

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 29 mars au 4 avril 1997

Vol. LXIX No 13

104 pages

1,95 \$

Cette semaine

Tourisme

Les stations de ski ont repris le retard causé par le mauvais début de saison. Bonne année aussi pour la



motoneige, qui séduit de plus en plus une clientèle européenne pp. 8-9

Mouvement Desjardins

Investissement Desjardins créera des fonds régionaux de capital de risque avec des fédérations de caisses. Il lancera aussi un fonds destiné aux petites entreprises technologiques p. 14

Dossier spécial

Transport de marchandise



Le processus de désengagement de l'État crée des remous. L'industrie des camionneurs en vrac est en péril et plusieurs petits ports du Québec

sont menacés pp. 27 à 32

Sociétés publiques

Les profits des entreprises ouvertes canadiennes ont augmenté de 23,5 % au 4^e trimestre de 1996, comparativement au même trimestre en 1995, ce qui semble donner le ton pour 1997 pp. 42-43

Rubriques LES AFFAIRES

BOURSES	62 À 68
FONDS MUTUELS	58-59
GAGNANTS/PERDANTS	62
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	52-53
IMMOBILIER	73 À 79
OCCASION AMÉRICAINES	69
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RESSOURCES NATURELLES	54 À 57
RÉSULTATS FINANCIERS	70-71
REVUE DES MARCHÉS	61
TAUX D'INTÉRÊT	60
TECHNOLOGIE	20 À 23
VOTRE ARGENT	50

Fiscalité 1996

Payez moins d'impôt

● Cinq changements importants à vérifier et 20 erreurs et oublis à éviter pour minimiser l'impôt à payer. En outre, le fractionnement des revenus de placement avec votre conjoint peut vous faire épargner jusqu'à 3 000 \$ pp. 2 à 4

Cahier spécial Drummondville



Un microclimat économique

● Le succès de la région repose sur le dynamisme des entreprises pp. B1 à B16



La tournée des régions
Bois-Francs: pénurie de main-d'oeuvre pp. 35 à 39

Dossier spécial Les dons planifiés

Une tradition qui s'établit

● Les dons planifiés commencent à entrer dans les moeurs des Québécois pp. C1 à C8



Sans fil. Sans limite.

© Rogers Cantel Inc. et © AT&T Corp. utilisées sous licence.



Impôt 1996 : cinq changements importants à vérifier avant de remplir sa déclaration de revenus

Claude Chiasson

La hausse du crédit pour les frais d'études, l'accroissement de l'âge des enfants admissibles aux frais de garde

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.

et les frais d'intérêt rendant l'exploitation d'un immeuble à revenus déficitaire aux fins de l'impôt minimum sont quelques-uns des changements dont les contribuables doivent tenir compte au moment de remplir leur déclaration de revenus pour 1996.

LES AFFAIRES ont relevé, avec l'aide d'Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF), cinq modifications importantes aux règles de l'impôt de 1996.

D'abord, l'impôt minimum

La plus importante porte sur les règles de l'impôt minimum. Elle risque de prendre bien des gens par surprise.

Désormais, la partie des frais d'intérêt ayant causé la perte nette d'un immeuble à revenus s'ajoutera aux autres déductions fiscales aux fins de l'impôt minimum. Les propriétaires d'immeubles à revenus atteindront désormais plus rapidement les plafonds

au-delà desquels ils doivent verser un impôt minimum.

Modifications aux frais d'études

Du côté des frais d'études, deux modifications ont été effectuées au niveau fédéral. On reconnaît deux catégories de crédits d'impôt pour les études postsecondaires : les droits de scolarité et les frais d'études à plein temps. Les droits de scolarité excédant 100 \$ par année donnent droit à un crédit d'impôt de 17 %. Rien n'a changé à ce niveau.

La nouveauté porte sur le crédit d'impôt accordé pour les frais d'études à temps plein. Auparavant, le fédéral allouait un montant de 80 \$ pour chaque mois d'études à

temps plein durant l'année. Ce montant passe en 1996 à 100 \$ par mois d'études. Comme pour les droits de scolarité, ce montant donne droit à un crédit d'impôt de 17 %.

Le montant maximum des droits de scolarité et des frais d'études pouvant être transféré au conjoint, aux parents ou aux grands-parents a également été majoré. Il s'élève en 1996 à 5 000 \$ par étudiant, contre 4 000 \$ pour les années précédentes. Le crédit d'impôt transférable passe ainsi de 680 à 850 \$ par étudiant. Notez que ces frais doivent d'abord servir à réduire à zéro l'impôt à payer de l'étudiant. C'est l'excédent des crédits non utilisés par l'étudiant qui peut être transféré

au conjoint, aux parents ou aux grands-parents.

