sinistres a diminué de 2 % grâce à un meilleur contrôle des règlements et la politique de prévention, notamment au niveau des vols de véhicules et des rabais accordés aux assurés dont le domicile est

pourvu de systèmes d'alarme. La compagnie a augmenté ses frais généraux à 29 % des primes nettes acquises, en raison essentiellement des investissements en informatique et des frais inhérents aux acquisitions de portefeuilles de courtiers; la société n'a pas d'achalandage dans son actif.

Les frais généraux sont « plus élevés que la moyenne des dernières années », reconnaît M. Circé, mais ils restent « en dessous de la moyenne de l'industrie ». (JPG) ■



Invitations au voyage.

À bord d'un camion GMC, la route n'est pas tout à fait la même. Mais c'est lorsqu'il quitte l'asphalte, qu'un camion GMC prend toute sa valeur. D'une pression du doigt, le dispositif Insta-Trac^{MC} vous fait passer en mode quatre roues motrices, sans que vous ayez à vous arrêter ni même à ralentir. Et là, dans le confort le plus total, le vrai voyage commence...



TROIS LETTRES
QUI EN DISENT LONG

SOUPER-CAUSERIE

corpiq



Monsieur Rémy Trudel
Ministre des Affaires municipales
Responsable de l'Habitation

Corpiq est heureux d'inviter tous les propriétaires d'immeubles à logements et professionnels de l'immobilier locatif à participer à un souper-causerie qui se tiendra le vendredi 19 avril 1996 à 18:30 à la salle Westmount de l'Hôtel Bonaventure-Hilton.

À cette occasion, le ministre responsable de l'Habitation au Québec, Monsieur Rémy Trudel, entretiendra les participants de sa vision de l'immobilier locatif au Québec.

Coût : 45\$
(incluant repas, taxes et laissez-passer pour le Salon de l'immobilier locatif)

EN COLLABORATION AVEC

Vidéotron Itée

Société d'habitation du Québec

POUR RÉSERVATION : (514) 748-1921

VOICI UN MEILLEUR MOYEN DE PRENDRE DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES EN MATIÈRE DE PLACEMENT.

**La Ligne Verte lance
le logiciel MicroMax 96.**

OBTENEZ DE L'INFORMATION

Vous pouvez maintenant obtenir des cours en temps réel sur des titres inscrits aux principales bourses en Amérique du Nord, 24 heures sur 24. Vous avez également accès aux cours historiques des principales bourses du Canada et des États-Unis pour les cinq dernières années – ce qui vous aide à évaluer le rendement de différents titres au fil du temps.

Mais l'information, c'est plus que des chiffres. Le logiciel MicroMax* Ligne Verte 96 vous permet également de consulter et de télécharger des articles publiés par les plus grandes agences de presse, y compris les services Dow Jones Online News*, PR Newswire, Business Wire et Canadian NEWSwire. Et vous voilà au courant de toute l'histoire qui entoure les chiffres !

NÉGOCIEZ EN DIRECT

Grâce au logiciel MicroMax 96, le seul service permettant de négocier en direct au pays, vous pouvez gérer votre portefeuille au moment qui vous convient, passer des ordres d'achat ou de vente à toute heure du jour ou de la nuit – autant la semaine que le week-end !

Et vous pouvez mettre vos dossiers à jour au fur et à mesure. Le logiciel MicroMax 96 vous permet de télécharger des données dans les tableurs les plus populaires sur le marché, ce qui vous aide à faire le suivi de vos placements.

PROFITEZ DES ÉCONOMIES

MicroMax 96 vous permet d'économiser de deux façons. D'abord, le branchement est gratuit si vous installez le logiciel avant le 30 avril 1996. (Une économie de 19,95 \$)

Ensuite, vous économisez 10% de plus sur les commissions déjà réduites de la Ligne Verte lorsque vous transigez avec MicroMax 96.

Le logiciel MicroMax 96 est la nouvelle façon de suivre vos placements et de placer des ordres. Faire des transactions n'a jamais été aussi pratique, et c'est moins cher !

Demandez votre exemplaire
GRATUIT maintenant au
1-800-495-5446 ou 985-4547

Pour plus de renseignements, passez nous voir sur
Internet au <http://www.tdbank.ca/greenline>



LIGNE VERTE®
LE COURTIER À ESCOMPTE PAR EXCELLENCE



Membre FCPE

Services d'Investissement Ligne Verte, division de Valeurs Mobilières TD inc. *Marque de commerce de la Banque Toronto-Dominion. Sa filiale Valeurs Mobilières TD inc. est un usager inscrit.

*Dow Jones Online News est un extrait du Dow Jones' Newswire.

ENTREPRENDRE

ADM offrira des rabais aux transporteurs internationaux réguliers à Mirabel

Alain
Duhamel

Pour ne pas perdre d'autres transporteurs internationaux que les frais d'exploitation à Dorval effarouchent, **Aéroports de Montréal (ADM)** offrira aux transporteurs réguliers qui resteront à Mirabel les mêmes rabais de droits d'atterrissage que ceux qu'il consentira aux transporteurs nolisés.

« Jusqu'à présent, les compagnies aériennes n'avaient pas le choix. Aujourd'hui, nous leur offrons le choix », a affirmé aux **AFFAIRES** Paul Benoît, vice-président, marketing et ventes, d'ADM.

« Ce sont les compagnies aériennes qui décideront. Nous les accommoderons dans leur choix. Les mêmes escomptes qui s'appliqueront aux nolisés s'appliqueront aux vols réguliers. »

Plusieurs compagnies aériennes ont exprimé à ADM leur préférence pour Mirabel même si, à compter d'avril 1997, elles pourront s'installer dans les locaux temporaires à Dorval en y acquittant tous les droits d'atterrissage et d'aérogare.

ADM a demandé à toutes les sociétés aériennes de l'informer de leur préférence entre Dorval et Mirabel d'ici à la mi-mai.

Air France et **Royal Air Maroc** ont indiqué leur intérêt pour Mirabel sous réserve d'une analyse comparative des coûts dans l'une et l'autre aérogare.

« Nous prendrons une décision commerciale », affirme **André Boily**, porte-parole d'Air France. Mais je ne vois pas comment on laisserait **Air Canada** seule à Dorval avec toutes les correspondances. »

On s'attend à ce que **Swissair** et **Lufthansa** choisissent Dorval en raison des ententes commerciales qu'elles ont

avec Air Canada.

Les intentions d'ADM consistent à offrir aux transporteurs nolisés et réguliers un programme de réduction des droits d'atterrissage semblable à celui offert aux transporteurs tout cargo. Ce programme permet d'offrir des rabais allant jusqu'à 80 %.

En 1994, l'aéroport de Dorval a généré des revenus de 56,6 M\$ dont 23,2 M\$ (41 %) provenaient de ses activités aéronautiques (droits d'atterrissage et d'aérogare). La même année, Mirabel a généré des revenus de 45,8 M\$, dont 19,7 M\$ (43 %) provenaient des activités aéronautiques.

185 M\$ d'investissements

Dans les nouvelles orientations annoncées en février, ADM voue l'aérogare de Mirabel aux vols nolisés et au transport des marchandises. Il ouvre l'aérogare Dorval aux compagnies aériennes internationales pour lesquelles il investira 185 M\$ d'ici à la fin du siècle.

Il compte financer ces investissements par des frais d'aménagement aéroportuaire imposés aux voyageurs de Dorval qui devraient rapporter environ 21,5 M\$ par année.

À Mirabel, ADM n'imposera aucuns frais d'aménagement aéroportuaire et réduira les frais de stationnement et d'autocar.

L'excellente réputation de l'aéroport Mirabel auprès de voyageurs internationaux a été confirmée lors de la publication récente du répertoire de l'**Association internationale du transport aérien**.

Au répertoire mondial des aéroports internationaux, Mirabel obtient la sixième place dans l'échelle de satisfaction des vacanciers, deux rangs en

avant de l'aéroport de Calgary. Pour leur part, les voyageurs d'affaires lui préfèrent l'aéroport de Calgary, auquel ils attribuent la sixième place dans leur échelle de satisfaction ; ils ont donné le neuvième rang à Mirabel.

Mirabel en dixième position

Les aéroports de Calgary et Mirabel sont les deux seuls aéroports canadiens au nombre des 10 meilleurs aéroports internationaux répertoriés à la suite du sondage annuel de l'AITA auprès des voyageurs d'affaires et de vacances.

Le répertoire mondial énumère et classe 43 aéroports selon 18 critères allant du confort des salles d'attente à la rapidité et à l'amabilité des douaniers et du personnel, en passant par la diversité des correspondances et la qualité des services de transport vers le centre-ville.

Au classement général, toutes catégories confondues, les aéroports de Singapour et de Manchester obtiennent la meilleure note (8,3 sur 10), tandis que Calgary obtient 7,8 (8e place) et Mirabel 7,7 (10e place).

Mirabel compte parmi la demi-douzaine d'aéroports qui se sont le plus améliorés bien qu'il n'y ait pas eu d'investissement important dans l'aérogare.

« À Montréal, indique l'AITA, la hausse de la note provient moins de dépenses d'infrastructures que d'une réorganisation du service à la clientèle et de la mise en place d'un processus d'amélioration continue. »

ADM y voit la confirmation de ses efforts. « Nous avons décidé d'éliminer les irritants, dit Paul Benoît. Nous recevons les commentaires de nos clients et nous nous en occupons. » ■

La Bourse des régions québécoises, organisée par LES AFFAIRES, télédiffusée à RDI

Si la région dans laquelle vous habitez était en fait une entreprise privée, comment se tirerait-elle d'affaires en bourse ? C'est ce que vous pourrez savoir la semaine prochaine en consultant notre cahier spécial sur le développement des régions et en regardant une émission spéciale du réseau **RDI**, animée par **Pierre Maisonneuve**, qui sera diffusée le jeudi 11 avril, à 21 h 30. Vous y verrez huit experts s'adonner à un jeu que nous avons imaginé pour eux : faire

semblant que, effectivement, les régions sont des sociétés à capital ouvert dont les actions s'achètent. Et nous leur avons confié chacun 10 M\$ à investir en *bons pères de familles*, c'est-à-dire en recherchant le meilleur rendement tout en sécurisant la somme du capital.

Forcés de justifier la composition de leur portefeuille, nos experts livreront leurs véritables opinions sur les perspectives de chacune des régions du Québec. Les lecteurs et les téléspectateurs

seront surpris des résultats.

Ces investisseurs fictifs ont été choisis en raison de leur position stratégique. Parmi eux, il y a des spécialistes en recherche d'emplacement pour entreprises au sein de cabinets conseils internationaux.

On compte aussi des personnes qui appartiennent à des réseaux disposant d'antennes sur tout le territoire, ce qui leur permet d'obtenir l'heure juste sur la situation des différentes régions de la province. (NSH) ■

Le marché européen recèle d'excellentes occasions d'affaires

Réjean Bourdeau

En dépit des manchettes alarmistes, l'Europe n'est pas morte, ni sur le point de trépasser. Au contraire, le marché européen recèle d'excellentes occasions d'affaires pour les entreprises québécoises qui ne sont pas prêtes, culturellement, à commercer avec l'Asie.

C'est ce qu'a déclaré William Emmot, éditeur en chef, depuis mars 1993, du magazine *The Economist*, lors d'un entretien téléphonique accordé aux AFFAIRES, de son bureau de Londres.

L'avenir de l'Europe face à la globalisation des marchés est un des thèmes qu'il souhaite développer du colloque *Gérer la révolution du savoir*, présenté par le Groupe Innovation, du 16 au 18 avril, au Palais des congrès de Montréal.

« Les sociétés québécoises trouveront autant d'occasions d'affaires en Europe qu'en Asie », a-t-il souligné.

Cependant, l'auteur de *Japanophobia: The Myth of the Invincible Japanese* constate deux raisons principales pour lesquelles un entrepreneur pourrait limiter ses ardeurs par rapport au marché du Pacifique.

Premièrement, M. Emmot pense qu'il est difficile pour une entreprise de taille moyenne de tirer avantage de la forte croissance asiatique.

« L'Asie est non seulement différente culturellement, mais, en plus, les affaires se font souvent à partir de réseaux privilégiés et de liens politiques », a expliqué celui qui a été correspondant du magazine *The Economist* à Tokyo.

Deuxièmement, le spécialiste croit qu'il y a de très grands risques politiques attachés au développement économique de l'Asie. Il souligne, entre autre, l'instabilité du régime chinois et la menace militaire qu'elle fait peser sur ses voisins.

« La croissance de l'Europe est plus faible, mais ses marchés sont plus transparents. Par contre, les risques étant moins élevés il faut s'attendre à des rendements moins grands », a-t-il rappelé.

Optimiste

À son avis, les principales occasions d'affaires européennes se trouvent dans les secteurs autrefois réglementés par les gouvernements comme les télécommunications, l'énergie (gaz, électricité, charbon), les transports (avia-

tion, trains) et les services publics (éducation, santé).

Selon M. Emmot l'avenir de l'Europe s'annonce bien, car le continent participe à la libéralisation des marchés grâce au commerce mondial et aux échanges internationaux des flux d'investissement.

De plus, au cours de la prochaine décennie, l'Europe pourra profiter de l'émergence des pays de l'Europe de l'Est et de ses millions de nouveaux consommateurs.

« La réforme est engagée en Europe et quoiqu'en disent certains journaux, nous culminons vers un marché et une monnaie unique », a précisé M. Emmot.

Il a souligné que l'abandon du protectionnisme a permis aux pays industrialisés de s'enrichir depuis les 15 dernières années.

« Il ne faut pas croire que les économies occidentales se soient appauvries au cours la dernière décennie. Au contraire, elles ont connu la plus grande hausse du niveau de vie de leur histoire », a-t-il soutenu. À son avis, plusieurs confondent ralentissement et taux de croissance avec recul.

M. Emmot constate que l'arrivée de la concurrence étrangère a eu pour effet de mettre de la pression sur certains secteurs qui, victimes d'attrition et de restructuration, ont perdu des emplois.

« Ces problèmes sont transitoires et normaux. Il faut cependant être conscients que les profits du gagnant sont plus élevés que les pertes du perdant », a-t-il expliqué.

L'éditeur souligne que les pertes d'emplois dans les pays industrialisés sont annulés par les nouveaux postes créés à la suite de l'ajustement de l'économie.

Selon lui, le principal risque des pays industrialisés est de ne porter attention qu'aux perdants et de ne pas s'occuper des gagnants. « Agir de la sorte serait une grave erreur qui pourrait favoriser le protectionnisme et conduire éventuellement à une baisse de notre niveau de vie. »

Protectionnisme

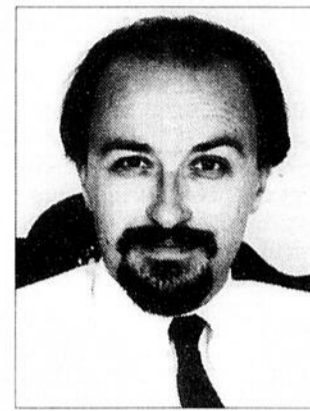
Si la situation américaine s'est grandement améliorée grâce à la restructuration de l'économie américaine dans les années 1980, M. Emmot constate que le Canada traîne un peu de la patte. « Le Canada s'ajuste, mais son économie est encore trop dépendante du contrôle gouvernemental. »

Il fait le même constat pour le Québec, bien qu'il recon-

naisse que le vote des Québécois était majoritairement en faveur de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. « C'est pourquoi, je pense que si le Québec devient un pays, il continuera à faire partie de l'ALENA. » Selon lui, les gouvernements provincial

et fédéral prennent trop de place dans l'économie québécoise.

La souveraineté du Québec indiffère M. Emmot parce qu'il pense que les frontières nationales des pays sont moins importantes qu'auparavant. « Je ne pense pas que ce

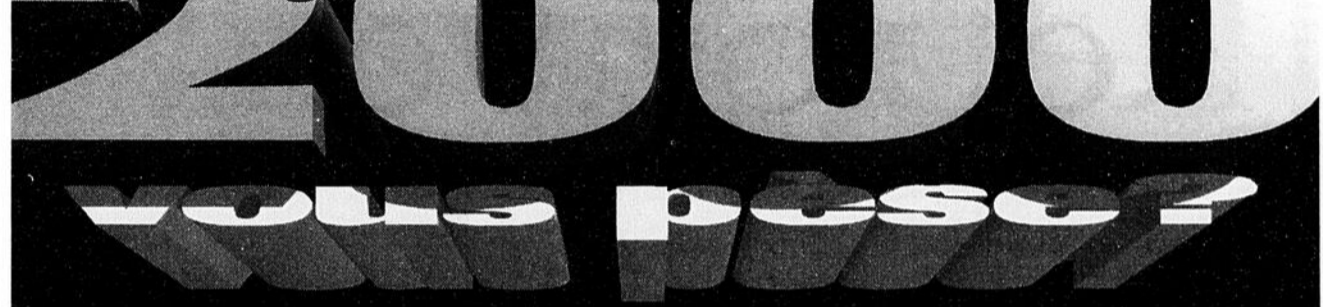


■ William Emmot : « Je suis optimiste car de plus en plus de régions se libéralisent et ouvrent leurs marchés à l'économie mondiale. »

sera un désastre, a-t-il avancé. Je serais triste pour des raisons sentimentales car le Ca-

nada regroupe plusieurs cultures. » Mais si ça survient, il promet de ne pas verser de larmes, car il demeure optimiste quant à l'avenir du Québec. ■

Le passage à l'an



Le «Recycleur^{mc} de logiciels» vous épargnera bien des soucis.

Rapide et efficace, cet outil de conversion unique permet d'effectuer des analyses d'impacts an 2 000 et de modifier automatiquement les formats de date de vos systèmes. Également doté d'une grande souplesse, le Recycleur^{mc} vous permet de choisir la méthode (extension, compression, fenêtrage) et le scénario de conversion les plus économiques, qui conviennent le mieux à vos systèmes.

Le travail terminé, vous obtenez un référentiel relationnel complet de vos composants logiciels, lequel deviendra un outil idéal pour la gestion de l'évolution de vos systèmes.

Très polyvalent, le Recycleur^{mc} de logiciels effectue aussi la migration d'un environnement à un autre (MVS à UNIX, IMS, IDMS à ORACLE, DB2/2, etc.) et la conversion d'un langage vers un autre (COBOL II et 370, PL/I, C, etc.), avec autant d'aisance et de rapidité.

Voilà plus de dix ans que nos experts-conseils et développeurs mettent leur savoir-faire au service des leaders de l'industrie québécoise. Laissez-nous vous aider aussi.

Les experts de l'an 2 000

GROUPE
INFORMISSION



Montréal : (514) 351-7755
Québec : (418) 682-3366
<http://www.informission.ca>

◆ Carrières

Chargé d'études stratégiques

Créé en 1833, le Groupe Lafarge est un leader mondial des matériaux de construction avec plus de 33 milliards de francs de chiffre d'affaires. Avec ses quelque 33 000 collaborateurs, le Groupe est actif dans plus de 40 pays et occupe des positions de premier plan dans la fabrication de ciment, bétons, granulats, plâtre et autres matériaux de spécialités.

Le Groupe recherche, pour son siège social à Paris un chargé d'études stratégiques cimentières qui relèvera du directeur de la stratégie cimentière du Groupe Lafarge. Parlant deux à trois langues dont le français et l'anglais, le candidat recherché détiendra une

maîtrise en administration des affaires, en économie ou dans une autre discipline connexe, et aura acquis de trois à cinq ans d'expérience en planification stratégique dans un cabinet de consultation d'envergure ou dans le service «études stratégiques» d'une grande entreprise.

Ce poste d'entrée devrait mener éventuellement d'ici deux ou trois ans, en fonction de la performance effective, à un poste opérationnel au sein d'une des unités du Groupe.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae, par le courrier ou par télécopieur, avant le 19 avril, en vous référant au projet # 19480-1.



Montréal

Spencer Stuart et Associés
(Canada Ltée)
1981, avenue McGill College
Bureau 1430
Montréal (Québec) H3A 2Y1
Téloc.: (514) 288-4626

Spencer Stuart
CONSEILLERS DE DIRECTION

AMSTERDAM ♦ ATLANTA ♦ BARCELONE ♦ BEIJING ♦ BRUXELLES
BUENOS AIRES ♦ CHICAGO ♦ DALLAS ♦ DUSSELDORF ♦ FRANCFORT
GENEVE ♦ HONG KONG ♦ HOUSTON ♦ JOHANNESBURG ♦ LEEDS
LONDRES ♦ LOS ANGELES ♦ MADRID ♦ MANCHESTER ♦ MELBOURNE
MENLO PARK ♦ MEXICO ♦ MILAN ♦ MONTRÉAL ♦ MUNICH ♦ NEW YORK
PARIS ♦ PHILADELPHIE ♦ SAN FRANCISCO ♦ SANTIAGO ♦ SÃO PAULO
SHANGHAI ♦ STAMFORD ♦ STUTTGART ♦ SYDNEY ♦ TOKYO
TORONTO ♦ ZURICH

Unibroue lancera une bière en fût, L'eau bénite

Unibroue, la PME brassicole d'André Dion et de Robert Charlebois, lancera bientôt une bière en fût : L'eau bénite.

L'annonce n'a rien d'officiel, mais elle a été faite de brillante façon par nul autre que le ministre délégué aux Finances et au Commerce extérieur de France, Yves Galland, lors du passage de ce dernier à Montréal, le 26 mars dernier.

Parlant devant les membres de la **Chambre de commerce française au Canada**, M. Galland a cru bon, au début de sa conférence, de souligner qu'il avait rencontré quelques jours auparavant certains dirigeants d'Unibroue, qui lui ont fait part de leur projet.

M. Galland compte parmi ses amis **Pierre Paquin**, ex-directeur général d'**Air Canada** en France et mainte-

nant administrateur d'Unibroue.

M. Galland, qui est un fin conteur, a raconté le plus sérieusement du monde que le nom de la nouvelle bière avait été trouvé à la suite d'une conversation de Robert Charlebois avec une religieuse. La bonne soeur lui avait demandé de lui rendre un service.

« Ma soeur, je veux bien, mais pas avant que vous

ayez goûté à ma bière », lui aurait répondu le poète chansonnier.

Après quelques hésitations, la bonne soeur but une lampée de *La Maudite*, une bière à forte teneur d'alcool d'Unibroue.

L'ayant avalée elle lança : « Mais, c'est de l'eau bénite ! » Le nom de la nouvelle bière en fût était trouvé. (JPG) ■

Comité d'étude sur les abus en matière d'indemnisation des accidentés du travail

Le ministre du Travail du Québec, **Matthias Rioux**, vient de créer un comité de travail sur « certaines dispositions » de la *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles* en matière d'indemnisation.

Ce comité est formé de **Thomas Boudreau**, écono-

miste et ex-sous-ministre provincial, **Richard Larouche**, actuaire de **Martineau Provencher**, et **Paul Lanoie**, économiste de l'**École des Hautes Études Commerciales**.

Le comité de travail examinera les questions suivantes :

- les travailleurs dont l'absence du travail est inférieure à un an et qui reçoivent une indemnité de remplacement du revenu supérieure à 90 % de leur revenu net en raison de facteurs fiscaux;

- les travailleurs de la construction, qui sont indemnisés sur la base du salaire maximum annuel assurable (48 500 \$ en 1996), qui est deux fois plus élevé que le revenu moyen gagné dans la construction;

- les travailleurs dont le contrat est à durée déterminée et qui bénéficient d'une indemnité calculée sur la base d'un revenu annuel, alors qu'ils peuvent ne travailler que quelques mois dans l'année;

- les travailleurs à temps partiel ou sur appel, dont le salaire minimum annuel est utilisé comme base de calcul des indemnités de remplacement du revenu;

- la double prime d'assurance payée à la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** et à la **Société de l'assurance automobile du Québec** par les employeurs pour les employés qui font de la route. Or, en cas d'accidents, ces employés ne sont indemnisés que par une des deux sociétés. (JPG) ■

Renelle Anctil, présidente de l'ADMACQ

Renelle Anctil vient d'être élue présidente de l'**Association des détaillants de matériaux de construction du Québec (ADMACQ)**.

M^{me} Anctil siège au conseil de l'ADMACQ depuis 1989 et à celui du **Groupe Ro-Na Dismat** depuis 1994. Elle gère l'entreprise familiale **Centre de rénovation J. Anctil**, dans la région de Sherbrooke.

Créée en 1940, l'ADMACQ regroupe 350 membres. (FV) ■

Salon de l'invention

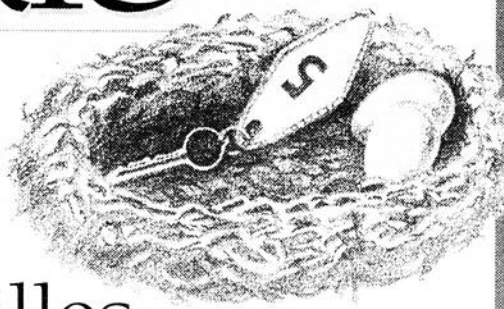
L'**Association pour le développement économique de Black Lake** tiendra la troisième édition de son *Salon de l'innovation et de l'invention* du 26 au 28 avril prochain.

Il s'agit d'un salon d'envergure nationale.

Pour plus de renseignements, 1-418-423-7772. (JPG) ■

Retrouvez votre vraie nature

À l'Auberge des 21, les moineaux des villes viennent nicher dans un fjord.



Le réseau Hôtellerie Champêtre c'est

rien à la ville, tout à la campagne. Des hôtels, des auberges de caractère, en pleine nature québécoise. Décors changeants... douceur de vivre et

gastronomie dans la grande tradition hôtelière internationale.

Et toujours de qualité Hôtellerie Champêtre. Demandez notre

nouvelle brochure au **1 800 714-1214** La baie, le

phare et le fjord à l'Auberge des 21, un point de vue unique

au monde! Et une autre de nos 23 façons de vous aider à

retrouver votre vraie nature.

Qui peut m'offrir... autant ?

Doublez vos points bonis Or en réglant votre séjour avec votre carte Or MasterCard de la Banque Nationale à l'un des 23 établissements Hôtellerie Champêtre. Et de plus, si la chance vous sourit,

gagnez un séjour pour 2 à l'Auberge des Gallant.

Réservations : 1 800 714-1214



**Hôtellerie
Champêtre**
Auberges et Hôtels du Québec

Des cadres relancent Textiles Monterey à Drummondville

Alain
Duhamel

Quatre anciens cadres de Textiles Monterey relanceront la compagnie en avril sur des bases plus modestes, à Drummondville.

« Nous repartons sur une nouvelle base et nous prévoyons une progression lente puisqu'il faut reconquérir nos clients », affirme Gilles Desmarais, directeur administratif de la nouvelle compagnie, Textiles Monterey (1996), et l'un des quatre promoteurs de la relance. Les trois autres sont Tom Sauvage, Robert Ménard et Frank McNally.

Tous quatre ont obtenu le soutien financier du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, des caisses populaires Saint-Pierre, Saint-Philippe et Saint-Frédéric de Drummondville, de la Banque de développement du Canada, de la Société de développement industriel du Québec (SDI), du Fonds de développement économique Laprade Drummond et de Développement des ressources humaines Canada.

« Si ce dossier aboutit, ce sera dû à une concertation locale incroyable », affirme Martin Dupont, directeur général de la Société de développement économique de Drummondville, qui a soutenu les efforts du comité de relance formé d'anciens em-

ploés. Il s'agit d'un investissement de 3 M\$ qui permettra de reprendre en emploi, au départ, 70 personnes, puis une centaine au total lorsque l'entreprise atteindra sa pleine

capacité de production dans trois mois environ. Son chiffre d'affaires annuel devrait atteindre les 8 M\$, une prévision conservatrice si l'on tient compte des lettres d'intention

d'anciens clients qui prévoient des achats évalués à 15 M\$.

Au moment de la faillite, en septembre 1995, l'entreprise, qui était elle-même une an-

cienne filiale de la Celanese reprise par ses employés, procurait du travail à 354 personnes dans deux usines, l'une à Drummondville, l'autre à Saint-Jean-sur-Richelieu. Elle était la seule usine canadienne de fabrication de tissus d'acétate (satin, sergé, taffeta et khasha) employés surtout dans la confection de doublure. Depuis la fermeture, au moins trois hypothèses de relance des usines, dont une formulée par une coopérative

d'anciens employés de l'usine de Saint-Jean, n'ont pu se concrétiser, faute d'un financement suffisant. Le syndicat Jean Robillard, de Raymond, Chabot, a confié à un liquidateur, Great American Auctioneers, de la Pennsylvanie, la tâche de disposer des autres éléments d'actif.

Les principaux créanciers sont la Banque Nationale pour 14 M\$, Celanese Canada pour 9 M\$ et la SDI pour 5 M\$. ■



VOICI COMMENT LE HOCKEY SUR GLACE A FAIT SON ENTRÉE EN AFRIQUE DU SUD.



Aéroport international de Mirabel, 15 h

La saga débute.

Seize jeunes et seize petits coeurs qui palpitent

à l'idée de remporter le tournoi international

de hockey de Copenhague. Je suis conscient

que notre pire ennemi est la loi de Murphy : quand quelque chose peut tourner mal, ça tourne mal.

Copenhague, 6 h

Je questionne : « Nos bagages ne sont pas arrivés? » « Ils arriveront

demain... via... l'Afrique du Sud » me répond poliment le préposé. « Le

match de ce soir n'est pas en Afrique du Sud » lui dis-je les dents serrées.

Magasin Lars Sports, 13 h

Le moins que l'on puisse dire, c'est que le gérant du

magasin est agréablement surpris de voir tous mes joueurs

enfiler de nouveaux équipements. Il est quand même plutôt calme

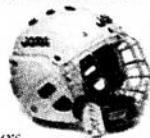
comparativement à mes petits hommes qui déballetent leurs nouveaux

équipements comme si c'était leurs anniversaires. Je les regarde et je

remercie le ciel pour le pouvoir d'achat de la carte Visa Or. Je n'aurais

jamais pensé avoir besoin ne serait-ce que de la moitié des avantages

supplémentaires que confère ma carte Visa Or. Mais ne dit-on pas que



la meilleure défense contre la loi de Murphy c'est de ne jamais dire

jamais. Comme je pousse un soupir de soulagement, le jeune Eric, ou

« Rocket » comme il aime se faire appeler, tire sur mon manteau.



Cabinet du docteur Joban, 14 h

La recharge de la pompe pour asthmatique du

« Rocket » est rangée dans son sac de hockey. Malheureusement, son

sac survole présentement Alger.

Je compose alors le numéro de la ligne Visa Or et on me donne une liste

de médecins parlant français. Nous faisons donc remplir la pompe du

« Rocket » et partons en direction de la patinoire.

Centre sportif de Copenhague, 18 h

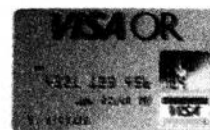
Les jeunes se présentent sur la patinoire pendant que je finis d'enlever

les étiquettes de prix sur leurs casques. Du coup je célèbre notre

première victoire - nous avons vaincu le vieux Murphy. Et la première

étoile du match fut sans aucun doute ma carte Visa Or. Ce doit être

pour cette raison qu'on dit « VISA. Une carte. Une seule. »



Avances de fonds d'urgence.
Assistance médicale et juridique.
Limite minimum de crédit de 5 000 \$.
Remplacement d'urgence de carte.

VISA. UNE CARTE. UNE SEULE.™

CIBC Desjardins Banque Laurentienne Banque Royale Trust Royal Banque Scotia Banque TD

® Marque déposée de VISA International. © Marque déposée de VISA Canada. † Jusqu'à 5 000 \$, selon le crédit disponible. ‡ Sous réserve d'approbation de crédit.

GRUPE
Lactel



Louise LeBel

M. Jean-François Robert, directeur général de Groupe Lactel, société en commandite, est heureux d'annoncer la nomination de M^{me} Louise LeBel au poste de directeur - Gestion de la qualité. Ses principales responsabilités seront de développer, de mettre en place et de coordonner les programmes d'assurance qualité afin d'améliorer la qualité des produits et services de l'entreprise.

M^{me} LeBel œuvre au sein de Groupe Lactel depuis plusieurs années. En plus d'avoir acquis des connaissances en chimie, en biologie et en assurance qualité, elle jouit d'une solide expérience en gestion du personnel et en administration.

Renaud-Bray : plusieurs acheteurs intéressés

L'actionnaire veut redresser l'entreprise plutôt que la vendre

Francis
Vailles

Plusieurs ont manifesté leur intérêt pour acquérir la **Librairie Renaud-Bray (1981)**, mais **Pierre Renaud**, unique actionnaire de l'entreprise, ne veut pas vendre.

C'est ce qu'a affirmé **Jean Robillard**, responsable du dossier chez le syndic **Raymond, Chabot**. « Nous travaillons plutôt à réorganiser l'exploitation de l'entreprise et à redresser son bilan financier », a dit M. Robillard.

Pierre Renaud n'a pas voulu nous accorder d'entrevue.

Rappelons que le 13 mars, Renaud-Bray a déposé un avis d'intention de faire une proposition à ses créanciers, se mettant ainsi sous la protection de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*. En vertu de la Loi, l'entreprise a 30 jours pour faire sa proposition, soit jusqu'au 13 avril, à moins que la Cour n'accorde un prolongement.

En collaboration avec le syndic, la société s'affaire d'abord à redresser ses activi-

tés courantes, question de juguler les pertes. C'est dans ce contexte qu'on a envoyé des avis de résiliation de bail à deux des neuf établissements de la société, soit la librairie de Toronto, fermée en début d'année, et le magasin *Le Bazar* (ancien *Renaud-Bray Jeunesse*), sur Côte-des-Neiges.

La Loi sur la faillite permet à un locataire en situation financière difficile de résilier des baux dans le cadre d'une proposition concordataire. Comme compensation, le locataire n'a qu'à verser six mois de loyer aux propriétaires.

« Il pourrait y avoir d'autres résiliations de baux. Les analyses se poursuivent, a dit M. Robillard. (...) Je crois que l'entreprise est viable et réorganisable, et qu'elle sera en mesure de faire une proposition acceptable aux créanciers. »

7,5 M\$ de créances

Au total, Renaud-Bray a quelque 550 créanciers, auxquels elle doit environ 7,5 M\$, selon la liste des créanciers en date du 29 février que nous a fournie Raymond, Chabot. De ce nombre, 20 réclament plus de 50 000 \$.

40 romans de la Courte Échelle seront traduits par un éditeur mexicain

Bon coup pour **Les Éditions de la courte échelle** : 40 titres de ses collections *Roman jeunesse* et *Roman* + seront traduits en espagnol par l'éditeur mexicain **Fernandez editores**.

La maison d'édition mexicaine souhaite faire le lancement simultané des 40 romans au cours de la *Foire du livre de Guadalajara* (Mexique), en novembre prochain. Ces romans ont été écrits par 14 auteurs québécois, dont **Christine Brouillet, Denis Côté et Sonia Sarfati**.

« L'éditeur mexicain aime beaucoup le côté nord-américain de nos livres. Ceux qu'il reçoit de l'Espagne sont très européens. (...) Nos romans parlent du boulevard Saint-Joseph et de Montréal », a dit **Barbara Creary**, directrice des droits internationaux des Éditions de la courte échelle.

Fernandez produira et imprimera les livres. Les Édi-

tions de la courte échelle en cèdent les droits de traduction, de même que les films servant à l'impression des illustrations et des pages couvertures. En contrepartie, elle recevra entre 5 et 10 % du prix de vente des livres (les livres sont vendus 7,95 \$ l'unité au Québec). L'éditeur mexicain versera une avance correspondant à quelque 50 % de la redevance pour le premier tirage des livres (entre 5 000 et 10 000 exemplaires pour chaque titre). Toutes les transactions sont en dollars canadiens.

« D'autres titres sont traduits en espagnol et se vendent bien en Amérique latine et au Mexique », a dit M^{me} Creary, donnant l'exemple du *Voyage dans le temps*, de Denis Côté, qui en est à son cinquième tirage de 5 000 exemplaires (pour un total de 25 000).

La collection *Roman jeunesse* s'adresse aux enfants

de 9 à 12 ans, tandis que la collection *Roman* + vise les adolescents de 13 ans et plus.

Au Mexique, la moitié des quelque 90 millions d'habitants ont moins de 20 ans, a souligné M^{me} Creary. Toutefois, le taux de lecture est moins élevé au Mexique qu'au Québec, compte tenu du niveau d'instruction.

Quelque 20 % du volume d'affaires annuel de 3 M\$ de la Courte Échelle viennent des ventes internationales, a indiqué M^{me} Creary. Au total, la maison d'édition a publié 220 romans.

Les livres de la Courte Échelle sont traduits en 13 langues et vendus dans une centaine de pays.

L'entreprise, créée en 1978, compte 11 employés, dont les trois actionnaires, **Bertrand Gauthier**, président, **Hélène Derome**, directrice littéraire et **Barbara Creary**. (FV) ■

La Remise des diplômes C.M.A. 1996

ensemble
pour **fêter**
la force d'un
réseau

La Remise des diplômes C.M.A. 1996 rendra hommage aux quelque 300 nouveaux diplômés de tout le Québec qui pourront

dorénavant porter le titre de C.M.A. Placée sous la présidence d'honneur de monsieur **Gérald Janneteau, C.M.A.**, président-directeur général du Réseau des sports (RDS), la cérémonie sera un lieu de rassemblement unique pour ces nouveaux diplômés, leurs familles, leurs amis et de nombreux représentants des milieux universitaire, professionnel et d'affaires. Plusieurs bourses et distinctions honorifiques y seront décernées.

La cérémonie sera clôturée par une soirée-gala rehaussée d'un spectacle qui promet d'être haut en couleurs.



GÉRALD JANNETEAU, C.M.A.
PRÉSIDENT D'HONNEUR,
PDG DE RDS

Les nouveaux diplômés sont tous issus d'un processus de formation et d'accréditation à l'avant-garde des pratiques de pointe en comptabilité de management et en management. Grâce à leur formation unique, ils sont aptes à améliorer la performance des entreprises et constituent donc, pour elles, des alliés précieux.

L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec regroupe près de 6 000 membres accrédités et candidats à la profession. On retrouve ces gestionnaires dans tous les secteurs de l'économie, à des postes de commande.

Partenaire principal : **MELOCHE**

Le samedi 13 avril 1996

Billet du souper-gala :

Palais des Congrès de Montréal
201, avenue Viger Ouest

90 \$ (taxes incluses)
Tables de 10 personnes

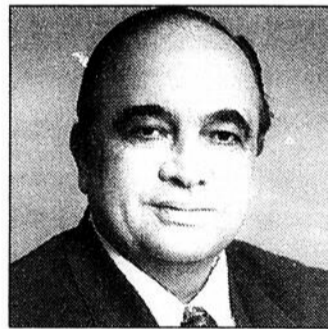
Renseignements : •Montréal : (514) 849-1155

•Extérieur de Montréal : 1 800 263-5390

CMA

ORDRE
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
DU QUÉBEC

Public Relations Worldwide EDELMAN



Armand Torchia

Le conseil d'administration d'Edelman Relations publiques mondiales (Canada) est heureux d'annoncer la nomination d'Armand Torchia au poste de président du Conseil et directeur général.

Monsieur Torchia continuera d'oeuvrer au bureau de Montréal d'Edelman, l'une des plus importantes firmes de relations publiques du pays.

Edelman Relations publiques offre une gamme complète de services nationaux en communications dans les domaines suivants : affaires publiques, corporatives et financières, marché de la consommation, de la santé et du voyage, technologie et relations publiques de marketing. La firme offre aussi des services en prévention et en gestion de crise, en promotion et en commandites de sports, de culture et d'événements spéciaux.

La firme est membre d'Edelman Relations publiques mondiales, la plus grande agence indépendante de relations publiques du monde avec 32 bureaux au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en Europe et dans la région Asie-Pacifique. Elle opère aussi à travers une soixantaine de bureaux affiliés en Amérique du Sud, en Afrique, au Moyen-Orient et ailleurs dans le monde.

nada (142 195 \$) et **Polygram** (122 330 \$).

Au dire de M. Robillard, la valeur nette aux livres de Renaud-Bray est positive, c'est-à-dire que les éléments d'actif de l'entreprise sont supérieurs aux éléments de passif. Toutefois, la valeur marchande de l'actif est « considérablement » moindre que la valeur aux livres. Dans l'actif, on trouve entre 4,5 et 5 M\$ de stocks de livres et de disques, et entre 2,5 et 3 M\$ d'immobilisations (aménagement des

locaux, équipement, systèmes informatiques, etc.), pour un total de près de 8 M\$.

Au cours de la dernière année, le chiffre d'affaires de Renaud-Bray a été d'environ 20 M\$, a indiqué **Michelle Corbeil**, porte-parole de l'entreprise. Quelque 250 employés y travaillent.

« N'oubliez pas qu'avant de parler de chiffres, les gens sont sympathiques à Renaud-Bray parce que c'est une entreprise importante du milieu », a dit Jean Robillard. ■

NOMINATION DU DIRECTEUR GÉNÉRAL DU CENTRE HOSPITALIER UNIVERSITAIRE DE QUÉBEC (CHUQ)



Monsieur **Alban d'Amours**, président du conseil d'administration, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. **Robert Busilacchi**, au poste de directeur général du Centre hospitalier universitaire de Québec. Monsieur Busilacchi possède une maîtrise en administration publique et compte une vaste expérience de gestion dans le domaine de la santé ayant occupé, au cours des vingt-trois dernières années, des fonctions de direction supérieure, notamment à titre de directeur général de centres hospitaliers. Il occupait au moment de sa nomination la Direction générale de Réseau Santé Richelieu-Yamaska, suite à l'intégration du Centre hospitalier Honoré-Mercier et de l'Hôtel-Dieu de St-Hyacinthe.

Le CHUQ est le résultat de la fusion récente du Centre hospitalier de l'Université Laval (CHUL), de l'Hôtel-Dieu de Québec et de l'Hôpital Saint-François d'Assise, regroupement qui permettra, avec la participation active de son personnel, de ses gestionnaires et des médecins, de répondre efficacement à l'évolution des besoins de la population de Québec et des autres régions desservies, ainsi qu'aux impératifs de l'enseignement et de la recherche avec les plus hauts standards de qualité. Par ce regroupement, le CHUQ est appelé à devenir un centre hospitalier universitaire modèle en Amérique du Nord.

SERVICE DE NUMÉRO SANS FRAIS 800/888

1 888 200-8335

Appelez-nous dès aujourd'hui.
Ce sera sans doute l'appel
le plus profitable que vous
ferez aujourd'hui.

Votre service de numéro sans frais (800 et 888) doit vous coûter le moins cher possible pour être le plus rentable possible.

Le service de numéro sans frais de Sprint Canada vous offre de meilleurs rabais que votre compagnie de téléphone locale. Et ce n'est pas tout : on vous offre aussi un plan d'économies flexible qui s'adapte à votre volume d'appels, une facturation consolidée et des rabais de volume global. Tout cela, sans aucun minimum mensuel.

Mais notre service de numéro sans frais vous offre beaucoup plus que des économies substantielles. Il assure une fiabilité de 99,99 % pour l'acheminement des appels. Il vous offre des options de gestion exclusives, telles que la facturation détaillée et les relevés détaillés d'appels bloqués les plus précis qui soient. Il vous garantit un service personnalisé 24 h sur 24, 7 jours sur 7. Les milliers de compagnies canadiennes qui l'utilisent chaque jour sont là pour en témoigner.

UN SERVICE
GRATUIT
DOIT CÔTER LE MOINS
CHER
POSSIBLE.

 **Sprint**
Canada

Le Fonds Mathieu Da Costa cherche de nouveaux partenaires

Québec n'injectera pas d'argent supplémentaire

Réjean Bourdeau

Le gouvernement québécois n'investira pas de nouveaux capitaux dans la Corporation de développement d'affaires Mathieu Da Costa, fonds de capital de risque voué à la création d'entreprises dans la communauté noire. Après avoir injecté 1,4 M \$ depuis 1993, Québec se limitera désormais à soutenir la Corporation dans sa recherche de nouveaux partenaires.

C'est ce qu'a confirmé Diane Pelletier, directrice des communications au ministère des Relations avec les citoyens, qui deviendrait le ministère de l'Immigration et des relations civiques dans quelque mois. « Dès le départ, l'engagement du minis-

trère consistait à démarrer la Corporation et à prouver sa viabilité, a affirmé M^{me} Pelletier. Maintenant que c'est chose faite, il faut que le secteur privé prenne le relais. »

Il faudra faire vite car il ne reste que 450 000 \$ dans les coffres de l'organisme sans but lucratif, pour lancer de nouveaux projets. « L'équivalent d'une quinzaine de prêts et d'une année d'exploitation », affirme Ady Samb, directeur général de la Corporation.

Nouveaux partenaires

Diane Pelletier a précisé que le gouvernement joue un rôle de facilitateur pour « débloquer le dossier cette année ». Selon elle, le Fonds de solidarité aurait été approché

pour investir dans la Corporation. Les représentants du Fonds ont toutefois refusé de commenter l'information.

De son côté, Ady Samb prépare une demande d'aide financière au ministre Martin Cauchon, secrétaire d'État du bureau fédéral de Développement régional - Québec et député de la circonscription d'Outremont, où se trouvent les locaux de l'organisme.

La Corporation souhaite aussi recourir à la Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, qui a remporté tout récemment le Prix d'excellence Mathieu Da Costa, pour son aide économique et sociale à la communauté noire.

Selon M. Samb, différentes options peuvent être analy-



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Ady Samb : « Notre but est d'intégrer les entrepreneurs noirs dans le circuit normal des affaires. »

sées, dont celle de transformer la Corporation en caisse populaire spécialisée dans le financement des entreprises de la communauté noire.

D'une autre façon, Desjardins pourrait reprendre les prêts accordés par la Corporation aux entreprises qui ont fait leurs preuves. L'argent ainsi dégagé permettrait de libérer des fonds et d'émettre de nouveaux prêts.

Carole Mamarbachi, conseillère principale à la direction des relations publiques, a affirmé que Desjardins n'avait pas encore été saisie du dossier, mais que l'institution avait l'intention de poursuivre sa politique d'ouverture avec la communauté. « Au-delà de la couleur de la peau, ce qui nous intéresse, c'est la viabilité des projets présentés », a-t-elle déclaré.

Les entrepreneurs noirs que nous avons rencontrés ont cependant été unanimes à souligner la difficulté, voire l'impossibilité pour certains d'obtenir du financement de la part des institutions financières.

« Je pense que c'est un mythe », a soutenu M^{me} Mamarbachi. Selon elle, il y aura beaucoup plus de prêts consentis dans la foulée du dynamisme entrepreneurial constaté dans la communauté. Pour le moment, ses recherches lui ont permis de relever qu'au moins quatre caisses populaires avaient accordé des prêts à quelques travailleurs autonomes et à des chauffeurs de taxi.

Création d'entreprises

La Corporation Mathieu Da Costa a vu le jour en mai 1993 afin de faciliter l'accès au crédit aux entrepreneurs de la communauté noire. À l'instar de Mathieu Da Costa, interprète de Jacques Cartier auprès des Amérindiens et premier noir à avoir foulé le sol québécois, l'organisme se veut un précurseur, à sa façon, pour ouvrir les portes à l'entrepreneuriat noir.

Pour démarrer le fonds, le gouvernement provincial a octroyé une subvention de 1 M\$. Cet argent a permis de consentir des prêts, en échange de garanties, pour un maximum de cinq ans et 75 000 \$, portant intérêt à un taux de 1 % inférieur à celui de la Société de développement industriel du Québec (SDI).

La Corporation peut également garantir des cautionnements de prêts commerciaux et des marges de crédit jus-

qu'à un maximum de 75 000 \$. Au démarrage, l'apport du gouvernement fédéral avait été de 65 800 \$. L'année suivante, Québec avait ajouté 400 000 \$ pour permettre une aide technique (marketing, comptabilité, etc.) aux entreprises.

Le fonds de capital de risque a participé à la création de 18 entreprises en 1994 et de 22 en 1995. Du total, sept n'ont pas survécu. « Le taux de réussite de 82,5 % est très acceptable », a souligné M. Samb. L'an dernier, 75 demandes de financement ont été acheminées à ses bureaux.

Jusqu'à maintenant, les 33 entreprises en exploitation ont créé 72 emplois directs. Le nombre d'emplois total serait cependant beaucoup plus élevé si on ajoutait tous les sous-traitants utilisés par les microentreprises noires.

La Corporation évite de faire des distinctions entre les membres des différentes communautés (Antilles, Afrique) qui ont profité de son appui. On n'estime cependant qu'environ 45 % d'entre eux sont francophones.

Intégration

Le défi de la Corporation est de prouver aux institutions financières qu'il est possible et rentable de financer des entrepreneurs noirs.

« Il faut faire confiance à notre communauté. Nous avons des idées, du savoir-faire et le goût de réussir. L'avenir économique du Québec nous concerne au même titre que tout le monde », a ajouté M. Samb.

Selon lui, il faut mettre de côté les préjugés et travailler ensemble pour redresser l'économie. Cette situation le préoccupe d'autant plus que le taux de chômage est d'environ 40 % au sein de sa communauté. Fait troublant, chez les 18 à 25 ans, le taux de chômage est de 47 % chez les francophones et de 60 % chez les anglophones.

« Il faut continuer à appuyer l'émergence entrepreneuriale et aider les jeunes à créer leur propre emploi », a déclaré M. Samb. ■

LES STRUCTURES QUI DURENT...

Fondée sur près de 50 ans d'expérience, la renommée des industries BEHLEN est solidement établie dans la conception et la fabrication de bâtiments en acier de qualité. Une expertise qui confère à nos réalisations force et durabilité.

De plus notre partenariat avec un réseau d'entrepreneurs régionaux réputé et hautement qualifié vous assure le respect de vos objectifs d'économie de temps et d'argent. BEHLEN est la solution que vous recherchez.

Ainsi, peu importe le lieu de votre projet de construction, pensez BEHLEN, les structures qui durent.



Bâtiment autoportant. Tolt plat double. Jusqu'à 288' de large sans colonnes



Bâtiment à cadres rigides



Bâtiment autoportant convexe. Jusqu'à 200' de large sans colonnes



LE CHOIX DU CONSTRUCTEUR

25 ANS DE PRÉSENCE AU QUÉBEC

Téléphone: (514) 646-9116 Télécopieur: (514) 922-2265

ISO 9001

Émergence de l'entreprenariat noir : les microentreprises débordent de projets locaux et internationaux

Les prêts octroyés par le Fonds Mathieu Da Costa ont permis le lancement de plusieurs entreprises

Réjean
Bourdeau

« On ne veut pas de grosses voitures, on réinvestit tous nos profits dans l'entreprise », a déclaré **Wilfrid Thélot**, 47 ans, mécanicien de tricoteuse, qui a fondé sa compagnie. « Comme entrepreneur, on peut se sacrifier, mais on ne sacrifiera jamais **Haï-Tex** », a ajouté son frère, **Hanse**, 30 ans, bachelier en agronomie et étudiant en administration, qui s'occupe de la gestion.

Acronyme de Haïti et de textile, Haï-Tex est un manufacturier de tricot de Montréal, spécialisé dans les vêtements pour adolescentes, tels des chandails, des vestes, des jupes et des robes.

Pour se lancer en affaires en avril 1992, Wilfrid Thélot a vendu sa résidence de Toronto et acheté une plus petite maison à Montréal. À force d'économies et de labeur, sans aide financière, il a payé tout son équipement. « On a commencé au fond du baril, mais, avec le temps, on a augmenté nos ventes et diversifié nos services (tricot, coupe, couture, presse) », a-t-il expliqué.

Aujourd'hui, l'entreprise emploie une quinzaine de personnes, à l'exception des sous-traitants; elle prévoit doubler son chiffre d'affaires de 250 000 \$ grâce aux nouvelles commandes des grandes chaînes, dont **Suzy Shier**, **Pantorama** et **Dynamite**.