Au Québec, ces frais ne sont pas transférables. Par contre, les parents d'étudiants peuvent réclamer un montant pour études postsecondaires de 3 300 \$ (ce qui donne un crédit maximum de 660 \$); ce crédit s'ajoute au montant de base de 2 600 \$ pour le premier enfant et de 2 400 \$ pour les autres.

Frais de garde

Les règles concernant les frais de garde ont également été modifiées. Pour l'année d'imposition 1996, les parents peuvent déduire les frais de garde pour les enfants ayant eu moins de 16 ans à un moment quelconque de l'année. Auparavant, l'âge limite était de 14 ans. Cette nouvelle mesure permettra à plusieurs parents de déduire les frais de pensionnat pour les enfants vivant en résidence dans une institution d'enseignement reconnue.

Les frais de garde maximums pouvant être déduits sont de 5 000 \$ par enfant de moins de sept ans et de 3 000 \$ par enfant de sept à

16 ans. Soulignons que les parents peuvent rétribuer leurs enfants majeurs pour la garde des plus jeunes. Dans la mesure où ils obtiennent des enfants les reçus attestant les dépenses engagées, les parents pourront les déduire de leurs revenus imposables. Les rétributions s'ajouteront aux revenus imposables des enfants majeurs, des revenus qui normalement sont faibles ou inexistantes.

Il est primordial d'obtenir les reçus pour la rémunération de la gardienne. Autrement, les parents ne peuvent pas déduire les frais de garde. Une gardienne qui facture 20 \$ par jour coûte entre 9 et 10 \$ après impôts en réclamant les déductions, au lieu de 15 \$ si elle est payée au noir.

Notez que les frais de garde doivent, au fédéral, être réclamés généralement par le parent ayant le revenu net le moins élevé.

Au Québec, ces frais donnent droit à un crédit d'impôt remboursable dont le taux est fonction du revenu familial. Au fédéral, ces frais sont déductibles du revenu du contribuable. ■

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Price	42-43	Canfor	42-43	Ivaco	42-43	S.M. Sports	8
Acklands	44	Carbotech	37	Jaro (Industries)	87	San Francisco (Les Boutiques)	71
Ad hoc recherche	C1	Cascades	35	Jitlogistic	B15	Seagram	42-43
ADS	48	Chasco	B15	Kiewit (Entreprises)	25	Sears Canada	42-43
Advanta Management AG	78	Club des Hauteurs	8	Kinross Gold	52-53	Séchage MC	83
Aéroports de Montréal	32	Cognicase	23	La Mutuelle (Groupe)	24	Séraphie Drummond	B15
Air Canada	32	Conrail	17	Leclerc (Industries)	36	Shaw Communications	42-43
Aladdin Holdings	78	Consyst SQL	79	Manoir Richelieu	8	Sherritt International	52-53
Alcan Aluminium	42-43	Coopérants	77	Maritime Highway Corp.	25	Signaflex	39
Algoma Steel	42-43	Couture, Goulet	34	Maritime Road Development Corp.	25	Silcorp	70
Alimentation Couche-Tard	70	CSX	17	Mediagrip	22	Smart (Groupe de Mode)	13
Aliments Jolibeck	34	Davtex (Equipements sportifs)	36	Mercer (Société conseil)	18	SNC-Lavalin	25, 32
Aliments Prince	B13	Delaware & Hudson	17	Methanex	42-43	Soquem	56
Aliments Vermont	B13	Dentex	B14	Méto-Richelieu	42-43	Soucy Plastiques	B15
Aluminerie de Bécancour	36	Dianor (Ressources)	55	MGM (Groupe de sécurité)	B10	Southam	42-43
Amax Gold	56	Dicom Express	B15	Microcell Télécommunications	46	Standard Life	79
André Laurent	88	Dieter Bock	78	Mines Altavista	56	Stone Consolidated	42-43
Armotec	89	Dofasco	42-43	Mines Richmond	56	Straight Crossings Inc.	25
Assurance Royale	79	Dolmen Logiciels	34	Mouvement Desjardins 5, 14, 15, 79	79	Teklogix	41
Atlantic Highway	25	Domtar	61	Musée des beaux-arts de Montréal	C1	Télélobe	46
Autobus Thomas	B4	Eurasia Mining Plc	56	Norfolk Southern	17	Téléystème Mobiles Int.	46
Avenor	42-43	Experco	85	Nova Bus	48	Telus	42-43
Avenor	61	Fabco (Industries)	87	Noveder	56	Thomas Built Buses	B4
AXOR (Groupe)	73	Fondation de l'Hôpital Ste-Justine	C5	Novocourt	52-53	Thompson's Transfer Co.	47
Bacon America	B13	For-Min	37	O'Donnell (Soc. de gestion)	72	Thomson	42-43
Bacon International	B13	Forano	37	Optimum Général	45	TransCanada Pipelines	42-43
Badger Computers	41	Francisco Gold Corp.	54	Orex (Exploration)	56	Transcontinental G.T.C. (Groupe)	42-43
Baie d'Hudson (La Cie)	42-43	Fredericton/Moncton Highway Gr.	25	Oshawa (Groupe)	42-43	Transpolymère	B9
Banque CIBC	10, 46	Fromage Côte	38	Outillage de précision Drummond	B6	Transport S.A.S.	B15
Banque de développement du Cnd	10	Geac Computer	62	PanCanadian Petroleum	42-43	Tricot Drummond	B15
Banque de Montréal	10, 60	Gescobus (Groupe)	84	Philip Morris	62	TrizecHahn	78
BCE	42-43, 46	Girardin	84	Placer Dome	42-43	Troymin Resources	57
Bell Canada	24	GroupAssur	34	Plessitech	35, 37	TVX Gold	52-53
Berna Gold Corp.	56	GTM (Canada)	25	Polyplast	B9	UAP	44
Berkshire Hathaway	69	HBA (Groupe)	85	Port de Montréal	30	Uni-Select	44
Bois-Francis Saint-Charles	B3	Heuff et associés	77	Power Corporation	C1	Unican (Syst. de sécurité)	49
Bombardier	48, 73, B8	Hydro-Québec	36	Price Waterhouse	36	UPM-Kymmene	61
Bre-X	62	Imasco	42-43	Progestion	78	Vidéotron (Groupe)	42-43
C.D.C. Moteurs et Ventilateurs	B11	Inmet (Corp. minière)	54, 56	Proviso	42-43	Volailles du fermier (Les)	B15
C.O.R.E. Compétence	B15	Inter Design	86	Q.E.X. (Ressources)	56	Wascana	62
Cabano Kingsway	47	Int. Butec Industries	57	Quebecor	42-43	West Fraser Timber	42-43
Cambior	52-53	Int. Minerals Corp.	56	Repap	42-43, 61	Western Star Trucks	48
Canadian Highways Int. Corp.	25	Intuit Canada	34	Richter	B14	William (Ressources)	52-53
Canadien National	17, 32	Invention Media	20	Rio Algom	52-53, 54	Zehl-Abegg	B11
Canadien Pacifique	17, 32, 42-43	Investissement Desjardins	14	Rivalair	B8	Zins Beauchesne	8
				Rogers Communications	42-43		