Cette nouvelle étape a été franchie grâce à un prêt de 30 000 \$ du **Fonds Mathieu Da Costa**, obtenu en décembre 1995, qui lui permet d'augmenter son fonds de roulement et de soutenir ses comptes clients.

« Nous fabriquons un produit de qualité et nous travaillons avec acharnement. Tout ce qu'on demande, c'est que

d'autres clients nous donnent une chance », ont déclaré les frères Thélot.

La Tortue bleue

« Parce que je suis une femme noire, les gens pensent que je suis la couturière », a déclaré, sourire en coin, **Victoria Baliddawa**, 27 ans, designer d'origine ougandaise.

Fille d'un diplomate des **Nations Unies** pour les pays africains et élevée en Égypte et en Angleterre, M^{me} Baliddawa habite au Québec depuis 10 ans. En 1993, elle a abandonné ses études en biochimie pour lancer **La Tortue bleue**, designer-manufacturier de vêtements pour filles et garçons de 12 mois à 10 ans. Sa production est vendue notamment dans les boutiques **San Francisco** et aux **Ailes de la Mode**.

Pour le moment, M^{me} Baliddawa n'a pas d'employés. Elle utilise la sous-traitance pour embaucher sa patroniste, sa représentante et ses couturières. Elle songe cependant à établir une petite place d'affaires cet été dans le quartier Villeray. Si les ventes se maintiennent, son chiffre d'affaires pourrait dépasser les 75 000 \$ en 1996.

Pour soutenir son expansion, le Fonds Mathieu Da Costa lui a accordé un prêt de 20 000 \$ au mois d'août 1995. Cette décision pourrait porter fruit puisque l'entreprise étudie actuellement des propositions pour exporter une partie de ses collections à New York, en Arabie saoudite, en Chine et en Syrie.

Cola Quisqueya

« J'ai enfin réalisé mon rêve d'enfant : créer mon entreprise de boissons tropicales », a confié **Frantz Vancol**, dans la quarantaine, président de **Cola Quisqueya**, de Montréal. Quisqueya est le nom in-



■ **Wilfrid et Hanse Thélot, propriétaires de Haï-Tex, récipiendaires du Prix d'excellence Mathieu Da Costa 1995 pour la qualité de ses produits et la croissance de l'entreprise.**

dien donné à Haïti par les premiers habitants de l'île, avant l'arrivée des Européens.

« J'ai développé des boissons gazeuses à saveur créole (champagne, noix de coco, banane, fruits) pour les marchés national et international », a expliqué celui qui a été nommé *Homme d'affaires de l'année 1995* par **The Montreal Association of Black Business Persons and Professionals**.

« Je suis un entrepreneur. J'ai les idées, la motivation et le courage de faire avancer mon entreprise. Le plus difficile est de trouver de l'aide financière », a déclaré M. Vancol. Jusqu'à présent, seul le Fonds Mathieu Da Costa lui a consenti un prêt (50 000 \$ en juillet 1995). L'entreprise a été fondée en octobre 1993.

« Pour faire avancer les choses plus rapidement, j'ai-

rais besoin de 10 fois plus », a-t-il déclaré. Pour le moment, toute la production est sous-traitée par une usine d'embouteillage de Saint-Félix de Valois. M. Vancol s'occupe du reste : vente, marketing, administration. C'est aussi lui qui fait la livraison, du matin au soir, dans son gros camion aux couleurs du Cola Quisqueya.

Sa clientèle se trouve à Montréal-Nord, Villeray, Saint-Michel et Côte-des-Neiges. En six mois, il a vendu 16 000 caisses de huit et 12 bouteilles.

M. Vancol poursuit ses efforts de développement. Il est sur le point de signer un contrat pour distribuer son cola dans 400 magasins **Provigo**. Des démarches sont aussi engagées pour exporter le produit à New York, Boston, Philadelphie, Chicago et la Nouvelle-Orléans. Plus de 500 caisses ont également été acheminées au Cameroun et une brasserie de Guinée projette d'en faire la production.

Sans Mathieu Da Costa

D'autres entrepreneurs noirs se sont lancés en affaires, en partenariat avec des Québé-

cois de souche. **Pierre Adjété**, 40 ans, d'origine togolaise, est président d'**Afrique Pagel International** (API), firme montréalaise de communication et de promotion d'affaires, qui emploie sept personnes. M. Adjété détient une participation de 33 % dans API, le reste étant divisé entre trois actionnaires, dont **Claudette Brodeur** (45 %). Fondée en octobre 1994, l'entreprise qui a réalisé un chiffre d'affaires de 150 000 \$ à sa première année d'exploitation, a profité d'un prêt de 50 000 \$ du **Plan Paillé**.

API produit **Afrique Tribune**, bimensuel d'information économique, politique et sociale vendu à 10 000 exemplaires. En plus d'organiser des missions d'affaires, le groupe développe actuellement un répertoire virtuel (**TAM-TAM**) sur Internet, qui permettra aux entrepreneurs québécois intéressés par l'Afrique de s'afficher ou de trouver rapidement toutes les informations économiques pour chacun des pays.

Pour sa part, **Mireille Desrosiers**, mi-trentaine, est vice-présidente de la maison **Disques Lost Chart**, qui a produit jusqu'à maintenant sept albums de jazz. Origine

naire d'Haïti, mais habitant au Québec depuis 25 ans, elle est associée à 50 % avec **Sylvain Gagnon**, bassiste réputé. Diplômée de l'université californienne **UCLA** en marketing et animatrice à **Radio Centre-ville 102.3 FM**, M^{me} Desrosiers dirige aussi l'**Agence Lost Chart**, qui fait le placement d'artistes au Japon et en Corée. L'entreprise compte cinq employés.

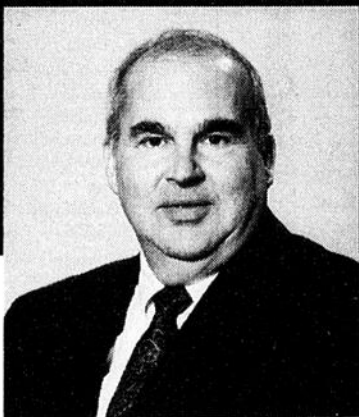
Club d'entrepreneurs

Yaovi Bouka, d'origine togolaise, est président du **Club des entrepreneurs et professionnels africains du Canada-Québec** (CEPAQ), fondé en 1986, et directeur de division pour le **Group Investors**, conseillers en placement. M. Bouka a indiqué qu'il y a davantage de professionnels (comptables, avocats, etc.) dans la communauté noire que d'entrepreneurs.

Son association compte cependant les entreprises **Berocan international**, de Montréal, gestionnaire de projets de construction en Afrique, **SERT**, de Québec, exportateur de produits d'ingénierie et d'équipements, **Intercontinental Score Transactions**, de Montréal, en commerce international, et **CIEX-Canada**, de Montréal, qui se spécialise dans la vente de vêtements usagés en Afrique.

Le CEPAQ prépare un important rassemblement d'affaires qui pourrait se tenir le 7 juin à l'**Hôtel Bonaventure Hilton** de Montréal.

Si le projet se concrétise, le forum, intitulé *Le partenariat Canada-Québec-Afrique à la veille de l'an 2000 : bilan et perspectives*, serait divisé en trois volets : un séminaire portant sur les occasions d'affaires, une foire d'exposition et un banquet. ■



«Les gens de la PME vivent certaines frustrations avec les banques. Ma participation au Comité me donnera une occasion exceptionnelle de travailler à changer des attitudes.»

Pierre Vaillancourt, Nutech Canada Inc., Disraeli, Qc

Le Conseil consultatif national pour la PME mis sur pied par la Banque Royale représente un bon échantillonnage des chefs de petites et moyennes entreprises ainsi que des différents secteurs de l'activité économique.

Les 10 membres qui en font partie ont tous été choisis en raison de la qualité de leur pensée stratégique et ils se réunissent régulièrement pour aborder des sujets de grand intérêt pour les gens de la PME. Le Conseil propose ensuite à la Banque les changements nécessaires à la création d'un climat plus fertile et plus productif pour les gens d'affaires.

Pour obtenir des renseignements au sujet du Conseil consultatif national pour la PME de la Banque Royale, veuillez appeler au : 1 800 214-8331 ou écrire à : Banque Royale, C.P. 6001, Succ. A, H3C 3A9.



BANQUE ROYALE

Mesures volontaires et réglementation : deux volets d'une seule et même stratégie

En matière d'environnement, on présente souvent les initiatives ou les mesures volontaires des entreprises comme un moyen d'éviter la réglementation.

Plusieurs associations industrielles en font d'ailleurs la promotion, arguant qu'il s'agit d'un moyen efficace et moins coûteux d'atteindre une meilleure performance environnementale.

Grande variété de mesures volontaires

Compte tenu de la piètre popularité dont jouit la réglementation en cette fin de siècle et du contexte budgétaire

avec lequel doivent composer les gouvernements, on comprend l'engouement que peuvent susciter de telles mesures.

Le **Conference Board du Canada** organisait récemment un atelier sur les initiatives volontaires en vue de sensibiliser les entreprises, le gouvernement et le public à cette approche.

Gilles Rhéaume, vice-président, politiques publiques, entreprises et société du **Conference Board** et animateur de l'atelier, a expliqué qu'il existe une grande variété de mesures volontaires, allant des stratégies les plus structurées aux initiatives les

plus simples.

Définies comme un engagement du secteur privé à protéger l'environnement au-delà des exigences juridiques, les mesures volontaires permettent d'améliorer l'image de l'entreprise et peuvent se traduire par un véritable avantage concurrentiel.

Selon M. Rhéaume, elles permettent également de réduire les coûts attachés à la conformité législative et d'intégrer efficacement les objectifs environnementaux, énergétiques et économiques de l'entreprise.

Claude Mercier, conseiller en développement industriel du ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, estime que les initiatives volontaires sont l'outil de l'avenir en matière de protection de l'environnement car elles permettent de réduire le recours à la réglementation.

M. Mercier est d'avis que de telles mesures peuvent être efficaces puisque les entreprises sont plus responsables qu'autrefois et que, dans l'ensemble, elles s'efforcent

d'être de bons citoyens corporatifs.

Industrie chimique

L'industrie chimique a une longue expérience en matière d'initiatives volontaires. Pressée de rassurer la population à l'égard de ses activités risquées, cette industrie a adopté, il y a huit ans, le programme de gestion responsable (*responsible care*), auquel doivent obligatoirement souscrire les membres de l'**Association canadienne des fabricants de produits chimiques**.

Ce programme comporte six codes de pratique régissant les différentes activités de l'entreprise, dont le transport et la fabrication.

Jules Lauzon, directeur régional - Québec de l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques, explique que ces normes industrielles n'ont pas pour but de remplacer la réglementation, mais qu'elles la complètent en fournissant aux entreprises un guide de gestion. Grâce à

ce programme, les entreprises du secteur tentent de réduire les risques associés à leurs activités, ce qui s'avère bénéfique pour l'ensemble de l'industrie tant au chapitre de son image qu'au chapitre des cours boursiers.

C'est aussi dans le cadre de ce programme que l'Association publie chaque année depuis maintenant quatre ans le **répertoire des rejets industriels**, une liste des polluants produits par ses membres partout au Canada, et les engagements de réduction attachés à chacun d'eux.

Même s'il n'a pas élaboré de programme semblable, l'**Institut canadien des produits pétroliers (ICPP)** a adopté il y a quatre ans un code d'éthique auquel doivent adhérer l'ensemble de ses membres. **René Miglierina**, vice-président, Québec, de l'Institut, explique que son organisme est en faveur des mesures volontaires, à condition que le gouvernement entérine par la suite les progrès réalisés au moyen d'une réglementation.

Selon M. Miglierina, les membres de l'ICPP peuvent s'engager à réduire volontairement le niveau de benzène dans l'essence dans la mesure où le gouvernement, si le marché n'a pas suivi après un an ou deux, réglemente ce niveau en fonction des résultats obtenus par les entreprises proactives. Dans le cas contraire, les initiatives volontaires peuvent s'avérer fort coûteuses et peu rentables.

On comprend dès lors que les mesures volontaires et la réglementation sont des outils complémentaires, plutôt que des moyens alternatifs d'atteindre une performance environnementale donnée.

Comme l'explique **Sethi (1975)**, il est souvent moins coûteux pour une entreprise de se conformer à une réglementation avant même qu'elle n'entre en vigueur, car elle dispose alors du temps et de la flexibilité voulue pour s'adapter.

Mais encore faut-il qu'une telle réglementation soit anticipée par l'entreprise et l'ensemble de l'industrie. ■



Corinne Gendron

Corinne Gendron, avocate, MBA, est associée chez TRIVERT.



Association
pulmonaire
du Québec

Campagne
Corporative
1996

Objectif: 100 000 \$



Fausto Rossi
Vice-président Sécur Inc.



Basile Toutoungi
Président Fils Spécialisés Dominion

M. André Duclos, vice-président Banque Laurentienne et président de l'Association pulmonaire du Québec est heureux d'annoncer que messieurs Fausto Rossi et Basile Toutoungi ont accepté de co-présider la campagne corporative 96. Les vice-présidents de la campagne sont:

Me Roland Boudreau, c.r.
Bâtonnier
Me François Demers
Spiegel Sohmer
M. Lionel E. Lalongé
Reed Stenhouse Ltée
Dr Michel Rouleau
Hôpital St-Sacrement

Dr André Cartier
Centre hospitalier Sacré-Coeur
M. Claude Desmarais
Desmarais & Frères Ltée
M. Denis Lareau
Cie d'Ass. Can. Générale Ltée

et les sollicitateurs

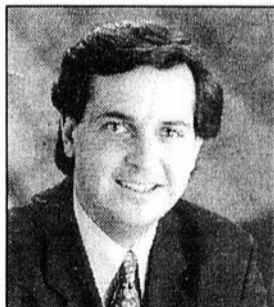
M. Benoît Bisailon
Assistech Canada (1984) Ltée
M. Stéphane Chaput
Banque Royale du Canada
M. Richard Côté
Sico Ltée
M. Richard Danis
Concept Laurentides-Laval
M. Claude Drainville
Groupe Dessau
Dr William Gibbons
Institut Thoracique de Montréal
Mme Kathleen Lalancette
Comité Chicoutimi
M. Waguib Laoun
CÉGEP Ahuntsic
M. Norman Paquet
Lévesque Beaubien Geoffron inc.
M. Pierre Pelland
RBC Dominion Valeurs Mobilières
M. Jacques Prescott
RBC Dominion Valeurs Mobilières
Mme Danielle Ross
Tennis 13
M. Patrick St-Onge
Comité Val-d'Or
M. Jean-François Valiquette
Accord Inc.

M. Jean-Pierre Blouin
Comidic Inc.
M. Philippe Côté
PNMD Publitel
M. Jean-Claude Coutu, c.a.
Jovaco Inc.
M. François Dessureault
Lévesque Beaubien Geoffron Inc.
Me Robert Dupaul
Bélanger Sauvé
Mme Huguette Lajeunesse
Comité Sherbrooke
M. Fernand Langlois
Ass. Can. d'Éduc. de langue Française
M. Maurice Leclerc
Le Bureau des Quotidiens
Mme Monique de Pasillé
Comité Sherbrooke
M. Gustave Potvin
Roy Nat
Mme Patricia Robichaud
Hôpital Laval
M. Pierre St-Amand
Collège Garneau
M. Réal Séguin
Cabana Séguin Design Inc.
M. Robert Werbrouck
Kamyri Entreprises Inc.

4837, rue Boyer, bureau 100, Montréal (Québec) H2J 3E6
Téléphone: (514) 596-0805 1-800-295-8111
Télécopieur: (514) 596-1183
Organisation de charité 0252833-11-06

L'asthme coûte cher au Québec

CAPITAL
INTERNATIONAL
CDPQ



Jean Lamothe



Réal Desrochers

M. Jean-Claude Scraire, président du conseil et directeur général de la Caisse de dépôt et placement du Québec, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jean Lamothe au poste de président de Capital International CDPQ inc., une société d'investissement membre du Groupe Participations Caisse (GPC). Cette filiale, qui gère un portefeuille de placements privés, a pour mission d'accompagner les entreprises partenaires dans leurs démarches d'expansion à l'étranger. Elle doit également veiller à la coordination de l'ensemble des activités de la Caisse et de ses filiales à l'étranger.

Avant de se joindre à Capital International CDPQ, M. Lamothe a occupé à Mexico le poste de directeur délégué du Grupo inmobiliario Caisse, une filiale de la SITQ Immobilier. Il a également été vice-président de Sirtec inc., une entreprise de consultation en gestion internationale. M. Lamothe sera secondé dans ses nouvelles fonctions par M. Réal Desrochers, vice-président, et par une équipe de gestionnaires spécialisés par marché.

Capital International CDPQ met à la disposition de ses partenaires l'expertise et le réseau de contacts d'affaires que la Caisse a développés au fil des ans en Amérique, en Europe et en Asie. Elle vise notamment à faciliter les démarches des partenaires dans l'exportation de produits québécois, et à appuyer les entreprises étrangères qui cherchent à s'établir au Québec ou à y contracter des alliances stratégiques avec des entreprises d'ici. La société gère un portefeuille de 245 millions de dollars investis dans 16 fonds internationaux et banques d'affaires.

M. Scraire est président du conseil d'administration de Capital International CDPQ, qui se compose, outre M. Lamothe, de Jean-Claude Bachand, avocat-conseil, Byers, Casgrain; Gretta Chambers, chancelière, Université McGill; Réal Desrochers, vice-président, Affaires internationales, et vice-président exécutif de l'Association des maisons de commerce extérieur du Québec; Bernard Lamarre, conseiller, SNC-Lavalin; Gérald Larose, président, CSN; Fernand Perreault, premier vice-président, Groupe immobilier Caisse; Normand Provost, président, Capital d'Amérique CDPQ, et vice-président coordonnateur, GPC; Louis Roquet, président directeur général de la Société de développement industriel du Québec; et Pierre-André Roy, vice-président et trésorier, Bombardier inc.

La Chambre
de commerce et d'industrie
de Laval

MIDI-CAUSERIE



Madame Diane Bellemare
Présidente
SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE
DÉVELOPPEMENT DE LA
MAIN-D'OEUVRE

THÈME :
Emploi : de la nécessité
de se donner des
objectifs de résultats

Date
Le mercredi 17 avril 1996

Heure
de midi à 14 heures

Endroit
Château Royal
3500, boul. du Souvenir, Laval

Prix du billet
35,00 \$ membres
45,00 \$ non-membres
(taxes incluses)

Réservations
Vincent Robidoux
(514) 682-5255

Afin de faire respecter l'horaire,
l'accueil se fera à partir de 11 h 45.
Nous vous assurons que vous
pourrez disposer au plus tard à 14 h.

Les caisses Desjardins
de Laval



CADEV



L'appareil-photo DC40 Kodak Digital Science^{MC} vous donne des images numériques nettes et colorées qui se transfèrent à votre micro-ordinateur.

Vous pouvez maintenant travailler à votre ordinateur avec des photos pour donner plus d'impact à vos propositions, lettres et présentations.



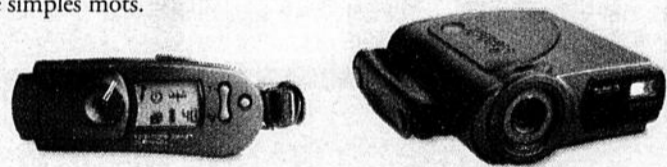
Les images que vous donne l'appareil-photo DC40 vous aident à mieux communiquer.



Parlez plus clairement!

À quel point les présentations que vous créez à l'intention de clients potentiels sont-elles importantes? Ou celles que vous faites à vos clients actuels? Si leur rôle est essentiel pour votre entreprise, peut-être devriez-vous penser à mettre à profit tout le pouvoir de communication dont vous disposez.

Nous voulons vous parler ici d'images. Des images dynamiques, riches en couleurs qui s'expriment plus clairement, avec plus de précision et d'intérêt que de simples mots.



Type :	appareil-photo CCD à images fixes	Profondeur :	15,5 cm
Format d'image :	résolution 756 X 504	Largeur :	13,5 cm
Profondeur, bits :	couleur 24 bits	Hauteur :	5,6 cm
Mémoire :	mémoire vive de 4 Mo	Poids :	450 g
Compatibilité :	micro-ordinateurs et MACINTOSH	Flash :	1,25 à 2,75 mètres
Capacité :	48 photos haute résolution 99 photos instantanées	Piles :	4 AA au lithium

L'appareil-photo DC40 Kodak Digital Science^{MC} a été conçu expressément à cette fin. Pour vous permettre d'illustrer votre pensée tout simplement en pointant l'appareil, en déclenchant et en transférant les images à votre micro-ordinateur.

Le DC40 vous offre un moyen abordable de personnaliser vos documents. Une façon de vous exprimer avec les couleurs vibrantes et authentiques que seule Kodak peut vous procurer.

Comme le DC40 est compatible aussi bien avec les micro-ordinateurs qu'avec les MACINTOSH, tous les membres de votre personnel peuvent tirer parti de sa puissance.

Et les images superbes qu'on obtient avec le DC40 ne sont que la première étape d'une communication plus claire et plus efficace. Le stockage de ces images, leur manipulation et leur impression viennent compléter le cycle. Voilà pourquoi Kodak offre une gamme complète de solutions *Digital Science* intégrées, conçues pour s'harmoniser avec votre micro-ordinateur.

Parmi ces outils numériques, citons les disques Photo CD permettant de réaliser le stockage numérique de vos photos actuelles; des transcritteurs pour CD capables d'emmagasiner sur un seul disque une encyclopédie en 24 volumes; enfin, des imprimantes thermiques qui donnent des épreuves de qualité photographique. Et ce n'est là qu'un aperçu des avantages.

Ensemble, ces produits *Kodak Digital Science* permettent de transformer votre micro-ordinateur d'une simple machine de traitement de texte en un puissant outil de communication grâce auquel vous pourrez vous exprimer avec une efficacité accrue.

Pour constater à quel point les solutions *Kodak Digital Science* peuvent être articulées, appelez-nous au 1 800 465-6325, poste 36100.

Ou encore, visitez notre site Worldwide Web au <http://www.kodak.com/>

Kodak ds
digital science^{MC}

La photo de l'avenir^{MC}

Kodak, Digital Science et le monogramme ds sont des marques de commerce de Eastman Kodak Company. © Eastman Kodak Company, 1996

OÙ TROUVER NOS PRODUITS

Ville d'Anjou
Aldin Graphiques Inc.
9201, rue Claveau
Tél. : (514) 493-1188

Montréal
Sygraf Inc.
425, rue Guy, bureau 200
Tél. : (514) 846-9786

Montréal
L.L. Lozeau Ltée
6229, rue Saint-Hubert
Tél. : (514) 274-6577

Montréal
Omer DeSerres
Division Informatique
254, rue Sainte-Catherine Est
Tél. : (514) 843-3082

Ville Saint-Laurent
Treck Hall Ltd.
361, rue Isabey
Tél. : (514) 340-1103

Québec
Omer DeSerres
Division Informatique
480, rue Caron
Tél. : (418) 529-9586

Ottawa
Ginn Photographic Co.
205, rue Catherine
Tél. : (613) 567-4686

REVENDEURS, VEUILLEZ APPELER

**INGRAM
MICRO**

MERISE L.

Une entreprise en coparticipation liquidée par la cour

Dans une entreprise en coparticipation, lorsqu'un actionnaire détenant 50 % des actions protège ses intérêts personnels plutôt que ceux de la compagnie et qu'il y a impasse ou paralysie, il peut s'ensuivre une ordonnance de liquidation de la

compagnie.

Une telle liquidation a été ordonnée par la Cour supérieure dans un jugement rendu le 31 juillet 1995 par le juge Maurice E. Lagacé à la demande d'un groupe d'actionnaires (ci-après appelé le groupe Ain) détenant 50 %

des actions de Centre d'achat Centreville (Longueuil) Inc., une compagnie qui exploite un centre commercial (ci-après appelée la compagnie).

Au soutien de sa requête pour liquidation de la compagnie, le Groupe Ain préten-

dait que le groupe détenant l'autre 50 % des actions, le groupe Elberg, n'avait pas agi dans l'intérêt de la compagnie, mais plutôt dans son intérêt personnel et ce, malgré son obligation de fiduciaire à titre d'administrateur de la compagnie.

En effet, le groupe Elberg, possédant au sein du conseil d'administration de la compagnie une représentation égale à celle du Groupe Ain, aurait empêché le groupe Ain de négocier avec Wal-Mart, un des deux plus importants locataires du centre commercial, une entente pour faire enlever des restrictions au bail, ce qui aurait fait épargner à la compagnie quelque 80 000 \$ par année en taxes relatives à un terrain voisin appartenant au groupe Elberg.

La compagnie s'était engagée à payer les taxes sur ce terrain tant que les restrictions à ce bail demeureraient en vigueur.

D'ailleurs, les restrictions au bail de Wal-Mart n'avaient plus leur raison d'être puisque le zonage de ces terrains était maintenant résidentiel, permettant ainsi la négociation d'une entente avec Wal-Mart.

Nul doute qu'une telle entente avec Wal-Mart pour enlever ces restrictions aurait été à l'avantage de la compagnie. Le refus du groupe Elberg affecta la rentabilité de la compagnie et la relation entre les deux groupes d'actionnaires, d'où l'impasse.

Le groupe Ain invoquait de

plus le défaut du groupe Elberg de supporter sa part des obligations financières de la compagnie. Depuis 1992, le groupe Ain supportait seul les obligations relatives à la marge de crédit de la compagnie par suite du défaut par le groupe Elberg de donner des garanties au groupe Ain.

Quant au groupe Elberg, il prétendait que la Cour supérieure n'avait pas juridiction pour entendre la requête en liquidation parce que la convention entre actionnaires intervenue entre les deux groupes contenait une clause à l'effet que tout litige découlant de cette convention devait être soumis à l'arbitrage.

Le tribunal est venu à la conclusion qu'une requête en liquidation est une procédure tout à fait étrangère à l'interprétation et l'application de la convention entre actionnaires et qu'il avait donc juridiction.

Perte de confiance

Par ailleurs, pour demeurer compétitif, le centre commercial nécessitait des travaux majeurs de rénovation, notamment dans l'espace autrefois occupé par Provigo, l'autre plus important locataire, dont le bail venait à échéance en octobre 1995.

Le groupe Ain avait perdu confiance dans son partenaire le groupe Elberg et ne voulait pas s'associer pour un autre investissement majeur dans la compagnie.

Selon le juge Lagacé, l'impasse ne se situait pas au niveau de la gestion quotidienne du centre commercial, mais bien au niveau de l'avenir même de la compagnie.

Si les parties n'avaient pas réussi jusqu'alors à s'entendre sur une façon de réduire les dépenses de la compagnie et de supporter équitablement

les garanties requises par la banque, comment pouvait-on penser qu'elles pourraient s'entendre sur les investissements majeurs requis par le centre commercial pour assurer sa survie ?

La décision de la Cour reprend les types de situations généralement retenues comme constituant des motifs « justes et équitables » de liquider une compagnie en vertu de l'article 24 de la Loi sur la liquidation des compagnies du Québec, soit (a) l'impasse, (b) la perte de la raison d'être de la compagnie, (c) la perte de confiance dans l'administration et (d) la doctrine de la société ou « partnership analogy ».

Le tribunal arrive à la conclusion que le contrat entre les deux groupes d'actionnaires sur la conduite des affaires de la compagnie, sur le partage des profits et le transfert des actions démontre que la « compagnie doit, pour les fins de la requête en liquidation, être considérée comme un « partnership » ».

Le Tribunal déclare que l'incompatibilité irrécyclable entre les deux groupes d'actionnaires sur des questions fondamentales, constitue un motif équitable pour justifier l'ordonnance de liquidation qu'elle rend, même si la gestion quotidienne de la Compagnie n'est pas entravée.

Cette décision a toutefois été portée en appel. ■



Lilla

Pouliot

avocate au sein du cabinet
Pouliot Mercure

À mi-chemin entre Montréal et Québec

Forfait Réunion

LE FORFAIT COMPREND :

- chambre spacieuse
- 1 salle de réunion
- panier de fruits à la chambre
- 3 repas, 2 pauses santé
- accès à notre centre sportif, piscine intérieure, bain tourbillon, sauna, salle de jeux (billard, etc.), sentiers pédestres ou à vélos...

95\$

par personne, occ. double, service inclus, taxes en sus. Valable jusqu'au 30 juin 1996 sur nouvelle réservation seulement (10 chambres et plus).



RÉSERVATION
1-800-361-1620

17575, BOUL. BÉCANCOUR, SECTEUR SAINT-GRÉGOIRE, VILLE DE BÉCANCOUR
TÉLÉPHONE : 819.233.2200 - TÉLÉCOPIEUR : 819.233.2288



AUBERGE
GODEFROY
À 10 minutes du centre-ville
de Trois-Rivières

Parce que...

Toshiba a reçu le premier prix «Valeur Exceptionnelle pour les photocopieurs de Grand Volume» (Toshiba 6550 et 5540)

Parce que...

Toshiba a reçu le prestigieux prix de premier constructeur de l'année par l'association des affaires technologiques d'Amérique du Nord.

Parce que...

Toshiba est aussi souvent récipiendaire des plus hautes distinctions pour le service et le support à la clientèle.

Parce que...

Les photocopieurs Toshiba BD-6550 et BD-5540 ont été déclaré «meilleurs choix de l'année 1995» par le Guide Laboratoire des Acheteurs (BLI).

Parce que...

La supériorité technologique de Toshiba explose au grand jour à travers la dernière merveille de photocopieurs numérique le BD-3850D.

Parce que...

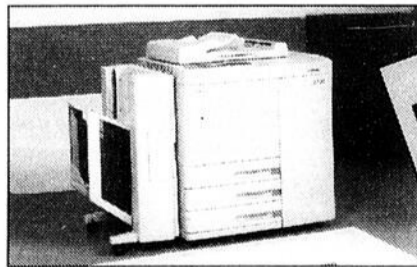
Toshiba dépense chaque année 8,4 milliard \$ en recherche et développement pour la conception des bureaux de demain.

Pour cela et pour tant d'autres raisons...

Posséder un photocopieur Toshiba n'est plus une question de choix, c'est une question de principe

Pour plus d'informations sur l'ensemble de notre gamme de photocopieurs ainsi que sur nos offres corporatives appelez

SERVICES DE BUREAU INTÉGRÉS
(514) 487-7611 extension 53.



À PARTIR DE
40 \$ / MOIS
modèle
non-illustré

TOSHIBA

Une force du monde d'aujourd'hui.™

Maîtrise en gestion de projet

Une formation essentielle pour les professionnels de nombreux secteurs d'activité

LE PROGRAMME DE MAÎTRISE A ÉTÉ TOTALEMENT RENOUVELÉ; IL OFFRE UNE PLUS GRANDE FLEXIBILITÉ ET PERMET DE MIEUX RÉPONDRE AUX BESOINS INDIVIDUELS.

L'Université du Québec offre maintenant deux programmes professionnels de 2^e cycle en gestion de projet :

- un programme de maîtrise de 45 crédits (MGP)
- un programme court de 15 crédits

Le programme court, nouvellement créé, permet d'acquies en 10 mois à temps partiel, ou 4 mois à temps complet, l'ensemble des connaissances de base en gestion de projet. Il couvre entre autres tous les éléments du corpus des connaissances en gestion de projet du Project Management Institute (Project Management Body of Knowledge).

Pour de plus amples renseignements, contacter l'une des constituantes suivantes :

UQAC - Chicoutimi	M. DENIS MARTEL	(418) 545-5246 OU 5238
UQAH - Hull	M. JEAN-PAUL PAQUIN	(819) 773-1741
UQAM - Montréal	M. DENIS THUILLIER	(514) 987-4274 OU 7783
UQAR - Rimouski	M. PIERRE CADIEUX	(418) 724-1527 OU 1585
UQAT - Témiscamingue	M ^{ME} JOHANNE JEAN	(819) 762-0971
UQTR - Trois-Rivières	M. NORMAND PETTERSEN	(819) 376-5081
ETS - Montréal	M. PAUL GERVAIS	(514) 289-8854



Université du Québec

LES AFFAIRES

**Dossier
spécial**

La formation des cadres

La tendance est à la simulation et à l'interactivité

On délaisse de plus en plus les salles de classe pour apprendre en participant et en s'amusant

Johanne de Luca

Un survol des entreprises spécialisées en formation des cadres et des services de formation des grandes entreprises indique plusieurs tendances. D'abord, on souhaite que les cadres prennent leur plan de carrière en main. Ensuite, on délaisse de plus en plus les professeurs et les cours en salle de classe pour le jeu, la simulation, les logiciels interactifs... Bref, on apprend en participant et en s'amusant.

Un exemple de ce virage nous est donné par la **Banque Royale**. **France Beauce**, directrice de la formation et du perfectionnement, a expliqué aux AFFAIRES qu'il n'était plus question que les cadres attendent tout de leur employeur : « Ils doivent se demander ce qu'ils peuvent apporter à la banque. » Il s'agit donc d'une association tripartite entre le cadre, son supérieur hiérarchique et l'entreprise, dans laquelle chacun a un rôle à jouer.

Le cadre assume la responsabilité de son plan de carrière. Son supérieur l'aide à identifier ses besoins et choisit avec lui le plan de formation qui lui convient, en fonc-

tion du poste visé. La banque assure la formation.

À la banque, la formation s'acquiert par l'expérience au travail (expérience en succursale pour un directeur), par les conseils d'un mentor (pour l'universitaire qui vient d'être embauché) et par des cours donnés en salle de classe.

Les outils utilisés vont des programmes de formation très structurés au travail autodidacte, en passant par les cours proposés par l'Institut des banquiers canadiens et les universités, les conférences et la simulation. Cette dernière formule permet de tester de nouvelles techniques dans un milieu rassurant.

La participation à tout prix

Serge Carrier, président-directeur général de **Micro-Intel**, propose à des organismes comme **Emploi et Immigration Canada** des logiciels de formation sur DOC extrêmement interactifs. « Certains produits sont à peine plus interactifs que la vidéo, a-t-il

expliqué. Dans ces cas, l'interactivité se limite à cliquer pour changer de page... » Au contraire de ceux-ci, ses produits obligent l'utilisateur à manipuler, à traiter, à écrire des connaissances. Le logiciel ne fait rien à sa place.

La **Banque de développement du Canada**, quant à elle, a parfois recours à des méthodes plus classiques. Comme l'explique **Dave Mowat**, vice-président des ressources humaines, certains des cours sont donnés en salle de classe. Parfois, un consultant vient former un cadre, qui forme ensuite ses employés. Mais le cours consiste toujours à résoudre un problème réel.

Connie Martin, responsable de la gestion du changement chez **Andersen Conseil** à Ottawa, a indiqué qu'il y a six mois environ, sa société a modifié sa stratégie de formation pour adopter un concept fondé sur les objectifs.

Auparavant, la formation était très linéaire et consistait en cours donnés en salle de classe. Maintenant, les cadres doivent, en fonction d'un objectif à atteindre et de ressources déterminées, trouver les solutions à un problème donné. Cette formation se donne à St.Charles, dans la banlieue de Chicago. Une trentaine de consultants venus du monde entier, ayant des compétences différentes, se divisent en plusieurs équipes, et réalisent un projet. Une fois en possession de tous les faits pertinents, ils disposent d'une semaine pour tout terminer.

La simulation est telle que la firme dépêche même un ou deux de ses clients sur place. Ces consultants peuvent ainsi avoir à étudier des processus

d'affaires, à trouver des moyens de les améliorer et à définir les technologies à utiliser pour atteindre l'objectif final. Ce type de formation donne d'excellents résultats.

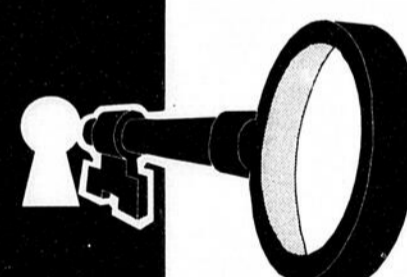
« Le premier jour, ils sont un peu perdus, explique **Connie Martin**, car ils ont l'habitude de recevoir des directives précises. Mais ils s'adaptent très

vite. »

Quant à la chaîne de cafés **Second Cup**, elle ne simule qu'à moitié. **Nodas Baibos**, propriétaire de l'établissement de Westmount, explique que la formation, assurée par le siège social à Toronto, dure trois semaines : deux semaines de cours théoriques et une semaine de formation prati-

que. Il faut faire et servir de vrais cafés. Seules les situations sont simulées.

Un reproche à la vidéo : le manque d'interactivité. Les futurs franchisés préfèrent se trouver face à un professeur, auquel ils peuvent poser des questions. Quant aux jeux, « leur rôle est très important », selon M. Baibos. ■



*Offrez-vous
la clé du
management
efficace*

Le programme de perfectionnement Performance C.M.A.

Admissible dans le cadre de la Loi 90.

Prochaines sessions :

La comptabilité par activités I

- Diagnostic et conception

15 mai 1996 - Montréal

17 avril 1996 - Québec

La comptabilité par activités II

- Défis de la mise en oeuvre

16 mai 1996 - Montréal

18 avril 1996 - Québec

Le benchmarking et les indicateurs de performance

25 avril 1996 - Montréal

9 mai 1996 - Québec

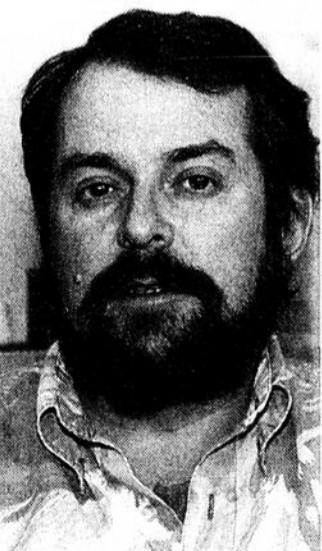
Composez le (514) 849-1155 (Montréal)
ou le 1 800 263-5390

L'expertise
des C.M.A.
en matière de
management
mise au profit
de votre
organisation
dans des sessions
intensives axées
sur la pratique.

CMA

ORDRE
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
DU QUÉBEC

■ Les disques optiques compacts (DOC ou CD-ROM) de **Serge Carrier** obligent l'utilisateur à manipuler, à traiter, à écrire les connaissances acquises.



Le défi de l'heure : changer les comportements plutôt qu'acquérir des habiletés

Les courts séminaires sont excellents pour recueillir de l'information pointue, mais côté formation, les cadres doivent travailler à long terme

Dominique
Froment

Le défi des cadres aujourd'hui n'est plus tant d'acquérir des habiletés que de changer leurs comportements. Et ça, c'est beau-

coup plus compliqué et plus long.

Le temps où l'on inscrivait les cadres à un séminaire dans l'espoir qu'ils en reviennent tout *neufs* est révolu. La formation doit maintenant s'inscrire dans une démarche

d'amélioration continue. Et qui dit continue dit sans fin.

Pas étonnant que tant d'entreprises se tournent vers la réingénierie et les normes ISO. C'est une façon pour elles d'éviter de se remettre en question, d'atteindre leurs ob-

jectifs sans avoir à changer leur culture. Cependant, sans un changement de mentalité, ces formules ne tiennent généralement pas leurs promesses.

« La compression des lignes hiérarchiques dans les entre-

prises réduit le nombre de cadres. Et le rôle de ceux qui restent s'en trouve considérablement modifié. Dans ce contexte, former les cadres face à leurs nouvelles fonctions pose beaucoup de problèmes aux entreprises », a affirmé Dominique Bouteiller, professeur adjoint au service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines à l'École des Hautes Études Commerciales (HEC).

La réorganisation des entreprises, un phénomène généralisé, tourne autour de la décentralisation des prises de décisions, autrement dit de la responsabilisation des employés. Et plus on pousse loin ce concept, plus on *dépossède* les décideurs et les superviseurs.

De boss à travailleur social

« Le rôle traditionnel des cadres était de contrôler et on leur demande maintenant de concilier, d'animer, de coordonner et de faciliter. Les cadres n'ont jamais été habitués à penser de cette façon et la transformation est difficile pour eux, soutient M. Bouteiller.

« D'autant plus qu'ils sont généralement plus âgés que leurs employés. Ils sont d'une autre génération et certains partent de trop loin et ne pourront pas s'adapter. Il va y avoir une période de transition ardue et certaines entre-

prises vont tenter de les pousser vers la sortie. »

La compression des lignes hiérarchiques fait que des cadres se retrouvent avec de nouvelles responsabilités, comme l'imputabilité budgétaire. Avant, ils n'avaient qu'à faire respecter les règlements, alors que, maintenant, on s'attend à ce qu'ils deviennent aussi gestionnaires et même, à ce qu'ils participent au niveau de la clientèle.

Développer un profil

Jusqu'à maintenant, les contremaîtres devaient simplement connaître le fonctionnement des machines. L'aspect social et relationnel n'était pas pris en compte. Cette situation est en train de changer.

« Le défi ne consiste plus simplement pour les cadres à acquérir des compétences à la pièce, mais à développer un profil. La formation devient donc plus diversifiée, plus complexe et plus chère aussi.

Elle exige une grande capacité d'apprentissage et il est évident que l'on va perdre des cadres en cours de route », estime M. Bouteiller.

Chez toutes les personnes interrogées, la nécessité de mettre sur pied un comité pour promouvoir la culture du changement dans les

entreprises fait l'unanimité. Des cours sont offerts pour appuyer cette démarche, mais

LE NOUVEAU MBA-HEC : Parce que rien n'est plus pareil, ni dans notre façon d'aborder le monde et les grandes questions de l'heure ni dans notre façon de gérer...

LE MONDE CHANGE Notre MBA aussi

MBA intensif et MBA en action. Une formule intensive (54 semaines) à temps complet et une formule à temps partiel (sur 3 ans), pour les gens « en action » dans leur entreprise.

Une formation transversale. Une approche pédagogique multidisciplinaire qui fournit des connaissances approfondies en gestion, ancrées dans l'action.

Un profil de spécialisation individualisé. Une offre exceptionnelle d'une centaine de cours au choix qui permet aux étudiants d'acquérir une compétence spécifique correspondant à leurs propres objectifs de carrière.

De nouveaux profils transversaux : Entrepreneurship, gestion de l'innovation technologique, gestion des entreprises de services et gestion internationale. Autres profils : gestion financière d'entreprise, marketing, placement et gestion de portefeuille, direction générale, économie d'affaires, gestion des ressources humaines et technologies de l'information.

LE MBA-HEC EN 4 ÉTAPES.

- 1 - Découverte des habiletés et des langages requis pour faire face aux grands enjeux de gestion contemporains.
- 2 - Maîtrise des techniques et des disciplines de base du métier de gestionnaire.
- 3 - Acquisition d'une compétence distinctive.
- 4 - Gestion du changement.

Une portée internationale accrue. Des enseignements axés sur la recherche de solutions adaptées aux réalités locales et internationales. Une clientèle étudiante étrangère en croissance et une invitation à l'apprentissage de langues étrangères.

Un encadrement stimulant. Une équipe de mentors, gage d'un soutien personnalisé, et un accent mis sur la formation de leaders d'influence rompus au travail d'équipe.

ADMISSION au trimestre d'automne 1996. Date limite : le 1^{er} mai 1996.

RENSEIGNEMENTS ET FORMULAIRES : (514) 340-6151

École des Hautes Études Commerciales
5255, avenue Decelles
Montréal (Québec) H3T 1V6

Registraire.info@hec.ca
http://www.hec.ca

HEC

L'esprit d'entreprise

Sous réserve d'approbation par l'Université de Montréal.

Loi 90

Formation
obligatoire de
la main-d'œuvre

VOICI LA TROUSSE
QU'IL VOUS FAUT
POUR

- comprendre les implications de la Loi 90
- diagnostiquer vos besoins de formation
- rédiger et implanter avec succès votre plan de formation

Prix : 349 \$ + TPS, TVQ et frais de livraison = 402,70 \$

Les services INTERRESSOURCES
Une division du Groupe Éducalivres inc.
955, rue Bergar, Laval (Québec) H7L 4Z6
(514) 629-3846 ou 1 800 567-3671

L'ACHAT DE LA
TROUSSE EST UNE
DÉPENSE ADMISSIBLE

CETTE TROUSSE
COMPREND QUATRE
MODULES :

- La LOI 90 et les avantages de la formation
- Le diagnostic des besoins de formation
- Le plan de formation
- Le suivi stratégique de la formation

En prime

- vous recevez :
- ✓ un logiciel pour gérer vos dépenses de formation
 - ✓ une heure de consultation téléphonique gratuite
 - ✓ une mise à jour des textes de la Loi 90 pour une période de 12 mois

Formateur agréé par la SQDM n° 13F013501-1



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

la culture de l'entreprise doit favoriser le transfert des connaissances acquises en formation.

« L'entreprise doit être prête à intégrer les notions acquises par ses cadres : c'est fondamental », soutient M. Bouteller.

« Dans 50 % des cas, les programmes de responsabilisation des employés ne donnent pas les résultats prévus parce que les cadres sont incapables d'assimiler leur nouveau rôle », a pour sa part affirmé **Julien Boucher**, vice-président et directeur général de **COSE**, firme spécialisée dans la formation du personnel de gestion depuis 1962.

M. Boucher croit, lui aussi, que la formation ponctuelle ne suffit plus. Il faut faire un suivi de ce que les cadres ont appris dans les cours, détecter les résistances, faire régulièrement des ajustements. « Entre la bonne volonté et l'action, il y a une marge, a-t-il indiqué. Dans le feu de l'action, le naturel revient rapidement. Seul un processus à long terme peut changer les

comportements. »

Il y a 10 à 15 ans, la formation était perçue comme une panacée. M. Boucher se faisait régulièrement dire par ses clients : « Quand mon cadre va revenir de sa session de formation, s'il n'est pas parfait, je le mets à la porte. »

Surtout, communiquer !

Maintenant, il incombe au patron de s'assurer que, lorsque le cadre reviendra, il sera appuyé et encouragé à mettre en pratique ce qu'il aura appris. Encore là, on n'en sort pas, il faut un changement de culture de la haute direction de l'entreprise.

« Il est très rare que des en-

trepreneurs nous disent qu'ils veulent revoir leur façon de gérer ; ils n'en voient pas la nécessité. C'en est presque désolant », a de son côté déclaré **Dominique Raulin**, conseiller en main-d'oeuvre à la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre**, du secteur Montérégie.

Dans ce domaine pourtant, les cours ne peuvent fonctionner que si la direction de l'entreprise change son approche.

« Il existe une sorte de pensée magique envers certaines formules comme les normes ISO et la réingénierie. Les dirigeants pensent qu'ils vont régler tous leurs problèmes. Ils font la démarche ISO sans conviction, parce qu'un client l'exige, en essayant de changer le moins de choses possibles.

« Or, sans un processus d'amélioration continue, appuyé par un comité, ni ISO, ni la réingénierie, ni une formation ponctuelle ne donnera les résultats espérés. »

Forte résistance de la direction

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les employés sont très ouverts au changement. La perspective de se voir confier plus de responsabilités leur plaît. C'est au niveau de la direction que la résistance est la plus forte.

« Tant que les ressources humaines ne deviendront pas une priorité des dirigeants d'entreprise, toutes les sessions de formation ne donneront que des résultats mitigés, a affirmé M. Raulin. Il faut un changement de mentalité profond et ce n'est pas en une fin de semaine qu'on peut y arriver. » Même son de cloche de la part de **Jacques Lallane**, président d'**Actualisa-**

tion, firme qui possède 25 ans d'expérience en formation. « Avant, un bon technicien faisait un bon contremaître mais, aujourd'hui, l'aspect social est devenu très important. Les cadres passent maintenant 80 % de leur temps à communiquer, former, animer, résoudre des conflits, évaluer, etc. Le profil du cadre idéal n'est plus du tout le

même. »

De là à penser qu'il suffit pour les cadres de devenir des bons gars, il n'y a qu'un pas... à ne pas franchir.

« Entre responsabiliser les employés et toujours leur renvoyer la question "qu'est-ce que vous en pensez, les gars ? ", il y a une barrière qu'il ne faut pas franchir. Le dosage est subtil et il faut du

temps pour en acquérir la maîtrise.

« Quand une entreprise a besoin de formation technique, elle s'en aperçoit tout de suite. Cependant, quand elle a besoin de changer sa culture, c'est beaucoup moins évident et c'est la dernière chose que les patrons veulent admettre », a indiqué M. Lallane. ■

SESSIONS DE FORMATION PRINTEMPS-ÉTÉ 1996

LEADERSHIP — COMMUNICATION — TRAVAIL D'ÉQUIPE

Leaders efficaces	7, 8, 15, 28, 29 mai	Pour connaître le contenu des cours ou pour vous inscrire, communiquer avec Nicholas Campeau
Leaders efficaces	26 au 30 août	
Leadership situationnel	3, 4, 5 juin	
Relations efficaces avec la clientèle	23, 24, 25 avril	Tél. (514) 284-2622 Fax (514) 284-2625
Formation de formateurs	12 au 16 août	
Formation de facilitateurs en consolidation d'équipes	19 au 22 août	Credit d'impôts: Actualisation est une firme agréée à la SQDM

actualisation

Formateurs et conseillers en ressources humaines depuis 1970
Place du Parc, CP 1142, 300 Léo-Pariseau #705, Montréal, Qc H2W 2P4

EN AFFAIRES, VOUS VISEZ HAUT

ET VOUS CROYEZ QU'IL SERA DIFFICILE D'ATTEINDRE VOS OBJECTIFS.

Avec nos nouvelles méthodes de formation, vous obtiendrez des résultats durables, vous augmenterez votre chiffre d'affaires et votre rentabilité, vous fidéliserez votre clientèle et négociez efficacement.

Les résultats obtenus par nos clients dépassent leurs attentes. Demandez-nous nos preuves de performances.

COURS DE 1 OU 2 JOURNÉES :



ATTITUDE CLIENT
L'ART DE LA NÉGOCIATION
PSYCHOLOGIE DE LA VENTE
FIDÉLISATION CLIENTÈLE

FORMATION NOUVEAU CONCEPT
1-800-976-7866 ou (514) 621-7866

Agréé auprès de la S.Q.D.M.

MBA

POUR CADRES
EN EXERCICE

UN CHOIX STRATÉGIQUE



Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...

La partie est de plus en plus serrée...

Vous planifiez investir dans un MBA mais pas dans n'importe lequel!

LE MBA POUR CADRES EN EXERCICE DE L'UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Un programme sur mesure

Offert à Longueuil

Une journée par semaine, en alternance les vendredis et samedis

Dans un milieu stimulant

Avec des collègues possédant une solide expérience

Demande d'admission : avant le 30 avril

RENSEIGNEMENTS : 1-800-267-UNDES (819) 821-7333

OFFERT À LONGUEUIL

Faculté d'administration

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Cadres, ne vous déplacez plus, faites plutôt voyager les bits !

Beaucoup d'entreprises trouvent de nombreux avantages au multimédia dans la formation

Bien sûr, le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) parle de formation par Internet et les idées de ses chercheurs semblent futuristes. Cependant, plus près de nous, des entreprises utilisent des outils

comme le multimédia, la vidéo, la vidéoconférence pour faciliter le processus d'apprentissage, le rendre plus amusant, motiver les étudiants... et économiser.

Beaucoup d'entreprises trouvent de nombreux avantages au multimédia. Serge Carrier, président-directeur général de Micro-Intel, parle d'un logiciel d'initiation à la bureautique qu'il a préparé sur disque optique compact (DOC ou CD-ROM) à l'intention de la Banque Nationale pour la formation des cadres et des employés.

Ce logiciel a été utilisé par un groupe cible. Ce dernier a été comparé à un groupe témoin, qui a reçu la même formation, mais selon des méthodes classiques. Dans le cas des employés qui ont utilisé le DOC, la note moyenne a été supérieure de 7 %, il y a eu 30 % d'économie de temps, le taux de rétention a

été de 10 % plus élevé et la motivation a été beaucoup plus grande.

Sans compter qu'avec le DOC, les horaires sont plus souples, le cours est toujours accessible, et les employés n'ont pas besoin de se déplacer. Enfin, si l'ensemble du personnel avait utilisé le DOC, la Banque aurait économisé 434 000 \$.

France Beaucage, directrice, formation et perfectionnement, à la Banque Royale a expliqué que la Banque a installé dans son ordinateur central toute une série de cours très structurés, que les cadres peuvent suivre à leur rythme. Ils peuvent, s'ils le préfèrent, faire une copie du cours qui les intéresse sur disquette et étudier chez eux. « L'avantage de l'informatique, c'est qu'elle élimine les distances et coûte moins cher », a expliqué M^{me} Beaucage.



Un outil qu'utilisent parfois la Banque Royale et la Banque de développement du Canada (BDC, organisme fédéral de financement des entreprises) est la vidéoconférence, lorsqu'il s'agit, par exemple, de présenter des nouveaux produits à un petit groupe de directeurs.

Les diverses facettes de la vidéo

La conférence est suivie d'une série de questions et de réponses, et les responsables sont ensuite en mesure de former, à leur tour, leurs employés.

Une autre idée de la Banque Royale consiste à filmer les

■ **France Beaucage :** « L'avantage de l'informatique, c'est qu'elle élimine les distances et coûte moins cher. »

employés alors qu'ils simulent une situation, comme la présentation d'un nouveau produit à un client. Cette méthode donne d'excellents résultats.

La BDC utilise aussi la vidéo, mais de façon plus passive. « En fait, a expliqué Dave Mowat, vice-président des ressources humaines, nous passons un film exposant une situation. Les participants doivent ensuite travailler en



Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.



Notre maison vous offre un choix complet d'ouvrages indispensables pour la gestion de votre entreprise.

Pour obtenir notre dernier catalogue GRATUITEMENT, composez le (514) 392-9000 ou le 1-800-361-5479



Service de formation sur mesure

Sessions de formation et de perfectionnement

	Avril	Mai
Coût de revient par activités: l'approche ABC	15-16	
Communiquer en public	18-19	
Gestion de projets	22-23	
Analyse financière pour non-initiés	22-23-24	
Communication interpersonnelle: outil de gestion II	29-30	
Mesure de la performance et "Benchmarking"		1-2
Relation de supervision		6-7
Créativité et capacité de générer le changement		8-9
Gestion du temps et de ses priorités I		9
Changements technologiques et gestion des ressources humaines		15-16
La planification stratégique et la démarche qualité		15-16
Comment assurer et mesurer la rentabilité de la formation		27-28
Gestion des activités de vente et "Coaching"		27-28
Stratégies et plan marketing dans les organisations		29-30

Nos sessions publiques peuvent être offertes sur mesure dans votre organisation.

Pour plus d'information, contactez notre service à la clientèle.

Téléphone : (514) 987-4068 • Télécopieur : (514) 987-6624

Perfectionnez vos compétences en communication, finances, formation, gestion, marketing, ressources humaines...

Université du Québec à Montréal

AXION
PBA INC

NOTRE RAISON D'ÊTRE...

C'est de SOUTENIR LE LEADERSHIP D'AFFAIRES DES ENTREPRISES NORD-AMÉRICAINES, c'est-à-dire vous aider à occuper la place de votre choix dans votre secteur d'activité et avec vos clients.

NOS SERVICES : DES SERVICES INTÉGRÉS

Vous instrumenter et vous soutenir dans l'atteinte de vos objectifs d'affaires. Déterminer avec vous, adapter et intégrer les services qui répondent le mieux à vos besoins.

- ➔ Services Conseils
- ➔ Formation en Entreprise
- ➔ Sessions Publiques

NOS SESSIONS PUBLIQUES

DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION

- Hoshin Planning
- Gestion des changements
- Les valeurs organisationnelles

PROCESSUS ET SYSTÈMES DE GESTION

- Systèmes de mesure
- Équipes autogérées
- Groupes d'amélioration et résolution de problème
- L'amélioration des processus

DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

- La maîtrise personnelle
- Vision, créativité et innovation
- Pouvoir au masculin et au féminin
- Rôle-conseil
- Gestionnaire-coach
- Leadership d'affaires
- Introduire et Focaliser l'action (gestion des plans)
- Obtenir l'action (gestion des personnes)
- Optimiser l'action (gestion des processus)

Pour obtenir de plus amples renseignements et connaître les dates de nos sessions publiques, veuillez contacter le département du service à la clientèle, aux numéros suivants :
Montréal et les environs : (514) 937-8866 • Extérieur de Montréal : 1-800-567-8906

équipe et, par le jeu et la simulation, résoudre les problèmes.

« Nous utilisons aussi le courrier électronique, pour soumettre divers problèmes à nos directeurs. Ils peuvent, toujours par courrier électronique, en discuter avec des collègues répartis partout au pays et en arriver ainsi à une solution. Le courrier électronique devient un outil

d'échange d'idées. Nous étudions aussi la possibilité de diffuser certains cours par satellite. »

En fait, le moyen utilisé est bien plus fonction de la matière enseignée que du groupe de candidats ciblé. L'important, ce sont les résultats. C'est d'éviter aussi les déplacements trop fréquents du personnel.

Connie Martin, responsa-

ble de la gestion du changement chez Andersen Conseil à Ottawa, insiste sur l'importance de la simulation lorsqu'il s'agit de former les consultants.

« Ils doivent résoudre des problèmes réels et peuvent, pour cela, utiliser notre réseau interne dans lequel ont été versées toutes les connaissances de la société. »

Enfin, l'informatique per-

mettra aussi d'évaluer les résultats de tous ces cours. Car, comme l'a expliqué M. Carrier, la loi 90 (obligeant les employeurs à consacrer un minimum de 1 % de leur masse salariale à la formation) obligera les entreprises à le faire, pour voir s'il y a apprentissage ou non. ■

Johanne de Luca

Un nouveau concept en formation : l'insourcing

L'insourcing, un nouveau concept dans le domaine de la formation, a récemment fait son apparition au Québec. La firme Innovation Consultants est d'ailleurs en train de l'implanter chez Hydro-Québec et Provigo Distribution.

L'insourcing, un terme difficile à traduire en français, est le pendant de l'outsourcing ou impartition, un autre concept dont on a beaucoup entendu parler depuis cinq ans. Dans le domaine de la formation, l'outsourcing encourage les entreprises à recourir à des consultants externes pour former leur personnel.

Par opposition, l'insourcing privilégie l'utilisation

de cadres internes pour concevoir et donner la formation aux autres cadres et aux employés. « Notre travail consiste à former des cadres et à les soutenir pour qu'ils puissent animer des séances de formation dans leur entreprise », a expliqué au journal LES AFFAIRES Alain Beaudoin, directeur associé d'Innovation Consultants.

On parle ici de cadres dont la principale tâche n'est pas de former mais qui le font de façon ponctuelle.

Innovation Consultants peut concevoir un programme de formation et former des cadres à le mettre en application, ou encore aider l'entreprise à concevoir elle-

même son programme.

« D'une part, l'insourcing permet aux entreprises de mieux utiliser leurs ressources internes. D'autre part, la formation offerte par des cadres de l'entreprise donne plus de crédibilité à celle-ci parce qu'ils ont du vécu dans l'entreprise », estime M. Beaudoin.

Ce concept, qui a comme mérite de rendre les entreprises plus autonomes en matière de formation, s'inscrit dans le cadre d'une approche de formation continue. C'est un genre d'école interne, si l'on veut.

« Nous voulons être certains que ce qui est véhiculé dans nos séances de formation est cohérent avec les

grandes orientations de l'entreprise », a pour sa part indiqué Gaston Angrignon, chef de service au Centre de développement des cadres d'Hydro-Québec, pour expliquer les raisons qui ont poussé celle-ci à recourir à l'insourcing.

« Nous nous sommes aperçus que nos gens allaient chercher à l'externe de nombreuses connaissances disponibles à l'interne. L'insourcing nous permet donc de mieux utiliser nos ressources internes.

Il n'y a rien de mieux qu'un cadre pour en former un autre et de plus, enseigner une matière permet de mieux la maîtriser », a ajouté M. Angrignon. ■

Apprenez l'anglais à Toronto !

Formation linguistique en milieu d'immersion pour des professionnels à la meilleure école privée en Amérique du Nord.

- Enseignement personnalisé,
- Cours particuliers et en petits groupes,
- Horaires flexibles - disponibles toute l'année
- Également offerts cours d'été pour jeunes adultes (17-24 ans) de juin à septembre.

Plus qu'un stage : c'est une expérience inégalable!

CANADIAN
ENGLISH
LANGUAGE
CENTRE
LIMITED

35 Euclid Avenue
Toronto, Ontario M6J 2J7
Tél: (416) 504-6226
Fax: (416) 504-2777

Brochure gratuite



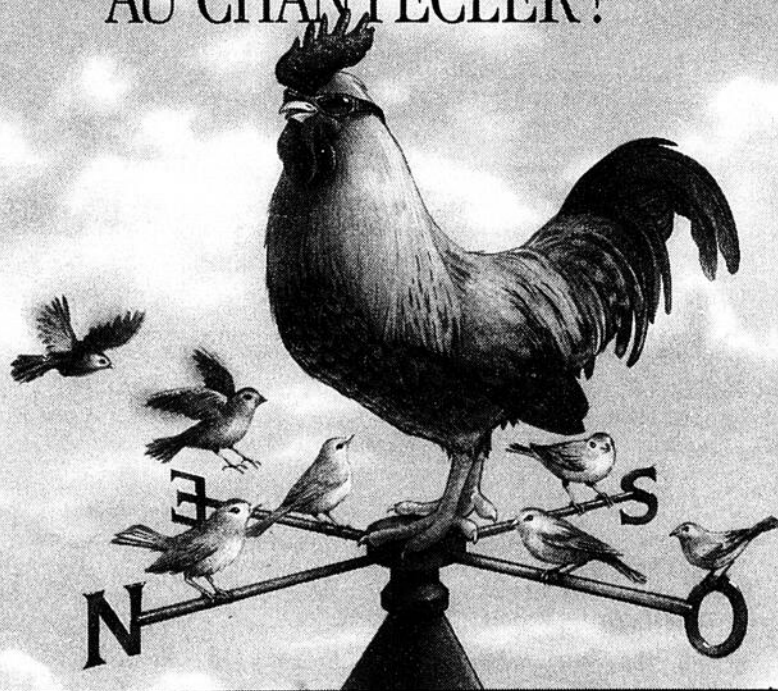
CENTRE DE FORMATION
EN GESTION

PROGRAMME PRINTEMPS 1996

Session	Montréal	Québec
COMMUNICATION		
Authenticité et affirmation de soi en management	28-29 mai	—
Comment parler en public	—	10 au 12 avril
Communications interpersonnelles et analyse transactionnelle I	23 au 25 mai	3 au 5 juin
Communications interpersonnelles et analyse transactionnelle II	—	16-17 mai
Communication non verbale	9-10 mai	—
Excellence in Business Writing	29-30 avril	—
Négociation efficace	7 au 9 - mai	—
Perfectionnement en français écrit	12 au 14 juin	—
Présentation efficace	13-14 mai	—
Rédaction de rapports	—	6-7 juin
FORMATION ET CONSEIL		
Formation des concepteurs	17 au 19 juin	—
Formation des formateurs	—	15 au 17 mai
Rôle-conseil	27-28 mai	—
MANAGEMENT		
Amélioration des processus ou réingénierie	—	21 au 23 mai
Conduite de réunions	—	6-7 juin
Équipe auto-gérée	—	13-14 mai
Facilitateur/coordonnateur-qualité	10 au 12 avril	—
Gestion de projets	29 au 31 mai	—
Gestion du rendement et de la performance	—	15-16 avril
Gestion du temps et efficacité personnelle	15-16 avril 13-14 juin	—
Mobilisation et leadership situationnel	—	22 au 24 avril
Responsabilisation et travail d'équipe	10 au 12 juin	17 au 19 avril
Sélection et intégration du personnel	25-26 avril	—
Supervision et coaching	—	6 au 10 mai
Techniques d'analyse et de résolution de problèmes	29-30 avril	—
SERVICE/VENTES		
Accueil et service à la clientèle	—	16-17 mai
Amélioration de la qualité du service à la clientèle	22 au 24 mai	—

801, Sherbrooke Est - Bureau 505
Montréal (Québec) • H2L 1K7
(514) 526-2833 • Fax: (514) 526-7441

IL Y A UN VENT DE PRINTEMPS AU CHANTECLER !



C'EST LE MOMENT IDÉAL POUR VOS RÉUNIONS D'AFFAIRES.

En avril, un vent de printemps passe au Chantecler. Saisissez l'occasion pour organiser votre prochaine réunion d'affaires ou session de travail dans une ambiance rafraîchissante et stimulante. Bénéficiez de nos forfaits-affaires extrêmement concurrentiels. Des dizaines d'oiseaux sont au rendez-vous pour colorer votre séjour à l'hôtel.

Réservez maintenant au
1-800-363-2420

...et vos affaires auront
le vent dans les voiles !

LE CHANTECLER
1474, chemin Chantecler
Sainte-Adèle (Québec)

112\$
par chambre,
occupation simple

82\$
par chambre,
occupation double

Notre forfait comprend :

- Une chambre (Seigneurie ou Châteauneuf)
- Deux pauses-café
- Un buffet petit déjeuner
- Un dîner d'affaires dans la salle de réunion ou la salle à manger
- Un souper 3 services
- Une salle de réunion
- Les frais de service
- L'équipement audio-visuel de base
- Le jeu « Un vent de printemps » qui vous réserve d'agréables surprises.



L'entreprise d'entraînement, un nouveau concept venu d'Europe

Les participants peuvent apprendre tout le fonctionnement d'une entreprise en situation réelle dans un environnement simulé

Johanne
de Luca

L'entreprise d'entraînement Alinov Québec, implantée par le Cégep de Trois-Rivières, propose une nouvelle façon d'apprendre. Développées en Europe, où

l'on en compte aujourd'hui plus de 1 500, les entreprises d'entraînement sont des entreprises simulées qui fonctionnent comme si elles en étaient de véritables. Cependant, il s'agit de centres permanents de formation. Le personnel, recruté sur-

tout parmi les prestataires de l'assurance chômage, y réalise toutes les activités courantes d'une entreprise, telles que le marketing, la comptabilité, l'approvisionnement, l'informatique, la planification de la production, la gestion des ressources humaines,

etc. Toute la fonction commerciale est reproduite. Seuls l'argent et les produits sont fictifs.

« Il s'agit d'une mise en situation réelle dans un environnement simulé », a expliqué Gilles Champoux, coordonnateur du projet Alinov Québec.

Cette formule favorise le développement des connaissances et des compétences des participants en fonction des exigences du marché du travail.

Elle leur permet d'acquérir de l'expérience pratique, d'assumer des responsabilités et de travailler en équipe.

Chez Alinov, on retrouve toutes les fonctions du secteur

tertiaire. Les emplois disponibles, de différents niveaux, sont diversifiés.

« L'accent est mis sur le développement du savoir-faire professionnel et du savoir-être personnel », a poursuivi M. Champoux.

Le gestionnaire doit résoudre de véritables problèmes, comprendre le lien qui unit toutes les facettes de la gestion d'une entreprise.

Ainsi, le responsable des ressources humaines apprendra à recruter des employés, à préparer des contrats de travail, à monter des dossiers d'assiduité, à rédiger des offres d'emploi, bref à organiser tout le travail de son service.

Des outils et des concepts modernes

Le personnel utilise des outils informatiques et des techniques modernes. Les ordinateurs, les logiciels et les outils de télécommunication sont ceux utilisés sur le marché du travail.

Les concepts de gestion sont d'actualité. Ainsi l'entreprise,

à l'intérieur d'une philosophie d'amélioration continue, adapte ses procédures et ses processus aux normes ISO 9002.

Et la mondialisation des marchés prend tout son sens puisque Alinov traite avec les autres entreprises européennes dans trois langues : français, anglais et allemand.

M. Champoux insiste sur l'aspect responsabilité. « L'employé apprend à se comporter en gestionnaire efficace. Il a des objectifs à atteindre, il doit mobiliser son équipe, il travaille souvent sous pression, par exemple, lorsqu'une autre personne quitte (parce qu'elle s'est trouvé un emploi). »

Ce projet, qui a vu le jour à la mi-décembre 1995 avec 16 participants, est réalisé en collaboration avec Développement des Ressources Humaines Canada, Schlumberger et la Société d'aluminium Reynolds du Canada. Les personnes sélectionnées font un stage d'environ quatre mois, mais sept d'entre elles ont déjà réintégré le marché du travail. ■

BRANIMIR TODOROV ET ASSOCIÉS INC.

conseillers en systèmes de management

Voulez-vous connecter vos processus d'affaires à ceux de vos clients de l'an 2000?

14 heures de formation avec des cas des organisations de technologies de l'information et de distribution

ISO 9000

dans les services

Les 8 et 9 mai 1996 à Montréal

Animateur : Branimir Todorov, auteur de ISO 9000 REQUIRED, Productivity Press, États-Unis, 1996

Pour information et inscription:
Téléphone: 514-893-3948; Télécopieur: 514-846-1251



L'âge de l'inforoute

65 séminaires

Formation : innovation
École de technologie supérieure

INFORMATIQUE

- ◆ INTERNET
- ◆ Web, HTML
- ◆ WINDOWS 95, NT
- ◆ MS ACCESS
- ◆ Process Charter
- ◆ Powerpoint
- ◆ Réseaux
- ◆ VISUAL BASIC
- ◆ MS PROJECTS

QUALITÉ

- ISO 9000
- Audit qualité
- SQC
- Méthode Taguchi
- Quality Analyst

TECHNOLOGIE

- ▼ Production KAIZEN
- ▼ Process Charter
- ▼ Maintenance
- ▼ Énergie
- ▼ Conception
- ▼ Solution de problèmes

MANAGEMENT

- PERFORMANCE
Créativité / Comportements / Projets / Équipes
- APPROVISIONNEMENT
Achats / Contrats / Négociation / Services
- HABILITÉS
Savoir-faire / Présentations / Stress

Cours intensifs
de 1 à 3 jours
présentés de
février à
juin 96.

Université du Québec
École de technologie supérieure
Service du perfectionnement

POUR OBTENIR LE PROSPECTUS DES 65 COURS
DE L'ÉTS, COMPOSEZ LE (514) 289-8830

Formation par Internet

Internet est un excellent moyen de prodiguer la formation, croit Brigitte Mailard, conseillère aux environnements informatisés de formation.

Au lieu d'être emprisonnés sur un support - disque optique compact (DOC) ou disquette - les bits y voyagent librement partout dans le monde.

Les cours sont ainsi plus facilement accessibles, les mises à jour sont immédiates

et les étudiants peuvent trouver, dans un ouvrage de référence, une liste de documents qui foisonnent dans Internet et qui leur permet de compléter leur formation.

Adel El Zaim, directeur, applications des inforoutes, au Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM), a cité en exemple les avantages que présente Internet pour l'apprentissage des langues.

« Un petit micro installé

sur l'ordinateur permet à l'étudiant de dialoguer de vive voix avec n'importe qui dans le monde. »

Après avoir prédit la disparition du DOC à moyen terme, Philippe Duchastel, chercheur principal au CRIM, aborde la notion de l'apprentissage sans distance.

« La télé-université propose l'enseignement à distance, alors qu'Internet l'abolit. » (JdL) ■

PROGRAMME DE DEUXIÈME CYCLE EN CONSEIL EN MANAGEMENT

Ce diplôme vise à former des spécialistes de l'activité conseil en management. Il donne accès au secteur conseil en management (CMC) de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec (ADM.A.).

Ce programme intéressera des conseillers-ères en exercice qui veulent se perfectionner à temps partiel ou de jeunes diplômés-es qui veulent acquérir une spécialisation comme conseillers-ères.

CONDITIONS D'ADMISSION

Baccalauréat ou maîtrise dans une discipline applicable au management (moyenne de 3,2 ou l'équivalent)

DATE LIMITE POUR UNE DEMANDE D'ADMISSION À LA SESSION D'AUTOMNE 1996

15 juin 1996

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Téléphone : (514) 987-6675
Télécopieur : (514) 987-6549
Site Internet : <http://www.regis.uqam.ca>
Courrier électronique : admission.regis@uqam.ca

L'UQAM
une force
novatrice

Université
du Québec
à Montréal

Investir

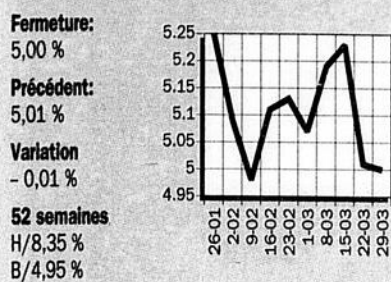
Accédez rapidement aux normes ISO 9000

Grâce aux outils simples et abordables des Consultants Corporatifs Réponse Rapide Inc.

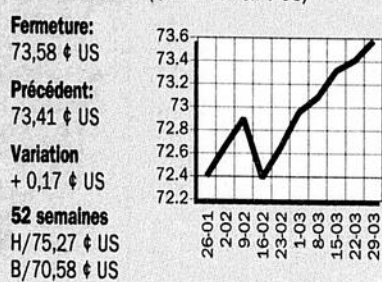
Information : www.FastResponse.com 1 (800) 239 6443



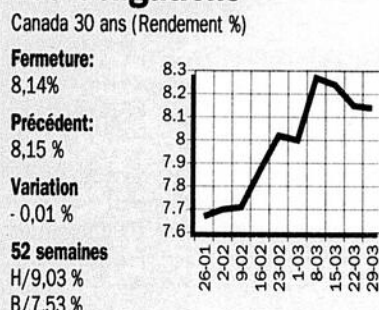
Bons du Trésor (3 mois) %



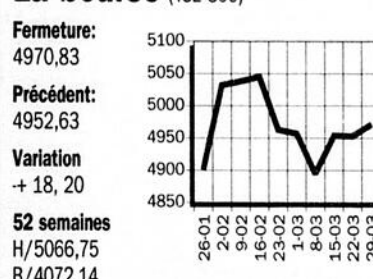
Le dollar (\$ canadien en \$ US)



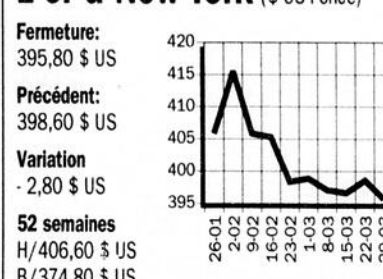
Les obligations



La bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



Richelieu mise sur la croissance par acquisitions

La Quincaillerie Richelieu est armée d'un solide bilan

Bernard Mooney

«Après l'année difficile que notre secteur a connue, les vendeurs potentiels sont beaucoup plus réalistes dans les prix qu'ils demandent. Le marché est donc beaucoup plus propice aux acquisitions», a lancé Richard Lord, président et chef de la direction de la Quincaillerie Richelieu (Mtl, RCH, 7 \$).

Le dirigeant du plus important importateur-distributeur de quincaillerie spécialisée destinée aux marchés des armoires de cuisine et des meubles au Canada ajoute qu'il aurait pu réaliser plusieurs acquisitions l'an dernier, mais à des prix exorbitants.

M. Lord, qui détient près de 10 % des actions de la compagnie, vise des sociétés qui apportent une synergie intéressante, soit du côté des produits ou des marchés. Il recherche, par exemple, des gammes de produits complémentaires ou des activités qui ajouteraient des clients dans de nouveaux marchés.

Par exemple, Richelieu a acheté en mars la division de poignées d'armoires *Plastitric*, de RCR International. «En achetant les stocks et les moules de cette division, nous augmentons notre présence dans le marché des détaillants, incluant les grandes surfaces de quincaillerie.» En plus d'ajouter 600 000 \$ de ventes, Richelieu profitera également d'un plus grand espace dans les 15 *Home Depot* canadiens.

Si la gourmandise des entreprises a chuté, c'est que l'année 1995 a été très pénible. «Ça fait 20 ans que je suis dans le secteur et je peux vous dire que c'est une des années les plus difficiles de ma carrière pour la construction et la rénovation», a souligné M. Lord. Avant 1988, il avait travaillé comme vice-président exécutif pour le Groupe Ro-Na Dismat.

Quincaillerie Richelieu (RCH)

Activités : Le plus important importateur et distributeur de quincaillerie spécialisée destinée aux marchés des armoires de cuisine et des meubles au Canada

Cours récent 7,00 \$ Bas 6,00 \$ Dividende : 0,00 \$
Haut 9,25 \$ Rendement 0,0 %

Quatre derniers trimestres		Fin d'exercice, 30 novembre			Croissance moy. (2 ans)	
1995	1994	1993	1992	1991		
Bénéfice net	0,62 \$	0,62	0,73	0,85	8,5 %	
Multiple	11,3 X	11,3	11,3	11,3	-7,8 %	
Fonds auto./action	0,83 \$	0,83	0,93	1,06	-5,5 %	
Multiple	8,4 X	8,4	8,4	8,4	16,0 %	
Valeur comptable par action	6,00 \$	6,00	6,00	6,00	Rendement moy. (3 ans) 15,7%	
Multiple	1,2 X	1,2	1,2	1,2		
Ventes 76,0 M\$		76,0	71,9	64,5		
		Ventes (M\$)	76,0	71,9	64,5	
		Bénéfice net/action (\$)	0,62	0,85	0,73	
		Fonds aut./action (\$)	0,83	1,06	0,93	
		Avoir act./action (\$)	6,00	5,34	4,46	
		Rend. moyen/avoir (%)	10,9	17,4	18,8	
		Dette totale/avoir act.	0,05	0,08	0,12	
		Ratio fonds de roulement	3,7	2,7	2,8	
		Encaisse (M\$)	7,4	3,1	0,8	

Tableau : Cote 100 Inc.

Les mises en chantier ont chuté de 30 % et les dépenses en rénovation ont reculé de 4-5 % en 1995 au Canada. C'est cette dernière statistique qui surprend. On croyait que la rénovation résisterait mieux aux intempéries économiques.

«À long terme, je crois toujours que le secteur de la rénovation demeurera solide, a affirmé l'homme d'affaires. Par contre, à court terme, ça dépend de l'humeur du consommateur et de sa situation financière.»

Richelieu ne compte pas du tout sur une reprise de l'économie cette année pour fouetter sa croissance. «Il n'y a aucun signe de reprise actuellement. C'est pourquoi nous misons sur les acquisitions et nos nouvelles gammes de produits.»

Richelieu a également acheté en mars *Klaver Doors & Specialties* et *The Knob Shoppe*, améliorant sa position dans l'ouest du pays. De plus, des rumeurs veulent qu'elle annonce au moins une autre acquisition au cours des prochains jours.

Parmi ses nouveaux produits, la société montréalaise a introduit une gamme étendue de barres d'appui décoratives en laiton poli, des poignées et leviers de porcelaine et plusieurs gammes de panneaux en métaux décoratifs. Ces deux dernières gammes

de produits proviennent de deux acquisitions : les *Panneaux Neos* (novembre 1995), et *Brambell* (février 1995), pour les poignées en porcelaine.

Outre la distribution, Richelieu fabrique des placages et des bandes de chant par le biais de sa filiale *Les Industries Cédan*. En plus de servir la société mère, Cédan a ses propres axes de développement, tentant, par exemple, de développer davantage sa présence sur le marché américain, où elle réalise déjà le tiers de ses ventes. Son chiffre d'affaires a crû de 15 % en 1995.

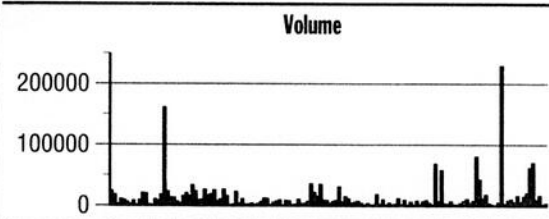
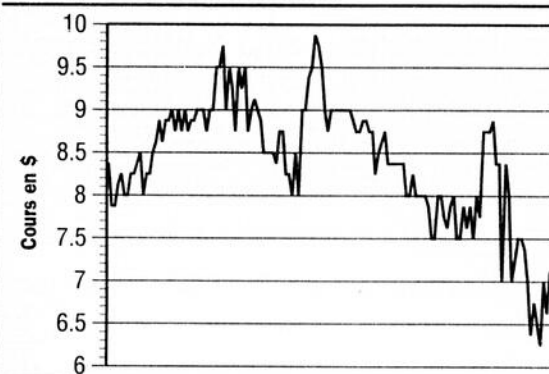
Une vraie bonne affaire

Si le marché difficile a un impact sur le prix des concurrents, il a également affecté le titre de Richelieu en bourse. Le titre a chuté d'un sommet de 9,25 \$ depuis un an et près de 50 % depuis son sommet de 10,50 \$ atteint en 1994.

«À mon avis, le titre de Richelieu est une vraie aubaine, a avancé M. Lord. Malgré une dure conjoncture, nos résultats sont décents. De plus, nous avons un bon bilan et des bonnes perspectives de croissance.» Il croit que, dans un marché solide, sa société peut facilement réaliser 1 \$ de profit par action.

Quincaillerie Richelieu (Montréal, RCH, hebdomadaire)

Du 30 juillet 1993 au 22 mars 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

me, c'est la recette du succès.

L'actif de Richelieu comprend un achalandage de 16,1 M\$ provenant de la prise de contrôle par *Schroder*, en 1987. *Schroder* a encore 24 % des actions. Cet achalandage représente 37 % de la valeur comptable.

Il a deux impacts directs : il diminue les profits de 600 000 \$ (plus de 0,08 \$ par action) et camoufle une partie de la rentabilité intrinsèque

de Richelieu.

Ainsi, le rendement de l'avoir en 1995 est de 10,3 %, sans ajustement. Si on enlève de l'avoir l'achalandage et on ajoute la charge qui y est reliée, le rendement de l'avoir bondit à 18,5 % (5 M\$ divisé par 27,3 M\$). C'est à la fois plus près de la réalité économique de l'entreprise et beaucoup plus attrayant pour l'investisseur. ■

■ Le pdg de Quincaillerie Richelieu, Richard Lord, estime que son entreprise a de bonnes perspectives de croissance.



Le droit à la dissidence pourrait coûter entre 60 et 120 M\$ à CFCF

Le dissident doit faire connaître à CFCF son opposition écrite au cours de l'assemblée des actionnaires du 19 avril

Bernard
Mooney

La saga entourant la transaction entre CFCF (Mtl, CF, 16 \$) et le Groupe Vidéotron (Mtl, VDO, 12 \$) pourrait se dénouer autour du droit peu connu à la dissidence. En vertu de l'article 190 de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, un détenteur d'actions d'une catégorie peut se faire verser par la société la juste valeur de ses actions s'il n'est pas d'accord avec un changement majeur dans cette société.

Dans le cas présent, le droit à la dissidence ne pourra s'exercer que si les trois conditions suivantes sont remplies :

1. l'actionnaire dissident vote contre la proposition de CFCF de vendre la totalité des actions de CF Câble TV;

2. les actionnaires de CFCF approuvent en majorité cette

proposition;

3. la transaction se réalise. Le dissident doit faire connaître à CFCF son opposition écrite au cours de l'assemblée des actionnaires du 19 avril. Si la résolution est approuvée au cours de l'assemblée, CFCF a 10 jours pour en aviser l'actionnaire dissident. À partir de la réception de cet avis, le dissident a 20 jours pour exiger le paiement par CFCF de la juste valeur de ses actions. En vertu de la loi, c'est CFCF qui offrira ce qu'elle croit être la juste valeur marchande. Si le dissident refuse l'offre de CFCF, la société (ou l'actionnaire dissident) peut demander au tribunal de fixer la juste valeur des actions.

L'actionnaire qui exerce ce droit perd ses droits d'actionnaire. Il devient un créancier de la compagnie. Il peut toutefois renoncer à son droit de dissidence, regagnant ainsi

ses droits d'actionnaire.

Le droit à la dissidence est un droit distinct du droit de voter contre la proposition. De plus, pour protéger son droit à la dissidence, l'actionnaire doit faire immatriculer ses actions de CFCF à son nom sans délai.

Omissions importantes

Selon Louis Audet, président et chef de la direction de Cogeco Câble (Mtl, CCA, 8 \$), la circulaire de CFCF a omis des informations importantes pour les actionnaires, notamment en ce qui concerne l'impact financier de l'exercice du droit de dissidence. CFCF indique, par exemple, qu'une dissidence importante « risque d'avoir des répercussions considérables sur la capacité de la Société d'obtenir le financement nécessaire pour entreprendre

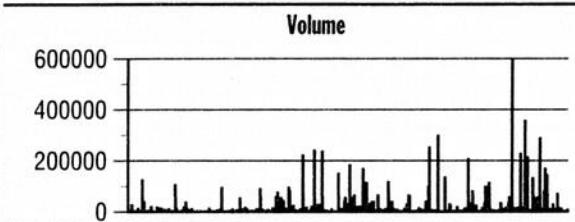
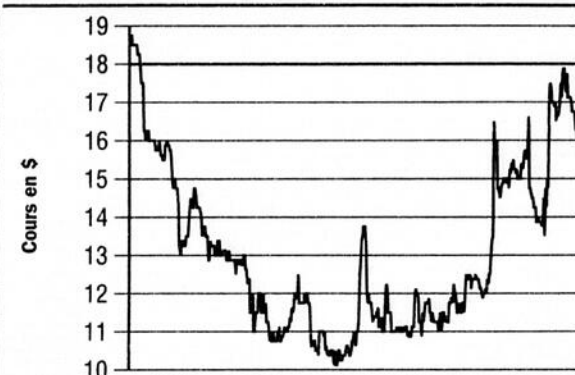
la transaction TM (Télé-Métropole)... ». M. Audet estime que CFCF aurait dû évaluer ce risque. Pour sa part, il l'évalue à 120 M\$, sur la base d'une dissidence de près de 50 % des actions subalternes. Il calcule la juste valeur des actions de CFCF à 20 \$, se basant sur son offre pour acheter CFCF.

Il est évident que CFCF ne sera pas d'accord avec ce jugement. En février, Adrien Pouliot, président de CFCF, avait confié, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES, qu'il croyait que la valeur de l'action dans un scénario pré-transaction était plutôt d'environ 12 \$. En supposant que la valeur des actions de CFCF est à mi-chemin entre les deux estimations, soit de 16 \$, et que les actionnaires minoritaires institutionnels qui se déclareront dissidents détiennent 30 % des actions subalternes, il pourrait en

CFCF

(Montréal, CF, quotidien)

Du 30 mars 1994 au 28 mars 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

coûter 60 M\$ (3,8 M d'actions à 16 \$) à CFCF pour racheter leurs actions.

Ce risque serait suffisant pour faire réfléchir le conseil d'administration. « Les administrateurs sont personnellement responsables envers les actionnaires dissidents », a lancé M. Audet. Le dirigeant de Cogeco soutient qu'il n'a pas encore décidé s'il allait exercer son droit à la dissi-

dence. On peut toutefois pressurer qu'il le fera, pour mettre encore plus de pression sur CFCF. Louis Audet a ajouté que toute cette histoire est devenue un « immense merdier » et que les actionnaires de CFCF devraient être conscients des risques mentionnés et non mentionnés avant de voter. En outre, Cogeco Câble souligne, dans sa

La température idéale
du corps humain se situe à

98,5

La température idéale
de votre entreprise dépend de vous

Ciel
98,5
Antenne Bleue FM

Laissez-nous parler de vous.
(514) 527-8321

Si la transaction avec Vidéotron avorte, CFCF pourrait fermer Quatre Saisons

CFCF (Mtl, CF, 16 \$) met en garde ses actionnaires : si la transaction avec le **Groupe Vidéotron** (Mtl, VDO, 12 \$) ne se réalise pas, la survie de **Télévision Quatre Saisons** (TQS) est en jeu. « Si la transaction **CF Câble** n'a pas lieu et que, par conséquent, la transaction **TM (Télé-Métropole)** n'est pas réalisée, la Société devrait reconsidérer son placement dans TQS », peut-on lire à la page 17 de la circulaire de procuration.

Les actionnaires de CFCF voteront le 19 avril pour approuver la vente de **CF Câble** à Vidéotron; par ailleurs, CFCF offre 21,50 \$ pour chaque action de **Télé-Métropole** (Mtl, TM.B, 17 \$). Vidéotron contrôle TM.

La transaction de CFCF doit être adoptée par au moins la majorité (50 % plus une) des voix exprimées par

chacune des catégories d'actions, les actions subalternes et à 10 droits de vote. De plus, elle doit être acceptée par au moins les deux tiers des voix combinées des porteurs d'actions des deux catégories.

La partie est loin d'être gagnée pour les actionnaires de contrôle de CFCF, la famille **Pouliot**, qui détient les actions à vote multiple, mais ne détient que 29,79 % des actions subalternes. **Cogeco Câble** (Mtl, CCA, 8 \$) a la mainmise sur 9,4 % des actions subalternes de CFCF (8,4 % de toutes les actions). **Cogeco Câble** est une filiale de **Cogeco** (Mtl, CGO, 6,33 \$).

Louis Audet, président et chef de la direction de **Cogeco Câble**, estime qu'environ 30 % des actions subalternes (incluant celles de sa compagnie) sont entre les mains

d'arbitragistes, dont **Oppenheimer**, de New York, qui détient un peu moins de 10 % de ces actions.

Cogeco Câble, qui a fait parvenir sa propre circulaire d'information aux actionnaires de CFCF, leur recommande de voter contre l'offre de CFCF. Ce faisant, **Cogeco Câble** espère que son offre d'acheter CFCF puisse se concrétiser. Elle offre 11,50 \$ comptant plus une de ses actions subalternes pour chaque action de CFCF.

Au sujet de TQS, la direction de CFCF souligne que les cotes d'écoute de l'automne 1995 n'ont pas répondu aux attentes « et on ne prévoit aucune amélioration notable de sa rentabilité pendant l'exercice en cours ». Les problèmes de TQS pourraient faire un trou massif au bilan de CFCF.

Au 30 novembre, CFCF

supportait 57,6 M\$ de frais de développement reportés. Selon M. Audet, il ne serait pas surprenant que les vérificateurs de CFCF (**Price Waterhouse**) exercent des pressions pour que ces frais soient passés à la dépense. Cela signifierait une perte de 23 M\$ après impôts, réduisant l'avoir de CFCF à 73 M\$. La société montréalaise avait, au 30 novembre 1995, une dette totale de 340,3 M\$. Même si la transaction avec Vidéotron se concrétise, la survie de TQS n'est pas assurée. La circulaire mentionne qu'advenant un refus de la part du **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) d'approuver la propriété de TQS et TM par une même entreprise, CFCF pourrait revendre TM, ou vendre TQS ou fermer TQS. (BM) ■

blement le titre de **Cogeco Câble**. **Glen Campbell** évalue l'offre plutôt à 15,50 \$. Sur ce point, M. Audet a répliqué qu'il faut évaluer le titre de **Cogeco Câble** sur un horizon de deux ans, le temps de réaliser les synergies promises avec CFCF.

Le 20 novembre, **Jeremy Burge**, analyste de **Toronto-Dominion Securities**, donnait une valeur de 17,75 \$ à 19,50 \$ à l'action de CFCF, si la transaction avec Vidéotron se réalise. Quant à l'offre avec **Cogeco Câble**, M. Burge

est tranchant : « La fusion créerait un CFCF plus gros avec le même problème, trop de dettes, trop d'actionnaires voulant vendre et des profits de CFCF 12 trop faciles à attaquer. » Après l'offre, **Jeremy Burge** estime que le titre de **Cogeco Câble** vaudrait environ 6 \$, donnant une valeur réelle de 17,50 \$ à l'offre. « Même là, la pression des vendeurs pourrait pousser le titre plus bas. » La firme de M. Burge a conseillé les parties dans la transaction CFCF-Vidéotron. ■

circulaire, que le protocole d'entente entre Vidéotron et CFCF aurait dû être annexé à sa circulaire. Ce protocole est un document public en raison des procédures judiciaires récentes. On y apprend, entre autres, que, si les actionnaires de CFCF rejettent la résolution au cours de l'assemblée du 19 avril, les obligations des deux parties (CFCF et Vidéotron) seraient terminées.

« Par contre, rien n'est prévu advenant que le conseil d'administration de CFCF décide de ne pas procéder à la transaction en raison des actionnaires dissidents », a observé M. Audet. La circulaire de CFCF indique toutefois que son conseil peut abandonner la transaction avec Vidéotron, « notamment si l'exercice du droit à la dissidence devait avoir un effet défavorable sur la Société ».

La circulaire ajoute que CFCF a été avisée par Vidéotron que le fait de ne pas réaliser la transaction malgré l'approbation des actionnaires sera interprété par Vidéotron comme un manquement à l'entente. Vidéotron pourrait poursuivre CFCF en dommages. Pour l'actionnaire minoritaire, tout cela peut porter à confusion. Selon Louis Audet, en raison de tous les risques et les incertitudes, les actionnaires de CFCF devraient voter contre la transaction. « Le poids de la dissidence à lui seul est tellement lourd que les actionnaires devraient rejeter la résolution de CFCF. »

Évidemment, Louis Audet souhaite que les actionnaires disent non à la transaction avec Vidéotron pour se pencher plutôt sur son offre. En bon joueur, il a ajouté que

tous les actionnaires devraient lire attentivement les documents remis par CFCF et par **Cogeco Câble**. La direction de CFCF, par le biais de ses consultants en relations publiques, a refusé de parler aux AFFAIRES.

Par contre, certains analys-

tes financiers voient d'un bon oeil la transaction entre CFCF et Vidéotron. **Glen Campbell**, analyste pour **Bunting Warburg**, écrivait dans un rapport, en décembre, que la transaction crée beaucoup de valeur. « Notre cours cible d'ici à un an pour le titre de

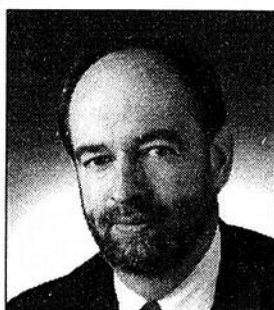
CFCF, assumant la concrétisation de la transaction, est de 19 \$. »

Selon l'analyste, l'offre de **Cogeco Câble** vaut moins que sa valeur nominale de 20 \$, parce que seulement 11,50 \$ sont payés comptant. L'émission d'actions diluera sensi-

SOFINOV SOCIÉTÉ FINANCIÈRE D'INNOVATION



Denis Dionne



Louis Lacasse

M. Jean-Claude Scraire, président du conseil et directeur général de la Caisse de dépôt et placement du Québec, est heureux d'annoncer la nomination de M. Denis Dionne au poste de président de Sofinov, Société financière d'innovation inc., une société d'investissement membre du Groupe Participations Caisse (GPC). Cette filiale a pour mission de développer un portefeuille d'investissements dans des entreprises d'innovation technologique afin de maximiser le rendement financier et de contribuer au développement économique du Québec.

M. Dionne a été l'un des fondateurs du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, où il a occupé divers postes à la haute direction. Il apporte avec lui une excellente connaissance des marchés stratégiques que vise Sofinov. M. Dionne sera secondé dans ses nouvelles fonctions par M. Louis Lacasse, nommé au poste de vice-président de la société.

Sofinov vise les entreprises qui présentent un bon potentiel de rendement et de croissance et dont la principale activité est la conception et la mise en marché de nouvelles technologies non encore commercialisées. La société gère un portefeuille de 248 millions de dollars investis dans 27 entreprises et fonds d'investissement.

M. Scraire est le président du conseil d'administration de Sofinov, qui se compose, outre M. Dionne, de Line Boisvert, directrice et gestionnaire de portefeuille, Marchés boursiers canadiens, Caisse; Jacques Braut, premier vice-président, Lévesque Beaubien Geoffron Inc.; Carmen Crépin, vice-présidente et secrétaire de la société, Caisse; Clément Godbout, président, FTQ; Marc J. Jetté, président, Marketek; Claude Lajeunesse, président et vice-chancelier de la Ryerson Polytechnic University; Serge Martin, président, Martin International; Livia Masnaghetti, associée, Raymond, Chabot, Martin, Paré; Normand Provost, président, Capital d'Amérique CDPO, et vice-président coordonnateur, GPC; et, en qualité de conseiller, Richard Champagne, président directeur général, Conseil de l'industrie de l'hydrogène.

UNE TRADUCTION PROFESSIONNELLE NE DOIT PAS VOUS COÛTER LES YEUX DE LA TÊTE

Traductions générales et techniques

Espagnol, anglais, français,
et 7 autres langues

HISP@Net inc.
L'ART DE TRADUIRE
THE ART OF TRANSLATION

4950, Queen Mary, bureau 415
Montréal (Québec) H3W 1X3
Téléphone: (514) 344-0303
Télécopieur / Modem: (514) 344-5488
E-mail: hispanet@montrealnet.ca

L'OUTIL ULTIME POUR VOTRE ENTREPRISE

Le PowerMacintosh 7500/100

Le meilleur achat selon la revue MacWorld™ de mars 1996



Apple
Concessionnaire autorisé

**MICRO
BOUTIQUE**

SHERBROOKE
2445, rue King Ouest (819) 564-4644

MONTREAL
6615, Avenue du Parc (514) 270-9206

AILLEURS au QUÉBEC:
1 (800) 263-4477

MICRO-BOUTIQUE EST LE SEUL À VOUS OFFRIR

- Des solutions informatiques adaptés à vos besoins
- Le plus important centre de service au pays
- Un centre d'impression petit et grand format
- Un service de location
- Du financement ou location-bail

Macintosh est une marque de commerce d'Apple Computer, Inc. Apple et le logo Apple sont des marques déposées d'Apple Computer, Inc.

MAL AUX VENTES?

PRENEZ DU



EN AFFAIRES, ON CONNAIT AUSSI "LA MUSIQUE"

MONTREAL
CITE
107.3 FM
ROCK • DÉTENTE

(514) 845-2483

QUÉBEC
CITF
107.5 FM
ROCK • DÉTENTE

(418) 525-4545

HULL
CIMF
94.9 FM
ROCK • DÉTENTE

(819) 770-2463

CHICOUTIMI
CFIX
96.9 FM
ROCK • DÉTENTE

(418) 543-9797

SHERBROOKE
CITE
102.7 FM
ROCK • DÉTENTE

(819) 566-6655

TROIS-RIVIÈRES
CHEY
94.7 FM
ROCK • DÉTENTE

(819) 374-3556

ABITIBI
CHOA
96.5 • 103.5 FM
ROCK • DÉTENTE

(819) 762-0741

Les Technologies Eicon réservaient une mauvaise surprise... encore

Le titre d'Eicon a perdu plus du tiers de sa valeur en deux semaines

Pierre
Desmaréteau

Une certaine nervosité s'est installée autour du titre des **Technologies Eicon** (Mtl, EIC, 7,50 \$), de Montréal, qui a perdu plus du tiers de sa valeur en deux semaines. Le manufacturier d'équipements de communication réservait une mauvaise surprise : il prévoit une perte nette de 0,09 \$ par action au troisième trimestre qui s'est terminé le 31 mars 1996.

La nouvelle est tombée comme une brique sur l'action d'Eicon, le vendredi 29 mars dernier. À la reprise des transactions, le titre s'est échangé jusqu'à 6,75 \$.

Dans un communiqué, la direction affirme qu'elle prévoit afficher des ventes d'environ 26 M\$ au troisième trimestre, ce qui est inférieur aux attentes. Quant au bénéfice, il se transformera en une perte nette d'environ 0,09 \$ par action.

Eicon attribue en bonne partie cette mauvaise tenue à la mollesse des marchés européens et à l'attentisme de plusieurs grands clients face à la nouvelle technologie de téléphonie numérique, entre autres. À l'automne dernier, lors de la publication des résultats du quatrième trimestre, Eicon avait pris le marché par surprise en inscrivant une perte nette de 0,10 \$ par action. Elle avait quand même terminé l'exercice avec un bénéfice net de 0,25 \$ par action sur des ventes de 99,3 M\$, en hausse de 26,7 % sur celles de 1994. Depuis 1989, Eicon avait jusqu'alors (1994) affiché une croissance annuelle moyenne composée de 38,7 % de ses ventes et de 39,1 % pour sa rentabilité.

Alliance stratégique

Tout semblait bien aller pour Eicon. Une importante entente stratégique avec le géant **Bay Networks** (New York, BAY, 29 \$ US) a été annoncée pour la revente de ses produits. Mieux, Eicon et Bay prévoient mettre en commun leurs ressources pour développer un algorithme de compression pour la connectivité de serveurs, d'ordinateurs personnels éloignés, de réseaux et d'Internet. Les deux sociétés envisagent aussi la transmission sécuritaire de données.

Dans un communiqué, Eicon note même que les deux entreprises prévoient une intégration complète des produits d'Eicon à ceux de Bay. Bref, il s'agit d'une alliance

fort prometteuse parce que Bay est un géant : ses ventes annuelles ont atteint 1,3 milliard de dollars US en 1995. Cette année, on s'attend à ce qu'elle passe le cap des deux milliards.

Annoncée le 11 mars dernier, l'entente aura permis au titre d'Eicon de gagner quelque peu en valeur, à 12,75 \$.

Toujours à cette période, Eicon a aussi annoncé sa participation au programme *Get ISDN*, de **Microsoft** (Nasdaq, MSFT, 102,50 \$ US), qui vise à populariser le recours à la téléphonie numérique auprès de télé-travailleurs et des internautes. L'entente devrait permettre à Eicon de vendre davantage de cartes de communication.

Selon **Harald Mueller**, vice-président, exploitation, d'Eicon, ces ententes seront

benéfiques pour l'entreprise, mais à long terme.

Revoir les calculs

D'ici là, il y a fort à parier que les analystes reverront à la baisse leurs attentes à propos d'Eicon. Avant l'annonce, le service d'**IBES International** montrait six prévisions de bénéfice avec une moyenne de 0,41 \$ par action pour l'exercice qui se terminera à la fin de juin. La moins élevée d'entre elles était de 0,34 \$ par action. Le service **Nelson Publications**, pour sa part, avec quatre prévisions, offrait une moyenne de 0,44 \$.

Dans un rapport de recherche, la maison **Valeurs Mobilières Toronto Dominion** recommandait récemment à ses clients de conserver le titre qui s'échangeait aux envi-

rons de 12,13 \$. La maison de courtage prévoyait un bénéfice net de 0,34 \$ par action pour l'exercice. Cette prévision tenait compte d'un bénéfice net de 0,11 \$ par action au troisième trimestre. Pour le prochain exercice, Toronto Dominion prévoyait un bénéfice net de 0,54 \$ par action.

Dans ce rapport, on note aussi qu'Eicon voit ses parts de marché s'effriter dans le secteur de l'interconnexion et de l'émulation de grands ordinateurs (passerelles SNA). Eicon a convenu d'accords avec plusieurs revendeurs du système d'exploitation *Windows NT* pour contrer cette tendance. En contrepartie, le manufacturier a amorcé une transition, il y a maintenant 18 mois, vers la téléphonie numérique, notamment en acquérant une entreprise allemande.

Les titres comme Bay Networks ou Cisco, chers ou pas ?

Plusieurs titres de l'industrie des équipements de télécommunication et d'interconnexion ont connu des hausses vertigineuses ces derniers mois, rendant les investisseurs nerveux.

Au cours de la semaine du 18 au 21 mars dernier, on a toutefois vu une légère correction de ces titres.

Un élément déclencheur est venu du fabricant de microprocesseurs **Altera Corp.** (Nasdaq, ALTR, 55,63 \$ US),

fournisseur de l'important manufacturier **Cisco Systems** (Nasdaq, CSCO, 46,38 \$ US). Altera a annoncé que ses commandes avaient baissé. Des analystes ont expliqué le phénomène par le réajustement du niveau des stocks. Les investisseurs demeurent malgré tout nerveux.