Cherchez-vous une nouvelle carrière ?

Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer, toutes sortes de propriétés. Participez au programme 902.56 «A.E.C. Agent immobilier» conduisant à une Attestation d'études collégiales.

Renseignements et réservations:
(514) 277-2117 1 800 361-9972
courrier électronique: brung@cedep.net

COLLEGE JEAN-GUY LEBCEUF

Permis n° 749926
Certificat d'enregistrement à la SQDM : D6F016805-1

5277, avenue du Parc
Montréal (Québec) H2V 4G9

Jean-Guy Leboeuf Adm. A
économiste et andrologue

Le Savoir coûte moins cher que le non-savoir

REMISE EN ARGENT DE 1,25% SUR VOTRE PRÊT HYPOTHÉCAIRE CIBC.

Pour une durée limitée, la CIBC vous remettra jusqu'à 1,25% du capital de votre prêt hypothécaire en argent comptant* si vous souscrivez un nouveau prêt hypothécaire, transférez un prêt d'une autre institution financière ou si vous renouvelez ou refinancez** votre prêt existant.

Passez nous voir ou appelez-nous au
1 800 465-2422

CIBC

On voit la vie de votre façon.

* Les prêts hypothécaires sont offerts par Hypothèques CIBC Inc. Cette offre s'applique uniquement aux prêts hypothécaires fermés à taux fixe d'une durée de 3, 4, 5 ou 7 ans. Une remise de 1% s'applique aux prêts de 3 ou 4 ans et une remise de 1,25% aux prêts de 5 ou 7 ans. Elle n'est valable que pour les prêts hypothécaires à l'habitation et remplace toute autre prime ou offre. Le solde impayé du capital à la date du décaissement ou du renouvellement doit être de 40 000 \$ OU plus. Les critères habituels en matière d'octroi de crédit s'appliquent. Le prêt hypothécaire doit avoir été consenti par un prêteur approuvé par la CIBC. Des frais imputés par votre prêteur existant pourraient s'appliquer.
** Aux termes de cette offre de remise en argent, « refinancer » signifie emprunter des fonds supplémentaires. ® Marque déposée de la Banque CIBC.