La semaine d'après, le courtier **Morgan Stanley** a conseillé à ses clients d'acheter le titre de **Bay Net-**

works (New York, BAY, 30,75 \$ US) et ce, en dépit d'un réajustement à la baisse des prévisions de bénéfices par d'autres maisons.

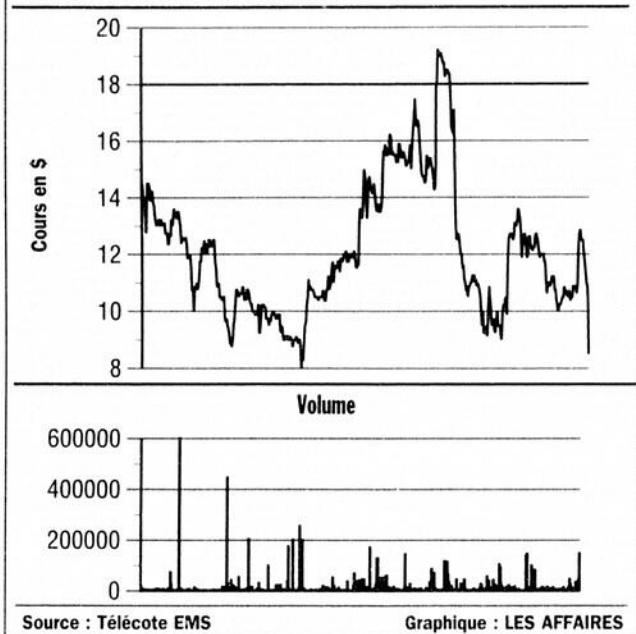
Une des règles d'investissement dans les titres de haute technologie consiste à comparer le taux de croissance qu'accroissent les analystes à une entreprise pour les cinq prochaines années à son ratio cours-bénéfice.

À cette fin, LES AFFAIRES ont consulté la banque d'information de **Nelson Publications** pour connaître quelles sont les perspectives de quatre entreprises de ce secteur.

Technologies Eicon

(Mtl, EIC, quotidien)

Du 29 mars 1994 au 27 mars 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

Dans l'industrie, on fonde beaucoup d'espoirs sur la téléphonie numérique. Toutefois, dans ce marché en très forte croissance, Eicon fait face à d'importants concurrents, comme **U.S. Robotics** (Nasdaq, USRX, 130 \$ US), **Digi**, (Nas-

daq, DGI, 27,50 \$ US), **Xirc** (Nasdaq, XIRC, 13,81 \$ US). L'entente avec Bay viendrait consolider cette transition, notamment en solidifiant la distribution des produits d'Eicon auprès des grandes entreprises aux États-Unis. ■

Bay Networks : sur 21 prévisions de croissance des bénéfices, la moyenne s'établit à 29,9 %, ce qui se compare à un ratio cours-bénéfice de 20,3 en 1996 et de 15,6 en 1997.

Cisco Systems : sur 22 prévisions de croissance des bénéfices, la moyenne s'établit à 34,7 %, ce qui se compare à un ratio cours-bénéfice de 33,6 en 1996 et de 25,7 en 1997.

3Com Corp. (Nasdaq, COMS, 39,88 \$ US) : sur 17 prévisions de croissance des bénéfices, la moyenne s'établit à 29,7 %, ce qui se compare à un ratio cours-bénéfi-

ce de 25,2 en 1996 et de 18,3 en 1997.

Cabletron Systems (Nasdaq, CS, 66,25 \$ US) : sur 15 prévisions de croissance des bénéfices, la moyenne s'établit à 26,3 %, ce qui se compare à un ratio cours-bénéfice de 22 en 1996 et de 18,4 en 1997.

Évidemment, il ne s'agit que d'un outil parmi d'autres pour évaluer un titre de technologie. Il révèle, par contre, qu'en dépit de ratios élevés, ces titres à forte croissance ne sont pas nécessairement trop chers. Dans la mesure où la croissance prévue se réalise... (PD) ■

HYPERBRANCHEZ-VOUS!



Vous avez besoin d'information sur l'application des différentes normes du travail ? Visitez le site Internet de la **Commission des normes du travail** à : www.cnt.gouv.qc.ca

et vous y trouverez toute l'information sur les normes du travail. Vous pouvez aussi téléphoner sans frais au Service à la clientèle de la **Commission des normes du travail** en composant le

873-7061

(grande région de Montréal)

ou, sans frais, le

1 800 265-1414

(ailleurs au Québec)

Du **lundi au vendredi, de 8 h 30 à 17 h**, vous pourrez parler à notre personnel après avoir écouté une ou plusieurs capsules d'information, si le besoin s'en fait sentir.

Le soir et la fin de semaine, vous avez aussi accès en tout temps à notre système électronique de renseignement par téléphone. Vous y trouverez, bien sûr, une information complète sur l'application des différentes normes du travail et des messages d'actualité sur des normes plus spécifiques comme les congés fériés, les vacances, etc. Pour toute question sur les normes du travail, hyperbranchez-vous : la **Commission des normes du travail** est au bout du fil !

Gouvernement du Québec
Commission des
normes du travail

En matière de faillite, l'insaisissabilité de certains REER et FERR est confirmée

La Cour suprême du Canada se prononce enfin

Dans un jugement daté du 22 février 1996, la Cour suprême devait déterminer si un fonds enregistré de revenus de retraite (FERR, qui constitue un contrat de rente immédiate) dont le conjoint légal du rentier est désigné le bénéficiaire en cas de décès, demeure insaisissable lorsque le rentier fait faillite au cours de la période de cinq ans qui suit le transfert des fonds provenant d'un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) saisissable.

Dans cette cause, l'insaisissabilité du contrat de rente provenait de la *Loi sur les assurances de la Saskatchewan*.

Selon la législation en vi-

gueur dans plusieurs provinces canadiennes, sont insaisissables les fonds détenus dans un contrat de rente dont la désignation de bénéficiaire en cas de décès est stipulée en faveur d'un bénéficiaire « privilégié » (par exemple, le conjoint légal du rentier) et ce, tant et aussi longtemps que l'assureur vie détient ces fonds.

Toutefois, en matière de faillite, une certaine jurisprudence existait à l'effet que, de façon générale, le contrat de rente qui était devenu insaisissable au cours de la période de cinq ans qui précède la faillite pouvait être attaqué par le syndic afin d'être dé-

claré saisissable pour le bénéfice des créanciers à la faillite.

D'un REER à un FERR

Dans la présente affaire, un individu avait, en juin 1990, transféré les fonds de ses REER (qui étaient saisissables) dans un FERR qui constituait une rente immédiate émise par la *Nord-Américaine, compagnie d'assurance-vie* et dont son épouse était désignée à titre de bénéficiaire en cas de décès.

En vertu de la *Loi sur les assurances de la Saskatchewan*, les fonds détenus dans le contrat de rente sont alors devenus insaisissables.

En février 1992, le détenteur du FERR a fait faillite. Le syndic à la faillite a alors demandé à la Cour supérieure que la désignation de bénéficiaire en faveur de l'épouse soit déclarée nulle étant donné qu'elle avait été effectuée

dans les cinq ans précédant la faillite.

En vertu de cette requête, le syndic voulait que les fonds transférés soient alors déclarés saisissables dans le cadre du règlement de la faillite.

La Cour supérieure a rejeté la demande du syndic.

À la suite de ce jugement, la *Banque Royale*, qui était un créancier à la faillite, a demandé à la Cour d'appel de réviser la décision; cette demande a également été rejetée.

Dans un jugement unanime (sept juges), la Cour suprême a clairement statué que, malgré la faillite, les fonds détenus dans le FERR demeureraient insaisissables à l'égard des créanciers du failli étant donné que la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* stipule que les biens qui sont insaisissables en vertu d'une loi provinciale ne peuvent être distribués aux créanciers du failli.

Ainsi, suite à la libération

absolue du failli, le syndic avait l'obligation de remettre le FERR entre les mains du failli.

Il est à noter que la Cour a indiqué que, dans la présente affaire, la réhabilitation du failli après sa faillite devait être préférée aux intérêts des créanciers à la faillite.

Autres recours

La Cour suprême a également indiqué que diverses lois provinciales prévoient d'autres recours juridiques qu'un syndic peut exercer afin d'attaquer l'insaisissabilité des contrats de rente dans le contexte d'une faillite.

Ces recours sont généralement applicables lorsque le transfert des fonds a entraîné l'insolvabilité du rentier ou lorsqu'il était déjà insolvable à ce moment.

Au Québec, il s'agit de l'action en inopposabilité qui se retrouve dans le *Code civil*. Le tribunal a toutefois tenu à

préciser que le failli ne pouvait cependant être visé par ces recours étant donné qu'il avait été démontré que le transfert des fonds en faveur du FERR n'avait pas été fait dans le but de frustrer ses créanciers et qu'il n'était pas insolvable après le transfert.

Bien que le jugement de la Cour suprême du Canada provinciale de la Saskatchewan, il semble qu'il puisse s'appliquer au Québec étant donné que les dispositions du Code civil qui sont relatives à l'insaisissabilité des contrats de rente sont essentiellement similaires à celles qui sont applicables en Saskatchewan.

De plus, bien que le jugement concerne les transactions effectuées dans les cinq années précédant la faillite, nous croyons qu'il pourrait également être applicable à l'égard de la disposition particulière de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* qui prévoit que tout transfert à titre gratuit qui est effectué dans l'année précédant la faillite est automatiquement nul.

Conséquences du jugement

Bien que le jugement porte sur un FERR qui constitue un contrat de rente immédiate, nous croyons qu'il s'applique également dans le cas du REER, qui constitue un contrat de rente (différée ou immédiate). Évidemment, il peut s'agir autant d'un contrat de rente viagère que d'un contrat de rente à terme fixe.

De plus, bien que le jugement vise le contrat de rente émis par un assureur vie, nous croyons qu'il devrait également être applicable dans le cas du contrat de rente à terme fixe qui est émis par une société de fiducie et dont les règles sur l'insaisissabilité sont applicables.

Le jugement devrait également s'appliquer dans le cas où la désignation en cas de décès est stipulée en faveur d'un bénéficiaire « privilégié » autre que le conjoint légal, par exemple un enfant, un petit-enfant, un parent, un grand-parent ou toute autre personne désignée à titre irrévocable.

Pour terminer, bien que le jugement soit muet à cet égard, nous sommes d'avis que tout versement de rente qui a été effectué dans le cadre du FERR en faveur du failli durant sa faillite était pleinement saisissable par le syndic et ce, afin d'être distribué pour le bénéfice des créanciers à la faillite. ■



Richard Wilson

associé au bureau de Montréal de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été rédigé avec la collaboration de Ronald Miglierina, notaire, M.Fisc.



BANQUE LAURENTIENNE



MICHEL PELLETIER

M. Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne, est heureux d'annoncer la nomination de M. Michel Pelletier au poste de premier vice-président, Services bancaires aux intermédiaires.

M. Pelletier est diplômé de l'Université d'Ottawa, où il a obtenu un baccalauréat ès arts et un baccalauréat ès sciences. De plus, il détient une maîtrise en administration des affaires de l'Université Western Ontario. Fort de ses antécédents en marketing et en technologie, M. Pelletier possède une vaste expérience dans le domaine financier et était, auparavant, membre de la direction du Groupe vie Desjardins-Laurentienne.

Dans le cadre de son nouveau poste, M. Pelletier aura la responsabilité de développer les services bancaires pour les agents indépendants, les courtiers en dépôt et les conseillers financiers. La Banque Laurentienne entend assumer un rôle de chef de file auprès de ce groupe de plus en plus important d'experts financiers.

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne vient au septième rang des banques à propriété canadienne, avec un actif de 12,7 milliards de dollars, au-delà de 260 succursales et bureaux et quelque 3 500 employés. Elle répond à l'ensemble des besoins bancaires et financiers des particuliers, grâce à une gamme complète de produits hautement concurrentiels et à un service de qualité supérieure.

Une invitation au :

Silicon Graphics
Computer Systems
See what's possible

Séminaire sur les solutions de traitement des données d'imagerie

Apprenez comment

Augmenter vos profits ... avec Silicon Graphics

La clé de la rentabilité: réduire le délai entre la saisie des images et la production finale. On sait que les serveurs à débit maximal et les réseaux rapides éliminent les goulots d'étranglement; toutefois, le choix du système idéal peut s'avérer tout un défi. Que recherchez-vous? Qui offre les meilleures solutions en matière de transfert accéléré et de manipulation en temps réel d'images? Où obtenir des réponses?

Silicon Graphics a les réponses. Pour les connaître, il suffit d'assister à notre séminaire de haut niveau sur les serveurs et les réseaux. Consacrez quelques heures à découvrir comment:

- Augmenter le débit et écourter le déroulement du travail
- Éditer des images au sein de votre réseau
- Archiver et récupérer des images dans des bases de données volumineuses
- Transférer et approuver des fichiers comportant de multiples méga octets, et éditer des images à distance
- Mettre à niveau et perfectionner les réseaux Macintosh® et PC
- Articuler votre site Web sur des serveurs à double usage

Date/Endroit:

18 avril 1996
Institut des Communications
Graphiques du Québec
999, rue Émile-Journault Est
Inscription: 8 h 30
Séminaire: 9 h 00 - 11 h 30

Ne manquez pas cet important séminaire:

Composez dès maintenant le 1.800.463.2440 poste 242 pour vous inscrire ou accédez à notre site Web: http://www.sgi.com/Misc/solution_tour.html/.

© 1996 Silicon Graphics, Inc. Tous droits de reproduction réservés. Silicon Graphics et le logo Silicon Graphics sont des marques déposées de Silicon Graphics Inc., Macintosh est une marque déposée de Apple Computers, Inc.

Voyagez cinq fois en Shuttle et envolez-vous gratuitement!

EFFECTUEZ CINQ VOLS AVEC LE SHUTTLE
D'ICI LE 12 MAI ET PARTEZ GRATUITEMENT
VERS N'IMPORTE QUEL ENDROIT AU MONDE!

Pour profiter de cette offre incroyable, vous devez être membre de Canadien Plus, alors si cela n'est pas encore le cas, composez le 1 800 665-1177 pour y adhérer. Vous n'avez qu'à donner votre numéro de membre de Canadien Plus lorsque vous effectuez vos réservations ou lors de l'enregistrement. Vos vols sont automatiquement cumulés. À chaque cinq vols que vous effectuerez d'ici le 12 mai 1996, vous recevrez un certificat-prime qui vous permettra de vous envoler gratuitement vers n'importe quelle destination au monde desservie par Canadien. Et il y a plus encore :

- Points Canadien Plus en double
- Un horaire hors-pair avec plus de vols que jamais
- Centres d'affaires situés à la porte d'embarquement accessibles à tous les passagers!
- Nouveaux sièges classe affaires plus spacieux et confortables*

Appelez Canadien au 1 800 665-1177 ou votre agent de voyages dès aujourd'hui ou, pour plus d'informations, visitez notre site Web au <http://www.cdnair.ca>.

HONG KONG

SÃO PAULO

LONDRES

NEW YORK

PARIS

CHICAGO

ROME

FRANCFORT

TOKYŌ

MEXICO



Canadien



VOS AFFAIRES ONT *des ailes.*

Canadien Plus

*Pour être éligible à cette offre, vous devez être membre de Canadien Plus. Les nouveaux membres doivent expédier leurs cartes d'embarquement et les reçus de leurs billets à Canadien Plus, C.P. 7737, Main Station, Vancouver, C.-B., V6B 5W9. À chaque cinq segments de vols se qualifiant, effectués aux tarifs non-restreints J, Y ou B entre le 1^{er} avril et le 12 mai 1996, les membres de Canadien Plus recevront un certificat-prime qui sera échangeable contre un billet gratuit valable pour aller et le retour. Les déplacements entre Vancouver et Edmonton via Calgary valent un segment. Les taxes (incluant celles de départ), les douanes et les autres frais occasionnés par le voyage sont la responsabilité du passager. Le premier certificat-prime émis est non-transférable, alors que les suivants peuvent être transférés aux membres de la famille et aux amis. Ceux ou celles qui recevront un certificat-prime en cadeau devront voyager sur les mêmes vols, aux mêmes dates et suivre le même itinéraire que celui ou celle leur en ayant fait cadeau. Les membres de Canadien Plus qui auront accumulé les cinq segments de vols conditionnels recevront un certificat-prime accompagné d'une lettre d'ici le 31 juillet 1996 leur expliquant comment l'échanger contre un billet aller-retour gratuit. Les certificats-primes sont valides UNIQUEMENT sur les vols exploités par les Lignes aériennes Canadien International et ne sont pas valides sur les vols à indicatif partagé opérés par d'autres transporteurs (c.-à-d. les séries CP 6000 ou CP 1010-1015 et CP 1025-1038) ou pour le compte de Vacances Canadien. Les certificats-primes sont valides pour les voyages effectués entre le 15 octobre 1996 et le 28 février 1997. Tous les voyages doivent se terminer au plus tard le 28 février 1997. Les billets sont non-remboursables. Le nombre de sièges est limité et sujet à changement. La disponibilité des sièges peut varier selon les vols et les dates. Certaines périodes d'interdictions s'appliquent. Le doublage des points Canadien Plus est valide jusqu'au 31 mai 1996. D'autres restrictions s'appliquent. †Bientôt disponible à Ottawa. ‡Disponibles sur nos Boeing 737. Canadien et Canadien Plus sont des marques déposées des Lignes aériennes Canadien International Inc.

Les analystes prévoient que le titre d'ADS atteindra 16-18,63 \$ d'ici à 12 mois

Acquisition américaine dans le domaine des composites en 1996-97

Dominique
Beauchamp

Même après avoir quadruplé depuis 12 mois, l'action d'ADS Associés (Mtl, AAL, 15 \$) recèle un potentiel à la hausse de 7 à 23 % d'ici à 12 mois et de 35 % d'ici à deux ans, en prévision d'un taux de croissance de 20-25 % au cours des deux prochaines années.

Firme de génie-conseil à l'origine, ADS tire 79 % de

ses revenus et 98 % de son bénéfice de ses deux filiales manufacturières. La croissance est telle que la société investit 16 M\$ dans l'ajout de capacité de fabrication et dans l'implantation de deux nouvelles usines au Québec et aux États-Unis.

La société a ciblé des créneaux de produits à valeur ajoutée ou à forte teneur technologique dans le domaine des fibres souples et rigides.

Quatre analystes recommandent l'achat du titre à son cours récent de 15 \$ afin de profiter de la progression de 20 % de sa filiale **Texel** et de la progression de 50 % de **Beauce Composites** en 1996-97. À ce cours, ADS s'échange à un multiple de 14,3-18,5 fois le bénéfice de 1997, selon les prévisions qui varient de 0,81 \$ à 1,05 \$ par action.

« Sur la base des résultats financiers seuls, l'action d'ADS est pleinement évaluée. Mes prévisions de 0,84 \$ en 1997 et de 1,04 \$ en 1998 ne tiennent pas compte d'acquisitions, de nouveaux produits et de l'obtention de nouveaux clients », a déclaré **Anthony Zicha**, de la **Corporation Deacon Capital**. Lors de sa recommandation

initiale en décembre 1994, l'action valait 3,50 \$.

Peter Rozenberg, des **Valeurs mobilières Toronto-Dominion**, a un cours-cible de 24 \$ d'ici à deux ans. « À 14 fois le bénéfice de 1997, le titre de la société s'échange à escompte par rapport à son taux de croissance. »

Les analystes ont tous révisé à la hausse leurs prévisions de bénéfices et leur cours-cible à l'annonce de l'achat du solde de 40 % de **Beauce Composites** et de 60 % de **Pultrall**. ADS possède maintenant 94 % du fabricant de composites destinés à l'industrie des véhicules récréatifs (55 %) et du transport public (45 %).

L'achat de 7,9 M\$ ajoute au bénéfice d'ADS puisque la société n'aura plus à soustraire de son bénéfice net la part des actionnaires sans contrôle dans le résultat de sa filiale. Cet achat donne à **Beauce Composites** et à **Pultrall** une valeur totale de 24 M\$ ou 2,56 \$ par action d'ADS.

Dans deux petites usines, **Pultrall** se spécialise dans la fabrication de tiges et de pièces en matériaux composites selon le procédé de pultrusion, d'enroulement et de compression. La société réali-

se un chiffre d'affaires de 1 M\$ et est rentable.

« Ces tiges sont deux fois plus légères et deux fois plus résistantes que l'acier. **Beauce Composites** produit des pièces d'habillage. La technologie de **Pultrall** permet la fabrication des produits structuraux en matériaux composites. Nous pourrions l'adapter aux applications recherchées par nos clients », a révélé **Paul Drouin**, président du conseil et chef de la direction d'ADS.

L'achat de **Pultrall** est complémentaire à l'achat récent du **Centre d'études des matériaux plastiques Bélanger**. La transaction de 500 000 \$ est mineure financièrement, mais primordiale pour la société. Contrairement à **Texel**, **Beauce Composites** n'avait pas son propre laboratoire de recherche. Dirigé par l'expert **Germain Bélanger**, le Centre élaborera de nouveaux produits et procédés et offrira un support technique aux clients.

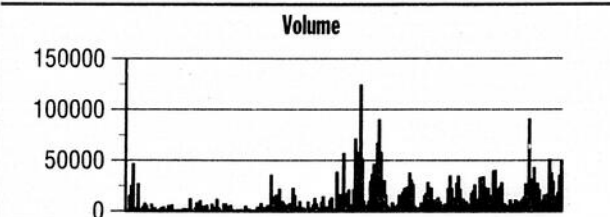
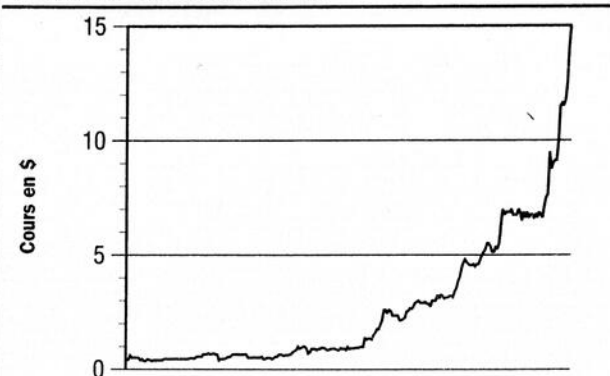
Hausse de 75 % des profits en 1996

Pour l'exercice terminé le 31 janvier dernier, ADS réalisera un chiffre d'affaires de

ADS Associés

(Montréal, AAL, hebdomadaire)

Du 29 mars 1991 au 20 mars 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

80 M\$ et un bénéfice de 5,1 M\$ (0,58-0,61 \$ par action), soit 33 % et 75 % de plus que l'année précédente, abstraction faite d'un gain non récurrent en 1994-95. Les résultats annuels seront publiés le 10 mai.

Le quatrième trimestre est typiquement le plus faible de l'année pour ADS. Le recul possible de l'action à la publication des résultats constituerait une occasion d'achat, a indiqué **John McIlveen**, des **Valeurs mobilières Scotia-McLeod**. Il prévoit un bénéfice trimestriel de 0,11 \$ par action.

En raison de son statut de fournisseur de **Bombardier** (Mtl, BBD.B, 20,25 \$), la filiale **Beauce Composites** retient toute l'attention. La fourniture de pièces pour les

motomarines, les motoneiges et les wagons de métro à **Bombardier** représente un peu moins de 50 % de ses ventes cette année.

Jean Sylvain Labbé, de **CTI Capital**, prévoit une croissance des ventes de 75 % pour **Beauce Composites** en 1995-96 et de 57 % en 1996-97. De tels taux de croissance sont possibles puisque ses ventes sont encore modestes : 21 M\$ en 1995-96.

Plus tôt cette année, **Beauce Composites** a signé une entente de quatre ans avec **Bombardier** pour la fourniture de coques et de carrosseries pour ses motomarines d'une valeur de 20 M\$ par année, à partir de la troisième année.

« Je ne vois pas comment le maillage avec **Bombardier**



COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISON EN
"CIRCUIT DE PRESSE"
À CHAQUE JOUR

Blitz 24 INC.
(514) 593-7399



VOUS AVEZ UN PÉPIN?

Votre camion surchauffe ? Au beau milieu de vous ne savez pas trop où ? Heureusement que vous avez loué votre matériel roulant chez **Brossard**. Grâce à nos alliances stratégiques et à notre affiliation au réseau **Nationalease**, nous sommes en mesure de vous guider rapidement vers un garage qui s'occupera de vous, où que vous soyez en Amérique du Nord.

Et ce n'est là qu'un des nombreux avantages que nous offrons à notre clientèle. Car lorsque vous choisissez **Brossard**, vous optez pour le plus important locateur de camions porteurs, tracteurs et semi-remorques au Québec et profitez ainsi d'un service personnalisé sans égal.

Vous cherchez des réponses ?

Faites le (514) 367-1343 ou le 1 800 361-9720.

Brossard
Location de camions

MEMBRE DU RÉSEAU NORD-AMÉRICAIN  Nationalease

Toujours une question de service !

INVESTIR

ADS Associés : actionnariat

Actionnaires	Nb d'actions	% des actions
Frères Drouin	3,4 M	41 %
Autres cadres	1,3 M	15 %
Caisse de dépôt	0,9 M	11 %
Roger Simard ¹	0,9 M	11 %
Fidelity Expansion Canada ²	0,25 M	3 %
Actions en circulation libre	1,9 M	22 %
Nombre total d'actions	8,5 M	-

¹ : Ex-cadre d'ADS à la retraite
² : Coût d'achat moyen 6,24 \$

Source : Valeurs mobilières Toronto-Dominion

Tableau : Les Affaires

peut être une menace. Nous développons de nouveaux produits de concert avec eux. Bombardier, c'est plusieurs clients en fait », a expliqué M. Drouin.

Par exemple, Beauce Composites entend soumissionner pour des pièces destinées au train à grande vitesse que Bombardier fabriquera pour la Floride.

Contribution de Texel

Beauce Composites ne représente que 26 % des revenus d'ADS en 1996. La filiale de tissus techniques Texel, de Saint-Elzéar-de-Beauce, contribue 54 % des ventes d'ADS, en 1996. Elle produit 1 500 produits pour 500 clients dans trois domaines : les feutres pour chaussures (40 % des ventes), les filtres de liquides et de gaz (30 %), les géosynthétiques (20 %) pour la construction des routes et le drainage et les agrotexiles (10 %).

Texel négocie actuellement avec deux importants fabricants mondiaux de chaussures et de bottes pour l'essai du feutre *Summum Tex*. Un autre produit breveté prometteur, la membrane textile *TEX'R*, contrôle la croissance des racines des arbres en pépinière et des mauvaises herbes dans l'aménagement paysager.

Texel réalise 40 % de ses ventes à l'extérieur du Canada. La nouvelle usine de Caroline du Nord devrait doubler les ventes américaines au cours des trois prochaines années.

Spéculation boursière

La hausse du titre d'ADS de 5 \$ à 11 \$ s'explique essentiellement par la publication de résultats financiers supérieurs aux prévisions et par des présentations systématiques auprès d'analystes de titres à faible capitalisation.

Le gain additionnel depuis est imputable à la spéculation entourant une acquisition éventuelle aux États-Unis dans le domaine des matériaux composites, à l'élargissement de la clientèle de Beauce Composites et à la fourniture d'un plus grand nombre de pièces aux divisions des véhicules récréatifs et de transport en commun de Bombardier ainsi qu'à *Prévost Car* et à *Nova Bus*.

Beauce Composites est le

fournisseur exclusif (150 pièces) pour les autocars de luxe de *Prévost Car*. L'entreprise de Sainte-Claire de Dorchester contribue 30 % de ses ventes de Beauce Composites. Acquis par le géant suédois *Volvo* et la société britannique *Henleys*, *Prévost Car* prévoit doubler son rythme de production à 1 000 unités par année.

Plus important fabricant d'autobus urbains en Amérique du Nord, *Nova Bus* contribue 20 % des ventes de Beauce Composites (300 pièces). *Nova Bus* prévoit accroître sa production à 1 000 unités d'ici à l'an 2000, par rapport à 500 unités l'an dernier. Son modèle *Nova* à plancher bas connaît un franc succès.

« Nous devons produire aux États-Unis cette année pour contourner le *Buy American Act* dans le domaine des équipements de transport en commun », a confirmé M. Drouin.

Nova Bus fabrique son modèle *RTS* au Nouveau-Mexique. Beauce Composites ne fournit pas de pièces pour ce modèle. *Roswell Bus* serait un client américain potentiel, a indiqué M. McIlveen.

Beauce Composites veut diminuer sa dépendance envers ses trois clients. Ironiquement, leur croissance ajoute continuellement aux ventes de Beauce. La société a récemment signé une entente avec *General Motors* (New York, GM, 53,33 \$ US) pour mettre au point une *face de locomotive* en matériaux composites.

Intérêt majeur dans le génie-conseil

Le secteur d'origine d'ADS, le génie-conseil, contribue encore 20 % aux revenus du groupe, mais moins de 0,01 \$ par action au bénéfice. ADS possède le contrôle effectif d'**ADS Groupe conseil** (65 %) ; 15 professionnels possèdent des actions participatives. D'ici sept ans, ils acquerront des actions votantes.

ADS veut conserver un intérêt majeur dans le génie-conseil pour avoir un accès privilégié à ses services.

Par exemple, ce sont les ingénieurs d'ADS qui ont conçu l'agrandissement de l'usine de Beauce Composites et celle de *Thetford Mines*. La société dispose aussi d'un savoir-faire en environnement. ■

Qui peut m'offrir... autant?



Qui peut m'offrir gratuitement... Paris, des billets pour voir le Cirque du Soleil, des certificats cadeaux de chez Birks et La Baie, des escapades romantiques, des certificats cinéma, une sélection de vins que l'on ne retrouve nulle part ailleurs ou encore des certificats voyages à échanger pour régler transporteurs, hôtels, assurances, excursions, locations de voiture?

Qui peut m'offrir gratuitement des articles de cuisine, de sport et de loisir, une ligne téléphonique exclusive pour réserver des billets avec le réseau ADMISSION? Qui peut m'offrir la reconnaissance, le prestige et tous les avantages uniques réservés aux gens qui recherchent plus de souplesse et d'efficacité avec une carte Or?

Dans l'univers des cartes Or, une seule peut m'offrir autant! Et cette carte, c'est la carte Or MasterCard de la Banque Nationale. En plus d'être reconnue partout dans le monde comme une carte Or de prestige, chaque fois que je l'utilise, j'accumule des points bonis Or que j'échange par la suite contre tout ce que peut m'offrir le Club avantage Or.

C'est clair, aucun autre programme de points bonis ou de milles aériens ne m'en offre tant.

Vous aussi avez droit à autant!

Composez simplement, 7 jours sur 7,
le 1 888 MA CARTE (1 888 622-2783).



La carte Or MasterCard de la Banque Nationale

C'est ma carte

La spéculation, le temps froid et la hausse de la demande ont contribué à faire grimper le prix du pétrole

Après plusieurs semaines de frénésie dans le marché du pétrole, les spécialistes commencent à en discerner les causes. « L'hiver a été beaucoup plus froid et plus long que prévu », a expliqué Neil Atkinson, analyste londonien pour la société d'État Petroleos de Venezuela SA.

« La vigueur du marché est clairement liée au climat, ayant été amplifiée par une ruée d'achat des baissiers, a pour sa part déclaré Léo Drollas, du Centre for Global Energy Studies, à Londres.

« La perspective de l'arrivée du pétrole irakien signifie que le phénomène de report dans le marché est très aigu. Si vous voulez acheter maintenant pour vendre plus tard, vous devez le faire à des prix de plus en plus élevés. »

Le phénomène de report (*backwardation*) est causé par une anticipation d'une baisse de prix à moyen terme.

Les négociants ne veulent pas se compromettre en achetant à l'avance, espérant qu'ils paieront leurs livraisons moins cher plus tard. Ils se précipitent sur les achats de court terme pour leurs besoins.

Les prix au comptant du pétrole augmentent, tandis que le prix des livraisons à terme baisse. Dans un marché normal, on constate plutôt l'inverse (*contango*).

En Europe, le contrat à terme pour le Brent de la Mer du Nord a touché les 20 \$ US le baril le lundi 25 mars pour la première fois depuis octobre 1992. Pendant ce temps, le mélange de pétrole brut de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) touchait les 21,10 \$ US le baril, sommet inégalé depuis 1991. Le contrat à terme de mai-juin était 1,33 \$ US le baril moins cher.

Selon M. Atkinson, l'OPEP et l'International Energy Agency (IEA) devront vraisemblablement réviser leurs projections de la demande à la hausse.

Déjà, l'IEA, dit-il, a augmenté sa prévision de consommation de 400 000 barils par jour pour le premier trimestre et de 300 000 barils par jour pour le deuxième trimestre. Ces données ne tiennent pas compte de la rigueur de l'hiver en Europe et aux États-Unis.

Toutefois, Philip Morgan, analyste pétrolier pour Paribas Capital Market, est certain que les facteurs saisonniers causeront une hausse des stocks et une baisse des prix au cours des prochains mois et une baisse du report.

D'après l'analyste, la hausse des expéditions de la Russie et des pays indépendants de l'OPEP, couplée à la baisse de la demande, provoquera un retour des prix à hauteur de 15 \$ US à 16 \$ US le baril. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 29-03-96	Fermeture 22-03-96	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,75	0,74	-1,35
Argent (\$ US l'once)	5,52	5,60	-1,43
Cuivre (\$ US la lb)	1,16	1,15	0,87
Nickel (\$ US la lb)	3,71	3,71	0
Or (\$ US l'once)	396,35	397,70	-0,34
Platine (\$ US l'once)	411,50	414,10	-0,63
Zinc (\$ US la lb)	0,48	0,48	0
Indice CRB	251,40	252,08	-0,27
Indice Dow Jones (à terme)	149,46	150,14	-0,45

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	21,48	23,18	-1,70
Brent (Mer du Nord)	20,39	21,39	-4,68

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	370,00	365,00	1,37
Prix composés			
Toronto \$ CA	324,11	321,93	0,68
Columbus \$ US	323,90	323,05	0,26

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	5,54	5,65	-1,95
	juil.	5,59	5,70	-1,93
Cuivre (\$ US la livre)	avril	1,17	1,16	0,86
	mai	1,16	1,15	0,87
Or (\$ US l'once)	avril	395,80	398,90	-0,78
	juin	398,40	401,70	-0,82
Platine (\$ US l'once)	avril	405,80	414,10	-2,00
	juillet	409,30	417,10	-1,87
Café C (\$ US la livre)	mai	1,15	1,20	-4,17
	juillet	1,15	1,18	-2,54
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,84	0,85	-1,18
	juil.	0,85	0,86	-1,16
Sucre 11 (\$ US la livre)	mai	11,79	12,25	-3,76
	juil.	10,96	11,18	-1,97

¹ : London Metal Exchange (LME)

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Inco supplante Falconbridge à Voisey Bay

François Riverin

Inco (Tor., N, 43,13 \$) a offert d'acquiescer toutes les actions de Diamond Fields Resources (Tor., DFR, 40,37 \$) qu'elle ne détient pas déjà avec une combinaison d'échange d'actions et de versements au comptant totalisant 4,5 milliards de dollars ou 43,50 \$ l'action de Diamond Fields.

Diamond Fields possède

75 % du gisement de nickel Voisey Bay, à Terre-Neuve, l'une des plus importantes découvertes minières au Canada des 50 dernières années. Falconbridge (Tor., FL, 28,25 \$) a proposé, le 9 février dernier, de fusionner Diamond Fields, une transaction de 4 milliards de dollars ou 36 \$ l'action de Diamond Fields. Inco possédait 25 % de Voisey Bay et 7 % des actions de Diamond Fields avant son offre.

Inco propose 0,557 de ses

actions pour chaque action de Diamond Fields, soit une valeur de 26,39 \$, en tenant compte d'un prix de l'action d'Inco de 47,37 \$. Les actionnaires de Diamond Fields peuvent choisir de se faire payer au comptant, jusqu'à un maximum de 350 M\$.

Si le montant maximum de comptant est atteint, Inco devra émettre 51 M de ses actions. Ensuite, Inco accordera 0,091 action privilégiée convertible pour chaque action de

Diamond Fields, soit une valeur de 6,20 \$ l'action de Diamond Fields. Puis, Inco émettra 0,25 action d'Inco VBN pour chaque action de Diamond Fields, soit une valeur de 10,50 \$ l'action de Diamond Fields. Cette nouvelle classe d'action d'Inco contiendra 25 % du gisement de Voisey Bay et reflétera le potentiel d'exploration de la propriété. Enfin, Inco émettra des billets promissoires, valant au total 43 M\$, au taux d'un billet pour chaque action de Diamond Fields. Chaque billet sera échangeable pour une action de Diamonco, compagnie qui détient tous les éléments d'actif diamantifères de Diamond Fields. La valeur de ce billet est de 0,41 \$ l'action de Diamond Fields. ■

Sulliden acquiert une vaste propriété d'exploration à Nugget Pond

Exploration Sulliden (Mtl, SUE, 0,75 \$) a signé une lettre d'entente avec Canadian Nickel Company, filiale d'Inco (Tor., N, 43,13 \$), lui permettant d'acquiescer une participation de 100 % sur la propriété Bett's Cove, située dans la péninsule de Baie Verte, à Terre-Neuve.

Canadian Nickel y détient présentement une participation de 55 % et Consolidated Rambler Mines (Tor., CRR, 13,75 \$), 45 %.

La propriété couvre une superficie de 14 km² et est située au nord-est de la propriété de Noveder (Mtl, NED, 0,53 \$) et de la mine

de Nugget Pond que s'apprête à mettre en exploitation les Mines Richmond (Mtl, RIC, 4,50 \$).

Selon Jacques Trottier, président de Sulliden, la propriété d'Inco renferme une dizaine d'indices minéralisés en or, dont un forage qui a donné 6,87 grammes d'or la tonne sur 2,01 mètres.

« J'ai participé activement aux travaux sur le gisement Nugget Pond. J'ai vu la minéralisation sous terre. Je pense que notre propriété se situe exactement dans le même contexte géologique. Je suis évidemment très optimiste de pouvoir trouver

d'autres gisements semblables », a déclaré Jacques Trottier, qui est également président des Ressources Coleraine (Mtl, CRI, 0,22 \$).

M. Trottier, Jean Rainville et Guy Hébert ont pris le contrôle de Sulliden au début de l'année. Ensemble, ils détiennent 1,5 M d'actions de la compagnie. M. Trottier a le contrôle des droits de vote des actions. Sulliden compte 4,7 M d'actions émises.

Pour obtenir sa participation, Sulliden devra investir 1 M\$ en travaux sur cinq ans. Canadian Nickel et Rambler peuvent racheter

une participation de 50 % dans la propriété en remboursant à Sulliden une proportion équivalente des dépenses engagées.

Sulliden a aussi signé une entente avec Noveder pour l'exploration d'une portion de terrain située immédiatement au sud de la propriété d'Inco.

M. Trottier mettra en place un financement de 300 000 à 500 000 \$ afin d'entreprendre dès ce printemps les travaux d'exploration sur la propriété.

On s'attend à ce que près de 1 M\$ de travaux d'exploration soient réalisés dans la région cette année.

Les Ressources Dianor (Mtl, DOR, 0,85 \$) doivent annoncer sous peu une entente avec Noveder pour l'exploration d'une partie de sa propriété. (FR) ■

MAGAZINE

Affaires PLUS

Numéro d'avril 1996

EN VENTE LE 30 MARS

Avec qui gouverne Lucien Bouchard ?

Sa popularité est au zénith, mais sa tâche, herculéenne. Voici les personnes qui assistent ou conseillent le nouveau premier ministre.

Le pouvoir... sur nos vies !

Le ministre Jean Rochon se pose comme le grand défenseur de notre système de santé. Avec brio et compassion.

The power of love

Céline Dion a conquis le monde. Voici le premier portrait financier de la multinationale la plus discrète du Québec.

Assurances : 10 questions de base

Nous avons tous besoin d'assurance. Hélas, il est de moins en moins facile de s'y retrouver. Pour tout démêler, commençons par le commencement...

10 emplois pour l'an 2000

Si les emplois miracles, 100 % garantis, sont choses du passé, il existe, fort heureusement, des emplois prometteurs dans des secteurs en pleine expansion.

MAGAZINE Affaires PLUS

Le TOP 50

du pouvoir et de l'influence

Une grande enquête Affaires PLUS, Groupe Léger & Léger, L'Événement

Cambior et Golden Star délimitent 1 M d'onces d'or au Suriname

François
Riverin

Cambior (Mtl, CBJ, 18,37 \$) et **Golden Star Resources** (Tor., GSC, 18,75 \$) ont délimité des réserves minières de 24 M de tonnes à une teneur de 1,4 gramme d'or la tonne sur la propriété *Gross Rosebel*, au Suriname, totalisant 1,1 M d'onces d'or *in situ*.

Le calcul a été réalisé à partir de 420 trous de forage au diamant, de 4 064 forages à la tarière et de 14 kilomètres de tranchées. Les réserves sont

Lithos amasse un profit net de 505 320 \$

La **Corporation Lithos** (Mtl, LTS, 3,05 \$) a effectué la septième coulée d'or représentant les deux premiers mois d'exploitation de 1996 de sa mine d'or *Wrightbar*, située près de Val-d'Or.

La compagnie a récolté 3 322 onces d'or et 630 onces d'argent des 19 482 tonnes de minerai exploitées, comprenant 12 902 tonnes de minerai de chantier, 4 840 tonnes de minerai de développement et 1 740 tonnes de minerai stérile. La teneur moyenne du minerai de chantier a été de 0,236 once d'or la tonne, tandis que celle du minerai de développement a été de 0,055 once d'or la tonne.

Selon **Luc Lamarche**, vice-président exécutif de Lithos, il s'agit de la meilleure coulée de l'histoire de Lithos. La cadence de production a atteint 443 tonnes par jour. Le profit net a atteint 505 320 \$ pour cette coulée.

Lithos a également découvert une nouvelle zone aurifère à 900 pieds au nord de la mine *Wrightbar*. Le premier forage, d'une longueur de 826 pieds, a traversé trois zones minéralisées, la première titrant 0,57 once d'or la tonne sur 2,5 pieds, la seconde 0,19 once d'or la tonne sur 2,0 pieds et la dernière 0,11 once d'or la tonne sur 1,5 pied.

Le deuxième forage, d'une longueur de 816 pieds et situé à 600 pieds à l'ouest du premier, a donné du 0,493 once d'or la tonne sur 3,5 pieds. Un troisième forage a été envoyé à l'analyse. Tous les forages ont traversé des systèmes de quartz aurifère.

Par ailleurs **Guy Goulet**, président de Lithos, vient d'être nommé président de **Perlite Canada**. Un financement de 300 000 \$ est en cours pour cette compagnie. (FR) ■

réparties sur deux blocs principaux comprenant cinq dépôts au total. Près de 86 % des réserves se retrouvent dans la roche molle (sapolite et latérite).

La concession *Gross Rosebel* couvre une superficie de

17 000 hectares et est située à 80 kilomètres au sud de *Pararibo*, la capitale du Suriname.

Cambior a obtenu le droit à une participation de 50 % dans la propriété en investissant 6 M \$ US en travaux

d'exploration et de mise en valeur, plus 2,5 M\$ US de dépenses supplémentaires remboursables.

Cambior devra s'efforcer de trouver le financement auprès de tiers pour au moins 65 % des coûts de mise en production. Golden Star conserve la gestion des travaux d'exploration, gestion qui reviendra à Cambior pour les travaux subséquents.

Un des dépôts, le *Pay Caro*, sera évalué pour son potentiel

souterrain. Des forages effectués sous la limite actuelle des fosses ont donné de fortes teneurs en or.

Cambior a prévu un budget de 5,5 M\$ US en 1996 pour compléter les travaux de forage et réaliser une étude de faisabilité.

Exploration Cambiex (Mtl, CBX, 0,65 \$), filiale de Cambior, n'a pas de participation dans le projet avancé du Suriname, qui renferme des réserves importantes. Ce-

pendant, Cambior a permis à Cambiex d'acquiescer une participation de 15 % sur le projet *Yaou-Dorlin*, en Guyane française, un projet qui n'a pas donné grand-chose jusqu'à maintenant.

Toutefois, **Guyanor Resources** (Tor., GRLB, 10,63 \$), filiale à 70 % de Golden Star, entreprend un programme d'exploration sur la propriété *Dorlin*, laquelle couvre une superficie de 141 km². ■

La présente annonce ne constitue pas une offre d'achat ni une sollicitation de vente de titres. Il y a lieu de se reporter à la circulaire d'information que Cogeco Câble inc. a émise en rapport avec l'assemblée extraordinaire des actionnaires de CFCF inc. qui doit avoir lieu le 19 avril 1996.

ACTIONNAIRES DE CFCF: VOTRE VOTE COMPTE

SI VOUS DÉTENEZ DES ACTIONS SUBALTERNES À DROIT DE VOTE DE CFCF INC., VEUILLEZ PRENDRE QUELQUES INSTANTS POUR LIRE CET IMPORTANT MESSAGE DE COGECO CÂBLE INC.

- 1 **ENFIN, LE VOTE!**
Une assemblée extraordinaire des actionnaires de CFCF, convoquée en vue de la tenue d'un vote sur la vente projetée de la filiale de câblodistribution de CFCF, aura lieu le **vendredi 19 avril 1996 à 10h30** au Loews Hôtel Vogue, situé au 1425, rue de la Montagne, Montréal (Québec).
- 2 **ASSUREZ-VOUS D'ÊTRE BIEN IMMATICULÉ COMME PORTEUR**
Afin de protéger pleinement vos droits, vous devez prendre les mesures pour vous assurer que vos actions de CFCF soient bien immatriculées en votre propre nom d'ici le **9 avril 1996**. Cogeco Câble vous recommande d'y voir immédiatement.
- 3 **IL FAUT VOTER CONTRE LA PROPOSITION**
Cogeco Câble recommande fortement aux actionnaires de voter contre la résolution présentée par CFCF en raison de l'insuffisance des renseignements divulgués, des risques inhérents à la transaction projetée et des termes mêmes de la résolution pour les raisons plus amplement décrites dans sa circulaire dissidente.
- 4 **VOTRE DROIT DE DISSIDENCE A UNE VALEUR**
Vous avez un droit de dissidence qui est distinct de votre droit de vote. Le droit à la dissidence permet aux actionnaires qui votent contre la résolution proposée d'exiger que CFCF rachète leurs actions à leur juste valeur si la résolution est adoptée et la transaction est complétée.
- 5 **COGECO CÂBLE SOLLICITE VOTRE PROCURATION**
Il est recommandé aux actionnaires de CFCF de se procurer un exemplaire de la circulaire de Cogeco Câble inc. et de retourner la procuration imprimée sur papier bleu conformément aux instructions qui y sont énoncées afin d'autoriser l'exercice des droits de vote afférents à leurs actions contre la transaction projetée. (Télécopieur : (514) 874-2625).
- 6 **CONSULTEZ AU BESOIN**
Les actionnaires qui ont besoin d'aide relativement à cette question devraient communiquer avec leur conseiller juridique ou financier, ou leur conseiller en placement.

N'OUBLIEZ PAS : CHAQUE VOTE COMPTE. IMMATICULEZ VOS ACTIONS EN VOTRE NOM, PROCUREZ-VOUS LA CIRCULAIRE DE COGECO CÂBLE ET LISEZ-LA. REMPLISSEZ ET RETOURNEZ LA PROCURATION IMPRIMÉE SUR PAPIER BLEU QUI ACCOMPAGNE LA CIRCULAIRE.

SI VOUS N'AVEZ PAS REÇU LA CIRCULAIRE DE COGECO CÂBLE, APPELEZ AU (514) 874-2600 OU LE TRUST GÉNÉRAL DU CANADA AU (514) 871-7171 OU AU 1-800-341-1419, OU CONSULTEZ LE SITE INTERNET DE COGECO CÂBLE : [HTTP://WWW.CGOCABLE.CA/](http://www.cgocable.ca/). POUR L'IMMATICULATION, VOUS POUVEZ APPELER VOTRE CONSEILLER OU LA COMPAGNIE MONTRÉAL TRUST, L'AGENT DES REGISTRES ET DES TRANSFERTS DE CFCF INC., AUX NUMÉROS SUIVANTS : TÉL : (514) 982-7555, TÉLÉCOPIEUR : (514) 982-7580.

 **COGECO
CÂBLE INC.**

Canadien International concentre ses efforts sur le développement de ses marchés de l'Ouest et de l'Asie

Vancouver devient la plaque tournante de toute l'Amérique du Nord pour l'Asie

Alain
Duhamel

Pour sortir une fois pour toutes de la crise financière qui la fragilise depuis plusieurs années, **Canadien International (CAI)** (Tor., CAI, 2,90 \$) concentre désormais l'essentiel de ses ressources au développement de ses marchés les plus profitables de l'Ouest canadien et de l'Asie.

Ailleurs, dans l'est du Canada et aux États-Unis, le transporteur s'appuie de plus en plus sur son partenaire et actionnaire, **American Airlines**, pour conserver ses parts de marché. En Europe, le transporteur canadien est à la recherche d'un partenaire majeur qui remplacera **Lufthansa**, associée depuis peu avec son grand rival, **Air Canada** (Mtl, AC, 4,90 \$).

« L'Asie demeure, et de loin, notre plus important marché et la clé de notre avenir, a déclaré **Kevin Jenkins**, président et chef de la direction de CAI, au cours d'une entrevue aux AFFAIRES. Vancouver devient la plaque tournante de toute l'Amérique du Nord pour l'Asie. »

Depuis quatre ans, toutes les énergies ont été dirigées vers la restructuration financière de l'entreprise et vers la réduction des coûts de main-d'oeuvre.

American Airlines a investi 246 M\$ et conclu un accord de partage des indicatifs des vols transfrontaliers. Les employés ont injecté 200 M\$ et ont dû renégocier, parfois dans un climat d'affrontement, toutes leurs conditions de travail.

CAI a conclu des conventions collectives de trois ans avec quatre des six syndicats d'employés et espère s'entendre avec les deux autres syndicats d'agents de bord et de mécaniciens avant la saison estivale, la plus achalandée. Ces ententes lui permettent de réduire de 17 % ses coûts de main-d'oeuvre.

En un an, CAI a réduit l'effectif de 18 %, passant de 16 994 au printemps 1995 à 13 872 personnes ce printemps.

En comptant les deux sociétés filiales, **Canadien Régional** et **Vacances Canadien**, l'effectif du groupe s'élève à 16 876 personnes cette année, 12 % de moins que l'an dernier.

Cependant, pour mettre en place un service accru vers le Japon, la Chine, Taïwan et la Malaisie, CAI reprendra à son service, dans quelques semaines, quelque 700 personnes.

La haute direction de l'entreprise s'est elle aussi renouvelée puisque, il y a moins d'un an, huit des 18 personnes qui la composent n'é-

taient pas à l'emploi de la société.

En mode revenu

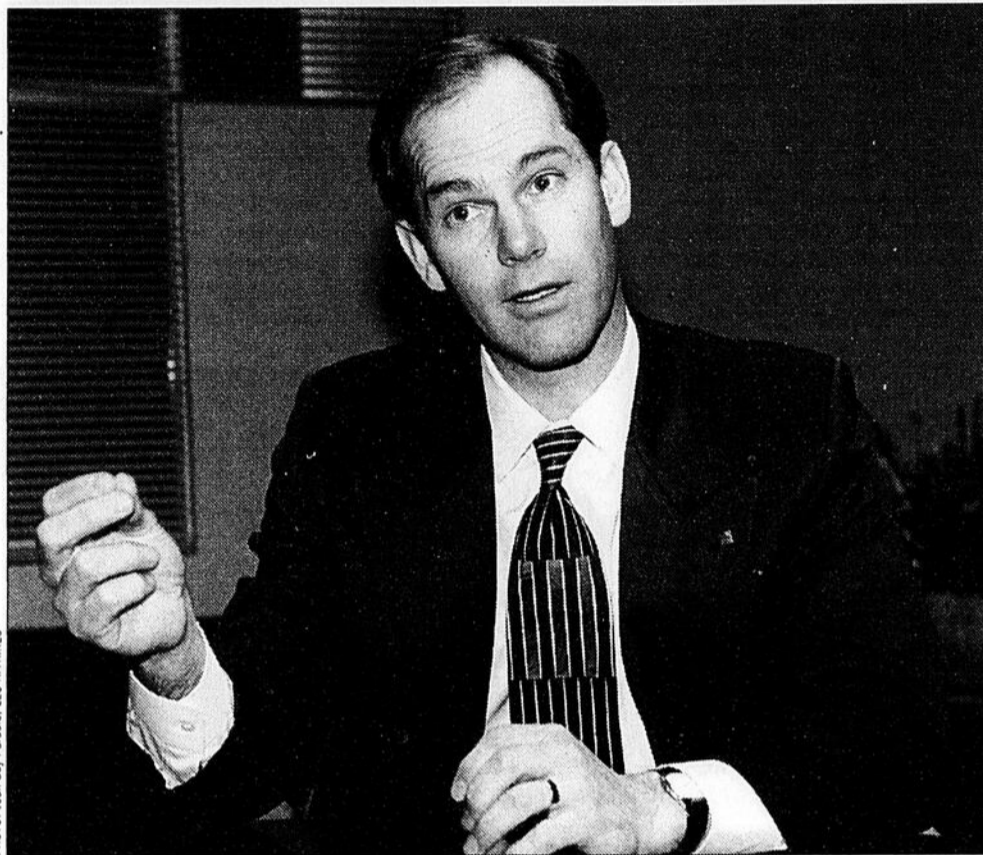
« Nous passons en mode revenu », a dit Kevin Jenkins, qui croit le moment venu de mettre les priorités d'action dans la croissance des recettes d'exploitation et dans l'augmentation de la productivité.

En 1995, CAI a obtenu un coefficient d'occupation de 65,3 %, en baisse de 4 %, bien que l'offre de sièges ait augmenté de 11 %. La société exploite un parc de 83 appareils (moyenne d'âge de 12 ans) moyen et long courrier.

À court terme, elle n'a pas l'intention d'acheter de nouveaux appareils pour ses services internationaux, transfrontaliers ou régionaux et tentera plutôt de mieux utiliser son parc.

La stratégie de croissance de CAI consiste à séduire la clientèle d'affaires en lui proposant une nouvelle classe affaires internationale (fauteuil-couchette, conciergerie et centre d'affaires dans les aéroports) et en lui offrant un service de navette aérienne dans deux triangles achalandés (Ottawa-Montréal-Toronto, dans l'est, et Calgary-Edmonton-Vancouver dans l'Ouest).

À partir de mai, CAI exploi-



■ Kevin Jenkins, président et chef de la direction de CAI : « Nous sommes là pour y rester. Telle est notre industrie au Canada, il faut reconnaître qu'il y a concurrence. »

tera 96 vols par semaine vers l'Asie à partir de Toronto, Vancouver et l'Alberta. Elle reliera aussi l'Ouest canadien et l'Europe par des vols réguliers sans escale. La fréquence des liaisons quotidiennes

entre Toronto, l'Europe et plusieurs villes américaines augmentera.

Et Montréal ? « La décision des **Aéroports de Montréal (ADM)** à l'égard de Dorval nous amènera à revoir toute

l'économie de nos services vers l'Europe », a dit Kevin Jenkins qui ne fixe, cependant, aucun échéancier. L'an dernier, CAI a porté un dur coup aux Aéroports de Montréal en éliminant le service Montréal-Rome et en fermant sa base de pilotes.

Au Québec, l'effectif de la société a chuté de 34 % en un an, passant de 1 298 employés en mai 1995 à 848 employés en mars 1996. L'effectif d'**Inter-Canadien**, filiale de transport régional pour le Québec, est demeuré stable à 420 personnes.

À partir de Montréal, Inter-Canadien assure donc le service aérien québécois et, de plus en plus, American Airlines, grâce aux accords partage d'indicatifs, exploite les liaisons vers Dallas, Miami et Chicago. CAI aura 10 vols hebdomadaires vers le Mexique.

Face à Air Canada qui articule une politique dynamique à l'endroit de CAI, Kevin Jenkins ne bronche pas. « Une fusion ? Nous avons dépassé cette étape. Il faudra qu'ils reconnaissent qu'il y a un concurrent canadien. Nous sommes là pour y rester ! »

CAI et American Airlines ont demandé aux gouvernements des États-Unis l'immunité à l'égard des lois sur les cartels de manière à intégrer davantage leurs services nord-américains et à obtenir un avantage concurrentiel plus important. Air Canada s'est vivement opposée à cette requête, mais le gouvernement du Canada l'a appuyée. ■



Il paraît que son premier propriétaire la lavait tous les jours à l'eau de jouvence.



Une XJ6 1993 semblable à celle qui est représentée, d'un prix de vente de 45 000 \$, s'est récemment louée 24 mois pour 417 \$ par mois, avec un acompte de 15 000 \$. Valeur en fin de bail: 22,240 \$.

de son dossier d'entretien et d'une garantie d'usine, elle est offerte en vente ou en location exclusivement

par un concessionnaire Jaguar. Quand vous en ferez l'essai, vous aurez peine à croire que c'est une

occasion. Seul son prix vous le dira. Pour plus de renseignements, composez 1 800 XJ SERIES.

Decarie Motors
55, rue Gincé Montréal, (514) 334-9910

Jaguar Rive-Sud
845 boulevard Taschereau Greenfield Park, (514) 879-9253

JAGUAR
VEHICULES D'OCCASION
SÉRIE SÉLECT

Chatel Automobiles
1350 rue Bouvier Québec, (418) 628-6336

*Voir un concessionnaire pour tous détails concernant la Série SÉLECT.

Les analystes sont encore sceptiques face au redressement de Canadien International

CAI doit investir afin d'accroître ses revenus à un moment où sa marge de manoeuvre financière est mince

Dominique
Beauchamp

La survie du deuxième transporteur aérien au Canada, **Canadien International** (CAI) (Tor., CAI, 2,90 \$), n'est peut-être plus une crainte de tous les instants, mais ce n'est pas suffisant pour convaincre les analystes de recommander le titre de nouveau. CAI tente de tourner la page sur ses pertes accumulées de 1,3 milliard de dollars depuis 1988 et met en branle un nouveau plan d'affaires axé sur la classe affaires au Canada et les destinations asiatiques. Les analystes sont encore sceptiques face au rendement permanent de la société aérienne.

L'analyste indépendant **Jacques Kavafian** recommande d'éviter le titre de CAI. « Ils n'ont pas les ressources financières pour mener leur plan à terme », a-t-il expliqué. Même après la restructuration massive de 1992-94, CAI a 7,5 fois plus de dettes que d'avoir des actionnaires.

La société fait face à un dilemme. CAI doit investir afin d'accroître ses revenus à un moment où sa marge de manoeuvre financière est mince. Sa commande de 10 *Airbus A-320* est reportée depuis plusieurs années. Si tout va bien, CAI veut prendre livraison des appareils en 1997.

« Notre industrie est très sensible aux revenus. Chaque variation de 2 % des revenus

ajoute ou soustrait 50 M\$ aux profits », a expliqué **Kevin Jenkins**, président et chef de la direction de CAI.

En 1995, ses revenus ont crû de 5,9 %, à 3,1 milliards de dollars. L'exercice s'est soldé par une perte d'exploitation de 26,7 M\$ et une perte nette de 194,5 M\$ (4,67 \$ par action). La société a généré des fonds de 33,9 M\$ de son exploitation pour la deuxième année consécutive.

Bagarre entre CAI et Air Canada

CAI a un meilleur coefficient d'occupation (65,3 % contre 63 %) et des coûts plus faibles par siège-mille-offert (SMO) (12 cents contre 13,4 cents) que son concurrent **Air Canada** (Mtl, AC, 4,90 \$). Par contre, son rendement par passager-mille-payant (PMP) est sensiblement inférieur (15,6 cents contre 18 cents). Abstraction faite des gains non récurrents, Air Canada a dégagé un bénéfice modeste d'environ 10 M\$, sur des revenus de 4,5 milliards de dollars en 1995. Son action est clouée à 5 \$ depuis des mois.

« Nous avons plus de passagers par vol, mais ils paient moins en moyenne que les passagers d'Air Canada en raison du mix des vols. Nous offrons plus de vols de longue distance à rendement plus faible », a expliqué **Phil Greer**, directeur de la comptabilité de CAI. Environ 50 % des

vols d'Air Canada sont à l'international, une proportion légèrement inférieure à CAI.

En outre, Air Canada possède de une plus grande part du marché du voyageur d'affaires que CAI et contrôle 75 % du triangle Toronto-Montréal-Ottawa. Ces deux marchés sont très rentables.

De plus, CAI exploite beaucoup moins de vols directs transfrontaliers qu'Air Canada. CAI ne vole directement qu'entre Toronto-New York, Toronto-Chicago et Vancouver-Los Angeles et San Francisco. Les autres vols transfrontaliers sont exploités par **AMR Corp.** (New York, AMR, 90,38 \$ US).

Selon les analystes, CAI fait face à des défis de taille : une guerre de capacité et de prix avec Air Canada dans le corridor Montréal-Toronto-Ottawa en particulier, ainsi qu'avec le nouveau transporteur **WestJet Airlines**, dans l'Ouest canadien.

Optimisme prudent

« Le pire trimestre est le premier. À partir de la mi-mai, le transporteur génère de nouveau des fonds positifs. Acheter le titre reste de la spéculation même si la société n'agit pas comme une compagnie qui va faire faillite », a déclaré un autre analyste qui préfère garder l'anonymat. CAI négocie actuellement pour rééchelonner le remboursement de la portion à

court terme de 176,7 M\$ de sa dette à long terme.

CAI est l'ombre d'elle-même. Son cours de 2,90 \$ est en fait l'équivalent de 0,145 \$ avant la consolidation des actions à raison de 20 pour une en mai 1995. L'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 3,1 milliards de dollars, mais sa capitalisation boursière est de 121 M\$.

M. Jenkins a refusé d'avancer un chiffre quant au bénéfice de 1996. Il se contente de prédire une amélioration afin de ne pas créer d'attentes. Au début de 1995, CAI avait projeté un bénéfice de 52 M\$ pour l'année. Il tire son optimisme prudent des importantes économies annuelles qui seront réalisées par les mesures mises en oeuvre en 1995 : 67 M\$ de la consolidation de l'entretien à Vancouver, 15 M\$ du réaménagement des sièges-milles-offerts (SMO) et 38 M\$ des gains de productivité et de flexibilité obtenus dans quatre nouvelles conventions collectives. La ratification éventuelle de deux autres conventions collectives fera économiser 55 M\$ de plus. Les coûts de main-d'oeuvre représentent 32 % des frais d'exploitation d'une compagnie aérienne, suivis des coûts de carburant (20 %).

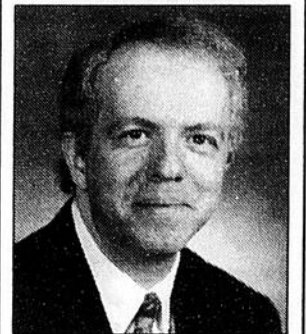
De plus, l'impartition de la gestion du prix de revient à son partenaire, AMR Corp., bonifie le rendement des sièges d'environ 200 M\$. Par exemple, CAI a abandonné

14 destinations moins rentables en 1995. Elle atteint l'objectif qu'elle s'était fixé de diminuer ses coûts de 300 M\$ d'ici à 1997. En 1996, elle projette d'accroître sa capacité globale de 4 %, dont 9 % à l'international, sans ajout d'appareils. Quant à son voyageur, **Vacances Canadien**, CAI n'a pas réussi à trouver un acheteur prêt à payer le prix qu'elle désirait. CAI étudie deux options : la restructuration du voyageur ou sa vente à ses dirigeants.

La restructuration terminée en avril 1994 a converti 666 M\$ de dettes en actions. Elle a permis à AMR Corp. d'investir 246 M\$ pour un intérêt économique de 33,3 % dans CAI. En contrepartie, CAI lui verse 100 M\$ US par année (trois milliards de dollars US pendant 20 ans) pour la gestion de ses systèmes de gestion de vols et de sièges. CAI paie aussi des commissions à AMR pour les passagers qui volent sur les avions d'AMR en vertu du partage des indicatifs (*code sharing*).

Les employés ont investi 200 M\$ par le biais de déductions sur leur salaire pendant trois ans, à un prix de 16 \$ l'action ! L'achat d'actions par les employés prend fin en août. CAI ne comptabilisera que 25 M\$ à ce chapitre cette année, par rapport à 46 M\$ et 56 M\$ pour les deux dernières années. C'est donc une source en moins de liquidités et de capital-actions pour CAI. ■

DE GRANDPRÉ
CHAURETTE
LÉVESQUE
avocats



Me Luc Huppé

Le cabinet De Grandpré Chaurette Lévesque est heureux d'annoncer que Me Luc Huppé s'est joint à eux afin de poursuivre sa pratique au sein du cabinet.

Me Huppé agit notamment comme avocat de litige dans les domaines du litige civil et commercial, de même qu'en droit public, domaine où il a complété des études supérieures.

De Grandpré Chaurette Lévesque compte une vingtaine de spécialistes en droit des affaires assurant un éventail élargi de services et de conseils personnalisés pour concevoir des solutions pratiques, taillées sur mesure pour les gens d'affaires.

Qui peut m'offrir... De l'assurance gratuitement?

Voyager l'esprit tranquille... quel bonheur! Mieux encore, avec ma carte Or MasterCard de la Banque Nationale, chaque tranche de 125 points bonis Or réduit de 25 \$ le coût de mon assurance voyage. De plus, je profite automatiquement d'un rabais de 20 % à l'achat de mon assurance voyage de la Croix Bleue. Pour avoir l'esprit en paix, c'est clair. Aucun autre programme de points ou de milles aériens ne m'en offre tant. Vous aussi avez droit à autant!

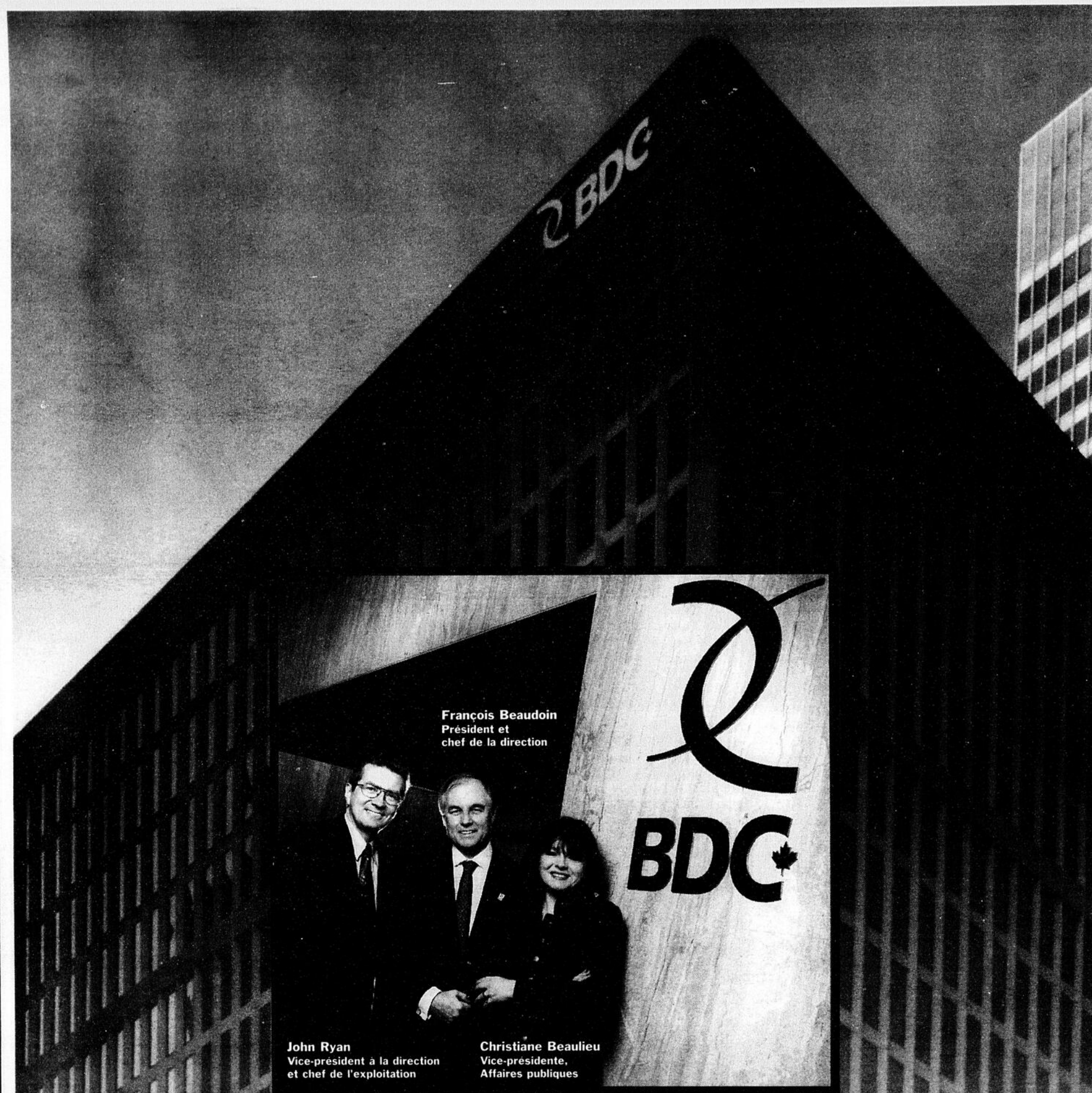
Composez simplement, 7 jours sur 7, le 1 888 MA CARTE.



La carte Or MasterCard
de la Banque Nationale

C'est ma carte

CROIX BLEUE
DU QUÉBEC



François Beaudoin
Président et
chef de la direction

John Ryan
Vice-président à la direction
et chef de l'exploitation

Christiane Beaulieu
Vice-présidente,
Affaires publiques

TRIZEC SOUHAITE LA BIENVENUE À LA BANQUE DE DÉVELOPPEMENT DU CANADA (BDC)

«Le choix de la Place Ville Marie illustre l'engagement de la BDC à demeurer un organisme dynamique et important de Montréal», a déclaré M. François Beaudoin, président et chef de la direction de la BDC.

La Place Ville Marie loge de nombreux organismes des secteurs public et privé qui servent les petites entreprises et elle accueille plus de 300 000 visiteurs chaque semaine. L'édifice de la BDC va devenir un nouveau point de repère à Montréal.



(514) 861-9393

Votre argent

Les questions d'impôt préoccupent

Ma fille est en pension au collège privé. Les frais pour le pensionnat entrent-ils dans les frais de garde pour enfant ?

Oui, les frais de pension sont inclus dans les frais de garde et peuvent être déduits comme tels. Le montant maximum pouvant être déduit est de 5 000 \$ par enfant de moins de sept ans et de 3 000 \$ par enfant âgé entre sept et 14 ans.

Notez qu'à partir de 1996, l'âge limite pour les enfants donnant droit à une déduction maximale de 3 000 \$ passe de 14 ans à 16 ans. En général, c'est celui des deux parents qui a le revenu le moins élevé qui peut déduire ces frais. ■

Même si je suis à la retraite, je continue de payer les primes au régime d'assurance médicaments de mon employeur. Puis-je inclure ces primes dans mes frais médicaux sur le plan fiscal ?

Oui. Vos primes versées s'ajoutent à vos autres frais médicaux dont une partie peut donner droit à des crédits d'impôts. Les primes versées à une assurance médicaments privée sont également admises comme une dépense déductible par le fisc. ■

Les frais médicaux remboursés par l'assurance médicaments de mon employeur donnent-ils droit aux crédits d'impôt liés aux frais médicaux ?

Évidemment, non. Seule la portion des frais non remboursée par l'assurance donne droit aux crédits d'impôt.

Exemple : vous achetez une paire de lunettes au prix de 400 \$, dont 150 \$ sont remboursés par l'assurance de votre employeur. Seule la somme de 250 \$ peut être ajoutée à vos autres frais médicaux qui pourraient donner droit à des crédits d'impôt. ■

Mon mari et moi-même partageons la propriété d'immeubles à revenus avec le frère de mon mari. Mon mari en fait l'entretien et facture 11 000 \$ par année. La dépense est déduite des revenus des immeubles. Ma question : mon mari doit-il facturer la TPS et la TVQ pour ses services ?

Non. Ses revenus annuels étant inférieurs à 30 000 \$, il n'est pas tenu de s'inscrire pour la perception des taxes de vente. ■

Jusqu'en 1994, un retraité pouvait rouler dans le REER de son conjoint jusqu'à 6 000 \$ de ses rentes provenant d'un régime de retraite privé. Peut-il se prévaloir de cette règle rétroactivement ?

Non. Après 1994, il n'est plus possible d'effectuer ce roulement et on ne peut pas s'en prévaloir rétroactivement. ■

J'ai vendu mon automobile à un prix supérieur à sa valeur après amortissement. Cela devient-il un gain imposable ? Aussi, la dépense d'amortissement doit-elle toujours être calculée sur la valeur résiduelle de la voiture ?

Tout dépend du prix d'achat

de la voiture. S'il est supérieur à 24 000 \$, la voiture tombe dans la catégorie 10.1. Pour cette catégorie, la vente de l'automobile ne donne lieu ni à une récupération d'amortissement, ni à une perte finale. Par contre, si le prix d'achat est de 24 000 \$ ou moins, la voiture tombe dans la catégorie 10 qui, elle, peut donner lieu à une récupération d'amortissement ou à une perte finale lors de sa revente. Généralement, cette récupération ou cette perte sera annulée si la voiture vendue est remplacée par une autre de même catégorie.

Sinon, une récupération d'amortissement viendra s'ajouter à vos autres revenus imposables, si la voiture est vendue à un prix supérieur à sa valeur amortie. Si elle est vendue à un prix inférieur à sa valeur dépréciée, une perte finale viendra alors réduire vos autres revenus imposables. ■

Je suis travailleur autonome. Puis-je déduire contre mes revenus une dépense d'amortissement pour mon bureau à domicile ?

Vous pouvez le faire, mais les conséquences peuvent être coûteuses. Le fait de réclamer une dépense d'amortissement a pour effet de modifier la vocation de cette partie de votre maison qui, de résidence principale, deviendra celle d'un immeuble à revenus. Le gain réalisé à la vente de votre résidence ne donne pas lieu à un gain imposable.

Par contre, dans le cas d'un immeuble à revenus, 75 % du gain réalisé à la vente est imposable. Cela signifie qu'à la

vente de votre résidence, vous serez tenu d'ajouter à vos revenus un gain imposable pour la portion qu'occupe votre bureau.

Conclusion : il est généralement préférable de ne pas réclamer de dépenses d'amortissement pour son bureau à domicile. ■



Claude Chiasson

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

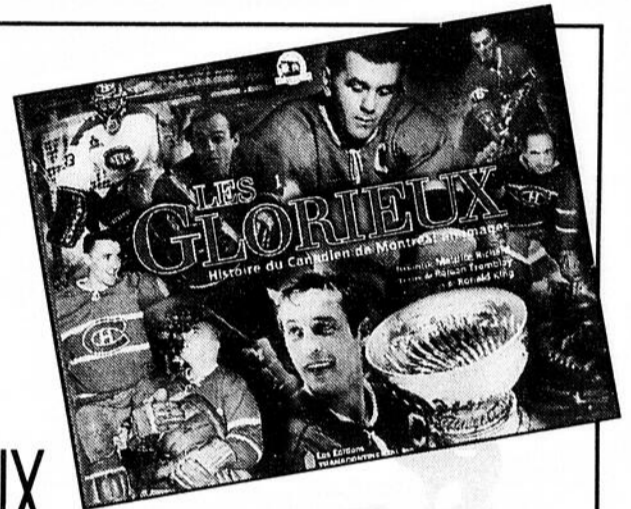
**Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-
Lévesque Ouest**

**24^e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9**

De plus, chaque mardi matin à 6 h 45, 7 h 27 et 8 h 40, vous pouvez écouter les chroniques de finances personnelles et d'économie de Claude Chiasson à *CBF-Bonjour* à la radio de *Radio-Canada*, *CBF-690-AM*.

M. Chiasson répond à vos questions le mardi entre 7 h et 9 h au 790-0481.

REVIVEZ
L'HISTOIRE DU
CANADIEN DE
MONTREAL DANS



LES GLORIEUX

PRÉFACE DE MAURICE RICHARD
TEXTES DE RÉJEAN TREMBLAY
ET DE RONALD KING

Seulement 39,95 \$

Un livre tout en images
à couverture rigide

ENTREPRISE: _____
NOM: _____ FONCTION: _____
ADRESSE: _____
CODE POSTAL: _____ TELEPHONE: () _____ TÉLÉCOPIEUR: () _____
CHEQUE CARTE DE CREDIT VISA MASTERCARD AMEX
NUMERO: _____ ECHEANCE: _____

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE A:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
24^E ÉTAGE
MONTREAL (QUEBEC) H3B 4X9

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CREDIT,
APPELÉZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479.
LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES
SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR (514) 392-4726.

Nous payons les frais de poste.



Qui peut m'offrir...

Paris gratuitement?

Moi, chaque fois que j'utilise ma carte Or MasterCard de la Banque Nationale, j'accumule des points bonis Or. Grâce à ceux-ci, je règle l'avion, l'hôtel, la location d'auto, les assurances... Ahhhh, partir où je veux, comme je veux et quand je veux... ça c'est la vraie liberté! Pour avoir la flexibilité de voyager à mon goût, c'est clair. Aucune carte, aucun autre programme de points ou de milles aériens ne m'en offre tant. Vous aussi avez droit à autant!

Composez simplement, 7 jours sur 7, le 1 888 MA CARTE.



La carte Or MasterCard
de la Banque Nationale

C'est ma carte

LA RÉUNION EST DANS 2 MINUTES

On vous demande un dossier de presse sur l'évolution du libre-échange... depuis 1989

LA RÉUNION EST DANS 2 MINUTES

LA RÉUNION EST DANS 2 MINUTES

QUE FAIRE ?

Clic!



www.cedrom-sni.qc.ca

Vous avez besoin de renseignements économiques fiables, vous en avez besoin tout de suite et vous vous demandez comment les trouver ?
Faites www.cedrom-sni.qc.ca. Cliquez VI\$E. Pour la première fois, vous avez accès par l'Internet aux textes intégraux des meilleures publications d'affaires québécoises... depuis 1989 :

- **Les Affaires**
- **Affaires PLUS**
- **Commerce**
- **PME**
- **L'actualité**
- **Le Droit**
- **Le Devoir**
- **Le Soleil**

Vous pouvez aussi consulter des répertoires sur les entreprises québécoises et leurs dirigeants, obtenir des données descriptives sur les grands secteurs industriels, bénéficier de l'évolution et de la mise à jour continues de VI\$E.
Avec VI\$E, vous pouvez cibler, rechercher et accéder rapidement à une information précise et détaillée.

30 JOURS GRATUITS

VIVEZ L'EXPÉRIENCE VI\$E

Venez explorer notre site. Faites le tour du propriétaire. Vous pourrez vous inscrire et accéder gratuitement aux services VI\$E Plus* pendant 30 jours. Vous aurez un mois pour découvrir la mine d'information que nous mettons à votre portée et tous les avantages de nos services. Par la suite, il ne vous en coûtera que **34,95 \$ par mois**** pour gagner du temps, profiter d'un avantage certain et



trouver d'un « clic » des renseignements inestimables.

Pour en savoir plus, faites

www.cedrom-sni.qc.ca

ou composez le

1 888 278-VISE

* Comprend la revue des grands titres économiques, le contenu rédactionnel intégral des publications d'affaires, le service de recherche et une requête Vigilance par mois.

** Taxes en sus.



Nous offrons le service Internet

Stratégie globale fusionne six fonds

Dominique
Beauchamp

Stratégie globale fusionne six de ses fonds avec d'autres de sa famille de 23 fonds. La société explique ce geste par la nécessité de simplifier sa famille à la demande des courtiers pour justifier les changements.

Or, plusieurs des fonds qui disparaissent ont des feuilles de route décevantes et sont de

petite taille. Les fusions entraîneront d'importants changements dans la vocation des fonds pour leurs porteurs.

Le **Fonds diversifié de croissance Stratégie globale** (43,3 M\$) est un fonds équilibré mondial. Il fusionnera avec le **Fonds diversifié d'actions mondiales Stratégie globale** (91,7 M\$), plus récent. Au 29 février, ce dernier a procuré un rendement annuel de 2,5 % au cours des

cinq dernières années.

Le **Fonds américain de croissance Stratégie globale** (7,3 M\$) n'a jamais atteint son objectif : participer au marché boursier américain, tout en réduisant le risque par

le biais des produits dérivés sur les actions et la devise. Son rendement annuel composé de trois ans est de -0,5 %. Il se fusionnera avec le **Fonds d'actions américains Stratégie globale**.

Le **Fonds d'obligations étrangères Stratégie globale** (4,3 M\$) et le **Fonds diversifié de titres à court terme (13,7 M\$)** rejoindront le **Fonds diversifié d'obligations étrangères**, admissible au régime enregistré d'épargne-retraite (REER). Il a pour objectif de procurer un rendement élevé en dollars américains à l'aide d'obligations gouverne-

mentales et de produits dérivés. Le **Fonds d'épargne américain** (12,4 M\$) se fondera dans le **Fonds des bons du Trésor**. Le **Fonds de titres immobiliers** - qui a perdu 1 % par année au cours des cinq dernières années - fusionnera avec le **Fonds mondial de sociétés émergentes**. Ce dernier a progressé de 52,8 % l'an dernier. ■

Le fonds immobilier BPI change sa vocation

Le 29 mars, **BPI Capital Management Corp.** (Tor., BPF, 1,54 \$) demandera l'approbation des porteurs du fonds **BPI Global Real Estate Securities** pour transformer le fonds de titres immobiliers en fonds d'actions de marchés émergents.

Le fonds changera aussi

de nom pour **BPI Emerging Markets Fund**.

Le conseiller demeurera **Lazard Frères Asset Management**, de New York.

Si les porteurs approuvent la transformation radicale du fonds, Lazard Frères Asset Management redéploiera l'actif à partir du 1^{er} avril. (DB) ■

ING gère deux fonds NN Financial

Dans notre compilation des gestionnaires de fonds communs de placement établis au Québec publiée le 2 mars, nous avons omis la filiale canadienne d'**ING Investment Management** (Atlanta), établie au siège social du **Groupe Commerce**, à Saint-Hyacinthe.

Le Groupe Commerce est une compagnie soeur d'**ING Canada**.

ING gère deux fonds de **NN Financial**, filiale canadienne d'assurance vie de la société hollandaise **ING Group**. Ces fonds sont **NN Dividend Fund** (25 M\$) et **NN Canadian 35 Index** (10 M\$).

Les fonds *distincts* NN sont distribués par les courtiers d'assurance. Ils offrent une garantie de capital de 75 %. (DB) ■

Admax change le gestionnaire de son fonds canadien

Admax Regent International Management a confié la gestion de son **Fonds canadien de croissance sélect Admax** à **Laketon Investment Management** (Toronto). **Picton Davies**, 76 ans, de **Polymetric Corp.**, continuera d'agir comme conseiller.

Laketon gère déjà le **Fonds canadien de rendement Admax**.

Dorénavant, Admax Regent gèrera le **Fonds de rendement en espèces Admax**. La société économise ainsi les honoraires de gestion versés à Laketon auparavant. (DB) ■

Dissolution des fonds Gyro

L'**Association canadienne des pilotes de ligne** avise les porteurs des fonds **Gyro Equity** et **Gyro Bond** de son intention de liquider les fonds et de distribuer leur actif aux porteurs.

Créés en 1985, ces fonds cumulent un actif de 50 M\$. Ils connaissent actuellement des rachats importants. Ils

sont gérés par **Phillips Hager & North**, (Vancouver), **Altamira Management** (Toronto) et **Mulhavit Corp.** (Toronto). L'assemblée des porteurs a eu lieu le 26 mars. À l'assemblée, les porteurs ont approuvé la dissolution des fonds. Elle aura lieu deux semaines après le vote. (DB) ■



Mazda Millenia S 1996.

MILLENNIA S. PREMIERE, SELON LES EXPERTS!

En septembre 1995, **Motor Trend Magazine** soumettait à un test comparatif six voitures luxueuses, dont la BMW

325i, la Mercedes-Benz C280 et la Lexus ES 300.

Résultat : la Mazda Millenia S est arrivée première.

Devant la Mazda Millenia S, les experts du **Motor Trend** ont craqué. Pourquoi?

A cause de son **moteur à cycle Miller** : «Un moteur V6 performant de 2.3 litres à DACT et 24 soupapes, utilisant un système d'alimentation à injection multipoint sophistiqué, produisant 210 ch et un couple de 210 lb-pi».

Mais aussi à cause de son châssis et de sa suspension sport, de son système antipatinage électronique, de son ratio poids-puissance peu élevé et de sa conception ergonomique.

Conclusion des spécialistes du Motor Trend : «La Millenia S mélange fougue, beauté, confort et espace intérieur avec un ensemble de performances inouïes».

(Parmi les voitures testées, c'est aussi celle dont le prix est le moins élevé.)

Millenia S. Pour vivre à 100 à l'heure. In douceur...

MILLENNIA S
468 \$
par mois/24 mois
LOCATION
Personnalisable
MAZDA

mazda

EMPORTE-MOI

* Ce prix de location est valable seulement sur la location au détail de voitures Millenia S 1996 (modèle X4LN76TA00) en stock chez les concessionnaires Mazda participants, pour un temps limité à partir du 6 mars 1996. Le transport et la préparation (inspection avant livraison), d'une valeur de 600 \$, sont inclus. Immatriculation, assurances, taxes et autres frais du concessionnaire en sus. Le prix de location est basé sur 24 mois, avec versement initial de 7 000 \$. Le premier versement de 468 \$ et le dépôt de 550 \$ sont dus sur livraison. Obligation de location totale : 11 782 \$. Des restrictions s'appliquent sur le kilométrage, au-delà de 50 000 km, 8 ¢ par km. Sur approbation de crédit. Voyez les détails chez votre concessionnaire. Basé sur le PDSF.

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 29 mars 1996

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS			Crois Amér	9.92	-1.29	Equilibré(r)	11.15	+3.9	US Fund	24.68	-7.3	Act Amér(y)	11.32	-1.8	Ext Orient	5.00	-5.77
Fully Mgd(r)	7.86	—	Crois Asia	11.78	-0.59	Obligations(r)	10.34	+4.7	COTE 100(n)			Act Crois(r)	8.53	+1.2	Japan	4.28	+3.77
Fund Value(r)	10.76	—	Crois Euro	7.50	+1.35	BEUTEL GOODMAN(n)			Amér REER(r)	19.39	+2.6	Actions Mond(y)	6.38	+1.27	Mnd Act	9.42	+1.11
ACADIE (FONDS)			Dir Chine	5.49	+1.8	Act Amér(l)	9.27	+5.0	Asie-Pacif(y)	17.01	-2.3	Mnd Crois REER(r)	5.25	-0.6	Mnd Crois REER(r)	5.25	-0.6
Hypothèques(r)	10.00	—	Japon	3.78	+4.13	Act Can(r)	13.12	+1.8	EXP	14.11	+6.4	Mnd Equ REER(r)	4.93	+0.2	Mnd FortC	4.83	+7.5
Obligations(r)	10.39	-1.9	Mond OblGouv(x)	7.63	+2.0	Act Intl(l)	6.60	+0.9	REA	11.02	—	Entreprise(r)	14.36	-1.4	Mnd MétPréc(r)	7.60	+2.33
Equilibré(r)	10.36	-7.3	Rev CT Intl	7.90	-1.3	Equilibré(r)	12.35	+2.1	CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)			Equil Can(r)	18.43	+0.5	Mnd Rép Actif	5.47	+1.47
ADMAX REGENT GROUP			Revenu US(x)	7.71	+0.9	Pet Cap(r)	6.28	-1.27	Crois Québec(r)	9.26	+2.9	Marchés Emerg(y)	10.77	+0.9	Mnd StratOb	5.43	+5.4
A.Can Rend(r)	6.92	-6.2	Spéciale	8.30	+1.2	Revenu(r)	10.52	+2.6	CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)			Rev Can(r)	10.03	+1.0	Ressources Can(r)	11.54	+2.85
A.Crois Amr Sél	5.19	+7.1	AGF GESTION			BISSETT			Goldfund(l)	8.55	+3.5	Rev Etranger(r)	10.48	+2.9	Rev Mnd REER(r)	4.97	+1.5
A.Crois Can Sél(r)	5.32	+6.4	Allemagne M C\$	20.99	-1.4	Amer Equity(y)	25.04	-0.8	CUNDILL GROUP			Rev Intl(r)	9.85	+1.0	MACKENZIE UNIVERSAL US		
A.Glo Sant	10.74	-1.8	Allemagne M U\$	15.40	-1.9	Bond(r)	11.45	—	Value(l)	16.78	+6.0	Am Fort Crois	8.36	+1.28	Am Fort Crois	8.36	+1.28
A.Rep Actifs(r)	12.76	+3.0	AIC GROUP			Cdn Equity(r)	25.38	+5.1	DESJARDINS (FONDS)			Americas	7.70	+8.7	Crois Cdn	8.84	-0.5
R.Coréen	11.07	-7.3	Avantageux(r)	31.76	+2.5	Dividend(y)	13.77	+3.6	Actions(r)	23.39	+6.3	Croissance	4.05	-3.0	Euro Occasions	5.32	+0.7
R.Dragon 888	7.32	-3.6	Divers Cda(r)	14.40	—	Multinational(y)	13.02	-1.5	American(y)	9.99	+0.9	Ext Orient	3.67	-6.0	Japan	3.14	+3.68
R.Europa	10.14	-1.1	Marché Nouv	8.54	—	Retirement(y)	13.57	+2.2	Croissance(r)	10.90	+3.6	Equil Can(r)	18.40	-1.4	Mnd Act	6.91	+1.03
R.Intl	6.12	+4.1	Valeur	23.64	-5.5	Small Cap(r)	24.51	+8.6	Asie-Pacif(y)	10.98	+1.8	Entreprise(r)	14.34	-1.4	Mnd Equ REER	3.61	-0.6
R.Mond Rev(r)	12.11	-1.3	World Equity	10.94	-1.53	BNP (CDA) FONDS			Div Mensuel(r)	10.72	+0.5	Marchés Emerg(y)	10.76	+0.9	Mnd FortC	3.54	+6.6
R.Nippon	12.17	+3.33	ALL-CANADIAN			Actions(r)	31.06	-7.7	Divers Audr(r)	10.43	+0.2	Rev Can(r)	10.02	—	Mnd MétPréc	5.58	+2.24
R.Tigre	11.52	-1.29	Compound(r)	15.77	-1.9	Obligations(r)	10.33	-1.7	Divers Mod(r)	10.20	+5.2	Rev Etranger(r)	10.46	+2.9	Mnd Rép Actif	4.01	+1.38
AGF C\$ SÉRIES A			ALTIMIRA			BPI CAPITAL MANAGEMENT			Equilibré(r)	13.55	-1.8	Rev Intl(r)	9.83	+1.0	Mnd StratOb	3.98	+4.6
Act Mond(l)	6.42	—	Act Euro	12.30	-0.8	Act Amér	7.32	-4.1	Environ(r)	12.59	+2.2	Ressources Can	8.47	+2.76	Rev Mnd REER	3.65	+0.7
Actions Can(r)	13.24	+1.15	Actions(r)	31.90	+8.2	Act Cdn(r)	8.15	+4.9	Equilibré(r)	13.55	-1.8	HODGSON ROBERTSON LAING			HRL Canadien(r)	9.20	+5.5
Actions Crois(r)	22.46	+1.45	AltaFund(r)	19.87	+5.6	Act Intl	7.58	+1.3	Environ(r)	12.59	+2.2	HRL Equilibré(r)	10.73	+1.9	MACKENZIE STAR PORTFOLIO C\$		
Allemaigné(l)	20.69	-1.9	Amér Gr Soc	13.85	+1.4	Act Mondials	18.35	—	Equilibré(r)	13.55	-1.8	HRL Out-mer	15.36	+1.39	Cdn Bal GroInc	50.93	+2.3
Cap Ressources(r)	8.83	+4.13	Amér Sélct	25.61	+1.19	Can Equil(r)	5.04	+1.61	Internat'l(y)	31.05	+6.7	HRL Oublermer	15.36	+1.39	Cdn Max Equ Gro(r)	52.68	+4.5
Crois & Rev(r)	17.58	+1.03	Asie-Pacif	12.85	+3.9	Can Oblig(r)	4.78	+2.1	Dyn Amer C\$	9.59	-7.2	HKBC FONDS COMMUNS			For Bal GroInc	58.80	+7.3
Crois Amér(l)	13.66	-1.16	Capital(r)	17.83	+6.8	Can Immobil	10.36	-9.6	Dyn Amer US	7.03	-8.5	Actions(r)	15.79	+1.8	For Max Equ Gro	54.08	+4.6
Crois Asia(l)	16.14	-4.9	Croissance(r)	14.87	+4.7	Pet Soc Amér	24.34	+7.9	Dyn Cdn Gro(r)	11.44	+7.0	Americans	11.46	-5.0	For MaxLtm Gro	58.63	+8.1
Crois Euro(l)	10.31	+1.38	Divers Mond	13.64	+1.72	Pet Soc Can(r)	11.86	+4.04	Dyn Dividnd(r)	5.31	+4.7	Cr cap peu élev(r)	12.53	+1.90	Inv Bal GroInc	57.07	+5.3
Dir Chine(l)	7.58	+2.6	Dividendes(r)	2.65	+7.5	PER Soc Mond	16.46	+9.2	Dyn Europe	5.79	+1.7	Crois Asiatique	12.11	-5.4	Inv Conslnc&Gro	61.60	+5.1
Japon(l)	5.20	+4.21	Déconv Mond	4.28	—	RET Mond Equil(r)	14.86	+6.8	Dyn Far East	10.42	-4.8	Crois Euro	11.63	+1.6	Inv Ltm Gro	57.78	+7.7
Mond OblGouv(x)	10.43	+4.1	Equilibré(r)	14.58	+4.1	RER Mond Oblig(r)	10.80	—	Dyn Fund Cda(r)	16.55	+6.1	Equilibré(r)	13.90	+1.9	Inv MaxLtm Gro	58.57	+6.9
Oblig Can(r)	5.14	+4.3	Mét Préc&Strat(r)	8.66	+2.36	RER N.A. Equil(r)	5.94	+1.19	Dyn Fund Cda(r)	16.55	+6.1	Hypothécaire(r)	11.04	+1.2	Reg Bal GroInc(r)	57.54	+3.8
Res Can(r)	18.74	+1.85	Obl Etat CT(r)	5.41	+1.8	Ressour Can(r)	25.85	+2.66	Dyn Glo Bond(r)	6.07	-3.3	Nouv Marchés(y)	8.50	-2.0	Reg Conslnc&Gro(r)	59.96	+3.4
Rev CT Intl(l)	10.84	—	Obl Haut Rend	5.17	-1.9	Revenu(r)	9.99	+4.6	Dyn Glo Partnr	16.76	+2.32	Oblig Can(r)	10.29	-3.1	Reg Ltm Gro(r)	58.61	+3.5
Rev Elevé(r)	9.82	+4.0	Oblig Mond(r)	10.29	+4.8	BURGEONVEST			Dyn Glo Resour	16.76	+2.32	Oblig Intl	10.29	-6.7	Reg Max Equ Gro(r)	53.67	+1.5
Revenu US(l)	10.52	+1.7	Obligations(r)	13.19	+4.5	Dolphin Growth(r)	6.12	-1.2	Dyn Green	6.39	+7.9	Revenu Div(r)	11.25	+0.9	Reg MaxLtm Gro(r)	59.83	+5.5
Spéciale(l)	11.38	+2.6	Occas Japon	4.33	+3.10	Dolphin Income(r)	5.20	-2.4	Dyn Income(r)	5.43	+4.6	INVESTAT BANQUE NATIONALE			MACKENZIE STAR PORTFOLIO US		
Strat Incr(x)	9.57	+1.8	Reprise(r)	11.80	+1.20	Marlboro Cdn(r)	5.30	-0.1	Dyn Intl	7.69	+7.9	Act Can(r)	7.23	+2.8	For Bal GroInc	60.64	+6.4
AGF C\$ SÉRIES B			Ressources(r)	15.77	+1.9	Marlboro Intl(y)	4.31	+1.38	Dyn Mgd Ptl(r)	9.14	+6.6	Act Euro	12.10	+5.0	For Max Equ Gro	54.11	+3.7
Act Mond(l)	6.40	+1.6	Rev CT Glo(r)	11.85	+0.8	CAMAFIN			Dyn Part Met(r)	8.34	+4.8	Act Ext-Orient(y)	11.26	+1.81	For MaxLtm Gro	60.46	+7.2
Actions Can(r)	13.13	+1.16	Rev&Crois(r)	7.97	+1.79	Canaf(r)	11.66	+4.3	Dyn RealEst	12.90	+3.9	Act Japon(y)	8.92	+3.48	MANUVIE CABOT		
Actions Crois(r)	22.30	+1.46	Revenu(r)	7.65	+6.5	Canaf(r)	11.66	+4.3	Titres d'Etat(r)	9.57	+2.6	Act US	11.37	+0.9	Act Can(r)	12.71	+5.5
Allemaigné(l)	20.56	-1.9	Science & Tech	5.74	+1.7	CANADA TRUST			Dividendes(r)	11.11	+3.4	Act US	11.37	+0.9	Can Crois(r)	11.26	+1.08
Crois & Rev(r)	17.45	+9.8	AMI CAPITAL PRIVÉ			Ev Act Intl	21.69	+1.02	Equilibré(r)	6.28	+2.0	Can Crois(r)	11.26	+1.08	Divers Oblig(r)	9.70	+4.2
Crois Amér(g)	13.54	-1.17	Actions(r)	14.53	+0.9	Ev Act Spéc(r)	19.38	+2.6	Ev AmerGth(r)	11.15	-7.1	Obl Gouv CT(r)	9.54	+1.1	Intl Actions	11.55	+6.1
Crois Asia(g)	16.02	-5.6	Optimix(r)	13.14	+4.8	Ev Act US	15.98	-5.6	Ev AsiaGth(r)	10.25	+5.9	Obl Intl REER(r)	5.48	-5.4	Val Emerg(r)	11.19	+8.1
Crois Euro(g)	10.21	+1.39	Revenu(r)	9.89	+7.2	Ev AmerGth(r)	11.15	-7.1	Ev Balance(r)	15.21	+0.9	Valeurs Sûres(r)	12.43	+5.7	MARATHON EQUITY FUND		
Dir Chine(g)	7.50	+1.3	A.P.P.Q.(n)			Ev AsiaGth(r)	10.25	+5.9	Ev Bond(r)	11.30	+2.3	MarathonEqu(r)	13.13	+2.46	MD (GESTION)		
Japon(g)	5.16	+4.24	Equilibré(r)	14.30	+3.8	Ev Balance(r)	15.21	+0.9	Ev EmergMkts	10.50	-4.7	Act Amér MD	19.19	-8.3	Actions MD(r)	12.64	+4.8
Mond OblGouv(x)	10.43	+3.6	ATLAS GESTION: ATLAS			Ev EmergMkts	10.50	-4.7	Ev EuroGth(r)	10.10	+6.0	Dividendes MD(r)	11.05	+2.7	Equilibré MD(r)	14.66	+6.9
Oblig Can(r)	5.14	+3.9	Actions Mond	14.59	+2.7	Ev EuroGth(r)	10.10	+6.0	Ev Hypo(r)	59.99	+2.0	Immeub MD Air	11.92	—	Immeub MD B	10.49	—
Res Can(r)	18.64	+1.80	Am Advantage C\$	14.35	-3.5	Ev Hypo(r)	59.99	+2.0	Ev Nord Amér	35.77	-3.3	March Emerg MD	10.51	—	Monétaire MD(r)	64.54	+0.9
Rev CT Intl(g)	10.71	—	Am Advantage US	10.53	-3.8	Ev Intl(r)	10.80	+1.4	Ev Rev Div(r)	11.46	+6.1	Obli MD(r)	19.55	+3.1	Oblig Mond MD	11.36	+1.8
Rev Elevé(r)	9.82	+4.6	Am LrgCap Gr C\$	20.79	-1.00	Ev Intl(r)	10.80	+1.4	Ev Stock(r)	15.64	+5.8	Oblig/Hypo MD(r)	10.35	+1.9	Plac Avenir MD	8.43	+1.2
Revenu US(g)	10.53	+1.2	Am LrgCap Gr US	15.25	-1.10	Ev Intl(r)	11.91	+7.6	CHOU ASSOCIATES			Japonais	17.90	+3.14	SELECTIF MD(r)	11.49	+6.1
Spéciale(g)	11.29	+1.8	Am LrgCapVal C\$	11.97	+0.8	Associates(l)	33.68	+5.7	CI MUTUAL FUNDS C\$			Mutuell(r)	11.16	+1.3	MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Strat Incr(x)	9.57	+2.4	Am LrgCapVal US	8.78	—	RRSP(r)	12.29	+5.7	Amér Latine	9.31	+2.2	North Amér	14.02	+0.9	Growth(r)	4.75	+1.3
AGF C\$ SÉRIES C			Can GrndCap Cr(r)	13.60	+3.7	Amér Latine	9.31	+2.2	Amér Latine	9.31	+2.2	Global	8.07	+4.2	Oblig Soc(r)	10.33	+2.3
Act Mond(l)	6.40	—	Cdn LrgCap Val(r)	11.19	+3.6	Amér Latine	9.31	+2.2	Global	8.07	+4.2	Global	8.07	+4.2	Special Oppyl	1.57	+2.33
Actions Can(r)	13.14	+1.08	Crois EmergCan(r)	15.37	+1.32	Amér Latine	9.31	+2.2	Income(r)	10.24	+2.9	Global	8.07	+4.2	MUTUELLE (GROUPE)		
Actions Crois(r)	20.55	-1.9	Divers Can(r)	10.84	-0.9	Amér Latine	9.31	+2.2	Income(r)	10.24	+2.9	Global	8.07	+4.2	Amérfonds(l)	12.87	-6.2
Allemaigné(l)	20.56	-1.9	Equil Can(r)	11.28	—	Amér Latine	9.31	+2.2	Income(r)	10.24	+2.9	Global	8.07	+4.2	Divers 40(r)	14.87	+2.7
Crois & Rev(r)	17.42	+9.8	Géré Terme C\$(y)	12.31	—	Amér Latine	9.31	+2.2	Income(r)	10.24	+2.9	Global	8.07	+4.2	Obligations(x)	10.93	+3.6
Crois Amér(g)	13.53	-1.17	Géré Terme U\$(y)	9.03	-1.1	Amér Latine	9.31	+2.2	Income(r)	10.24	+2.9	Global	8.07	+4.2	Super Amér	13.16	-6.8
Crois Asia(g)	16.05	-5.6	NAFTA	11.13	+4.5	Amér Latine	9.31	+2.2	Income(r)	10.24	+2.9	Global</					