Profitez du taux prescrit de 3 % pour fractionner vos revenus de placement avec votre conjoint

Des économies annuelles de 3 000 \$ et plus

Claude
Chiasson

Les Canadiens ont une occasion en or de fractionner dès maintenant leur revenu de placement avec leur conjoint et d'économiser des milliers de dollars d'impôts pendant de nombreuses années.

Le fractionnement du revenu entre conjoints est particulièrement intéressant cette année. Il s'agit d'un prêt fait par le conjoint ayant le revenu le

plus élevé au conjoint ayant le revenu le plus faible. Si ce dernier investit la somme empruntée, il encaissera des revenus de placement (intérêt, dividende et gain en capital) qui seront déclarés en son nom et dont une partie (elle est déterminée selon les règles d'attribution) sera imposée à son taux marginal d'impôt, qui est plus faible. Sans fractionnement, ce revenu aurait été réalisé par le conjoint imposé au taux marginal d'impôt plus élevé.

La portion des revenus de placement sur laquelle le conjoint au revenu plus faible sera imposé est celle qui excède le taux du prêt. Ce taux doit correspondre au moins élevé du taux commercial en vigueur ou du taux prescrit par le gouvernement.

Or, le taux prescrit par le gouvernement est de 4 % et il tombera à 3 % pour le trimestre commençant le 1^{er} avril. Les conjoints pourront donc se prêter des sommes au taux prescrit de 3 %. Et seul 3 %

de la somme empruntée devra être déclaré et imposé à chaque année au nom du conjoint prêteur. Le rendement obtenu sur les sommes investies excédant 3 % sera imposé au nom du conjoint emprunteur.

Rendements supérieurs

Plusieurs possibilités s'offrent au conjoint emprunteur pour investir le produit de l'emprunt à un rendement supérieur au taux prescrit de

3 %. Les actions de plusieurs grandes entreprises accordent à leur détenteur un taux de dividende annuel de 5 % et plus.

Les unités de la Société en Commandite Gaz Métropolitain (Mtl, GZM.UN, 16,90 \$) s'échangent sur la base d'un rendement annuel de près de 8 %, soit 5 % de plus que le taux prescrit par le gouvernement. Les débentures convertibles de certaines sociétés de ressources naturelles s'échangent sur la base d'un rendement à l'échéance de 7 % et plus.

Les reçus à paiements différés de certaines sociétés canadiennes donnent un rendement du capital investi de 8 % et plus pour la première année. Même les certificats de dépôt de cinq ans donnent un rendement annuel supérieur au taux prescrit.

« Un contribuable peut ainsi refiler à son conjoint au taux marginal plus faible une partie importante de ses revenus

de placement », affirme Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF).

Économies substantielles

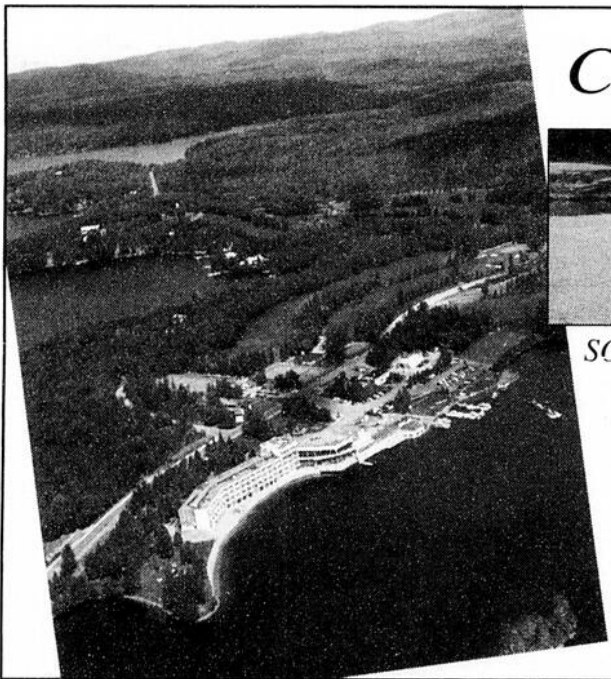
Les économies réalisées peuvent être importantes. Un revenu de 50 000 \$ est moins imposé s'il est réparti également entre les conjoints que s'il est réalisé par un seul d'entre eux. L'économie d'impôt peut s'élever à 3 100 \$. Pour un salaire annuel de 100 000 \$, l'écart peut atteindre jusqu'à 8 300 \$.

Les économies peuvent être encore plus importantes si le conjoint parvient par ce fractionnement à baisser son revenu net sous les seuils où commencent à diminuer la pension de la sécurité de la vieillesse du Canada et les crédits d'impôt pour raison d'âge et pour les revenus de retraite.

De plus, l'économie réalisée le sera pour de nombreuses années. En effet, comme le souligne la firme comptable KPMG dans divers documents, le taux prescrit choisi peut être immobilisé pour la durée du prêt fait au conjoint.

La technique est excellente. Les contribuables doivent cependant conserver les pièces justificatives montrant que le conjoint emprunteur a versé au conjoint prêteur les intérêts dus au plus tard 30 jours après le 31 décembre de chaque année.

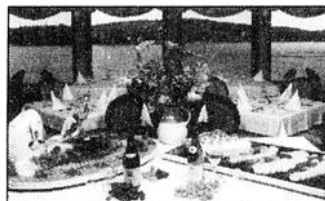
Pour ce faire, la firme comptable KPMG recommande l'ouverture de comptes bancaires distincts dans lesquels apparaissent d'une part les intérêts versés sur l'emprunt et, d'autre part, les revenus tirés du produit du prêt investi. ■



CHOISIR SA DESTINATION



SON LOOK



SON MENU



SES LOISIRS

C'EST RÉUSSIR SA RÉUNION



Hôtel l'Estérel



CANADA SELECT



Hôtel L'Estérel, ne plus voir sa réunion de la même façon.

DANS LES LAURENTIDES 1-800-363-3623 FAX (514) 228-4977



Le courtier qui s'impose



WHALEN, BÉLIVEAU & ASSOCIÉS inc.
courtiers en valeurs mobilières

MONTRÉAL • QUÉBEC • TORONTO • CALGARY • VANCOUVER

Membre FCPE

Symbole de force, le bœuf musqué du Nord est surtout reconnu pour son ingéniosité et sa ténacité.

Jean-Paul
Gagné

Légère baisse de la rentabilité du Mouvement Desjardins en 1996

Le Mouvement Desjardins a subi une légère baisse de sa rentabilité en 1996. Ses trop-perçus d'exploitation se sont élevés à 333 M\$ avant impôts et ristournes aux membres, comparativement à 339 M\$ en 1995. C'est 0,59 \$ par 100 \$ d'actif en 1996, comparativement à 0,64 \$ en 1995.

Si on enlève les impôts, les trop-perçus avant ristournes ont atteint 267 M\$, comparativement à 287 M\$ l'année précédente. Ce sont 0,48 \$ et 0,54 \$ par 100 \$ d'actif moyen. Les banques canadiennes ont obtenu des bénéfices nets de 0,62 \$ à 0,78 \$ par 100 \$ (moyenne de 0,71 \$) d'actif moyen pour l'exercice terminé le 31 octobre 1996.

Sur ces trop-perçus, les caisses ont versé 66 M\$ de ristournes à leurs membres, comparativement à 61 M\$ en 1995, laissant des sommes de 201 M\$ en 1996 et de 226 M\$ en 1995, qui furent versées aux réserves générales des caisses.

Cette baisse de la rentabilité s'explique surtout par une baisse des taux d'intérêt, qui a affecté le revenu net d'intérêt. Le réseau a amélioré ses provisions pour pertes sur prêts (232 M\$ en 1996, au lieu de 245 M\$; ses dépenses d'exploitation ont augmenté, notamment en raison de la réingénierie (50 M\$ en 1996), mais son ratio en pourcentage d'actif a légèrement baissé (3,27 \$ par 100 \$ d'actif, au lieu de 3,31 \$); il est beaucoup plus élevé que celui des banques.

Les trop-perçus ci-dessus sont ceux du Réseau coopératif des caisses Desjardins du Québec. Ce réseau comprend 1 307 caisses Desjardins, 11 fédérations, la Confédération des caisses Desjardins, la Caisse centrale Desjardins, qui agit comme une banque pour le réseau, Capital Desjardins, qui fournit des liquidités aux caisses, et la Corporation du fonds de sécurité (333 M\$ de valeur nette à

la fin de 1996), dont la mission est d'aider les caisses en difficulté.

Selon l'Institut canadien des comptables agréés (ICCA), les institutions coopératives doivent, depuis le début de 1997, indiquer leurs résultats nets après versement des ristournes, qui sont considérées comme des dépenses.

Claude Béland, président et chef de la direction, a dénoncé cette incongruité puisque les ristournes aux membres sont l'équivalent des dividendes aux actionnaires. John Harbour, qui vient d'être nommé président et chef des opérations du secteur coopératif, affirme que cette norme de l'ICCA pénalise les caisses et le Mouvement Desjardins puisque le bénéfice net des banques, avec lesquelles les marchés comparent Desjardins, n'est pas calculé après le paiement des dividendes à leurs actionnaires.