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg. %
Capital(r)	11.98	+93
Dividendes(r)	6.69	+45
Mixte(r)	6.98	-14
Mét Préc(r)	13.32	+2.62
Res Nat(r)	13.24	+2.64
Revenu(r)	5.32	-93
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	11.14	+20
GESTION RENDEMENT TOTAL		
Rend Total(y)	4.48	+50
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(y)	11.13	+42
ROYAL MUTUAL		
Act Int	15.21	+64
Act Japon	15.24	+3.78
Crois Asia	12.92	-80
Crois Can(r)	16.11	+25
Crois Euro	13.36	+00
Equilibre(r)	12.97	+41
Equilibre(r)	7.93	+36
Latino Amér	9.93	+15
Mét Préc(r)	32.13	+1.02
Pet Cap Can(r)	14.93	+57
Sci Bio et Tech	10.61	-1.51
Zweig Int	10.29	+32
Zweig Cr US	17.13	+16
Zweig Cr US	12.57	+08
ROYAL TRUST ROYAL		
Act Can(r)	16.57	+48
ActAmér CS	12.97	-1.38
ActAmér US	9.51	-1.46
Av Crois(r)	14.85	+27
Av Equil(r)	13.88	+27
Av Revenu(r)	12.35	+16
Crois et Rev(r)	10.55	+60
Hypothécaires(r)	10.61	+07
Immobilier(r)	8.50	-
Oblig Int(r)	12.22	+60
Obligations(r)	10.19	+14
ROYAL ROYFUND (GROUPE)		
Actions Can(r)	30.85	+48
Actions US	18.20	-1.34
Dividendes(r)	13.02	+73
Hypothécaire(r)	11.07	+13
Int'l Rev(r)	10.86	+64
Obligations(r)	5.54	+14
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro CS	4.69	-3.10
Cam Amer Gro US	3.45	-2.82
Cam Americas CS	10.32	-1.24
Cam Americas US	7.60	-0.91
Cam Balanced(r)	8.13	+37
Cam China CS	5.56	-1.42
Cam China US	4.09	-1.21
Cam Global CS	7.67	+3.51
Cam Global US	5.65	+3.86
Cam Growth(r)	9.67	+52
Cam Pacific CS	5.01	-0.79
Cam Pacific US	3.69	-0.54
Cam Resource(r)	5.66	+4.43
Cam Spe Equ(r)	12.19	+2.18
TC Bond(r)	9.28	+4.4
TC Equity(r)	7.80	+2.50
TC Income(r)	5.61	+3.99
TC Pension(r)	12.01	-1.96
SCPTRE FUNDS		
Asian Gth	13.01	+93
Balanced(r)	15.53	+91
Bond(r)	11.10	+27
Equity(r)	25.58	+91
Internat'l	25.70	+74
SCOTIA EXCELSIOR		
Amér Latine	10.83	+50
Crois Can(r)	31.52	+39
Crois CanAm(r)	11.45	-69
Dividendes(r)	10.12	+40
Equilibre(r)	13.80	+43
Hypothécaire(r)	10.61	+13
Internat'l	36.55	+55
Mét Préc(r)	14.17	+1.29
Oblig Glob(x)	10.40	+14
Rend Global(r)	13.73	+97
Rev CanAm CS(r)	14.02	-0.8
Rev CanAm US(r)	10.28	-1.19
Revenu(r)	10.41	+41
Rég Pacifique	10.55	+68
Sec & Rev(r)	10.70	+31
ValCan1ordre(r)	13.89	+40
ValCrisAmér	9.88	-79
SPECTRUM UNITED CLASS A		
Bull Accrois(r)	4.44	+1.14
Bull Amr US(I)	18.09	+44
Bull Américain(I)	24.66	+53
Bull Euro Int(I)	11.23	+45
Bull Euro Int(I)	12.58	+88
Bull MchrsProm(I)	10.48	-76
Bull ObligGlo(x)	10.10	+13
Bull OptimaxUS(I)	12.29	-57
Bull StratPlac(x)	12.84	+18
Spec Divers(r)	11.80	+68
Spec Dividendes(r)	11.39	+28
Spec Obl Gouv(r)	11.12	+22
Spec Obl Int(r)	10.81	+13
Spec Oblig(r)	9.58	+42
Spec Part Can(r)	12.32	+90
Spec Part Int(I)	13.19	+84
SPECTRUM UNITED CLASS B		
Bull Accrois(r)	4.39	+1.15
Bull Américain(I)	24.65	+57
Bull DynAsiat(I)	11.13	+45
Bull Euro Int(I)	12.55	+97
Bull MchrsProm(I)	10.42	-76
Bull ObligGlo(x)	10.06	+10
Bull OptimaxUS(I)	12.15	-57
Bull StratPlac(x)	12.75	+10
Spec Divers(r)	11.76	+68
Spec Dividendes(r)	11.36	+18
Spec Obl Gouv(r)	11.08	+25
Spec Obl Int(r)	10.90	+13
Spec Oblig(r)	9.58	+40
Spec Part Can(r)	12.28	+82
Spec Part Int(I)	13.14	+84
SPECTRUM UNITED CLASS C		
Bull Accrois(r)	4.40	+1.15
Bull Américain(I)	24.62	+57
Bull DynAsiat(I)	11.13	+45
Bull Euro Int(I)	12.57	+96
Bull MchrsProm(I)	10.50	-76
Bull ObligGlo(x)	10.08	+10
Bull OptimaxUS(I)	12.24	-57
Bull StratPlac(x)	12.73	+15
Spec Divers(r)	11.72	+60
Spec Dividendes(r)	11.37	+15
Spec Obl Gouv(r)	11.06	+19
Spec Obl Int(r)	10.88	+13
Spec Oblig(r)	9.59	+27
Spec Part Can(r)	12.23	+82
Spec Part Int(I)	13.11	+77
SPECTRUM UNITED CLASS D		
Bull Accrois(r)	4.44	+1.14
Bull Amr US(I)	18.36	+44
Bull Américain(I)	25.03	+52
Bull DynAsiat(I)	12.90	+10
Bull Euro Int(I)	8.16	+38
Spec Divers(r)	11.83	+60
Spec Dividendes(r)	11.40	+18

Fonds	VANPA	Chg. %
Spec Obl Gouv(r)	11.14	+25
Spec Obl Int(r)	10.97	+12
Spec Oblig(r)	9.62	+30
Spec Part Can(r)	12.30	+82
Spec Part Int	13.19	+84
UNITED GROUP		
Amer Equity	18.57	-48
Amer Gth CS	14.65	+41
Amer Gth US	10.75	+37
Cdn Bond(r)	4.70	+21
Cdn Equity(r)	17.54	-17
Cdn Growth(r)	24.28	+1.12
Cdn Mortgage(r)	5.30	+19
Cdn P'folio(r)	14.72	+27
Glo Equity	14.52	+55
Glo Growth	9.51	+1.06
Glo P'folio	14.26	+35
Glo Telecom	12.63	+80
STANDARD LIFE		
Cdn Dividend(r)	11.53	+62
Growth Equity(r)	10.96	-1.12
Int'l Bond(r)	10.50	-36
Int'l Equity(y)	10.96	+1.10
Ressources(r)	11.85	+1.44
U.S. Equity(y)	12.06	+37
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Cda(r)	5.39	+95
STRATEGIE GLOBALE		
Act Amér CS	13.29	+38
Actions Mond	20.61	+93
Amér Latine	5.88	-34
Asiatique	7.64	-65
Can Crois(r)	20.17	+65
Can Petit Cap(r)	12.16	+1.50
Divr Act Mond(r)	10.12	+60
Divr Amér Lat(r)	4.67	-43
Divr Amériques(r)	10.52	+38
Divr Asiatique(r)	5.98	+1.53
Divr Européen(r)	18.39	+55
Divr Japon(r)	5.11	+3.44
Divr Obl Etrang(r)	13.88	+58
Divr Or+R	12.61	+2.69
Européen+	12.62	+16
Japon	13.37	+5.53
Mond Equil	11.02	+55
Mond Soc Emerg	16.24	+56
Multirevenu(r)	18.49	+70
Oblig Divr(r)	10.98	+45
Oblig Mondial(x)	10.47	+38
Obligataire(r)	6.09	+49
TALVEST (FONDS)		
Amér Crois CS	24.75	-36
Amér Crois US	18.21	-16
Amér Divrs CS	6.70	-45
Amér Divrs US	4.93	-20
Croissance(r)	11.89	+51
Diversifié(r)	7.04	+57
Dividendes(r)	14.44	+63
Glo Divrs	7.72	-64
Nouv Economie(r)	5.45	-73
Obl Can Dev(r)	5.49	-
Obligations(r)	10.86	+37
REER Glo(r)	6.04	+83
Revenu(r)	11.11	+27
TALVEST HYPERION		
Asian	20.64	-15
Auroral(r)	10.21	-
European	13.68	+37
Fixed Income(r)	10.12	+30
Value Line CS	18.52	-1.07
Value Line US	13.63	-87
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)	15.90	-06
Act Optimal(r)	11.25	+63
Amér Index	11.68	-76
Can Index(r)	7.74	+52
Crois Asiatique	9.84	-61
Crois Equil(r)	12.69	+29
Crois Euro	12.72	+71
Crois Japon	9.78	+2.95
Crois Lat Amér	7.58	+26
Crois N.A. A	15.36	+46
Dividendes(r)	13.05	+26
Emerg Mkts	14.94	-53
Hypothécaire(r)	11.09	+08
Int'l Equity	14.65	+1.03
Int'l Sélect	13.12	+38
Métaux Précieux(r)	18.01	+17
Obl RER Int(r)	10.19	+11
Obl Rend Réel(r)	10.01	+55
Oblig Can(r)	11.47	+32
Oblig GouvCan(r)	10.82	+23
Oblig GouvGlo(x)	10.87	+03
Res Energét(r)	10.83	-28
Ressourc(r)	11.60	+1.31
Rev CT(r)	9.86	+16
Rev ObligGlo(x)	12.72	+50
Sci & Tech	19.31	-1.03
TitresHypo(r)	10.54	+23
Valueurs Sures(r)	12.99	+85
TD PENSION POOLED		
Crois Equil(x)	11.54	+36
Crois N.A.-B	14.91	+40
Oblig Can(x)	10.39	+35
Rev Equil(x)	11.29	+80
Val Sures(x)	11.89	+72
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)	6.58	-15
Can Rép Act(r)	5.64	-22
Croissance CS	8.98	-22
Croissance US	6.59	-30
Emergents CS	8.21	-
Emergents US	6.02	-17
Equil Mond CS	5.66	-35
Equil Mond US	4.15	-48
Equilibre(r)	6.92	-14
Int'l Act CS	11.00	-63
Int'l Act US	8.07	-74
Int'l Equil CS	5.41	-37
Int'l Equil US	3.97	-50
Mond Obl CS(x)	9.89	+20
Mond Obl US(x)	7.26	+23
Mond PtSoc CS	9.70	+52
Mond PtSoc US	7.12	+42
Oblig Can(r)	5.14	-39
TRADÉX		
Actions(r)	10.26	+69
Marchés Naiss(y)	11.04	-1.25
Obligations(r)	9.51	+85
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)	8.39	-12
Amériques CS	6.13	-16
Amériques US	4.51	-
Can Crois Sél(r)	7.78	-
Croiss Sél CS	11.61	-77
Croiss Sél US	8.54	-58
Equilibre Sél(x)	7.79	-21
Indo-Pacif CS	5.65	-88
Indo-Pacif US	4.16	-48
Obl Avantage(r)	5.56	+20
Obl Canadiennes(r)	5.39	+39
Revenu gouv(r)	4.98	+32
Trimark CS(I)	22.19	-76
Trimark US(I)	16.33	-49
Trimark Can(r)	17.55	+06
Trimark cro rev(r)	7.44	+00

Fonds	VANPA	Chg. %
TRUST GÉNÉRAL		
Act Amér(y)	28.89	+05
Act Can(r)	30.05	+16
Croissance(r)	17.64	+1.71
Equilibre(r)	12.24	+50
Hypothéques(r)	11.15	+14
Internat'l(y)	17.58	+1.51
MM(r)	10.14	+08
Obligations(r)	10.64	+63
TRUST NATIONAL		
Actions Amér(y)	13.03	-66
Actions Int'l(y)	10.78	+77
Actions Spéc(r)	14.80	-01
Actions can(r)	10.47	+29
Dividendes(r)	11.15	+18
Equilibre(r)	13.77	+09
Hypothéques(r)	10.24	+10
Marchés Emerg(y)	7.60	+09
Oblig Int RER(r)	10.46	-29
Oblig can(r)	11.56	-28
20/20 FUNDS INC CS		
Actif RER Pme(r)	5.21	+1.36
Amér Latine	4.35	-91
AmérRepAct	15.57	-53
Asie-Pacifique	12.73	-47
Can Crois(r)	16.85	+42
CanRepAct(r)	4.55	+44
Crois Active	15.13	-26
Dividendes(x)	14.25	+37
Emerg Mkts	4.15	-48
Euro Répart	5.85	+1.04
Indien	2.66	+3.50
Int'l RER(r)	5.37	+94
Int'l tit actifs	5.08	+2.42
Mondial	13.49	+75
Oblig Mond(x)	9.88	+09
Oblig RER(x)	4.72	+10
Revenu(r)	9.38	+22
Tr Actif RER(r)	7.29	+41
US CT HT Rend(x)	4.66	+36
Valeur Int'l	22.94	-30
valeur Contrats(r)	5.69	+71
20/20 FUNDS INC US		
Accrois(r)		
Act Can(r)		
Act Mond(y)		
Crois Rev Amér(y)		
Equilibre(r)		
MM(r)		
Obligations(r)		
Rev Div(r)		
S&P 500(r)		
METROPOLITAINE PDG(n)		
Act Amér(y)	15.27	+11
Actions(r)	14.22	+08
Croissance(r)	16.70	+48
Equilibre(r)	17.00	+03
Obligations(r)	19.22	+02
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)	343.66	+60
Actions Glo(y)	13.09	+3.19
Equilibre(r)	15.54	+76
MM(r)	12.79	+09
Revenu Fixe(r)	187.13	+75
NN FINANCIERS(n)		
Balanced(x)	12.11	+15
Bond(r)	9.52	+23
Can-Am(r)	11.00	-72
Can-Asian(r)	10.41	+1.06
Can-Euro(r)	11.08	+77
Cdn 35 Index(r)	13.47	+22
Cdn Growth(r)	6.92	+01
Dividend(x)	11.05	+68
Nn Elite(r)	10.40	-
ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions(r)	12.64	+88
Actions Amér(y)	11.49	+97
Actions Int'l(y)	10.64	+1.33
Can Crois(r)	13.05	+62
Equilibre(r)	12.91	+62
Revenu(r)	10.79	+33
STANDARD LIFE(n)		
IA Balanced(r)	23.39	+28
IA Bond(r)	24.59	+46
IA Equity(r)	21.85	+13
TRANSAMERICA TRANSECURITÉ(n)		
Actions(r)	6.00	+50
Actions amer(r)	5.10	-58
Equil Int'l(r)	5.60	+90
Equilibre(r)	5.60	+36
MM Can(r)	5.35	-
Oblig Can(r)	5.37	-
WESTBURY CANADIENNE VIE(n)		
Accrois Var(r)	14.05	+10
Equilibre(r)	14.38	+27
Obligations(r)	14.43	+69
CAPITAL DE RISQUE		
ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Enterprise(r)	9.20	-
RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Relance Can(r)	13.65	-
TALVEST (LSVCC)(n)		
DMCI(r)	11.03	-
AUTRES FONDS		
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Plus-Value(r)	14.07	+1.15
BELL REER COLLECTIF(n)		
Actions(r)	12.55	+88
Equilibre(r)	11.95	+07

Le premier trimestre a été bon pour les actions, désastreux pour les obligations

Les investisseurs boursiers ont bien accueilli les efforts des autorités monétaires pour relancer l'économie au premier trimestre de 1996. Par contre, les participants du marché obligataire ont moins bien réagi, particulièrement du côté des obligations à long terme.

C'est ce qui transpire des résultats du premier trimestre. En effet, menés par l'indice industriel *Dow Jones*, les marchés boursiers ont encore bien fait. Le *Dow Jones* a dominé avec un gain de 470 points, à 5587, une appréciation de 9,2%. C'est la plus importante hausse de la part des indices boursiers importants. L'indice *S&P 500* a gagné 29,57 points, à 645,50, soit un gain de 4,8%.

La différence s'explique par une certaine rotation boursière, favorisant l'indice *Dow Jones*. Au premier trimestre, des secteurs importants à l'intérieur du *S&P 500*, comme celui des finances, ont commencé à moins bien faire. Par contre, plusieurs titres cycliques - dominants dans le *Dow Jones* - ont séduit les investisseurs à la suite des efforts pour muscler la croissance économique.

Au Canada, l'indice *TSE 300* a progressé de 257,29 points, à 4970,83, pour une appréciation trimestrielle de 5,5%. L'indice *XXM* de la *Bourse de Montréal* a gagné 94,59 points, à 2411,98 ou 4,1%. Le *TSE* a profité de la relance du secteur des aurifères et, dans une moindre mesure, de celle des titres pétroliers à la fin du trimestre.

Le prix de l'or a commencé à donner des signes de vie. Le métal précieux vaut ainsi 8 \$ US l'once de plus qu'à la fin de 1995. Le sous-indice aurifère de la *Bourse de Toronto* a explosé de plus de 2000 points, à 12 465,77, pour une appréciation de 19,7%. C'est neuf fois supérieur à la hausse du prix de l'or. Le métal précieux a toutefois déçu à la fin du trimestre, ne pouvant percer la résistance des 400 \$ US avec conviction.

Sur les 14 sous-indices, 11 ont connu un trimestre positif. Les trois secteurs en baisse

sont les titres forestiers, ceux des produits de consommation et ceux de l'immobilier.

Les perdants sont les investisseurs dans les obligations à long terme. En effet, des deux côtés de la frontière, les prix ont chuté et les rendements à échéance ont grimpé au premier trimestre. Par exemple, le rendement de l'obligation de 30 ans du gouvernement américain est passé de 5,96% au 31 décembre à 6,66%. Ce recul de 0,70% représente un rendement total négatif de 6,6% au premier trimestre de 1996, selon *Lehman Brothers*. Si vous annualisez ce rendement, vous arrivez à une catastrophe pour l'année entière. Au Canada, les obligations à long terme du gouvernement canadien ont vu leur rendement à l'échéance augmenter de 0,55% au cours des trois premiers mois de l'année.

Cela peut s'expliquer par les craintes des investisseurs que la relâche des taux d'intérêt à court terme ne ranime les feux de l'inflation. Les taux des bons du Trésor de trois mois au Canada ont reculé sensiblement au premier trimestre, de 0,52% à 5%. Ils ont toutefois augmenté légèrement aux États-Unis, de 0,17% à 5,11%.

Vers les small caps

Selon certains experts, il faut s'attendre à ce que les investisseurs abandonnent les titres à plus grande capitalisation, comme ceux du *Dow Jones*, pour favoriser les plus petites sociétés (*small cap*). « La tendance est vraiment de vendre les titres comme ceux du *Dow Jones* pour acheter ceux de moyennes et petites capitalisations », a avancé *Hugh A. Johnson*, stratège boursier pour *First Albany*.

Les investisseurs, après les généreux gains offerts par les

Transactions boursières de la semaine se terminant le 29 mars 1996

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	630	-	1 436	-	3 262	-
Titres en hausse	249	40	612	43	1 467	45
Titres en baisse	253	40	583	41	1 311	40
Titres inchangés	128	20	241	17	474	15
Hauts 52 semaines	47	-	135	-	335	-
Bas 52 semaines	23	-	63	-	78	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 96-03-29	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	2411,98	- 6,54	14,23	2490,42	2085,18
Banques	2891,77	27,52	8,73	3027,25	2449,32
Mines et métaux	3280,58	20,46	23,81	3418,71	2575,22
Pétrole et gaz	1884,35	27,90	28,42	1872,28	1573,68
Prod. forestiers	2414,36	- 21,72	5,50	3334,95	2327,52
Prod. industriels	2486,51	- 31,70	14,65	2607,29	1968,67
Serv. publics	2035,89	6,16	13,37	2086,45	1838,59
Bourse de Toronto					
TSE 300	4970,83	18,20	15,83	5066,79	4243,01
TSE 200	300,53	0,11	22,43	301,54	252,03
TSE 100	301,38	1,32	14,83	309,52	257,18
TORONTO 35	257,30	- 0,86	14,51	266,09	222,99
Mines et métaux	5326,22	- 10,64	17,89	5463,82	3936,70
Or et métaux précieux	12465,77	295,13	69,43	13348,86	9213,73
Pétrole et gaz	5067,24	58,04	38,46	5066,03	4113,18
Pâtes et papiers	4068,07	- 72,13	5,85	5410,21	3969,07
Produits de consommation	7935,59	- 139,81	6,90	8755,60	6274,05
Prod. industriels	3423,10	5,48	14,26	3513,67	2733,16
Immeubles et construction	1468,64	- 0,10	n.d.	1931,09	1450,24
Transport + Envir.	5167,41	14,25	30,29	5317,02	4273,77
Pipelines	3991,75	24,33	11,39	4185,03	3659,79
Services publics	3589,13	9,26	18,65	3693,10	3180,14
Comm. & médias	8683,16	- 145,36	30,10	8991,47	7465,54
Commerce	3955,77	28,15	23,40	4242,88	3614,24
Serv. financiers	3759,49	31,48	9,30	3889,81	3149,24
Conglomérats	5802,97	- 18,25	n.d.	5951,78	4690,79
Biotechnologie	1261,60	- 36,11	n.d.	1414,45	557,92
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind.	5587,14	- 49,50	17,80	5755,86	4100,28
DJ, transport	2152,11	- 45,57	16,50	2233,73	1604,77
DJ, serv. publics	212,76	- 1,74	11,20	236,93	185,21
DJ, 65 action	1814,14	- 23,16	n.d.	1871,20	1370,50
NYSE, composé	346,92	- 1,85	n.d.	352,80	268,75
Amex	571,38	2,03	n.d.	580,61	462,29
S & P 500	645,50	- 5,12	18,99	664,23	495,70
NASDAQ	1101,40	- 0,82	n.d.	1122,05	806,27
Bourses (International)					
Francfort (Dax)	2485,87	- 18,15	n.d.	2525,42	1922,59
Hong Kong (H.S.)	10957,20	- 69,53	n.d.	11594,99	8212,11
Londres (F.T.100)	3699,70	- 7,30	n.d.	3781,30	3137,90
Mexique (IPC)	3072,40	25,65	n.d.	3101,92	1791,92
Paris (CAC)	2044,77	70,42	n.d.	2044,77	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	21406,85	705,93	n.d.	21406,85	14485,41
Indice E.A.F.E.	637,40	97,87	n.d.	634,90	506,10
Dollar canadien					
	Ferm. 96-03-29	Ferm. 96-03-22	Ferm. 96-03-15	1995-1996 Haut Bas	
New York en \$ US	73,58	73,41	73,32	78,37	70,29

Tableau : LES AFFAIRES

blue chips au premier trimestre, chercheraient à profiter de l'impact positif de la relance économique sur les plus petites sociétés.

« C'est une progression naturelle de passer aux titres plus spéculatifs, après les forts gains du *Dow Jones* depuis l'an passé », a souligné *Steven Kroll*, directeur pour *Monness Crespi & Hardt*.

Il faudra également surveiller dans les prochaines semaines les résultats financiers des sociétés du premier trimestre. Ils pourraient fragmenter la performance boursière : les bons résultats recevant l'accolade des investisseurs; les mauvais expédiant les titres concernés au tapis boursier. « Alors que les compagnies annonceront leurs profits, la bourse sera davantage mue par les bénéfices que par l'économie », a constaté *Barry Berman*, chef du département des actions pour la firme *Robert W. Baird*.

Tabac

Philip Morris (New York, MO, 87,63 \$ US) a annoncé, la semaine dernière, qu'elle devait se défendre contre 125 poursuites liées au tabac. Cette seule divulgation pourrait être suffisante pour au moins ralentir l'ardeur des investisseurs face à ce titre en bourse. Surtout que la guerre morale contre la cigarette - qui dure depuis plus de 200 ans - prend un nouvel élan depuis quelques années.

Un regard fondamental sur *Philip Morris* montre une entreprise exceptionnelle. Depuis 10 ans, ses ventes, ses profits et ses fonds autogénérés ont crû à un rythme annuel composé de 18,5%; ses

dividendes, de 22%. Il y a très peu d'entreprises en Amérique du Nord qui font le poids devant ces chiffres.

De 1985 à 1995, ses ventes sont passées de 16 milliards de dollars US à 66 milliards de dollars US et ses profits, de 1,2 milliard à 5,5 milliards. Pendant ce temps, la compagnie a racheté 100 M de ses actions. Cela lui donne un rendement de l'avoire de 39% l'an dernier, exceptionnel pour n'importe quelle société et davantage lorsqu'on a 14 milliards en avoir.

Philip Morris, qui compte 165 000 employés, fabrique des cigarettes aux États-Unis et dans le monde entier. Ses activités internationales, non touchées par les poursuites, croissent à un rythme accéléré. Elle réalise de plus 49% de ses ventes dans le secteur des aliments avec des noms connus comme *General Foods* et *Kraft*. Elle brasse de la bière par l'entremise de sa filiale *Miller*, qui représente seulement 6% de son chiffre d'affaires. C'est ce dernier segment qui est le moins efficace. En dépit de sa feuille de route, *Philip Morris* se vend seulement 11,6 fois ses profits prévus en 1996. De plus, le titre offre un rendement en dividende de 4,5%.

Pour l'investisseur capable d'encaisser la volatilité inhérente à une société active dans le tabac, *Philip Morris* mérite un coup d'oeil. ■



Bernard Mooney

■ Bernard Landry : est-il l'homme de la situation ? ■ L'argent des gais

Qui sont nos gourous ?

Adules ou controversés, en voici dix que les entreprises écoutent.

à lire ce mois-ci

➤ Qui sont nos gourous ?

Stratèges, motivateurs, innovateurs, ils ont l'oreille des Laurent Beaudoin et cie. Certains d'ailleurs n'ont rien à envier aux Tom Peters de ce monde.

➤ Bernard Landry, PDG de l'État québécois

Animal politique, brillant second, Bernard Landry est le ministre le plus puissant qu'ait jamais vu le Québec. Un portrait de l'homme et de ses convictions.

➤ La clé du succès

Premier fabricant de clés au monde, Aaron Fish n'a cessé de donner des sueurs froides à ses concurrents et à... ses actionnaires. Peter Blaikie, son nouveau bras droit, devrait rassurer ces derniers.

➤ À la recherche de l'argent rose

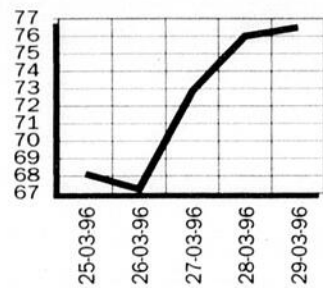
Les homosexuels ont du fric et dépensent facilement. Ce que des entreprises commencent à découvrir.

Avril 1996
maintenant en kiosque

COMMERCE

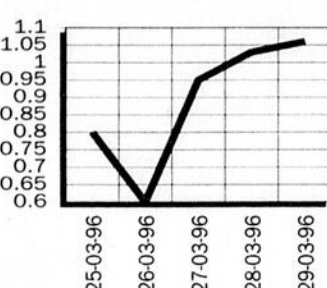
INVESTIR

Newbridge Networks
76,50 \$, gain de 8,38 \$



Newbridge Networks (Tot., NNC) a obtenu un important contrat de la compagnie de téléphone régionale américaine **Pacific Bell** pour la fourniture de commutateurs de type ATM. Des rumeurs veulent maintenant que le manufacturier décroche un autre important contrat, du transporteur japonais **Nippon Telegraph & Telephone** cette fois.

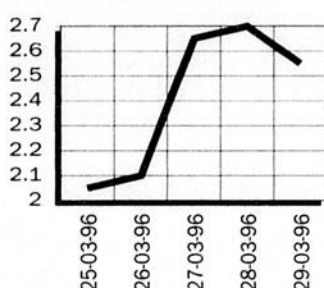
Exploration Acabit
1,06 \$, gain de 0,33 \$



Exploration Acabit (Mtl, ACX) a annoncé qu'elle avait convenu d'un accord avec un fonds d'investissement pour l'émission de 526 315 unités en contrepartie d'un montant de 400 000 \$.
Chaque unité comporte une action et un bon de souscription permettant d'acheter une action au prix de 0,99 \$.

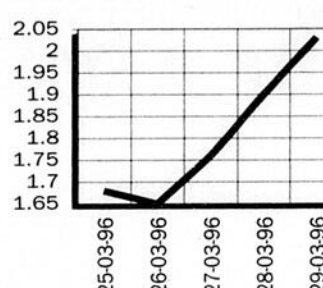
Gagnants & perdants

Mispec Resources
2,55 \$, gain de 0,35 \$



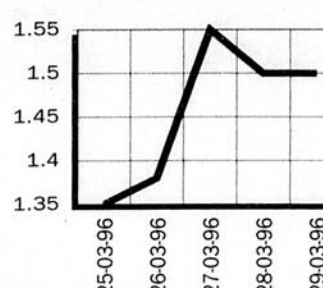
Mispec Resources (Mtl, MPE) a annoncé que son programme d'exploration et de forage à sa propriété aurifère **Jampang**, en Indonésie, débutera à la mi-avril.
Ce programme a notamment été rendu possible par la conclusion d'un placement privé récent de 1,2 M d'unités à 1,35 \$ chacune.

Ressources Ste-Geneviève
2,03 \$, gain de 0,39 \$



Les **Ressources Ste-Geneviève** (Mtl, SGV) ont conclu une entente avec le ministère des Mines et des **Ressources** de l'Éthiopie leur accordant les droits miniers sur la concession **Serkole** pour l'exploration de métaux précieux et de base.

Société Minière Espalou
1,50 \$, gain de 0,25 \$



La **Société Minière Espalou** (Mtl, EPU) de Val d'Or a annoncé son intention d'acheter la totalité de trois propriétés minières à proximité de Desmaraisville, où est située sa mine **Lac Bachelor**.
En contrepartie, Espalou versera 5 000 \$, 125 000 de ses actions et des redevances de 2 % (NSR) aux propriétaires. (PD) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 29 mars 1996

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	\$	\$	\$/bén.
3,85	1,65	ABL Cda	ABL	2,95	2,25	2,90		181			-0,99
8,25	2,50	ACCtel	ACL	8,25	7,75	8,13	+0,25	259			0,10 81,3
16,00	4,90	ADS	AAL	15,00	14,75	15,00		168			0,59 254
19,38	15,25	AICO I	ACO	18,00	17,88	17,88	-0,13	658	044	1,90 98	
19,38	15,38	AICO II	ACO	17,88	17,88	17,88	-0,38	10	044	1,90 98	
0,51	0,12	Abcourb	ABI	0,37	0,27	0,30	-0,05	1457			-0,03
25,88	18,25	Abihtb	A	18,88	18,25	18,63	-0,25	4048	090	3,24 5,7	
1,09	0,07	Acabit	ACX	1,09	0,74	1,06	+0,33	19150			1,17 4,7
7,00	5,50	AcierLerA	LER	5,50	5,50	5,50		10			1,17 4,0
5,25	4,15	AcierLerB	LER	4,75	4,60	4,65	-0,05	258			1,17 4,0
114,00	100,50	AcierLerC	LER	102,50	102,50	102,50	-0,50	11			0,10 11,8
26,50	14,88	AgriCoEag	AGE	26,00	24,13	24,13	-1,25	155	u0,10	0,56 43,1	
3,60	1,00	AgriCoEag	AGE	1,35	1,20	1,20	+0,05	47			-0,20
0,15	0,04	AgriCoEag	AGE	0,15	0,10	0,15	+0,05	766			0,01 18,8
0,25	0,15	AgriCoEag	AGE	0,25	0,25	0,25		20	n,05		
6,75	4,30	AirCda	AC	5,13	4,80	4,80		34075			0,36 13,3
n 6,00	3,85	AirCdaA	AC	4,55	4,35	4,40	+0,10	589			0,36 12,2
n102,88	94,00	AirCdaB	AC	90,00	90,00	90,00		22			
26,13	19,38	AltaEn	AEC	26,00	25,75	25,88	-0,13	3351	040	0,75 34,5	
49,50	36,75	Alcan	AL	45,50	43,88	44,00	+0,25	650	u0,60	u2,30 14,1	
0,82	0,20	Algoa	AO	0,22	0,22	0,22		1272			-0,50
4,10	2,75	Algoa p1		3,85	3,85	3,85		nt			
n 4,50	4,50	Algoa p2		4,50	4,50	4,50		nt	0,31		
8,25	3,75	AIRCOUCheA	ATD	7,88	7,88	7,88		5			0,52 15,1
n 6,25	3,40	AIRCOUCheB	ATD	6,00	5,63	5,88		427			0,52 11,3
n 1,74	0,50	AIRCOUCheC	ATD	1,65	1,55	1,65		111			
20,00	6,75	AlliBio	AXB	18,00	17,75	17,75	-0,38	40			-1,22
n 1,00	13,75	Alliance A	ARC	15,00	15,00	15,00	+0,50	4			0,96 15,6
n 16,50	12,50	Alliance B	ARC	16,00	13,50	14,50		207			0,96 15,1
29,50	21,13	AllvestFrst	AIP	22,88	21,50	21,50	-1,00	207			4,56 4,7
n 0,96	0,36	AllvestSt	AIA	0,88	0,79	0,79	-0,05	10			-0,05
n 0,33	0,09	AllvestSt	AIA	0,33	0,33	0,33	+0,08	225			
n 0,50	0,40	Am Inc LP	AI	8,00	7,88	7,88	+0,15	118p1,16			
8,00	4,21	AmmerSA	AXE	9,00	9,00	9,00		10	u-0,01		
2,40	1,00	Amisco	IAC	2,10	2,10	2,10	-0,10	6	0,10	0,25 84	
2,25	1,20	Amiska	AI	1,55	1,50	1,50	+0,13	1141			0,71 2,1
2,00	0,90	ArdenP	ARH	1,25	1,15	1,15	-0,30	5			0,02 5,25
0,36	0,18	ArmistRS	ACI	0,36	0,35	0,35	+0,02	6694			-0,01
12,00	6,63	Asbestos	AB	6,75	6,75	6,75	-0,38	6			1,19 5,7
1,90	0,67	Ashton	ACA	1,08	1,02	1,05	+0,05	255			-0,14
16,13	11,00	AstralA	ACM	11,50	11,50	11,50		2520	0,30	042 28	
16,00	11,50	AstralB	ACM	13,00	11,50	12,50		nt	0,30	042 298	
n 13,25	10,63	Athbc	AOS	13,13	12,75	12,75	-0,13	2217	p0,12		
0,50	0,16	AubrgS	AUB	0,25	0,18	0,18	-0,02	487			-0,82
0,20	0,05	AugyvaRS	AUV	0,20	0,17	0,18		348			
x 12,75	14,63	Aulfrds	AUL	15,75	15,25	15,25	-0,25	661	0,66	0,62 24,6	
10,50	4,50	AurRS	AUR	10,38	10,10	10,13	-0,13	4022			0,65 22,5
0,68	0,06	AurgnEX	AUI	0,60	0,50	0,51	+0,02	1043			0,00
1,45	0,91	Aurizon	ARZ	1,28	1,16	1,16	-0,06	1807			0,15 7,7
5,13	3,10	Autost	AT	3,85	3,85	3,85		1			0,16 86,8
Is 4,00	1,10	Avcorp	AVP	4,00	3,60	3,80	+0,05	3698			0,23 16,5
33,38	18,88	Avenor	AVR	19,88	19,38	19,38	-0,13	221	048	5,12 3,8	

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES GAGNANTS						
Acabit Expl	19150	11,09	0,74	1,06	+0,33	+45,2
Draxem A	216	1,50	1,35	1,50	+0,40	+36,4
Orezone Res	2026	11,60	1,15	1,55	+0,35	+29,2
St Geneviève	8991	2,08	1,55	2,03	+0,39	+23,8
Coastent Gr A	35	3,65	3,10	3,65	+0,70	+23,7
Hubbard Gest	759	11,55	1,10	1,40	+0,25	+21,7
Ecuador Min	5638	11,60	1,16	1,45	+0,25	+20,8
Espalou Min	4855	11,65	1,30	1,50	+0,25	+20,0
McWatters Mines	3129	11,02	0,85	1,02	+0,17	+20,0
Mispec Res	8530	2,95	1,70	2,55	+0,35	+15,9

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES PERDANTS						
Eicon Tech	3192	11,38	16,75	7,50	-3,88	-34,1
Ditem Expls	6470	7,00	3,90	5,00	-1,50	-23,1
Arden P	5	1,25	1,15	1,15	-0,30	-20,7
ConsolTex Gr	209	1,90	1,60	1,60	-0,25	-13,5
NAR Resources	286	1,40	1,16	1,30	-0,20	-13,3
Hebron Fjord	674	1,20	1,10	1,10	-0,15	-12,0
TSI TelSys A	651	2,30	2,00	2,00	-0,25	-11,1
Banster	17	8,25	8,25	8,25	-1,00	-10,8
Roctest	180	3,00	2,70	2,70	-0,30	-10,0
Carena Dev	170	1,08	1,01	1,02	-0,10	-8,9

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES PLUS ACTIFS						
Air Canada	34075	5,13	4,80	4,80		-1,0
TVX Gold	21440	13,50	12,13	12,25	-0,13	-1,0
Jibbey Expl	19271	1,50	0,99	1,45	+0,15	+11,5
Acabit Expl	19150	11,09	0,74	1,06	+0,33	+45,2
Minorca Res Inc	16760	4,80	3,20	4,80	+0,15	+3,2
Bresea Res	15425	14,50	13,25	14,38	-0,38	-2,5
Chesbar Res	14702	1,38	1,10	1,35	+0,16	+13,4
West Africa Expl	13652	8,50	7,88	8,13	+0,13	+1,6
Bang Scotia	13253	30,88	30,50	30,63		
Dom Textile	12121	7,00	6,75	6,75		

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES GAGNANTS						
Acabit Expl	19150	11,09	0,74	1,06	+0,33	+45,2
Draxem A	216	1,50	1,35	1,50	+0,40	+36,4
Orezone Res	2026	11,60	1,15	1,55	+0,35	+29,2
St Geneviève	8991	2,08	1,55	2,03	+0,39	+23,8
Coastent Gr A	35	3,65	3,10	3,65	+0,70	+23,7
Hubbard Gest	759	11,55	1,10	1,40	+0,25	+21,7
Ecuador Min	5638	11,60	1,16	1,45	+0,25	+20,8
Espalou Min	4855	11,65	1,30	1,50	+0,25	+20,0
McWatters Mines	3129	11,02	0,85	1,02	+0,17	+20,0
Mispec Res	8530	2,95	1,70	2,55	+0,35	+15,9

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
LES PERDANTS						
Eicon Tech	3192	11,38	16,75	7,50	-3,88	-34,1
Ditem Expls	6470	7,00	3,90	5,00	-1,50	-23,1
Arden P	5	1,25	1,15	1,15	-0,30	-20,7
ConsolTex Gr	209	1,90	1,60	1,60	-0,25	-13,5
NAR Resources	286	1,40	1,16	1,30	-0,20	-13,3
Hebron Fjord	674	1,20	1,10	1,10	-0,15	-12,0
TSI TelSys A						

INVESTIR

Bourse de Montréal

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	\$	\$/bén.	\$/bén.
15,75	11,50	EmpireA	EMP	12,00	11,75	11,75	-0,50	42	0,22	0,90	13,1
5,88	4,10	Enersulp	ERF	5,50	5,13	5,13	-0,25	1249	0,09	0,02	21,8
1,65	0,95	Esplanu	EPU	1,65	1,30	1,50	+0,25	1			0,07
11,00	9,50	EDC	EDC	10,50	10,50	10,50	0,00	1			0,96
16,00	12,50	EDC	EDC	16,00	16,15	16,15	-0,05	10			1,88
18,88	11,50	Exticare	EXE	18,88	18,13	18,75	+0,25	1086			0,94
26,25	24,25	Exticare	EXE	25,38	25,38	25,38	0,00	13			2,00
24,50	18,00	Exticare	EXE	22,50	22,50	22,50	0,00	11			1,38
23,75	19,50	Exticare	EXE	23,00	23,00	23,00	0,00	11			1,40
23,00	19,13	Exticare	EXE	22,25	22,25	22,25	0,00	11			1,40
3,90	2,26	FCA	FCA	2,55	2,26	2,55	+0,13	203			0,24
9,00	4,00	FPI	FPI	4,75	4,50	4,50	-0,15	60			0,20
0,40	0,06	FairlyEn	FRY	0,15	0,15	0,15	0,00	125			0,12
3,75	0,24	Fairstar	FRR	2,80	2,20	2,65	-0,15	1906			0,19
32,00	20,00	Falcnbrdg	FFR	29,88	28,25	28,25	-0,38	1733	0,40	1,89	14,9
14,75	10,00	Flobrvr	FRV	11,50	10,38	10,38	-0,25	2545	0,40		11,36
1,75	1,33	Desrdnt	DFD	1,75	1,60	1,70	+0,10	47			1,36
0,60	0,21	Fidex	FEX	0,60	0,44	0,53	+0,09	492			0,42
24,00	18,50	Finning	FTT	23,00	22,38	22,50	-0,50	1633	0,40	2,00	11,3
15,50	12,50	1st Mara	AFMS	14,13	14,00	14,13	-0,13	17	0,44	1,57	9,0
14,50	14,00	1st Mara	AFMS	14,25	13,50	14,00	0,00	1	0,44	1,57	8,9
24,63	17,50	FICNDaa	FCC	18,75	18,00	18,63	+0,50	165	0,55	1,98	9,8
11,25	4,15	Fonora	FON	10,75	10,38	10,50	0,00	40			0,74
9,88	8,88	Fonora	FON	10,75	10,25	8,88	-0,74	1			0,74
1,35	0,76	Forsbeca	FBC	1,07	1,07	1,07	-0,01	352			1,11
7,75	4,00	Forex	FOX	5,25	4,80	4,80	-0,15	285	0,40	1,38	3,5
5,25	4,00	Forex	FOX	4,60	4,25	4,60	+0,30	360	0,40	1,38	3,2
28,00	25,13	Fortis	FIS	28,00	27,50	27,50	-0,25	196	1,72	2,53	10,9
3,90	3,20	Forzani	FGL	3,70	3,35	3,30	-0,30	419			0,66
2,25	1,67	FosterBrew	FBS	2,50	2,30	2,50	0,00	110	0,10	1,12	19,0
22,15	14,50	FourSeas	FSH	21,50	21,30	21,50	0,00	127	0,11	0,62	2,62
1,65	0,88	Freewest	FRW	1,23	1,06	1,12	-0,10	2429			0,05

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	\$	\$/bén.	\$/bén.
1,70	1,15	Jannock	JN	12,50	12,13	12,13	-0,38	63	0,50	0,61	19,9
1,70	1,15	Jannock	JN	12,50	12,13	12,13	-0,38	63	0,50	0,61	19,9
11,75	8,00	Jannock	JN	10,25	9,63	9,63	-0,63	451	0,12	0,93	10,3
1,62	0,88	Jillberg	JLB	1,50	0,99	1,45	+0,15	19271			0,03
9,00	7,00	Jordan	JDN	8,50	8,15	8,50	+0,38	1178			0,23
0,60	0,05	Jordan	JRN	0,24	0,24	0,24	0,00	13			0,13

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	\$	\$/bén.	\$/bén.
21,38	19,25	Noranda div		21,50	21,25	21,38	0,00	0,95			0,95
8,88	4,60	Noranda	NND	7,63	7,38	8,00	0,00	319	0,60	0,22	94,3
11,25	16,75	Noranda	NND	21,25	20,38	20,75	+0,25	319	0,60	0,22	94,3
0,60	0,21	Noranda	NND	0,60	0,60	0,60	+0,10	90			-0,02
6,63	43,13	Nortel	NLT	68,13	65,00	65,00	-2,75	713	0,44	1,85	25,9
1,65	0,96	Northern	NGX	1,60	1,30	1,50	0,00	1			0,24
13,00	10,63	NS Power	NSI	12,38	12,00	12,25	+0,25	3041	0,80	1,11	11,0
25,50	24,00	NS Power	NSI	25,50	25,50	25,50	0,00	59	1,50		1,50
0,70	0,20	Novedra	NOV	0,59	0,50	0,50	-0,01	4042			0,02
6,28	3,90	Novocorp	NOV	6,25	5,88	6,00	0,00	1432			0,54
7,25	5,38	Novocorp	NOV	7,25	7,25	7,25	+0,50	10	0,44		1,91
7,63	5,25	Nucom	NMC	5,25	5,25	5,25	0,00	1			1,91
9,50	0,80	Nymox	NMX	8,63	7,50	8,38	-0,13	925			0,02

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	\$	\$/bén.	\$/bén.
8,50	5,50	Sears	SCC	6,75	6,50	6,38	0,00	0,24	0,13	49,0	0,24
10,75	7,13	Secura	SCA	8,50	8,50	8,50	0,00	225	0,25	0,25	2,54
13,13	7,25	Semitec	SEM	7,50	7,25	7,25	-0,13	235	0,40	0,28	25,9
0,80	0,14	Sivlech	STU	0,70	0,60	0,60	-0,15	83			0,11
4,700	39,25	Shell	SHL	42,00	46,38	46,50	-0,25	685	1,80	4,60	10,0
5,00	1,50	Shermag	SMG	4,85	4,70	4,75	0,00	316			0,45
10,50	7,50	Shrtrt	SHR	8,00	8,00	8,00	-0,13	5933			0,13
2,25	0,40	Shrmax	SHX	2,25	2,15	2,20	0,00	73			0,47
10,75	7,50	Sico	SIC	7,75	7,50	7,50	-0,25	285	0,32	0,36	0,36
4,25	3,00	SmrdBras	SDB	3,00	3,00	3,00	0,00	20	0,10	0,10	0,10
158,00	110,00	Smtra	STI	189,50	115,00	158,00	0,00	1			0,10
0,65	0,38	Snors	SOI	0,55	0,50	0,50	+0,04	165			0,16
0,54	0,12	Snow	SNW	0,12	0,12	0,12	-0,08	5			0,08
2,75	1,85	Socra	SOC	2,25	2,20	2,20	+0,20	17	0,13	16,9	0,13
0,37	0,11	Sodco	SOD	0,20	0,17	0,18	-0,02	744			-0,09
7,00	4,50	Sodco	SOD	4,50	4,50	4,50	-0,05	5	0,16		0,16
16,50	12,25	Southam	STM	16,00	15,25	16,00	+0,25	1024	0,20	0,51	0,51
21,00	12,75	Sparac	SPZ	17,00	16,38	16,38	-0,25	14	0,24	0,80	20,5
8,75	1,30	Speedware	SPW	4,85	4,40	4,50	-0,25	33			-0,78
5,00	3,50	Sports	SPS	3,75	3,70	3,75	0,00	0,10	0,21	12,9	0,21
2,10	1,82	Sports	SPS	1,96	1,96	1,96	-0,01	4	0,18		0,18
7,88	5,25	Stelco	STE	6,38	6,13	6,25	0,00	3353	1,35	4,6	4,6
7,25	5,50	Stelco	STE	6,50	6,25	6,25	0,00	1	1,35	4,6	4,6
24,63	20,13	Stelco	STE	24,63	24,38	24,38	-0,13	50	1,94		1,94
2,40	1,60	Stellason	STL	1,80	1,60	1,60	-0,05	10	0,05	0,26	6,9
22,38	15,50	Stone	STO	16,00	15,50	15,50	-0,50	4003	2,59	6,0	6,0
22,00	21,38	Stone	STO	21,75	21,50	21,75	0,00	1	1,72		1,72
1,35	0,54	Stratam	STQ	1,06	0,90	1,00	0,00	211			0,05
7,00	5,00	Stratam	STQ	6,00	6,00	6,00	-0,38	10	0,81	8,1	8,1
0,75	0,08	Sullidex	SUE	0,75	0,59	0,75	+0,25	1244	0,00		0,00
43,75	36,50	Suncor	SUJ	43,75	42,50	43,75	+0,50	261	1,20	2,76	15,6
18,75	13,88	Suncor	SUJ	17,50	17,00	17,50	+0,63	125	1,20		1,20
8,88	2,52	Suzly	SZS	4,35	4,00	4,25	+0,45	38			0,12
4,75	2,50	Syngene	SYG	3,75	3,15	3,25	0,00	1	0,56	5,8	5,8
4,75	2,50	Syngene	SYG	3,75	3,15	3,25	0,00	1	0,56	5,8	5,8
4,05	2,70	TCG	TCC	3,40	3,25	3,40	0,00	1	0,10	0,27	12,8
4,05	2,70	TCG	TCC	3,40	3,25	3,40	0,00	1	0,10	0,27	12,8
1,713	1,475	TELOS	TEL	1,638	1,613	1,638	0,00	3668	0,92	1,16	12,0
4,75	1,65	TEI	TEI	2,30	2,00	2,00	-0,25	651			0,16
15,50	8,50	TVX	TVX	13,50	12,13	12,25	-0,13	21440			0,06
32,00	22,75	Talismen	TLM	31,75	30,75	30,75	-0,50	105	0,36	854	854
2,55	0,16	Tandem	TDM	1,75	1,40	1,67	+0,10	6308			-0,14
15,75	11,00	Tarragon	TAR	12,75	12,25	12,75	+0,50	1217			0,36
1,80	0,58	Tech	TEC	1,65	1,65	1,65	+0,15	45			0,26
10,00	9,50	Tech	TEC	9,50	9,50	9,50	-0,40	40			0,40</

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table with sections 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS' listing top performing, declining, and most active stocks.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

RECHERCHEZ-VOUS UN RENDEMENT FIABLE? Comparez le rendement de Fonds d'actions Altamira avec celui de n'importe quel autre fonds d'actions canadiennes. 5 ans 24,6%, 3 ans 18,9%, 1 an 25,7%. Demandez notre pochette de renseignements gratuite. À Montréal, composez le 499-1656; ailleurs 1 800 361-2354.

Les taux de rendement correspondent aux rendements annuels composés historiques pour les périodes terminées le 29 février, 1996; ils tiennent compte des variations de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions, mais pas des frais possibles imputables aux porteurs de parts qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit pas nécessairement le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants qu'il est recommandé de lire attentivement avant de souscrire. Se reporter aux pages deux et trois de notre prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Tous les fonds communs de placement Altamira sont sans commission; seuls s'appliquent des frais uniques d'ouverture de compte de quarante dollars.



INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data with columns for various stock indices and individual stock prices, including sections for S/T, Q/R, W/X, and Y/Z.

Questions d'affaires Réponses d'affaires une initiative de Bell en association avec la Chambre de commerce du Québec

STATIONS ET HEURES DE DIFFUSION, DU LUNDI AU VENDREDI, DE SEPTEMBRE À JUIN.

Table listing radio stations and their broadcast times for various cities: MONTRÉAL, SHERBROOKE, CHICOUTIMI, TROIS-RIVIÈRES, QUÉBEC, OTTAWA, and C/JRC.



En bref

INVESTIR

Second Cup forme une alliance avec Cara

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	23,43 \$	par action A	28-03-96
Central Fund	6,83 \$	par action A	28-03-96
Fonds COTE 100 Amérique	17,01 \$	par part	29-03-96
Fonds COTE 100 Amérique REER	19,39 \$	par part	29-03-96
Fonds COTE 100 EXP	14,11 \$	par part	29-03-96
Fonds COTE 100 REA-Action	11,02 \$	par part	29-03-96
Fonds Vision Europe	14,03 \$	par part	29-03-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	9,75 \$	par part	26-03-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,23 \$	par part	27-03-96
United Corp.	51,43 \$	par part	28-03-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an 2

	Rendement %		Cotes mensuelles	
	29 fév. 96	29 fév. 96	31 janv. 96	28 fév. 96
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
• Équilibré	14,79	11,459	11,591	10,484

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	29 fév. 96	22 mars 96	15 mars 96	24 mars 96
Ass. des pompiers de Mtl				
• Fonds A.P.M. équilibré	15,07	11,273	11,250	10,673
Barreau du Québec				
• Équilibré	15,44	11,150	11,107	10,357
• Obligations	14,97	10,344	10,296	9,825
Féd. des policiers du Québec				
• Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	16,71	11,269	11,252	10,280
Ingénieurs du Québec - Fériqué				
• Revenu à court terme	6,8	34,633	34,585	34,409
• Obligations	14,8	36,937	36,657	34,966
• Actions	20,1	37,644	37,580	34,629
• Équilibré	17,0	41,047	40,826	38,412
• International	10,6	9,412	9,242	8,843
• Américain	3,0	10,425	10,283	-
• Croissance	n.d.	10,052	9,089	-
Maitres-électriciens				
• Fonds CORMEL Équilibré	17,23	12,256	12,195	11,316
Médecins Omnipraticiens du Québec				
• Fonds Omnibus (REER)	18,07	53,329	53,060	46,427
• Fonds de placement	22,43	16,580	16,577	15,191
• Marché monétaire	6,89	10,014	10,014	10,014
• Obligations	12,51	10,339	10,333	10,100
• Actions canadiennes	17,58	11,629	11,643	10,536
• Actions internationales	9,05	8,732	8,585	8,295
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
• Équilibré	14,6	11,826	11,783	11,286
• Actions canadiennes	21,9	15,346	15,336	13,173
• Obligations	12,8	10,965	10,927	10,858
• Court terme	7,6	9,798	9,781	9,803
• International-actions (1)	18,3	15,359	15,155	13,545
• Croissance et revenus	16,4	10,606	10,585	9,999
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
• Équilibré	18,13	37,488	37,380	32,691
• Obligations	-	9,674	9,589	-

(1): Fonds non admissible au REER.
(2): 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

Dominique
Beauchamp

The Second Cup (Tor., SKL, 11,75 \$) a conclu une alliance stratégique avec les **Entreprises Cara** (Tor., CAO, 4,45 \$) afin d'accélérer ses plans d'expansion.

Le détaillant de café et la société de services alimentaires ont signé une entente de licence en vue de l'ouverture de 150 *Second Cup* dans les aéroports, les universités, les hôpitaux et d'autres institutions servis par Cara, d'ici à cinq ans. L'entente prévoit 50 bistrots d'ici à juin 1997.

En contrepartie, Cara acquiert 5 M d'actions votantes de *Second Cup* au coût de 58 M\$.

L'intérêt de 37 % fera de Cara le principal actionnaire de *Second Cup*. Cara aura deux représentants au conseil d'administration.

L'intérêt des fondateurs, **Michael et Louis Bregman**, diminuera de 40 % à 24 %. Cara effectuera une offre publique partielle de 1,5 M d'actions à un prix de 12 \$ l'action aux actionnaires actuels, incluant 847 000 actions appartenant aux fondateurs. Ensuite, Cara souscrira à des actions du Trésor à 11,50 \$ chacune pour combler l'écart entre le nombre d'actions déposées et 5 M d'actions. L'offre publique expire le 13 mai.

242 points de vente au Canada et aux États-Unis

Second Cup compte 242 points de vente au Canada et aux États-Unis. Ses filiales américaines, *Gloria Jean's Gourmet Coffee* et *Coffee Plantation*, portent le total de ses emplacements à 551.

Le numéro un en Amérique

du Nord est **Starbucks Corp.** (Nasdaq, SBUX 23,25 \$ US), qui exploite 800 points de vente. Starbucks a récemment percé le marché canadien par l'ouverture de 11 bistrots dans la région de Toronto.

Cara possède aussi les séries *Swiss Chalet* et la chaîne de hamburgers *Harveys*.

+ de 30 ans et retraités Gérer son argent soi-même

Pour... • accroître vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • suivre vos placements • trouver réponse à vos questions

Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur financier
"Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement)
Mardi 30 avril 1996

COÛT ABONNEMENT ANNUEL 195 \$ - déductible d'impôt

(514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

Fiche documentaire LES AFFAIRES

L'assurance-vie

L'assurance vie temporaire

L'assurance temporaire fournit une couverture sur une période déterminée (soit pendant un certain nombre d'années, soit jusqu'à un âge donné). Le capital-décès n'est versé que si le décès survient durant la période d'effet de la police.

Les polices d'assurance temporaire sont le plus souvent souscrites pour 1, 5, 10 ou 20 ans, ou jusqu'à 60 ou 65 ans. Les primes demeurent en général uniformes durant la période choisie, mais elles augmentent en cas de renouvellement du contrat (c'est-à-dire qu'elles augmentent tous les cinq ans s'il s'agit d'une police renouvelable tous les cinq ans).

Assurance temporaire renouvelable et transformable

Votre assurance temporaire est renouvelable lorsque vous pouvez la renouveler à l'échéance, moyennant le paiement d'une prime plus élevée, sans avoir à présenter de justification médicale ou autre attestation d'assurabilité. (Lorsque vous approchez des 70 ans, la police peut ne plus être renouvelable.) Elle est transformable lorsque vous pouvez la transformer en assurance permanente sans avoir à présenter d'attestation d'assurabilité.

Si vos obligations immédiates sont importantes et que vous avez peu d'argent à consacrer à une assurance, choisissez la police qui répond à vos besoins actuels, quelle qu'elle soit. Si vous commencez par une assurance vie temporaire, veillez à ce qu'elle soit renouvelable et transformable en une police permanente. Vous aurez ainsi toute la latitude nécessaire pour la modifier ultérieurement.

La plupart des polices d'assurance temporaire sont sans participation et ne comportent ni valeur de rachat ni options de non-déchéance. Les primes de l'assurance temporaire sont donc moins élevées que celles de l'assurance permanente - du moins quand vous êtes jeune.

Temporaire 100 ans

Souvent classée comme assurance permanente, la Temporaire 100 ans offre une couverture jusqu'à l'âge de 100 ans. En général, cette formule ne prévoit pas de participation, ni ne comporte de valeur de rachat, bien que certaines polices prévoient des options de non-déchéance. En conséquence, les primes sont inférieures à celles de l'assurance vie entière traditionnelle.

L'assurance collective ?

Si vous êtes salarié, cette forme d'assurance vie peut vous être offerte par votre employeur ou votre syndicat. Il s'agit en général d'une assurance temporaire (en principe jusqu'à 65 ans) couvrant un groupe de personnes en vertu d'un contrat collectif. Un certificat vous est remis comme attestation de couverture. Lorsque le groupe est important, il arrive souvent qu'aucune justification d'assurabilité, médicale ou autre, ne soit exigée.

L'assurance collective est un élément capital de votre couverture globale. Mais la protection dont vous bénéficiez peut prendre fin dès que vous ne faites plus partie du groupe. Vérifiez si le régime vous permet de transformer votre assurance en assurance individuelle si vous quittez le groupe ou si la couverture collective prend fin pour toute autre raison.

Source : Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.
Pour plus d'information, veuillez communiquer avec le Centre d'information au (514) 845-6173 ou 1-800-361-8070.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:



Groupe La Mutuelle

Une gamme complète de produits et de services financiers conçue pour répondre aux besoins changeants du marché.

1555, rue Peel
Montréal (Québec) H3A 3L8
(514) 282-1655 1-800-267-3434



Les devises Le 29 mars 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,939 5	Italie	Lire	1 154,250 0
Afrique française	Franc CFA	371,930 0	Jamaïque	Dollar	27,131 6
Allemagne	Mark	1,091 5	Japon	Yen	79,240 0
Antilles anglaises	Dollar	1,990 4	Liban	Livre	1 168,080 0
Argentine	Peso	0,737 2	Maroc	Dirham	6,352 9
Australie	Dollar	0,940 1	Mexique	Nuevo peso	5,5500 0
Autriche	Schilling	7,680 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,020 0
Bahamas	Dollar	0,737 2	Norvège	Couronne	4,732 3
Barbade	Dollar	1,482 7	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,077 6
Belgique	Franc	22,420 0	Pakistan	Roupie	25,510 0
Bermudes	Dollar	0,737 2	Pays-Bas	Florin	1,221 3
Brazil	Real	0,728 0	Pérou	Newsol	1,655 0
Chili	Peso	303,390 0	Philippines	Peso	19,310 0
Chine	Renminbi	6,143 7	Porto-Rico	Dollar	0,737 2
Colombie	Peso	772,820 0	Portugal	Escudo	112,660 0
Cuba	Peso	0,737 2	Rép. dominicaine	Peso	10,060 0
Danemark	Couronne	4,211 7	Rép. tchèque	Koruna	20,068 6
Egypte	Livre	2,503 5	Roumanie	Leu	2 101,268 0
Espagne	Peseta	91,750 0	Royaume-Uni	Sterling	0,483 4
États-Unis	Dollar	0,737 2	Russie	Rouble	3 425,412 8
Finlande	Mark	3,406 6	Singapour	Dollar	1,036 3
France	Franc	3,719 3	Slovaquie	Koruna	22,000 0
Grèce	Drachme	177,940 0	Sri Lanka	Roupie	39,580 0
Haiti	Gourde	11,924 8	Suède	Couronne	4,901 1
Hong Kong	Dollar	5,696 7	Suisse	Franc	0,880 3
Inde	Roupie	25,019 2	Tunisie	Dinar	0,712 3
Iran	Rial	2 211,570 0	Turquie	Lire	51 527,090 0
Israël	Shekel	2,279 4	Venezuela	Bolivar	212,062 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Des profits record pour Dorel

Les Industries Dorel (Mtl, DII.A, 10,25 \$) ont enregistré des profits record pour l'exercice terminé le 30 décembre 1995. Le bénéfice net a atteint 10,8 M\$ (0,91 \$ par action), comparativement à 8,1 M\$ (0,68 \$ par action) au cours de l'exercice précédent. Le bénéfice net du quatrième trimestre est passé de

2,7 M\$ (0,23 \$ par action), en 1994, à 3,4 M\$ (0,28 \$ par action), en 1995.

Le chiffre d'affaires de l'exercice s'est élevé à 387,8 M\$, comparativement à 333,8 M\$ en 1994. L'exercice 1995 a été caractérisé par des ventes sans précédent de nouveaux produits. Ceux introduits au cours des 18 derniers

mois ont compté pour près de 25 % du chiffre total des ventes. Les ventes du quatrième trimestre se sont établies à 99,6 M\$, en regard de 91,2 M\$ en 1994.

« Cette performance est le fruit des projets de développement réalisés en 1994 et au cours des années précédentes, a déclaré **Martin Schwartz**,

président et chef de la direction de Dorel. Notre récent programme d'acquisitions et d'agrandissement des installations nous a permis de développer de nouveaux produits, de maximiser le développement de produits interdivision et de renforcer notre présence sur les marchés internationaux. »

Pour 1996, le manufacturier de meubles prêts-à-assembler, d'articles pour enfants et de mobilier de maison, prévoit

une croissance dans chacun de ses trois secteurs d'activité. « Nos deux unités de meubles prêts-à-assembler, **Charleswood** et **Ridgewood**, ont récemment procédé au remaniement de leurs services administratifs, ce qui contribuera à accroître leur efficacité et leur compétitivité, a déclaré **M. Schwartz**.

« Le secteur des articles pour enfants devrait également poursuivre son essor à la faveur du succès des nou-

veaux produits mis en marché en 1995 de même que ceux qui seront introduits cette année. Quant à la division de mobilier de maison, on peut prévoir qu'elle augmentera notre bénéfice net en 1996 grâce à la mise en marché de diverses variantes du très populaire marchepied *Tri-Step*, de **Cosco**, ainsi qu'à l'accroissement des ventes de lits métalliques chez **Dorel Canada**. Nous anticipons de solides résultats au premier trimestre et avons bon espoir d'enregistrer une croissance des profits pour un septième trimestre consécutif. » (RCS) ■

Hier, la révolution industrielle...

...aujourd'hui, l'âge de l'inforoute.

LES **AFFAIRES** Le journal des décideurs

Les **500** plus importantes entreprises au Québec

Édition 1996

Annoncez-vous et soyez parmi les pionniers.

DATE DE PUBLICATION : 15 JUIN 1996

L'hiver hâtif aide Mont Saint-Sauveur

Mont Saint-Sauveur International (Mtl, MSX.A, 0,95 \$) a connu un des meilleurs trimestres de son histoire, aidé par l'hiver hâtif.

À son troisième trimestre terminé le 28 janvier, la société de loisirs a accru son chiffre d'affaires de 16 %, à 14,2 M\$. Les profits avant amortissement, intérêts et impôts (BAII) ont bondi de 32 %, passant de 3,7 M\$ à 4,8 M\$. Le bénéfice net est passé de 1,3 M\$ (0,16 \$ par action) à 1,8 M\$ (0,21 \$ par action). Pour ses neuf premiers mois, Saint-Sauveur a augmenté ses revenus de 22 %, à 21,8 M\$ et son BAII de 94 %, à 2,8 M\$. Cela a permis à l'entreprise de réduire sa perte : elle est passée de 936 000 \$ (0,11 \$ par action) à 676 000 \$ (0,08 \$ par action).

Ses fonds autogénérés ont atteint 3,1 M\$ au troisième trimestre et 1,3 M\$ aux trois premiers trimestres.

Outre l'hiver hâtif, **Jacques G. Hébert**, président du conseil, président et chef de la direction de Mont Saint-Sauveur, attribue la meilleure performance à l'acquisition des stations **Ski Mont Gabriel** et **Mont Olympia** et également à une approche marketing efficace.

De plus, la direction explique qu'elle continue son effort pour rembourser sa dette rapidement. La dette à long terme est passée de 33,3 M\$ à 31,9 M\$ en un an. L'avoir des actionnaires est de 13 M\$.

Si dame météo a aidé Mont Saint-Sauveur à son troisième trimestre, elle lui a joué des tours par la suite. « À la lumière des résultats de février, inférieurs aux attentes, il apparaît clair qu'il sera difficile de maintenir notre vitesse de croisière au quatrième trimestre », avertit le président. Le mois de février a été frappé par un redoux et les effets négatifs de ce caprice climatique se sont fait ressentir sur toute l'industrie du ski. Mont Saint-Sauveur exploite des centres de ski et de plein air. (BM) ■

Résultats financiers

Boutiques San Francisco : des profits stables

Renée Claude
Simard

Les Boutiques San Francisco (Mtl, SFA, 4,05 \$) affichent des profits stables pour l'exercice terminé le 3 février 1996. Ils se sont établis à 2 M\$ (0,34 \$ par action).

Le chiffre d'affaires de San Francisco a progressé de 9,2 %, passant de 109,2 M\$ au cours de l'exercice précédent à 119,3 M\$.

Paul Delage Roberge, président et chef de la direction, a déclaré que ce bilan était positif, compte tenu du contexte difficile dans lequel

évolue le commerce de détail. « Les modifications que nous avons apportées de façon systématique à notre réseau de boutiques au cours des derniers exercices ont, de toute évidence, répondu aux attentes des nouveaux consommateurs. »

M. Roberge estime que la

société dispose d'éléments structurels et de développement qui devraient lui permettre de connaître une croissance soutenue.

« L'implantation de nouvelles mégaboutiques Les Ailes de la Mode, dont la prochaine ouverture est prévue pour le

mois d'août 1996 au Carrefour Laval, à Laval, contribuera à améliorer de façon sensible l'ensemble des performances de la société », a souligné M. Roberge.

La société exploitait, au 3 février 1996, 132 boutiques situées au Québec, soit 43

boutiques San Francisco, 15 boutiques L'Officiel, 22 boutiques San Francisco Mail-lots, 17 boutiques Victoire Delage, 20 boutiques West Coast ainsi qu'un magasin de grande surface Les Ailes de la Mode, situé à Brossard, sur la rive sud de Montréal. ■

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts		Période			
	000 \$		000 \$		mois terminée le			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
	par action		par action					
Abbey Woods	300	211	0,01	0,01	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Acklands	5 626	5 423	0,29	0,30	187 819	173 244	3 m.	31-Jan-96
Aeterna (Les Laboratoires)	17 025	21 645	0,93	1,22	758 777	645 068	12 m.	31-Jan-96
Akita Drilling	502	769	0,05	0,09	2 167	2 008	12 m.	31-Déc-95
Amtelecom Group	6 053	7 024	0,66	0,77	57 429	61 498	12 m.	31-Déc-95
	1 100	s.o.	0,11	s.o.	63 400	s.o.	12 m.	31-Déc-95
Anadime	(114)	(100)	n.d.	n.d.	494	n.d.	9 m.	31-Jan-96
Aurizon Mines	(3 240) ³	2 627	(0,09)	0,08	3 143	3 270	3 m.	31-Déc-95
	(546) ³	6 091 ²	(0,02)	0,17	13 248	11 548	12 m.	31-Déc-95
Autrex	(71)	(351)	(0,01)	(0,06)	3 210	2 599	3 m.	31-Jan-96
Baytex Energy	802	506	0,09	0,07	6 204	2 366	12 m.	31-Déc-95
Bocenor (Groupe)	368	(58)	0,05	(0,01)	9 623	9 716	3 m.	31-Déc-95
BPI Financial	(18)	2 122	0,00	0,07	8 373	8 189	3 m.	31-Jan-96
	4 045	5 838	0,11	0,20	33 100	23 553	12 m.	31-Jan-96
Bracknell Corp.	1 684	1 007	0,06	0,04	61 782	62 848	3 m.	31-Jan-96
Brandselite	358	739	0,02	0,04	17 324	23 863	12 m.	31-Déc-95
Breakwater Resources	474	(2 368)	0,02	(0,11)	10 684	10 367	3 m.	31-Déc-95
	(3 389)	(2 532)	(0,15)	(0,26)	26 734	40 907	12 m.	31-Déc-95
Canadian Crude Separators	329	446	0,03	0,05	4 959	5 113	3 m.	31-Jan-96
	1 335	888	0,13	0,09	14 146	13 343	9 m.	31-Jan-96
Canadian Satellite Comm.	3 485	3 477	0,35	0,35	41 979	37 997	6 m.	29-Fév-96
Canrise Resources	433	397	0,05	0,05	4 752	2 775	12 m.	31-Déc-95
Carmannah	882	n.d.	0,05	n.d.	5 300	n.d.	3 m.	31-Déc-95
	562	204	0,03	0,02	14 224	2 527	12 m.	31-Déc-95
Corel Corp. ¹	(6 599)	1 253	(0,12)	0,02	36 423	37 163	3 m.	29-Fév-96
Coscient (Groupe)	816	355	0,08	0,03	35 234	40 865	6 m.	31-Jan-96
Denninghouse	339 ³	874	0,07	0,18	8 940	8 374	6 m.	31-Jan-96
Discovery West	171	170	0,00	0,01	9 328	9 341	3 m.	31-Déc-95
	3 310	14 989 ²	0,11	0,52	37 055	37 658	12 m.	31-Déc-95
Dorel (Industries)	3 370	2 740	0,28	0,23	99 600	91 240	3 m.	30-Déc-95
	10 800	8 070	0,91	0,68	387 800	333 800	12 m.	30-Déc-95

Déclarations de dividendes

- Canadian Satellite : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 10 mai.
- CanUtilities Holdings : div. trim. de 0,37 \$ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 10 mai.
- Fidelity Partnership 1993 : div. trim. estimé de 1,00 \$ payable le 22 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Guardian Capital : hausse du div. trim. de 0,10 \$ à 0,12 \$ payable le 22 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Lassonde : div. trim. de 0,14 \$ payable le 3 mai aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- Oshawa Group : hausse du div. trim. de 0,13 \$ à 0,135 \$ payable le 10 juin aux actionnaires inscrits le 16 mai.
- Quorum Growth : div. trim. de 0,1125 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- RealFund : div. de 0,32 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 9 avril.
- Roctest : div. trim. de 0,225 \$ payable le 18 avril aux actionnaires inscrits le 11 avril.
- Schneider : div. trim. de 0,09 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 24 juin.
- Tel NT (equity) : div. trim. de 0,20016 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Tombill : div. trim. de 0,30 \$ payable le 18 avril aux actionnaires inscrits le 11 avril.
- Westrock Energy Income Fund I : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 20 avril aux actionnaires inscrits le 10 avril.
- Westrock Energy Income Fund II : div. mensuel de 0,05 \$ payable le 20 avril aux actionnaires inscrits le 10 avril.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Amisco (Les industries)	10 avril	16 h 30	Hôtel Les Gouverneurs, Sainte-Foy
*Cinar (Les films)	10 avril	10 h 00	1055, René-Lévesque E., # 800, Montréal
*Matco Ravary	10 avril	11 h 00	Ramada, Longueuil
*Québec-Téléphone	17 avril	11 h 00	Hôtel Rimouski Centre des Congrès, Rimouski
*Freewest Canada (Res.)	18 avril	10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Groupe Cedar	18 avril	10 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Rolland	18 avril	14 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
*CFCF	19 avril	10 h 30	Loews Vogue, Montréal
*Aventure Électronique	23 avril	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Canam Manac (Gr.)	23 avril	11 h 00	Le Georgesville, Saint-Georges
*Domtar	23 avril	10 h 00	Mariott Château Champlain, Montréal
Produits forestiers Alliance	24 avril	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
*Quebecor (Imprimeries)	23 avril	11 h 00	Intercontinental, Montréal
Simard Beauty	25 avril	17 h 00	Sheraton Laval, Laval
Bestar	29 avril	15 h 00	Hilton de l'aéroport, Dorval
Cascades	29 avril	15 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Quebecor	29 avril	11 h 00	300, boul. De Maisonneuve E., Montréal
Imasco	01 mai	14 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
Echo Bay Mines	10 mai	11 h 30	Ritz Carlton, Montréal
Forex (Gr.)	23 mai	11 h 00	L'Escaie, Val D'Or
Bombardier	18 juin	11 h 00	400, Chemin de la Côte Vertu E., Dorval

* Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts		Période			
	000 \$		000 \$		mois terminée le			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
	par action		par action					
Drug Royalty	20	(116)	0,00	(0,01)	824	530	3 m.	29-Fév-96
	58	(217)	0,00	(0,01)	1 562	1 106	6 m.	29-Fév-96
Dynacare	(4 809) ³	2 271	(0,33)	0,16	214 688	166 554	12 m.	31-Déc-95
Equisure Financial Network	566	113	0,09	0,02	6 275	860	12 m.	31-Déc-95
Forzani Group	(4 900)	7 600	(0,66)	1,02	348 700	295 508	12 m.	28-Jan-96
Gaming Lottery	8 404	3 592	0,40	0,21	45 547	15 944	12 m.	31-Jan-96
Gendis Inc.	(6 324)	1 242	(0,37)	0,08	157 776	160 170	3 m.	27-Jan-96
	(9 487)	5 142	(0,56)	0,31	529 737	532 188	12 m.	27-Jan-96
Geomaque ¹	(648)	(1 926)	(0,02)	(0,11)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-95
	(1 419) ³	(2 214)	(0,05)	(0,12)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Golden Knight	(4 500)	2 900	(0,35)	0,24	13 100	21 100	12 m.	31-Déc-95
Goldfarb Corporation	1 700	1 730	0,34	0,36	61 900	15 300	3 m.	31-Déc-95
	7 800	9 500	1,61	2,16	178 000	47 100	12 m.	31-Déc-95
Goodfellow	(4)	9 ²	(0,01)	0,01	42 424	52 192	3 m.	29-Fév-96
	393	717 ²	0,10	0,19	92 029	113 349	6 m.	29-Fév-96
Greyvest Financial	5 300	4 600	0,29	0,25	78 936	49 178	12 m.	31-Déc-95
Guardian Capital Group	2 288	5 859 ²	0,39	0,89	23 727	24 681	12 m.	31-Déc-95
Humboldt Flour Mills	779	527	0,05	0,03	22 430	19 113	6 m.	31-Jan-96
Intl Utility Structures	(3 604)	(630)	(0,46)	(0,09)	2 174	644	12 m.	31-Déc-95
Inventronics	966	44	0,42	0,02	12 039	8 386	9 m.	29-Fév-96
ITI Education	(606)	(143)	n.d.	n.d.	772	492	3 m.	31-Jan-96
Knighthawk Airlines	99	101	0,02	0,02	1 188	1 252	3 m.	31-Jan-96
KRG Management	2	3	0,00	0,00	1 705	1 106	3 m.	31-Jan-96
	32	21	0,01	0,01	3 354	2 127	6 m.	31-Jan-96
Lassonde (Industries)	-7 300	7 000	(1,10)	1,04	151 400	136 500	12 m.	31-Déc-95
LifeTech	(506)	(196)	(0,11)	(0,07)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-96
Macyro (Groupe)	(197)	73	(0,02)	0,01	27 600	19 800	9 m.	31-Jan-96
Major Drilling	364	714	0,07	0,16	10 287	11 193	3 m.	31-Jan-96
	2 703	3 045	0,48	0,68	35 972	33 649	9 m.	31-Jan-96
Mark Work's Wearhouse	3 117 ³	6 315	0,13	0,27	262 575	247 768	12 m.	27-Jan-96
Marshall-Barwick	584	1 350	0,07	0,16	21 628	16 553	3 m.	31-Déc-95
	4 538	2 138	0,56	0,26	80 209	44 508	12 m.	31-Déc-95
Matco Ravary	(643)	(634)	(0,14)	(0,14)	6 941	13 621	3 m.	31-Jan-96
MDSI Mobile Data	(2 559) ³	289	(0,59)	0,07	1 394	1 924	3 m.	31-Déc-95
	(1 651) ³	187	(0,37)	0,04	4 302	2 989	6 m.	31-Déc-95
	(40) ²	901	0,00	0,04	19 036	12 596	3 m.	31-Déc-95
Merfin Hygienic Products	4 639 ³	4 321	0,19	0,18	68 909	46 902	12 m.	31-Déc-95
Minera Rayrock ¹	(1 614)	(1 174)	(0,03)	(0,02)	22 472	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Mont Saint-Sauveur Int.	1 800	1 300	0,21	0,16	14 200	12 200	3 m.	28-Jan-96
	(676)	(936)	(0,08)	(0,11)	21 800	17 800	9 m.	28-Jan-96
NII Norsat Int.	903	818	0,05	0,06	48 773	37 250	12 m.	31-Déc-95
Ondaatje Corp.	(9 844) ³	6 179	(0,17)	0,10	17 767	43 267	9 m.	31-Déc-95
Orbit Oil & Gas	(882)	5 622	(0,04)	0,15	17 423	20 521	12 m.	31-Déc-95
Paloma Petroleum	(10 569) ³	2	(0,74)	0,00	3 855	4 840	3 m.	31-Déc-95
	(12 282) ³	1 738	(0,86)	0,12	15 815	19 125	12 m.	31-Déc-95
Perle Systems	(855) ³	(97)	(0,14)	(0,02)	10 880	9 844	3 m.	29-Fév-96
	(1 840) ³	(1 326)	(0,32)	(0,26)	30 273	26 425	9 m.	29-Fév-96
Princeton Mining Corp.	(2 085)	2 295	(0,02)	0,02	15 459	15 382	3 m.	31-Déc-95
	3 739 ³	(5 872) ³	0,05	(0,09)	52 223	20 473	12 m.	31-Déc-95
Promis Systems Corp.	238	(109)	0,05	(0,02)	4 667	5 602	3 m.	31-Déc-95
	(11 438)	(2 115)	(2,28)	(0,43)	16 073	19 924	12 m.	31-Déc-95
QLT Phototherapeutics	(14 690)	(14 275)	(0,77)	(0,72)	2 531	3 776	12 m.	31-Déc-95
Quincaillerie Richelieu	915	907	0,13	0,12	17 750	17 351	3 m.	29-Fév-96
Quorum Growth	9 171 ²	2 242 ²	0,79	0,27	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-96
Rayrock Yellowknife ¹	2 208	(598)	0,12	(0,05)	28 650	17 401	3 m.	31-Déc-95
	547	6 276 ²	0,03	0,36	95 651	67 147	12 m.	31-Déc-95
Remington Energy	0</							

Pour garder le contact avec Montréal...

Jacques Villeneuve

prend le
virage de la radio
et signe avec CKAC!



Voici son numéro personnel :
(514) 790-8293

Posez-lui toutes les questions que vous voulez sur sa boîte vocale. Où qu'il soit dans le monde, il rappelle pour prendre ses messages et pour vous répondre chaque jour de la semaine à 17 h 50 sur les ondes de CKAC.

CKAC 730

RADIO MÉDIA

Le pouvoir des mots

Immobilier

● Rendement courant de 8,4 % pour le Groupe immobilier Caisse en 1995

Le bras immobilier de la Caisse de dépôt et placement du Québec a été passablement actif en 1995, notamment à l'extérieur du Québec, aux États-Unis particulièrement p. 73

● Harmonisation des taxes : pas de hausse de prix des maisons au Québec

Le Québec est la seule province à avoir harmonisé sa taxe de vente provinciale avec la TPS p. 74

PROPRIÉTÉ GESTION INC.
"À votre service depuis 1981"

GESTION D'IMMEUBLES
COPROPRIÉTÉS,
PROPRIÉTÉS À REVENUS,
COMMERCIALES
& INDUSTRIELLES

Service Juridique
Planification financière

Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781

Faute de fonds, plusieurs établissements d'enseignement privé doivent renoncer à effectuer des rénovations nécessaires

Les écoles privées redoutent les coupures

Stéphane
Labrèche

Les établissements d'enseignement privé font face à une situation difficile. Plusieurs d'entre eux occupent de vieux bâtiments et ont de la difficulté à les entretenir convenablement.

Comme l'a fait remarquer Denis Delamarre, directeur général du Collège de Lévis, les établissements d'enseignement privé se retrouvent entre deux chaises. « D'un côté, nos établissements sont jugés comme des biens publics, mais, de l'autre, la loi nous perçoit comme des entreprises privées. Nous devons maintenir le patrimoine historique sans avoir accès aux subventions. »

En fait, le gouvernement subventionne une partie des coûts liés à l'enseignement privé et octroie un montant discrétionnaire pour les immobilisations (valeur locative des immeubles). Cependant, contrairement aux subventions d'enseignement, la valeur locative n'est pas protégée par la loi et ne tient pas compte du coût réel des immobilisations. « Qu'un collège occupe de vieux locaux ne change rien aux montants qu'il reçoit », a indiqué Jacques Tremblay, secrétaire général de l'Association des collèges privés du Québec (ACQP).

Dans le *Projet de règle budgétaire 1996-97*, la valeur locative couvre plusieurs dépenses : c'est « une compensation visant à assurer l'acquisition de mobiliers, d'appareillage et outillage, les réparations majeures et l'amélioration et la transformation des bâtiments mis au service de projets éducatifs institutionnels. »

Au niveau secondaire, le montant est de 243 \$ par élève, tandis qu'au primaire, il est de 164 \$. En comparaison, les immobilisations représentent environ 450 \$ par élève dans le secteur public (primaire et secondaire).

Au niveau collégial, l'ACQP estime que la valeur totale des subventions pour les 27 collèges privés de la province était de 80,3 M\$, dont 8 M\$ en valeur locative l'an dernier.

De l'audace !

Selon Auguste Servant, secrétaire général de la Fédération des établissements d'enseignement privé, le gouvernement sous-estime la contribution du secteur privé. « Les chiffres du ministère de l'Éducation indiquent que le privé a reçu une subvention moyenne de 3 255 \$ en 1993-94, contre 6 434 \$ au public. Toutefois, ce chiffre exclut le service de la dette..., c'est-à-dire les dépenses d'immobili-

sation », a-t-il expliqué.

C'est là tout le problème. « Quand une école a besoin de rénovations, cela ne pose aucun problème parce que les coûts ne sont pas reflétés dans son budget de fonctionnement », a soutenu Normand Therrien, recteur du Collège de L'Assomption.

Pour les rénovations et même l'entretien de ces bâtiments historiques, les écoles privées doivent donc faire preuve d'imagination et d'audace. Certaines repoussent parfois les rénovations jusqu'à la venue d'un inspecteur.

C'est ce qui est arrivé au Collège de L'Assomption, où un immeuble a été condamné durant une quinzaine d'années. Pour remettre cet immeuble sur pied, Normand Therrien a joué à fond la carte régionale.

À la suite du sommet économique de 1990, le ministère de la Culture a consenti une subvention de 873 000 \$ pour rénover les quatrième et cinquième étages afin d'y installer un centre d'archives régional.

■ « Dans le secteur public, les dépenses d'immobilisation sont prises en charge par le gouvernement », a indiqué Denis Delamarre.

Cela a aidé, mais la restauration a coûté près de 5 M\$ au total. « Nous avons trouvé l'argent à même le budget de fonctionnement », a expliqué Normand Therrien. Le Collège favorise l'enrichissement des tâches..., c'est-à-dire que plusieurs personnes occupent plus d'un poste.

Normand Therrien donne lui-même l'exemple : en plus d'être recteur, il est directeur du personnel, directeur général du secondaire et du collégial, et superviseur des finances. Le Collège réussit ainsi à épargner des centaines de milliers de dollars.

Nouvelles sources de revenu

Cependant, l'entretien de vieux immeubles est une préoccupation constante.

Or, selon Normand Therrien, il reste encore 500 000 \$ à investir dans la réfection des toitures. « Nous allons essayer de gérer de façon encore plus serrée parce qu'on ne peut plus emprunter. Le service de la dette est de 3,5 M\$.

payables sur 20 ans. »

Une chose est sûre, si le secteur collégial du Collège de L'Assomption est vendu au gouvernement pour en faire une institution publique, l'argent financera certains projets. Il en aura besoin : le plus vieux immeuble date de 1852, et deux autres ont été construits peu après, en 1867 et en 1892.

Le Collège a aussi tiré profit de son avoir non utilisé. La chapelle a été transformée en salle de spectacle en 1987. Les revenus de location ne sont pas énormes, mais la mission communautaire du Collège est remplie. Le retour d'ascenseur viendra un jour !

Le Collège de Lévis a aussi changé la vocation de sa chapelle. La municipalité l'a achetée pour y loger sa bibliothèque. « Nous n'avons pas d'objectifs mercantiles. Nous avons vendu la chapelle pour 1 \$ pour le principe, mais en revanche, elle conserve une certaine vocation éducative », a expliqué Denis Delamarre, le premier directeur général laïc de l'établissement.

Le plus vieux immeuble du Collège de Lévis date de 1853, mais les autres sont aussi difficiles à entretenir en raison de leur âge.

Sur un budget annuel de 8,5 M\$, le gouvernement en finance 40 % et les parents, 25 %. Les 35 % qui restent proviennent de diverses sources de revenu : location du gymnase, des locaux, du terrain de sport, etc. Le Collège s'est d'ailleurs montré dynamique dans la recherche de

nouveau financement. Depuis l'arrivée de Denis Delamarre, en 1990, la proportion des autres sources de revenu est passée de 10 % à 35 %.

Le toit coule...

L'administration du Collège de Lévis doit maintenant restaurer les fenêtres. Où trouver l'argent nécessaire ? Au lieu d'engager des travailleurs externes, Denis Delamarre fera faire le travail par les employés du Collège. « Cela va peut-être prendre deux ans à deux employés. C'est long, mais nous n'avons pas le choix », a-t-il laissé entendre.

D'autres sont obligés de remettre à plus tard. C'est le cas du Petit séminaire de Québec, qui a été fondé en 1639. « On ne fait que l'essentiel », a indiqué Louis Bouchard, directeur général de l'établissement.

Résultat : il manque environ 500 000 \$ pour rénover la toiture du pavillon des classes. « À certains moments, l'eau rentre. Alors, on la recueille et on en dispose », a déclaré le directeur général.

La situation du Petit séminaire est cependant différente des autres établissements privés. Puisqu'il est situé à l'intérieur d'un secteur historique, la Ville de Québec lui vient en aide..., mais pour les rénovations extérieures seulement ! ■

Un trésor caché à Lévis

Comme plusieurs vieux collèges privés, le Collège de Lévis a hérité d'un nombre inimaginable de pièces de collection, d'œuvres d'art, d'archives, etc.

Le Collège pourrait vendre certains de ces éléments pour financer les rénovations, mais Denis Delamarre, directeur général du Collège, s'y refuse. « Nous ne

voulons pas trahir les prêtres qui ont reçu ces objets. »

Pour lui, c'est une question de principe. « Rares sont ceux qui se renseignent sur le prix de nos objets, mais on sent que plusieurs seraient intéressés. »

Par exemple, des gens viennent de Washington et d'Israël pour étudier l'Insectarium de Provencher, qui

compte certaines espèces disparues.

« C'est parfois difficile, mais ces œuvres, comme nos bâtiments historiques, représentent justement notre richesse. On ne peut pas s'en départir », a expliqué Denis Delamarre. Le directeur rêve plutôt d'un musée où les objets qui ont été légués aux prêtres durant près de 150 ans témoignent du passé de l'institution et de la région. (SL) ■

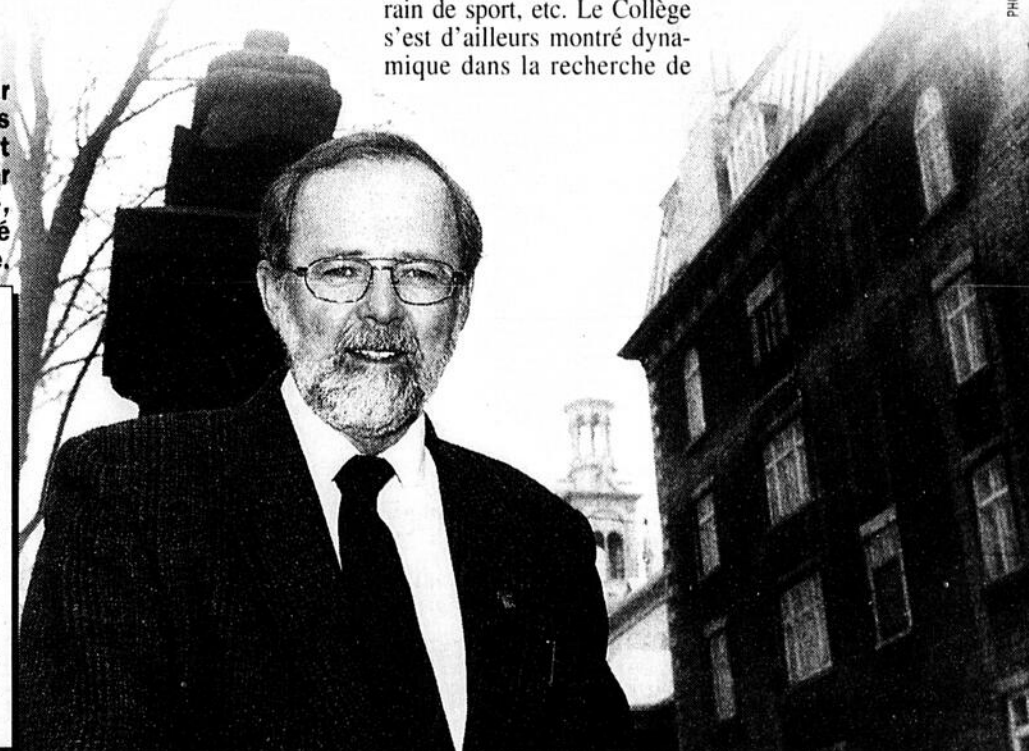


PHOTO: Renée Méthot

Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Immeuble commercial

Bureaux à louer

BESOIN D'ESPACES?
BUREAUX À LOUER
DE 300 P² À 55 000 P² DISPONIBLES
MONTRÉAL • LAVAL • QUÉBEC
CONTACTEZ
PAUL ROUSSEAU
OU DONALD COMEAU
1 800 463-5261
L'INDUSTRIELLE ALLIANCE

CENTRE-VILLE
• 2 édifices
• face au métro, train de banlieue, nouveau Forum
• Place-des-Arts, universités, hôtels.
De 350 pi ca. à 10 000 pi ca. contigus.
À partir de 6 \$ / pi ca. net
(514) 497-8530
Courtiers protégés

ANJOU
Métropolitain Est.
1 000 à 11 000 pi ca.
Emplacement idéal.
Air climatisé.
Prix concurrentiels.
Stationnement extérieur.
Courtiers protégés
(514) 485-1689

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.
POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

LE CHERRIER SUR LE PARC
Montréal, près du centre-ville, avec la nature en prime. Bureaux 450 à 2 500 pi ca., moderne, coin Cherrier et Lafontaine, près du parc, près du métro, restaurant.
(514) 528-1591

LONGUEUIL (près Taschereau et Jacques-Cartier)
Entre 2 000 et 5 000 pi ca., 4,50 \$ à 6,50 \$ le pi ca. tout inclus.
Contacter
Fred Nardelli
(514) 594-1498

COEUR DU CENTRE VILLE
Rez-de-chaussée, adresse privée sur University, 4000 pi. ca., fenestration pleine hauteur, loyer gratuit de 2 mois. Bureau de 400 à 40 000 pi ca. Tous services, nettoyage, a/c, accessible 24 heures. Stationnement.
(514) 397-2282

LONGUEUIL
Relié au métro, espace à bureaux, r. de chaussée, 9600 pi ca., air clim., stationnement int.
(514) 651-1118
(514) 651-1611

Bureau clé en mains
Idéal pour professionnels, consultants, fiscalistes; mobilier haut de gamme peut être vendu séparément. Situé au centre ville de Laval.
(514) 973-8878
(514) 965-7832

AUBAINE!
Espace à louer, comprenant 5 bureaux, une réception, une salle à dossiers. Idéal pour pratique médicale, para-médicale ou autre profession. 960 pi.ca. Rue Bélanger Est. Le tout 850 \$ par mois.
(514) 251-9331

Terrains

TERRAIN COMMERCIAL
Visibilité par plus de 120 000 véhicules/jour.
Site idéal pour centre hôtelier ou grande surface pour vente au détail.
Situé à la tête des ponts de Québec et Laporte, en bordure de l'autoroute 20.
RE/MAX DUPLESSIS N.D.
courtier immobilier
Noelline Donovan (418) 652-0060
RE/MAX AVANTAGES INC.
courtier immobilier
Claude Noreau (418) 832-1001

REPRISE DE FINANCE
Vaudreuil-Dorion (autoroutes 20 et 40)
Terrain commercial 65 000 pi ca. Faites une offre!
MARTIN GAUVREAU
(514) 425-2795
Centre Professionnel Immobilier Vaudreuil, courtier immobilier agréé

BERNIERES
Terre 2 500 000 pi ca./10€/pi ca., vue sur l'autoroute 20, avec services.
(418) 831-8974

Immeubles commerciaux à vendre ou à louer



REPRISE DE FINANCE Sorel
• Centre ville (près Palais Justice et Parc)
• Bâtiment commercial 15 800 pi.ca. avec ascenseur
• Revenu potentiel 164 000\$/an Prix 659 000\$
La Capitale, Guy Monast courtier int.
(514) 743-0066

ST-HUBERT RIVE-SUD À VENDRE OU À LOUER
IMMEUBLE INDUSTRIEL
Bureaux 1 000 pi ca. Entrepôt 4 000 pi ca. Mezzanine 3 000 pi ca. Terrain 16 200 pi ca. Parc Industriel Pilon
2950 boul. Losch, Saint-Hubert
Courtiers Protégés (514) 445-2332

MIRABEL (138 600 \$, sous éval. mun.)
Immeuble commercial & industriel récent, 60 pi x 150 pi, 18 pi de hauteur, quai & salle de montre. Situation stratégique près des axes routiers. Terrain 52 000 pi ca. Plusieurs autres occasions de 8 000 à 40 000 pi ca. dans la région.
(514) 990-5390
Jean-Guy Ayotte ou Michel Limoges
Trans-Action Limoges Ste-Thérèse, ctr. imm. agréé

GATINEAU
9 000 pi ca., avec 15 acres de terrain. Situé dans le parc industriel de Gatineau.
(800) 265-5658
demander Yvan

Rouen et Parthenais
17 500 pi ca. Hauteur 16 pi. Incluant bureau 800 pi ca. 3,25 \$ NET NET NET. Libre 1er avril 1996.
(514) 989-9080

QUÉBEC/AUTRES RÉGIONS
1540 pi ca. Lac Beauport -commercial
2100 Ste-Foy -secteur aéroport
3500 Rive Sud
4600 boul. Capitale -parc industriel
5000 Lévis + grand terrain, idéal concessionnaire automobile
6000 Beauport -commercial
8100 Ste-Foy -parc industriel
10 500 frigorifique
20 000 Rive Sud O. ponts & route 20
22 600 Terrain 150 000 pi clôturé, parc industriel St-Augustin
37 000 Québec
40 000 Ste-Foy - parc industriel
47 000 Ste-Foy, tout loué
120 000 Québec -parc indust. idéal usine, industrie, entrepôts
Terminal routier (cross-dock) avec garage Montréal, Québec, Trois-Rivières, Rimouski, Riv.-du-Loup, Clermont, St-Georges Beauce, Sherbrooke, Val d'Or avec très grand terrain. Ai locataires pour une partie
Marcel Girard
CASTEL Pro Courtier
(418) 657-2815

Lachine près Bord de l'eau
Entrepôts/Bureaux, 4500 pi ca., 2e étage, pour Avril, 35 \$ / pi ca., chauffé. Grand garage, 60 x 30, avec mezzanine, toilettes & cuve, 690 \$ / mois, option 3 ans.
R.Guitard
(514) 639-5159

RIVE-SUD
2 bâtiments commerciaux 19 000 & 5 000 pi ca. avec terrain 122 000 pi ca. Près autoroute 30.
Information
(514) 583-6215
(514) 583-2004

Gestion immobilière

TRUSTCAN SERVICES IMMOBILIERS
785, rue Plymouth, bureau 124, Ville Mont-Royal (Québec) H4P 1B3
Télécopieur: (514) 739-3696
Téléphone: (514) 739-2948
La gestion immobilière: notre profession

HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière
NOTRE SPÉCIALITÉ «L'IMMOBILIER»
8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec) H1Z 4G2
Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

Espace industriels à louer

Immeubles industriels à vendre

Papineau et boulevard. Rosemont, quais, gicleurs, jusqu'à 10 000 pi ca., zoné industriel et commercial.
Immeubles R.Tremblay
Courtier Imm. Agréé
(514) 735-5588

À VENDRE OU À LOUER ST-LOUIS-DE-BLANDFORD
En bordure de l'autoroute 20, à mi-chemin entre Québec et Montréal, 75 000 pi ca. Terrain 600 000 pi ca. Bonnes conditions.
(819) 536-5665
(819) 539-4702

Commerces

À VENDRE
Boutique de sports et plein-air, disponible avec stocks. Toute offre raisonnable sera acceptée. Cause: maladie.
Pour information et renseignements
(514) 620-1532

RESTAURANT FAMILIAL
Nouveau concept unique en Amérique du Nord, grande surface (200 pl. + salle à manger), région Vaudreuil Soulange, franchises projetées. Prix très accessible, incluant: bâtisse, 2 terrains, équipements et fonds de commerce.
(514) 942-4459

ST HYACINTHE COMMERCE DE SPORT
Spécialités Hockey - Ski - Vélos - Patins à roues alignées - Golf. Souliers et vêtements sports. Les grandes marques populaires. Établi depuis 16 ans.
Pour information: Robert
(514) 774-7805

À VENDRE - RESTAURANT BAR-TERRASSE
Au coeur du Vieux-Beloeil, ** «La Spagateria» **
est le resto le plus populaire de la région.
Le proprio désire prendre sa retraite.
(514) 766-5041

BOUTIQUE CADEAUX
Montréal centre-ville, établie depuis 9 ans, cause: départ.
(514) 447-4688
après 18h

ENTREPRISE GÉNÉRALE EN CONSTRUCTION
Immeuble commercial comprenant 2 bureaux, grands logements, entrepôt 55 x 100 pi., 2 espaces extérieurs.
R. Bélanger
(514) 674-3553

CAMPING
Bromont, 300 sites, lac artificiel, tennis, dépanneur, zoné parc de maisons mobiles, terrain 1 062 000 pi ca. Services municipaux.
(514) 534-2852
(514) 776-0691

CLUB DE BILLARD PRIVÉ
Verdun. 2 000 membres. 10 tables snooker, 8 Boston avec bar et resto. Prix: 250 000 \$.
(514) 665-4064

À NE PAS MANQUER SALLES DE RÉCEPTION À VENDRE
125 et 300 places, super équipées, Bail très avantageux, administration facile. Si vous cherchez la bonne affaire, cela en est une.
(514) 722-5850

SUPER CLUB VIDEO À VENDRE
Chiffre d'affaires 450 000\$ Établi depuis 6 ans, non franchisé
175 000\$
Information:
(514) 461-6386

LAVAL
Atelier de carrosserie incluant terrain, immeuble, salle de peinture, flotte de voitures de courtoisie; excellente opportunité, chiffre d'affaires de plus d'un million de \$, courtiers protégés.
Pierre Jacques
(514) 435-1199

BUFFET
Buffet prospère établi depuis 15 ans.
Intéressés seulement, sur rendez-vous
(514) 826-0203

Bois Francs
Commerce de chaussures établi depuis 55 ans, situé à Plessisville, prix: inventaire plus 10 000 \$ fixtures.
Bâtiment 30 x 60, commerce au rdc, logement luxueux de 6 1/2 pces, prix 100 000 \$.
(819) 362-6950

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.

ATELIER DE MOULAGE
Moulage de métal et de plastiques par centrifugeuse, confection de matrices, polissage et peinture, bon bénéfice brut, facile à déménager.
Tel: (819) 847-4464
Rép: (819) 843-0421

AUBERGE POUR PERSONNES AGÉES
Dans un secteur de rêve, occupation à 85%, environ 200 000 \$ comptant, rendement de 20 à 30%, construite en 1989. Aussi, 90 logements, rendement de 15 à 17% sur investissement.
Contacter
Fernand St-Onge
Trans-Action Laval
(514) 681-3113

Entreprise de travaux sous-marins
Trois unités de plongée commerciales. Bonne clientèle.
(514) 799-4950

RÉGION DE MAGOG
Quincaillerie établie, bon chiffre d'affaires. Bien située.
Pour information: Guy
(514) 298-5202

ROSEMÈRE
Restaurant Les Prés, 100 places, stationnement, très bonne réputation, bon achalandage, beaucoup de potentiel, idéal pour couple opérateur. A vendre pour raison de santé.
(514) 442-1130

VIEUX-QUÉBEC
Au coeur du Vieux-Québec, charmant petit hôtel, clientèle européenne.
Prix: 695 000 \$.
(418) 682-2776

ST-JEAN-SUR-RICHELIEU
Immeuble commercial de 1 500 pi ca., situé sur artère principale, idéal pour commerce connexe à l'automobile et autres. Loué en partie, grand stationnement de 10 000 pi ca.
(514) 349-0556 (après 18h)
(514) 359-1800 (jour)

ÎLE D'ORLÉANS DOMAINE
2 1/4 mi. lg. (1/3 boisé) et 167 000 pi ca. dézonnés. Maison ancestrale et autres bâtiments rénovés. Avec ou sans commerce de réception.
575 000 \$ nég.
(418) 829-3189

Pro-shop bodybuilding fitness
Tout pour le conditionnement physique. Achalandage extra depuis 8 ans. Bien situé à Montréal.
(514) 926-1534

◆ Immeuble commercial

◆ Espaces commerciaux à louer

NOUVEAU SITE SAINTE-DOROTHÉE LAVAL
Au coin boul. Samson et rue Joséphat-Demers, voisin du McDonald, succursale ouverte depuis 2 mois.
ÉTÉ 96 succursale Banque CIBC
espace à louer au rez-de-chaussée 900 ou 1 800 pi ca. espace à louer au 1er étage avec ascenseur disponible. Idéal pour professionnel; clinique dentaire ou médicale, notaire, avocat ou autres.