Selon M. Harbour, le mouvement coopératif canadien va faire de nouvelles représentations auprès de l'ICCA afin qu'il change sa norme sur l'établissement des trop-perçus nets des coopératives.

Actif : + 5 %

L'actif du réseau québécois a progressé de 4,9 %, s'établissant à 57 milliards au 31 décembre 1996.

Par contre, l'actif cumulé de Desjardins au Québec, qui, outre le réseau coopératif, comprend la Société financière Desjardins-Laurentienne (assurance vie, assurance générale, activités fiduciaires, gestion de fonds et commerce de valeurs mobilières), s'élevait à la fin de 1996 à 79,8 milliards, comparativement à 77,8 milliards un an plus tôt. Ces chiffres n'incluent pas les données des fédérations du Nouveau-Brun-



■ Claude Béland : « La rentabilité n'est pas un péché. C'est souhaitable. C'est bon pour nos membres et la communauté. »

wick, de l'Ontario et du Manitoba, dont l'actif cumulé atteignait 3,5 milliards à la fin de 1996 (3,3 milliards à la fin de 1997).

Le réseau québécois a accru son volume d'épargne de 5,2 % et son encours de prêts de 4,6 %. M. Béland et Harbour sont surtout fiers de constater que Desjardins a accru ses parts de marché dans les quatre types de prêts en 1996.

Le crédit hypothécaire s'est accru de 2,8 %, le crédit à la consommation, de 7 %, le crédit commercial, de 6,8 %, et le crédit agricole, de 11,6 %. Quant aux parts de marché respectives, elles étaient de 38,2 %, 31,2 %, 19,9 % et de 43,3 % à la fin de 1995.

L'avoir des membres a augmenté de 6,2 %, s'établissant à 4,2 milliards à la fin de

1996. Selon John Harbour, le Mouvement Desjardins est « l'institution financière la mieux capitalisée au Canada », avec une base de capital de 11,4 %, comparativement à une norme internationale de 8 %.

Coopérative de services financiers

Au nombre des objectifs du Mouvement Desjardins pour les prochaines années, son président du conseil et chef de la direction, Claude Béland, a mentionné la nécessité pour Desjardins de devenir plus efficace, plus productif et plus rentable, de faire de la caisse une « coopérative de services financiers » (et non plus seulement d'épargne et de crédit) de façon à pouvoir répondre à tous les besoins financiers des membres (épargne, crédit, valeurs mobilières, assurances, etc.) de toutes les façons possibles (au comptoir et à distance par le téléphone et Internet) et de les fidéliser.

Desjardins développera da-

vantage sa présence dans le commerce des valeurs mobilières et l'industrie des fonds mutuels, où les caisses ont une part de marché minime. Humberto Santos, président et chef de la direction de la Société financière Desjardins-Laurentienne, a dit que cette

expansion allait se faire par la croissance interne.

Pour encourager les caisses à vendre davantage de fonds mutuels, un comité sera créé pour trouver une façon d'inscrire dans le bilan des caisses des éléments hors bilan, telle la vente d'unités de fonds mutuels acquises par les membres.

Cela pourrait se faire par une forme de titrisation. Présentement, les caisses n'ont pas intérêt à vendre des fonds mutuels à leurs membres parce que l'épargne consacrée à acheter de tels fonds sort de la caisse, sans compter que leur rémunération est minime.

Bien entendu, Desjardins poursuivra sa réingénierie, qui commandera des investissements de 47,5 M\$ en 1997 et de 62 M\$ en 1998. « Celle-ci donnera ses premiers résultats sur la rentabilité en 1997 », a dit John Harbour.

À plus long terme, Desjardins estime à 0,40 \$ par 100 \$ d'actif l'impact de la réingénierie sur le bénéfice des caisses. Celle-ci éliminera 5 000 postes, mais d'autres postes seront créés ailleurs dans le Mouvement. ■

Autres textes en pages 14 et 15

Devenez un négociateur averti !

Offrez-vous cet outil indispensable

Informez-vous sur nos conférences et séminaires privés

Seulement 259 \$ + taxes

Cet atelier d'une journée vous permettra de :

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

- Adapter le contenu de votre message à votre interlocuteur
- Savoir quand votre interlocuteur ment
- Reformuler les idées et les sentiments de l'interlocuteur
- Comprendre les principes de base du pouvoir et reconnaître l'impact de ceux-ci
- Mettre au point votre solution de repli
- Découvrir les paramètres d'une négociation « gagnant-gagnant »
- Être en parfait contrôle et retirer le maximum

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

« Cette formation donne des résultats impressionnants »

Serge Martin-Martin International



FORMATION/MARKETING NOUVEAU CONCEPT

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

HULL	LAVAL	LONGUEUIL	MONTREAL	QUEBEC
25 avril (VEN)	30 avril (MER)	23 avril (MER)	29 avril (MAR)	21 avril (LUN)
27 mai (MAR)	26 mai (LUN)	28 mai (MER)	29 mai (JEU)	22 mai (MER)

Formation/Marketing Nouveau Concept (Division : La Petite Université) Formateur agréé S.Q.D.M.

NOUVELLE ÉDITION admissible au crédit d'impôt (SQDM)



AUGMENTEZ VOS VENTES

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

Vente stratégique^{MD}

Montréal: 14 et 15 avril, 15 et 16 mai
Québec: 10 et 11 avril, 12 et 13 mai

Vous apprendrez comment :

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

Mastercard et Visa acceptés

Gérance de vente

Québec: 21, 22 et 23 avril

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Tel. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Fax : (418) 626-6264

Cours de vente Roger St-Hilaire

Regardez l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. Surveillez le télé horaire

Opinions

EDITORIAL

Québec : effort louable de compressions

Le budget de dépenses du président du Conseil du trésor, Jacques Léonard, les ententes conclues avec presque tous les syndicats du secteur public et la loi 104, qui vise une réduction de 6 % des salaires d'environ 80 000 personnes, dont 23 500 professionnels de la santé, 11 000 enseignants de cégep affiliés à la CSN, 42 100 salariés des universités et des écoles privées et d'autres groupes (juges, députés, personnel politique, etc.) démontrent l'immense travail accompli au cours des derniers mois par le gouvernement Bouchard pour réduire ses dépenses. Il faut l'en féliciter.

Soulignons aussi la collaboration des leaders syndicaux qui ont négocié de bonne foi les ententes conclues. La tâche n'était pas facile, compte tenu de leurs obligations envers leurs membres. Même s'ils ont dû composer avec l'appui de la population à une éventuelle loi spéciale et avec la popularité du premier ministre, ils auraient pu faire beaucoup plus de bruit qu'ils en ont fait.

Les syndicats ont sauvé l'essentiel de leurs sacro-saintes conventions collectives, mais ils ont jeté du lest : réduction de 800 M\$ de la masse salariale sur une base annuelle, 15 000 départs assistés (baisse nette de 12 500 postes), gel de l'avancement d'échelon en 1997-98 dans l'enseignement, hausse de deux élèves par classe à la maternelle, élimination de la prime aux chefs de groupe au secondaire, report d'augmentations salariales cette année et l'an prochain dans l'enseignement et bien d'autres mesures.

Par contre, Québec a renoncé à hausser la tâche d'enseignement au primaire et au secondaire, à augmenter de 50 km à 125 km la distance au-delà de laquelle un salarié peut refuser un transfert et conserver son salaire à ne rien faire et à baisser de 100 % à 80 % le salaire versé aux employés en disponibilité dans le secteur de la santé. La sécurité d'emploi est demeurée intacte.

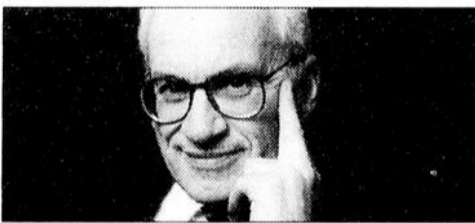
Québec devra revenir à la charge sur certains privilèges, qui n'ont aucune raison d'exister. Certes, on ne pouvait tout faire d'un coup. Néanmoins, les négociations et les règlements survenus ont démontré que les conditions de travail dans le secteur public demeurent supé-

rieures à celles existant dans le privé, même si, au niveau des salaires, les salariés du privé n'ont rien à envier à ceux du public.

Au total, Québec dépensera l'an prochain 39,78 milliards, soit 2,3 % de moins qu'en 1996-97. Les compressions s'élèvent à 2 328 M\$, soit la différence entre les crédits déposés et le niveau attendu des dépenses de programmes sans mesures d'économie.

Malgré ces compressions, des organismes et des services ont vu leur budget s'accroître, notamment au niveau des relations avec les citoyens, des relations internationales, de la protection de la langue et des régies régionales de la santé. Cela en dit long sur les priorités quand, par ailleurs, on coupe de façon draconienne dans les services de santé et l'éducation. Les compressions affecteront la quantité et la qualité des services offerts. On pourrait toutefois atténuer ces impacts en étant moins doctrinaire, par exemple en favorisant les ententes locales plutôt que provinciales dans les réseaux, en permettant aux universités de hausser leurs droits de scolarité (les plus bas au Canada) et en autorisant les cégeps à percevoir certains frais accessoires. De même, il est paradoxal que Québec affaiblisse l'enseignement privé quand celui-ci lui fait économiser presque 400 M\$.