POUR INFORMATION DENIS VILLIARD
TÉL.: (514) 746-0593
CELL.: (514) 746-9595

LAVAL
Parc industriel Centre, locaux industriels à louer, 1600 & 2300 pi ca.
(514) 623-5680

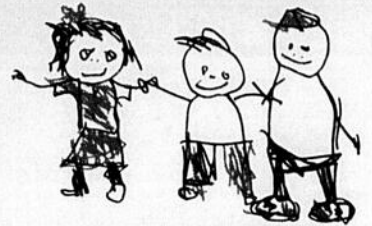
◆ On demande à louer

CENTRE DE DISTRIBUTION RECHERCHÉ
Entrepôt: 6500 m. carrés Bureaux: 1900 m. carrés
Hauteur des plafonds: Entrepôt: 7.2 mètres Bureaux: 2.7 mètres
Régions: Boucherville Longueuil St-Léonard Montréal-Nord Anjou.
Occupation: Août 1996. Durée du bail: 5 ans
Critères de sélection:
Immeuble en bon état, endroit sécuritaire, transport en commun à proximité, 70 places de stationnement, 4 quais de chargement, bureaux climatisés et bien éclairés, bonne image corporative.
Locataire avec bonne garantie recherche un propriétaire de bonne réputation et solvable. Répondre avant le 12 avril 1996.
Journal Les Affaires, référence #1594
1100, René Lévesque O., 24e étage Montréal (Qc) H3B 4X9

ENVOYEZ DON

UNE PREUVE D'AMOUR
AUX ENFANTS HANDICAPÉS

1 800 263-1969



TIMBRES DE PÂQUES

◆ Immeuble résidentiel

◆ Cantons de l'Est

À vendre Orford

Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié
Groupe immobilier
Jacinthe Dubé
courtier agréé

LAC MEMPHRÉMAGOG
Baie Sargent, perle rare, 500 pi. de façade - 7.5 acres, terrain situé sur domaine privé, près marina St-Benoît, 10 min. du prestigieux club de golf et de ski Owl's Head, possibilité d'être subdivisé.
Yves Thibault
(514) 292-5764
Trans-Action Immoservices inc.
courtier imm. agréé

Chalet 4 saisons

Bord du lac Memphrémagog, à 10 min. de Magog, accès privé et quai, terrain 35 000 pi ca., 3 c.c., 2 s.b. & 2 foyers
Jour: (819) 565-0080
soir (819) 564-2193

LAC MEMPHRÉMAGOG
Domaine, 18 pces, 70 acres boisés (8 en pelouse). Logement pour jardinier, piscine et lac enseimencé, 725 pi. sur le lac. Possibilité d'acquiescer uniquement une partie du terrain (350 pi. de façade), prix 150 000 \$ (50 000 \$ comptant + bpv)
(819) 876-2284
(819) 823-7949

TERRAIN À VENDRE

Bord du lac Memphrémagog, à 10 min. du centre-ville. Possibilité de 3 terrains
Jour (819) 565-0080
Soir (819) 564-2193

Sutton

Ferme de 20 acres pour érablière, pente 10°, facilité pour pipeline, superbe point de vue, à 5 minutes du Mont Sutton et 20 minutes de Bromont.
(514) 538-2772

SUTTON - LAC KELLY

Maison directement sur le lac, terrain semi-boisé, vue sur la montagne, 2 c.c., 2 s.b., foyer, garage, beaucoup de fenêtres, plage privée, endroit de rêve. Doit vendre rapidement, cause: transfert.
(514) 538-1858

Danville

Magnifique maison 12 pièces avec verrière, garage 25 x 36, 2 étages, terrain 150 x 280, près de plusieurs services. Prix: 105 000\$.
(819) 839-3808
(819) 357-0095

Bord de l'eau

Superbe terrain de 2 acres avec 350 pieds sur le Lac Stukely en face du parc Orford. Prix 163 000 \$. Par le propriétaire.
(819) 868-3030

◆ Laurentides

Résidence de luxe à louer

Morin Heights, 4 c.c., vue spectaculaire au sommet de la montagne, piscine, 4 foyers, etc. Non meublée. 1 900 \$ / mois. Personne sérieuse seulement.
Marie-Andrée Dupras
(514) 227-2611
agent affilié,
Immeubles Léger courtier.



Point de vue sur Montréal et toutes les Laurentides. Quartier des maîtres très privé. Aménagement professionnel. Prix sacrifice 289 000 \$.

Ann & André Pilon
(514) 343-3415
Re/Max Laurentides inc.
courtier immobilier agréé

◆ Laurentides

SAINT-DONAT

Chalet 28 x 28, 1991 avec garantie 1 an, sur bord du Lac Provost Nord, terrain 37 800 pi ca. gazonné, 3 c.c., 2 s.b., lav./séch., traitement d'eau, patio 22 x 10, foyer, ensoleillé toute la journée. 160 000\$ pour 125 000\$ net.
(800) 361-0549

◆ Condos

à vendre

Daytona Beach

2 c.c., 2 s. bains, cuisine, salon. Vue sur la plage. 95 000 \$CA.
Après 18 h
(819) 825-8703
André

MÉRITAS

Près Village Olympique
À vendre: condos luxueux (1, 2, 3 c.c.) 5 500 Place de Jumonville près de Dickson, métro L'Assomption. Sans agent.
Téléphoner au
(514) 255-5265

OUI, ÇA EXISTE!

À Saint-Bruno, des condos luxueux tout béton jusqu'à 2 300 pi ca.
AUSSI maison de ville.
PRIX INCROYABLE
REF. QUALITÉ.
(514) 653-1073

◆ Appartements

de luxe à louer

Centre-ville Montréal

Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.
Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

LUXUEUX

HAUT DE DUPLEX
3483 JEANNE-MANCE
Propriété unique rénovée à 100%, 2 600 pi ca., four Jen-Air, lave-vaisselle, climat. central, 2 s. de bains en marbre, Jacuzzi, syst. d'alarme, foyer, aspir. central.
Disponible 1er mai,
2 500\$/mois.
Sur semaine 9h à 17h
(514) 389-8282

◆ Laurentides

ST-SAUVEUR-PIEDMONT

Condos
ACHAT-VENTE-LOCATION
Marie Andrée Dupras,
agent affiliée,
Immeuble Léger, Courtier
(514) 227-2611
204, rue Principale, St-Sauveur
À votre service depuis 1979

◆ Région de Québec

Rive sud Québec, près des ponts
- Super domaine 84 arpents. Style chaumière. Vue sur fleuve. Lac, piscine, tranquille. haut de gamme, 495 000 \$.
- Résidence 3 étages, vue sur le fleuve. 3 foyers, garage 4 autos. Grand terrain boisé. Qualité et confort, 525 000\$.
- Terrain de 122 000 pi ca. Vue directe sur fleuve et Québec. Haut de gamme, 275 000\$ Faut voir!
André Allard, courtier immobilier
(418) 831-0301

◆ Fermes

COATICOOK EN ESTRIE

Ferme laitière 150 acres en culture, site pittoresque, paysage splendide, seulement 3 km du centre ville, site idéal pour projet agrotouristique ou centre d'équitation, avec ou sans roulant, deuxième maison disponible.
Information: ferme: (819) 849-7535
résidence: (819) 849-7179

Valcourt, ferme de prestige, endroit très retiré, maison en pierre des champs, finition grand luxe, 2075 pi ca. habitables, étable en trois sections: une pour chevaux, 60 acres semi-boisés.
Dunham, ferme bovine, terre de 118 acres, idéale pour combinaison petits fruits, vœux de lait, animaux à boeuf et agro-tourisme, immense maison, grands bâtiments fonctionnels, érablière et vue superbe.
Daniel Ducharme, Les Immeubles Granby Inc., courtier immobilier agréé. (514) 776-5266

◆ Hors

frontières

Paris à louer

Appartement 50 m ca., front de Seine, meublé et équipé, orienté sud, près des métros, stationnement disponible.
(514) 288-2428 et
(514) 749-8961

◆ Propriétés

à revenus

Rive sud de Montréal Greenfield Park


Luxueux triplex 1996. Tout brique, plancher lattes & céramique. Armure design. 3 1/2, 4 1/2 déjà loués. Logement princ. 9 pièces sur 3 étages + garage. Taxes basses, près autobus & services. Idéal investissement pour retraite.
Prix 239 000 \$ tout inclus.
Inf: (514) 926-3594

Reprise de finance

Montréal (Anjou), 2 x 44 logements, ascenseur, revenu brut pot.
365 000\$.
(514) 282-2243
Soc. Immobilière Koral

◆ Propriétés

à revenus

CHATEAUGUAY

Immeuble de 12 logements, très bon secteur, locataires de très bonne qualité.
(514) 699-9208

Occasion unique, résidence pour personnes âgées, location complète, près de tous services, construction neuve, bonne réputation. Cause: maladie.
(514) 463-4982

◆ Maisons de campagne



◆ Résidences



VILLE MONT-ROYAL
Prestigieuse propriété unique à Ville Mont-Royal. Superficie habitable 8 800 pi ca. Terrain 11 484 pi ca. Façade en marbre 72 pi de long. 6 c.c. spacieuses avec plafond cathédrale, 5 salles de bains, sous-sol fini (33 x 24 pi), sauna, salle d'exercice, grande piscine Val-Mar. Prix 1 250 000 \$.

Nader Attara, B.Sc. Eng
Royal LePage, courtier immobilier agréé
Meilleur agent en 1995 *
Membre à F.I.A.B.C.I. (Fédération internationale des professions immobilières)
Cellulaire: (514) 941-7565 • Bureau: (514) 744-0575
* Volume de vente succ. Ville St-Laurent

◆ ROSEMÈRE



Un événement d'un samedi soir de 1995 a rendu cette magnifique propriété disponible. Pour plus d'information, pas besoin d'appeler au Colorado ! Contactez **BARBARA MILLER-ROY, Rés.(418) 651-9680**
RE/MAX Fortin, Delage Inc. (418) 653-6620

◆ MONT ST-HILAIRE



Résidence de prestige tout brique, située en bordure de la rivière Richelieu et de l'autoroute 20, à 20 min de Montréal. Voisin arrière: domaine équestre. Terrain de 25 000 pi ca., impeccable.
(514) 467-8736

◆ SAINT-ANTOINE SUR-RICHELIEU



159 000\$
En voie de restauration, cette Belle d'autrefois, majestueusement blottie au bord de l'eau sur un terrain de 48 342 pi ca., vous offre de nombreux autres attraits.
Pour rendez-vous:
(514) 787-2893

◆ Île Morrice Boisbriand



Prestigieuse propriété avec vue sur la rivière, terrain boisé de 15 000 pi ca., 4 c.c., 3 s.b., 2 foyers, constr. 1995. Finition haute qualité. Prix: 369 000 \$.
(514) 435-0217

◆ BORD DE L'EAU Lac Maskinongé. Saint-Gabriel

Maison: 1 900 pi ca. Terrain 18 000 pi ca., 3 c.c., 2 sdb, tourbillon, grande salle de séjour, foyer en pierres, garage double, paysage professionnel, bal. centrale, système d'alarme intérieur rénové 1993.
Prix réduit: 179 000 \$
Mtl: (514) 747-5249,
St Gabriel: (514) 835-5639

◆ Magog Frontière américaine

Magnifique maison victorienne construite dans les années 30. 11 pièces sur 3 étages. Riches boiseries, grande galerie, 3 vérandas, garage, terrain 3 364 mètres carrés. Ancienne résidence du lieutenant gouverneur E.L. Patenaude. Sise face au prestigieux Collège de Stanslead. À proximité du Mont-Orford, de Jay Peak et du Lac Memphrémagog. Prix demandé 175 000 \$.
(514) 763-2364

Construction Sélection
Construction personnalisée
Gestion & gérance de projets
Projets clé-en-main
Garanties APCHQ et ACQ
(514) 435-0217

◆ À vendre - À louer Bord de l'eau



Laval - Fabreville
Possibilité bureau professionnel. 39 500 pi ca. paysager. 4 c.c., 2 s. bains, garage double. 350 000 \$ ou 1 800 \$ / mois négociable.
(514) 898-3266
(514) 962-0307

◆ UN COIN DE ...PARADIS!

Grand terrain de 130 698 pi ca., vue grandiose sur lac des Deux-Montagnes, maison rénovée en 1991. Faut voir ! Prix réduit à 895 000 \$. Appelez pour rendez-vous.

Vue sur le lac St-Louis, magnifique maison rénovée. 495 000 \$.

◆ Rita Roy, courtier

(514) 697-8820

◆ À VENDRE ORFORD-SUR-LE-LAC



Luxueuse maison de campagne sur 1 1/2 acre, vue magnifique, 3 c.c., 2 s. bains, foyer, serre, accès tennis et plage privée.
(514) 525-7698

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section **Occasions d'affaires** du **Carrefour LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous !
pour info : (514) 392-7782

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Terrains résidentiels

!!!!!!Faut voir!!!!!!
Mt-Tremblant: 100 acres à 2 km du village de St-Jovite. Vue panoramique, accès au lac, 5 km des pistes. Offert à 4.5 c/pied carré
965 acres à Weir: Un des plus beaux blocs de terrain dans les Laurentides. 7.5 km sur la rivière Bevin, accès facile, 1 km de bord de lac. Offert à 950\$/acre en bloc.
Rivière Rouge à l'Ascension: 2 km de bord de rivière sablonneuse & ensoleillée, 200 acres, possibilité d'opérer un terrain de camping. Offert à 175 000\$
 Pour information et rendez-vous, contactez Eric Verdier au (514) 895-3589

Mont St-Hilaire
 Terrain de prestige en montagne, 33 000 pi ca., lots de 16 000 & 17 000 pi ca., pommiers, 4.50\$ à discuter.
Jour (514) 987-7940
Soir (514) 467-9232

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

POUR INFO CONTACTEZ NOTRE SERVICE DE PUBLICITÉ

(514) 392-9000

◆ Occasions d'affaires

◆ À vendre - divers

HOCKEY

INVITEZ 12 DE VOS RELATIONS D'AFFAIRES À ASSISTER À UN MATCH DE HOCKEY DANS UNE LOGE CORPORATIVE DU CENTRE MOLSON, UNE SOIRÉE DE PRIVILÈGES QU'ILS N'OUBLIERONT JAMAIS!

SÉRIES SÉRIES SÉRIES

344-8650

◆ Distributeurs demandés

MAINTENANT AU QUÉBEC PROFITS TRÈS ÉLEVÉS

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE EXCLUSIF DANS VOTRE RÉGION

1. THERMO 2000, revêtement élastomérique sans joint qui scelle hermétiquement le toit et le protège contre les éléments. Inutile de changer les bardeaux. Réduit de moitié les coûts de réfection du toit. Garantie 15 ans.
2. THERMO 2000, revêtement céramique liquide qui isole, protège, imperméabilise et embellit le métal, le béton, les murs et les autres surfaces. 1001 couleurs.
3. THERMO 2000, territoire exclusif protégé. Investissement 12 950 \$ comprenant stock, formation et soutien de mise en marché.

Pour plus d'information.

APPELEZ AUJOURD'HUI (514) 981-5880
 Offre de durée limitée.

OCCASION D'AFFAIRE EN OR

Une des meilleures occasions d'affaires depuis de nombreuses années. Le marché des cafés spécialisés connaît un essor fulgurant. Espresso, cappuccino, café au lait, etc. fraîchement moulus - 40 millions de tasses par jour.
 Les premières distributrices automatiques à café fraîchement moulu sont arrivées. Le marché-test indiquait un revenu brut de 50 \$ à 250 \$ par machine, par jour. Distributeurs recherchés pour le Québec. Investissement de 21 899 \$.
 Appelez au (514) 633-2467. Revenus immédiats.

◆ Entreprises à vendre

PROMOTEUR TOURISTIQUE ET/OU DOMICILIAIRE
 Région St-Gabriel-de-Brandon, site touristique exceptionnel et reconnu, 300 000 pi ca. disponible, prêt à développer, autorisation municipales et gouvernementales obtenues. Près de tous les services essentiels, endroit tranquille. Situé à 500 pi. de Ville St-Gabriel. Très bon investissement, très bonne occasion d'affaires. Raison de la vente: autre secteur d'activité accaparant.
Pour recevoir documentation: Référence #1591
Journal Les Affaires, 1100, boul René-Lévesque Ouest
24e étage Montréal (Qc) H3B 4X9

HÔTELS - AUBERGES

Royal LePage, par le Groupe Hôtelier, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoies, restaurants, golfs, etc. dans l'ensemble du Québec au Canada et aux États-Unis.

L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'assurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.

Confidentialité assurée

LE GROUPE HÔTELIER

Normand Choinière
 Agent immobilier affilié
(514) 841-3802

ROYAL LEPAGE

Courtier immobilier agréé

Laprairie (Parc Industriel)
 Entrepôt 58960 pi ca.
 Terrain clôturé 418 000 pi ca. avec commerce
St-Philippe (1 km aut. 30)
 Terrain 306 000 pi ca.
Paul A. Vivier
 agent immob. agréé
(514) 443-0490

EXCELLENTE OCCASION D'AFFAIRES
 Pépinière/centre d'horticulture établie depuis 25 ans. Excellente rentabilité. Banlieue nord-est de Montréal. Terrains, bâtiments, serres, etc. Raison de vente: retraite.
POUR INFORMATIONS: (514) 937-6060

Laurentides
 Petite entreprise à rendement élevé sur investissement, sans risques et non affecté par l'état de l'économie, possibilité d'exploitation conjointe, conditions faciles pour acheteur sérieux.
J.B. Martin (514) 229-7020

Industrie de transformation & réseau de distribution
 Volume 6\$ M., profits intéressants, potentiel énorme.
(819) 565-4020

Centre Molson
 2 billets de saison, section Blancs.
Renseignements, Gilbert (514) 944-9494

Table de conférence, 16 pieds, fini acajou, puits de lumière, 10 fauteuils exécutifs.
1-888-293-7197

Trio d'autruches ainsi que couple d'autruches bleues «micro-chipées». Âgées 4 ans, prêt à pondre. Très bon prix pour les 5.
Soir après 19 h (514) 263-2123

Golf Balmoral Morin Heights
 Action à vendre, site magnifique - privé.
 Aubaine
(514) 990-3934

À VENDRE
 Part de golf, membership corporatif au club de golf Le Blainvillier. Prix négociable.
Contactez Claude Hughes au (514) 525-6381

AUTRUCHES ET ÉMEUS
 Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport. Franklin, Vermont, U.S.A.
Normand (802) 285-2142

REVENUS ILLIMITÉS
 «Harper» produits de soins personnels, 100 ans d'existence dans les soins de la beauté vous offre maintenant une opportunité de travail à la maison, recherche professionnel(les) dans l'industrie des soins de la peau.
(514) 623-8666

EN 1996, OUBLIEZ LE 9 À 5
 TRAVAILLEZ À VOTRE COMPTE ET PARTAGEZ LA SANTÉ.
 Entreprise internationale connaissant le succès depuis 15 ans. Aucune expérience requise. Formation complète.
Lyne Rostoll, Appelez sans tarder POUR RENDEZ-VOUS: (514) 752-8260

Robert Landry & Associés
 Courtier en entreprises

Industrie

1. Industrie manufacturière. Volume 7 M\$. Leader canadien. Beaucoup possibilités. Mise de fond 500 000 \$. Profit annuel 650 000 \$.
2. Industrie manufacturière. produit vedette. volume 2.3 millions. Recherche partenaire investisseur. mise de fonds 500 000 \$. Profit annuel: 400 000 \$ et plus.
3. Usines d'acier spécialisés (2), Ontario et Québec. Volume 12 millions \$. Profit 2.1 millions \$ et plus. recherche partenaire avec mise de fonds minimum de 400 000 \$.

Commerce

4. Prêt à manger, boulangerie. volume 600 000 \$ en expansion. Vendeur motivé. financement disponible.
5. Automobile, secteur spécialisé. Volume 1.8 millions \$. Profit 550 000 \$ et plus. Région Québec.
6. Établère. 600 places. salle de réception, 30 minutes Montréal Mont St-Gregoire, établi depuis 40 ans.

BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
 Une approche différente, et provincielement reconnue.

◆ Divers

CANADIENS SAISON 1996-97
 (ou contrat)
 Deux billets de saison Section Club Air Canada
Renseignements: M. Melançon (514) 285-3144 (jour) (514) 255-5889 (soir)

Gens d'affaires désireux d'avoir commerce à domicile En ne travaillant fort que 2 ou 3 ans. Support incroyable, cie solide, intègre, 5 ans d'existence. Plan rémunération révolutionnaire. Pas de ventes. Résultats garantis.
Denis (514) 946-3766

CONTRAT CANADIENS
 Section «Le Club». Meilleur sièges dans le nouveau Forum.
(514) 854-1027

◆ Associés demandés

PARTENAIRE INSTITUTIONNEL RECHERCHÉ
 (Cie d'assurance, fonds de pension, fiducie, banque, etc.) Important locateur d'espaces industriels (approx. 440 000 pi ca. répartis à 45 locataires) désire vendre une partie de son portefeuille immobilier dans la région de St-Jérôme. Historique de location très positif dans un marché très sain. Taux de vacances inférieur à 3 % depuis 3 ans. Gestionnaires (père & fils) performants et honnêtes.
Roland (514) 476-9970 ou pagette (514) 569-6555

NOUVEAU FORUM
 2 billets de saison (rouge)
(514) 662-1300

◆ Offre de services

ATTENTION: INVENTEURS & COMMERÇANTS
 Offrons services de distribution pour: Canada et États-Unis. Personnel compétent et bilingue.
 Si intéressé, communiquez avec Jacques: **(819) 563-1222**

Robert Landry & Associés
 Consultants en entreprises Services

1. Acquisition et vente d'entreprise
2. Opportunité d'affaires
3. Fusion
4. Consultants financiers
5. Développement de franchise
6. Courtier Agréé
7. Restructuration, refinancement et redressement d'entreprise
8. Planification et gestion financière
9. Fiscalité
10. International

Nous avons plusieurs clients, avec comptant de 500 000 \$ à 5 millions 18 ans d'expérience à votre service. Dossier confidentiel.
BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
 Une approche différente, et provincielement reconnue.

◆ Bateaux

et voiliers

Carver 1989, 32 pieds
 AFT cabin, 2 conduites, 2 moteurs 350 hp. Gain d'eau à chaîne. Equipement complet. Très propre.
(514) 836-3654

◆ Services

financiers

Bérubé Des Rochers C.G.A.
FINANCEMENT AUX ENTREPRISES
 - Démarrage (50 000 \$)
 - P.P.E. (250 000 \$)
 Honoraires sur acceptation de crédit.
Pierre Bérubé (514) 381-8106

Déclaration de revenus (particuliers & sociétés)
 Revenus & Dépenses d'entreprises et/ou professions
 Consultation fiscale et financière
Georges Fournier CA, CGA (514) 342-8730, (514) 943-7950

◆ Entreprises demandés

GÉANT JAPONAIS S'IMPLANTE AU QUÉBEC

Multipliez vos sources de revenus
Promouvoir une technologie avant-gardiste, brevetée, reliée à la santé et au bien-être
 En affaires depuis plus de 20 ans
9 milliards de chiffre de ventes
Plusieurs millions de clients satisfaits
Pour plus d'informations, appelez au (514) 856-4656

Recherche dépositaire de véhicules récréatifs
 Tel que motoneige, moto-marine, bateau, motocyclette, VTT. Commerce bien établi avec bonne rentabilité.
Information par télécopie (514) 227-7697, attention Marc

IDÉAL POUR PRÉ-RETRAITE
 Cherche acquisition progressive d'une PME. Aussi, intéressé par association. Secteurs préférés: récréotouristique, aviation, import-export.
Jacques (514) 663-2660

GESTIONNAIRE AVEC CAPITAL
 Veut s'associer (rôle actif) ou acheter petit commerce ou PME de qualité. Jusqu'à 150 km de Montréal.
Écrire à: C.P. 183, succ. Ahuntsic, Mtl, PQ, H3L 3N7

AGENT REPRÉSENTANT AON

Notre compagnie est distributeur exclusif au Québec des produits AON.
 Les produits AON sont fabriqués afin de gérer efficacement l'énergie en chauffage, climatisation et ventilation commerciale et industrielle selon les normes du code du bâtiment.
 Les compagnies déjà établies intéressées à remanier la gestion efficace de l'énergie et d'obtenir une agence des produits AON, sont priées de communiquer avec nous sans tarder.
GROUPE GESTION ENERGIE INC.
2775 Morin, St-Hyacinthe, Qc J2S 2H5
514-771-2119

ACHETONS PME

Région Mtl, rentables, Volume 1M\$+
 Fabrication, distribution, service
 Avons acheteurs très sérieux \$\$\$
Achat, vente, fusion
Financement, partenariat
 Dossier confidentiel
Daniel Chartrand & Ass. Courtiers en entreprises (514) 923-3535 (514) 990-0192

QUÉBEC

Pour clients possédant 150 000 à 1 000 000\$ de comptant
 -Ateliers d'usinage avec spécialités
 -Magasins pièces automobiles
 -Compagnies de fabrication
 -Compagnie de distribution
Clément Olivier CMA
Courtier Immobilier Agréé (418) 658-2979



SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Rendement courant de 8,4 % pour le Groupe immobilier Caisse en 1995

La valeur marchande des portefeuilles immobilier et hypothécaire de la Caisse de dépôt correspond à 7,8 % de l'ensemble de ses placements

Stéphane Labrèche

Le Groupe immobilier Caisse a enregistré un rendement courant de 8,4 % en 1995, comparativement à 18,2 % pour l'ensemble de la Caisse de dépôt et placement du Québec. La valeur marchande des portefeuilles immobilier et hypothécaire de la Caisse correspond par ailleurs à 7,8 % de l'ensemble de ses placements. Cette valeur marchande a cependant diminué de 0,8 % par rapport à l'année précédente.

Du côté immobilier, les filiales de la Caisse ont relativement bien fait par rapport au reste du marché. À la fin de l'année, le taux d'occupation des immeubles commerciaux était de 6,1 %, alors que celui des bureaux était de 10,4 %. Cette dernière statistique réjouit les dirigeants du

Groupe immobilier Caisse, puisque c'est beaucoup mieux que le taux global d'occupation de la région de Montréal, qui est de 21,4 %, selon une étude de la firme Desjarlais Prévost effectuée au tout début de 1996.

Diversification

Le Groupe immobilier Caisse a été passablement actif en 1995, notamment à l'extérieur du Québec. La diversification géographique, amorcée en 1993, s'est poursuivie et a entraîné des placements de 297 M\$ à l'étranger.

Entre autres, Ivanhoé a investi 180 M\$ dans des fonds communs de placement immobilier fermés. La société s'est ainsi donné une participation dans trois centres commerciaux américains : un à Rochester (New York), un à Minnetonka (Minnesota) et

un autre à Taylor (Michigan). Le plus important est le premier : il compte une superficie de 58 800 m² ou 632 600 pi². La SITQ Immobilier s'est, pour sa part, associée au Groupe Harris pour acheter deux immeubles de bureaux en Caroline du Nord. L'investissement totalise 33 M\$. La SITQ a aussi investi en France où elle a acheté la moitié d'un complexe industriel à Saint-Ouen au coût de 42 M\$.

Finalement, Cadim a réalisé sept acquisitions dans le secteur résidentiel aux États-Unis, notamment à Boca Raton (Floride) et à New York. Cadim a aussi signé une entente avec Intracorp, filiale d'Intrawest, qui prévoit une série d'investissements conjoints. Le montant total de ces investissements sera de 30 M\$ pour Cadim. Résultat : au 31 décembre 1995, 67 % du portefeuille im-

mobilier du Groupe immobilier Caisse se trouvait au Québec, par rapport à 75,7 % un an plus tôt. Bien entendu, la proportion du portefeuille hors Canada a considérablement augmenté, passant de 5,6 % en 1994 à 15,9 % à la fin de 1995. Finalement, la part du portefeuille située dans le reste du Canada est restée relativement stable : 17,1 % cette année, comparativement à 18,7 % à la fin de 1994.

Alors que le rendement du portefeuille immobilier a été de 2,2 % en 1995 (le premier rendement positif des cinq dernières années !), celui du portefeuille de prêts hypothécaires a procuré un rendement de 14,2 %. La valeur des nouveaux prêts de la filiale Hypothèques CDPQ s'est élevée à 32,8 M\$ et un total de 169 M\$ de prêts ont été renouvelés. Les Hypothèques CDPQ entendent bénéficier

Portefeuille du Groupe immobilier Caisse (GIC)

	Valeur ¹	% du portefeuille du GIC
Cadim	519,4 M\$	13,0 %
Ivanhoé	955,0 M\$	23,8 %
SITQ	725,1 M\$	18,1 %
Hypothèques CDPQ et autres	1 806,9 M\$	45,1 %
Total	4 006,4 M\$	100,0 %

¹ : Représente la valeur de l'avoir net de la Caisse dans la société

Source : Caisse de dépôt et placement du Québec Tableau : Les Affaires

Ventilation des biens mobiliers (31 décembre 1995)

	Commercial	Bureaux	Industriel	Terrains ¹	Autres ²
Cadim	165 M\$	145 M\$	9 M\$	108 M\$	60 M\$
Ivanhoé	941 M\$	-	19 M\$	76 M\$	-
SITQ Immobilier	194 M\$	545 M\$	156 M\$	15 M\$	47 M\$
Total	1 300 M\$	690 M\$	184 M\$	199 M\$	107 M\$

¹ : Regroupe les participations des filiales dans Cadev

² : Regroupe les hôtels et le secteur résidentiel

Source : Caisse de dépôt et placement du Québec Tableau : Les Affaires

du savoir-faire et des contacts des autres sociétés du Groupe immobilier Caisse pour poursuivre leur croissance dans le secteur des prêts commerciaux, tant au Québec qu'à l'extérieur de la province.

À la fin de 1995, la valeur marchande du portefeuille de prêts hypothécaires atteignait 1,7 milliard de dollars et représentait 3,3 % de l'ensem-

ble des placements de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Une proportion de 59,1 % des prêts était dans les secteurs commercial et de bureaux, 28,2 % dans le résidentiel et 12,7 % dans le secteur industriel.

Enfin, les reprises de finance et les prêts improductifs ont totalisé 40,6 M\$, soit 2,3 % de l'ensemble du portefeuille. ■

Occasions d'affaires

Investisseurs demandés

COMPAGNIE IMPORT-EXPORT
En pleine expansion
Secteur du cadeau
25 000 \$ +
Tel: (418) 449-1497
Fax (418) 449-2230

Ayant l'ambition de gagner 1 million \$ à l'intérieur de quelques mois.
Investissement requis 5 000 \$.
(514) 321-1859

En Beauce:
Développement situé 204e et 205e rue à St-Georges de Beauce, plus de 675 000 pi ca., 10 cents / pi ca., très bon placement.
(418) 228-7005

RECHERCHE INVESTISSEUR
Pour projet de terrain de golf et développement domiciliaire autour, projet en cours présentement, FAITES UNE OFFRE!
Cap-de-la-Madeleine (Sainte-Marthe)
(819) 228-4413

GÉNIAL
Besoin de 150 000\$ pour commercialiser un fabuleux projet «high-tech» au Québec.
Dominic
(514) 326-1562

Technologie de l'informatique
Recherchons investissement pour finaliser projet de R & D. Concept unique, portée internationale.
Maurice Houle
(418) 849-7836

Pilote québécois avec palmarès recherche commanditaires pour championnat intercontinental de Formule 3000 (anti-chambre de Formule 1). Faites-vous connaître en Europe avec nous!
Contactez E. Lauger
(514) 894-3620 ou (514) 761-2132

Hors frontières

République Dominicaine
Occasion d'affaires, motel-hôtel, abritant 24 unités de 2 1/2 complètement meublées, piscine, possibilité de restaurant-bar, terrain aménagé par professionnel. Secteur de choix, en face de la mer des Caraïbes. Excellente rentabilité. Acheteur sérieux seulement. Prix 875 000 \$.
Pour plus d'information: demander Mme Soucy:
1-800-363-9157

ACCESS 2.0 ou 95 PARADOX 5.0
Gestion de bases de données pour Windows
Membre de l'APIIQ
(514) 425-7369
Louis Bouchard

RECHERCHONS PROJETS
Nous possédons grande expertise en développement de logiciels technologiques. Cherchons partenaires voulant concrétiser projets innovateurs.
BLIZZARD TECHNOLOGIES
(514) 393-8957

Affaires au Chili
Couple Québécois-Chilien en séjour d'affaires à Santiago, Chili offre aux entreprises les contacts ou représentations de marché en agro-alimentaire et/ou autres.
(514) 483-3872,
(514) 347-0796 ou Fax (514) 845-3365

ORDINATEURS
Vente et installation.
-Contrats de service
-Points de vente
-Réseaux
DATA GLOBE
1117, Ste-Catherine O. #211
Métro Peel
(514) 843-8111

Placements

INTÉRÊT 10% ET PLUS
- Pourquoi vous contenter de 3,4 ou 5% d'intérêt
- Placement garanti par contrat notarié
- Placement sûr et fiable de 1 à 5 ans
- Intérêts payables tous les 6 mois
- Capital garanti par hypothèque
INVESTTEK Tél.: (514) 288-2800

Placement
100% garanti, 1e hypothèque 3 ou 5 ans, taux 5e année: 10,75%.
Gestion Immobilière
D.H. Enr.
(819) 378-6792

Services spécialisés

ESPAGNOL, LANGUE DES AFFAIRES
MBA avec excellente expérience professionnelle, offre cours de conversation et services de consultation en rédaction commerciale.
(514) 597-0498
Mme Fernandez

Plans d'affaires
Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
(514) 232-0709

On demande

Intéressé(e) par une carrière dans un commerce en expansion? Aucune expérience nécessaire.
Pour un rendez-vous, composez
(819) 568-3992

Intéressé(e) d'être à votre compte, concept en expansion?
Aucune expérience nécessaire.
Pour rendez-vous: composez le
(514) 247-3123

Recherche spécialiste en financement de projets corporatifs de haute envergure.
(418) 563-8140

VENDRE EN EUROPE
Nous avons un bureau de vente et de mise en marché à Paris pour distribution de vos produits en Europe. Clients tels que grandes surfaces (Carrefour, Printemps, Leclerc, Castorama, Conforama, etc.), distributeurs, industriels, etc.
Contactez:
R. Thivierge CMA inc.
Tél.: (514) 463-4620
Fax: (514) 928-0387

NOUVEAU SERVICE D'AFFAIRE SUR INTERNET
sans branchement, sans formation, c'est possible pour:
- PROMOUVOIR UN PRODUIT
- RECHERCHE DE MARCHÉS
- VOS EXPORTATIONS
- PUBLICITÉ SUR INTERNET
gain de temps et accélération
de vos affaires avec: APICAL
Tél.: (514) 671-3050
Fax: (514) 671-2789

On demande
Compagnie couvrant les domaines de la pharmacie et de l'alimentation, qui emploie 12 représentants pour couvrir la province de Québec, cherche produit(s) pour ajouter à sa ligne déjà existante et distribuée en pharmacie et dans les marchés d'alimentation.
S'adresser à:
M. Claude Bédard
109, rue d'Amsterdam, C.P. 156
St-Augustin de Desmaures (Québec) G3A 1V9
EN AFFAIRES DEPUIS 25 ANS

ENTREPRISE DE FABRICATION DE BAS-CULOTTES
Recherche spécialiste avec connaissances du marché mondial; connaissance en marketing et capacité à présenter de nouveaux produits et clients avec débouchés au Canada ou ailleurs.
Après 18 h:
(819) 475-3207

ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE
Nouvelle exportatrice, cherche cadre investisseur pour aider à gérer la croissance. Formation en génie serait un atout.
Envoyer votre C.V. par télécopie au
(418) 831-3206, à l'attention de Martine

INCORPORATION
Provincial 357 \$.
Fédéral 500 \$.
Service 100 \$.
Lindec Int.
(514) 951-9852

MÉDIAS
Soyez plus à l'aise avec les médias. Séance de formation sur mesure. Conseils stratégiques.
Alain Charbonneau
Affaires Publiques
(514) 488-5439

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

Services spécialisés

Inquiet du risque que la traduction de votre message ne passe pas ?
✓ Traduction
✓ Révision de textes
✓ Lecture d'épreuves
Communi • K
Téléphone/fax:
(514) 457-6066

SOUS-TRAITANCE
Vous cherchez un sous-traitant pour le lavage de bouteilles de tous genres ou pour différents projets de manutention. Service d'entreposage inclus. Situé à Blainville
Normand Tremblay
(514) 434-4648

COURS D'INFORMATIQUE CONCEPTION DE SITES WEB
Pour cadres et professionnels, à domicile ou au bureau. Windows 95, Word 6 et 7, Basic, navigation sur Internet. Turbo Pascal et Assembleur. Conception et/ou maintien de sites Web.
Les Entreprises François Tremblay
Internet:
mdpres@aed.net
après 19h
(514) 354-2269

PRÉSENCE INTERNET
Votre entreprise sur le WWW ?
Conseils, recherche et formation
Planification de votre présence
Conception de votre site WWW
Gestion complète disponible
Créations Internet
Pierre Cimon
(514) 874-8027

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Harmonisation des taxes : pas de hausse de prix au Québec

Stéphane
Labrèche

L'harmonisation des taxes provinciale et fédérale est déjà chose faite au Québec. Le prix des maisons ne risque donc pas d'augmenter de nouveau dans la province.

Selon un article paru récemment dans plusieurs journaux, le prix des maisons neuves risquait d'augmenter de plusieurs milliers de dollars à cause de l'harmonisation de la taxe de vente du Québec (TVQ) et de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS). C'est une affirmation

qui découle d'une analyse de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

Bien entendu, cette analyse n'est valide que pour les provinces où la taxe provinciale n'a pas été harmonisée avec la TPS. Or, le Québec est la seule province à l'avoir fait. C'est pourquoi les acheteurs québécois n'ont pas à s'inquiéter d'une hausse des prix des maisons neuves.

Par ailleurs, l'harmonisation des taxes se prolonge dans le remboursement des taxes : la TPS de 7 % est remboursée à 36 % et la TVQ de 6,5 % est

aussi remboursée à 36 %.

François Bernier, économiste à l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec, a cependant précisé que l'harmonisation n'était pas complète. « À partir d'un certain montant, le remboursement est dégressif. Le problème, c'est que ce montant n'est pas le même au fédéral et au provincial. » En gros, cela signifie que plus une maison est chère, moins les remboursements sont élevés.

Au fédéral, le remboursement de la TPS commence à diminuer à partir d'un prix de

■ Les Québécois n'ont pas à craindre une hausse de prix des maisons neuves en raison de l'harmonisation des taxes provinciale et fédérale.

vente de 350 000 \$, alors qu'au provincial, le remboursement diminue à partir de 175 000 \$. De plus, il n'y a plus de remboursement à partir de 450 000 \$ au fédéral, alors que les remboursements cessent à partir d'un prix de vente de 200 000 \$ au provincial.

Pourquoi les deux gouverne-



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

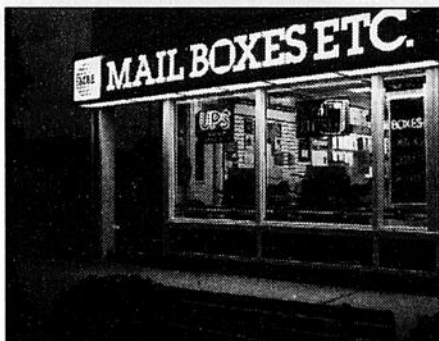
ments ne se sont-ils pas entendus sur un seul prix ? « Le gouvernement fédéral a un prix plafond plus élevé parce

qu'il doit tenir compte du marché de Vancouver, où le prix des maisons est plus élevé », a expliqué M. Bernier. ■

◆ Franchises

Pourquoi ne pas acheter le centre de services d'affaires complet?

- Le plus grand réseau de centres d'affaires et de communications au monde.
- Plus de 3 200 centres dans 51 pays à travers le monde.
- Ouverture d'une nouvelle franchise par semaine.
- Formule clé en main.
- Formation complète et support continu.
- Mise de fonds initiale de 50 000\$.
- Investissement total moyen 110 000\$.



Pour obtenir plus de renseignements sur l'obtention d'une franchise, composez:
Mail Boxes Etc.
514-697-6401
ou
1-800-449-MAIL

- Services de casiers à lettres
- Services de réception du courrier
- Services de photocopies
- Laminage et reliure
- Emballage et expédition de colis
- Traitement de texte
- Services de télécopies
- Fournitures de bureau
- Traduction
- Etc., Etc., Etc.



MAIL BOXES ETC.®
SERVICES D'AFFAIRES ET DE COMMUNICATIONS



Pour information, demandez
Mme Norma Orsini
(514) 393-8950

Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise,
UNIGLOBE Voyages, la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.

Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.

Pour rendez-vous,
Tél.: 393-8950

◆ Carrefour de l'auto

SILVER STAR
Mercedes
95 600SL noire, 4 500 km
94 500SL noire ou argent
92 400E argent 74 000 km
94 500SEC blanche
95 E420 verte 9 900 km
Plusieurs autres modèles en inventaire
VENTE/ACHAT/LOCATION
5050 Paré
(514) 341-5050

MERCURY VILLAGER GS
1995
Balance de contrat de location, 16 mois.
7 600 \$ + taxes
(514) 594-2748

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 265 000 lecteurs chaque semaine !

Pour information : (514) 392-7782



NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Joignez-vous aux gagnants

Avec le franchiseur le plus en demande au Québec.



Manufacturier de distributrices automatiques.

Services offerts

- Emplacements fournis (Sodisav)
- Plan d'affaires
- Formation complète
- Prédation au financement
- Comptant requis 11 800 \$
- 35 000 \$ et plus, installé

Régions

- Bas St-Laurent
- Bois-Francs
- Estrie
- Lac St-Jean
- Région de Montréal
- Saguenay

1-800-859-7242



Franchises à vendre

Monsieur Félix & Mr. Norton

Excellente opportunité. Existe depuis 1991. Kirkland - Westmount

M. Wildman
(514) 426-4772
L. Buonamici
(514) 489-0067

Franchises disponibles au Québec

Voyages EN DIRECT

Le plus grand réseau indépendant d'agences de voyages au Québec vous offre de vous joindre à son équipe dynamique.

- 35 franchises déjà en opérations.
- Plus de 40 excellents territoires protégés disponible.
- Assistance à l'ouverture et support continu.
- Une centrale forte et innovatrice.

Voyages en direct s'appuie sur un concept unique en son genre. Communiquez avec nous pour connaître tous les avantages.

SPORTS AUX PUCES



articles de sports neufs & d'occasions
35 Magasins en opérations
2 Formules disponibles

- 1° Boutique avec mise de fond \$35,000 ENV. 1000 pi car
- 2° Magasin avec mise de fond \$75,000 ENV. 2000 pi car

Michel Benoît (514) 569-7767

PARADE

PRODUITS LICENCIÉS / LICENSED PRODUCTS

Concept et formule uniques et éprouvés!
(10) boutiques en opérations.

Réseau de boutiques de produits licenciés:
Walt Disney, Warner Bros., ...

- Projet clé en main
- Gestion et planification de l'approvisionnement
- Plan marketing
- Formation et manuels d'opération

POUR INFORMATIONS: (514) 534-4655



Établissez votre propre **CABINET COMPTABLE**
30 ans d'expérience et 360 cabinets en Amérique du Nord

- Un programme marketing et un service de soutien
- 4 semaines de formation initiale et formation continue
- Un système comptable performant
- Un progiciel sur mesure

Pour information: (514) 933-4520 ou 1-888-PADGETT

L'ACQ, région de Montréal, a 100 ans

Stéphane
Labrèche

L'Association de la construction du Québec (ACQ), région de Montréal, fête ses 100 ans cette année. Son président, Alfonso Argento, se rappelle qu'il y a déjà eu plus de construction à Montréal : « La situation actuelle entraîne une pénurie de travail pour nos membres et pour l'ensemble de l'industrie de la construction. »

Cependant, il ne se décourage pas. Bien sûr, certaines années ont été meilleures que d'autres au cours du dernier siècle. La construction des barrages hydroélectriques de la Baie James, entre autres, a été une bonne période. L'ensemble des chantiers comptait plus de 18 000 ouvriers au plus fort des travaux.

Quelques décennies plus tôt, c'est dans la construction d'églises que se trouvait le travail. Entre 1945 et 1967, une moyenne de sept églises par année étaient construites à Montréal.

Pour le président du chapitre montréalais de l'ACQ, le temps est peut-être venu de faire une pause. « Le travail, ce n'est pas une ressource naturelle, comme du minerai, qui finit par s'épuiser. Le travail, il faut le créer. »

Alfonso Argento a souligné que les entrepreneurs et travailleurs ne doivent pas perdre espoir. « Il faut avoir de la vision, faire preuve de créativité et miser sur nos compétences. »

Miser sur la formation

Depuis un siècle, non seulement les matériaux de cons-



■ Le travail est plus rare dans la construction. Les derniers grands immeubles, comme le 1250, boulevard René-Lévesque Ouest, datent de 1990.

truction ont changé, mais la façon de travailler a évolué. C'est pourquoi Alfonso Argento se dit persuadé que les entreprises sont et seront en mesure de faire face aux changements qui s'en viennent. « Il faut continuer à aller à l'école ; il faut miser sur la formation pour réussir. »

Aujourd'hui, la concurrence est féroce. « La mondialisation est un phénomène qui touche le secteur de la construction. Pour l'instant, plusieurs entreprises québécoises décrochent des contrats à l'extérieur de la province. C'est normal parce qu'il y a moins de travail ici. Toutefois, dans quelques années, ce pourrait être l'inverse », a af-

firmé Alfonso Argento.

Dans un avenir plus court, il se dit persuadé que l'industrie de la construction ne souffrira pas d'un arrêt de travail. L'ACQ est responsable de la négociation (secteur patronal) dans les secteurs industriel, institutionnel et commercial. Les deux parties ont jusqu'à la mi-mai pour s'entendre. « Il n'y a pas assez de tarte pour se chicaner : les parties vont s'entendre. »

L'ACQ, région de Montréal, compte près de 1 700 membres : 10 % ont déclaré faire affaire principalement dans le secteur résidentiel, 15 % ont indiqué être des fournisseurs, 6 % des professionnels et 69 % des entrepreneurs généraux ou des entreprises spécialisées dans les secteurs industriel, commercial ou institutionnel. ■

BUREAUX À SOUS-LOUER

TRUST ROYAL

125 000 pi ca. disponible.
Édifice Classe «A».
4 étages contigus y compris une succursale bancaire. Bail expirant en janvier 2000 (prolongement possible) Aubaine

600 DE LA GAUCHETIÈRE OUEST

27 000 pi ca.
Principalement à aire ouverte
Excellent taux
Bail expirant le 30 sept. 99

ANTHONY KAY - 841-3827

1002 SHERBROOKE OUEST

8 800 pi ca. au 17e étage
6 400 pi ca. au 18e étage
Principalement à aire ouverte
Superbe vue, nouvel immeuble AAA

GILLES LAPOINTE - 841-3828

1 PLACE VILLE MARIE

3 ailes contiguës - jusqu'à 28 000 pi ca.
Étage supérieur, vue fantastique
Aménagement neuf et luxueux
Possibilité de bail de longue durée
Excellents pour professionnel

630 SHERBROOKE OUEST

8 000 pi ca. - étage complet
Bail de 2 à 5 ans - 12 \$ brut
Abondance de fenêtres

1 PLACE ALEXIS NIHON TOUR XEROX

30 000 pi ca. - étage complet (divisible)
Bail de 4 ans - 12 \$ brut

LLOYD COOPER - 841-3821

630 RENÉ-LÉVESQUE OUEST

4 900 pi ca. au 23e étage
Bail expirant en avril 1999 - 12 \$ brut

MICHAEL ZINAY - 841-3858

999 DE MAISONNEUVE OUEST

12 500 pi ca. - Bail de plus de 4 ans
Local en excellent état, prêt à occuper
Stationnement intérieur
Conditions très avantageuses

JACQUES CARON - 841-3820

2001 UNIVERSITY

Jusqu'à 8 000 pi ca.
Locaux en excellent état
Bon aménagement
Bail pouvant aller jusqu'à 12 ans
Très bon taux - Tous les services

3333 CÔTE VERTU

13 000 pi ca. (divisibles)
Nouvelle tour - Tous les services
Bail expirant le 31 janvier 2004
6,50 \$ net
Occupation dans 60 jours
Excellente vue

SEYMOUR I. BROCK - 841-3818

100 ALEXIS NIHON

13 173 pi ca. au 7e étage
11 000 pi ca. au 6e étage
Bail expirant en juin 1998
8 \$ brut - Grande aire ouverte

6700 CÔTE DE LIESSE

3 800 pi ca. - Bail de courte durée
Prestigieux aménagement neuf
Immeuble de classe A - 12 \$ brut

LLOYD COOPER - 841-3821

9999 CAVENDISH

2e étage (au complet) 17 000 pi ca.
3e étage 12 452 pi ca.
Édifice 3A - stationnement intérieur inclus
Accès stratégique aéroport/centre-ville

GILLES LAPOINTE - 841-3828

ROYAL LEPAGE

Courtier Immobilier agréé

DOSSIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

GUIDE DES
HYPOTHÈQUES



VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA
VOS
CLIENTS
POTENTIELS

DATE DE PARUTION:
27 avril 1996

POUR INFORMATIONS:
(514) 392-9000



LA SOUS-LOCATION
Transcontinentale

12 900 BOUL MÉTROPOLITAIN EST, MONTRÉAL
près des boulevards Henri-Bourassa et Tricentenaire



**Une occasion unique dans
le parc industriel régional**

Usine : 60 000 pi ca. (+ -) (Hauteur libre : 31 pieds)

Bureaux : 12 000 pi.ca. (+ -) • Terrain : 249 000 pi. ca. (+ -)

Visibilité : Face à la Route 40 à Pointe-aux-Trembles

TERME DE LA SOUS-LOCATION : au 31 MAI 2005

POSSIBILITÉS D'ACHAT ET D'AGRANDISSEMENT

Pour de plus amples renseignements,
veuillez contacter :

RODNEY BIRRELL & ASSOCIÉS
systèmes de marketing immobilier

Tél. : (514) 458-1028

Fax : (514) 458-1029

Courtiers protégés

AUJOURD'HUI, ON PEUT CONDUIRE UN VÉHICULE SÉCURITAIRE SANS METTRE TOUT SON ARGENT DEDANS.



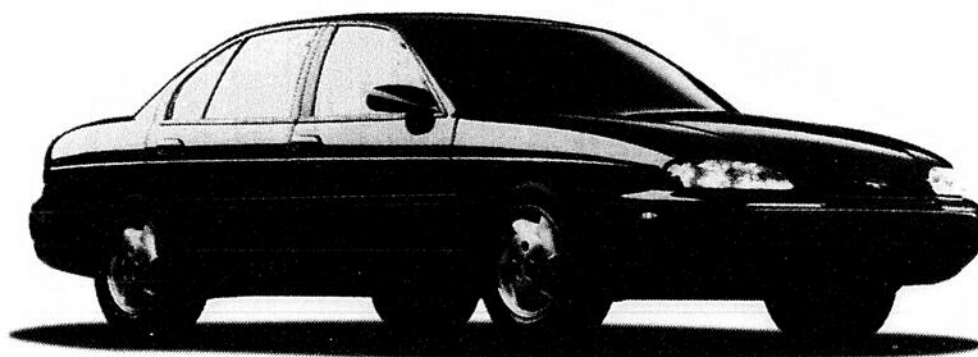
La Lumina de Chevrolet est la preuve qu'un véhicule sécuritaire n'est pas forcément gros, lourd et dispendieux.

Avec sa cage de sécurité, ses poutrelles latérales et ses zones de déformation d'avant-garde, la Lumina est en avance sur les normes de sécurité actuelles. Fait particulièrement appréciable sur chaussée glissante, ses freins antiblocage permettent au conducteur de garder la maîtrise

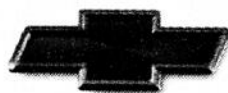
du véhicule même en cas de freinage d'urgence.

Compléments indispensables aux deux sacs gonflables, des protège-genoux maintiennent le conducteur et le passager avant dans leurs sièges en cas de collision frontale.

Ajoutez à cela que la Lumina subit quatre fois plus de tests de collision que ne l'exigent les normes et vous vous sentirez encore plus en sécurité à son bord que de l'or à Fort Knox...



LA LUMINA DE CHEVROLET



CONNUE POUR EN PRENDRE. RECONNUE POUR EN DONNER.

Pour plus d'informations, composez sans frais le 1 800 463-7483.