Le resserrement de l'État est indissociable de l'effort qui doit être fait pour rendre l'économie québécoise plus concurrentielle. Pour cela, il est primordial que le gouvernement accroisse encore son efficacité, notamment en impartissant des activités et en privatisant des services. Il reste encore beaucoup de programmes dont l'utilité est discutable et dans lesquels le ménage n'est toujours pas fait, après des années de vœux pieux à ce sujet. ■



Jean-Paul Gagné

LE DÉFICIT ZÉRO!

LES QUÉBÉCOIS, NE SE SÉRONT JAMAIS SENTIS AUSSI PRÉS!



P. M. M.

POINT DE VUE

Le cycle économique de 60 ans

Les cycles économiques sont le résultat de fluctuations récurrentes dans l'activité économique. Elles peuvent durer quelques années ou s'étendre sur des périodes dépassant le demi-siècle.

L'économiste russe **Nicholaï Kondratieff** a observé un cycle économique récurrent de 50-60 ans. Depuis la révolution industrielle (milieu du XVIII^e siècle), l'économie mondiale a traversé quatre grandes vagues; la dernière se termine présentement.

Chacune s'étend sur deux générations et comprend une phase d'expansion et de hausse des prix et des taux d'intérêt, suivie d'une phase de stagnation, de désinflation, de déflation et de chute des taux. Ainsi, les excès et les déséquilibres d'une période sont corrigés par une période de rationalisation et de rééquilibrage, avant que le système économique ne reprenne son essor.

Le XX^e siècle a vécu deux grandes vagues inflationnistes, la première au début des années 1920, après la guerre de 1914-18, et la deuxième, 60 ans plus tard, autour de 1980, après la guerre du Viêt-nam et les chocs pétroliers.

Les retours d'inflation sont habituellement favorables aux valeurs boursières parce que la chute des taux qui les accompagne élève la valeur des capitaux générateurs de revenus. La spéculation aidant, les périodes de désinflation culminent presque inévitablement dans des explosions boursières insoutenables.

Le sommet boursier des années 1920 aux États-Unis fut atteint le 3 septembre 1929, quand la moyenne Dow Jones atteignit 381; un krach suivit.

Il faudra attendre 58 ans, soit le 25 août 1987, avant d'observer un sommet comparable, suivi aussi d'un krach important quelques mois plus tard.

Ce qui rend les choses intéressantes pour ceux qui voient une ressemblance entre les années 1930 et les années 1990, c'est la période de 60 ans qui sépare le deuxième sommet boursier observé le 10 mars 1937 et celui atteint le 10 mars dernier (Dow Jones : 7079).

Les forces déflationnistes sont de nouveau à l'oeuvre. Cependant, l'inflation boursière pose

un dilemme de taille pour la Banque centrale américaine, car une inaction de sa part risque d'encourager une dangereuse bulle spéculative aux États-Unis et, par ricochet, dans les autres places financières.

Par contre, la faible croissance économique et l'absence d'inflation généralisée militent contre une hausse des taux à court terme.

À deux occasions au cours des derniers mois, la Réserve fédérale américaine a tenté de ralentir la spéculation boursière en déplorant « l'exubérance irrationnelle » des spéculateurs et en exprimant ses craintes advenant un « effondrement de la bulle boursière ».

Si on fait la sourde oreille à ces avertissements, il se peut que la Réserve fédérale renverse sa politique de crédit facile et hausse les taux d'intérêt. Elle a aussi les pouvoirs de hausser les marges sur les achats d'actions ou de contrats futurs.

Les risques sont élevés car une hausse rapide des taux d'intérêt pourrait résulter en une panique financière, surtout chez les détenteurs de fonds communs de placement.

Par contre, si la Réserve fédérale attend trop longtemps avant d'intervenir pour freiner « l'exubérance irrationnelle » des spéculateurs sur les produits dérivés (contrats futurs, options...etc.), elle risque de devoir le faire dans de pires conditions plus tard.

La période que nous vivons est historique, car elle ne se répète qu'une ou deux fois à toutes les deux générations.

Souhaitons que les excès spéculatifs que les autorités monétaires ont tolérés n'affecteront pas la production et l'emploi dans les mois et les années à venir. ■



Rodrigue Tremblay

Université de Montréal
adresse électronique: tremblro@ere.umontreal.ca

LES AFFAIRES

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

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

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

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

Administration: Président: André Préfontaine Directeur général des ventes: Yvon Tremblay
Directeur administratif: Ginette Roy Président du conseil: Rémi Marcoux
Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée

Impression: Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.



Alain Guilbert

Sans limite

Réduire la taille de l'État ?

L'État réglemente nos vies toujours davantage. Mais il y a un coût à la bureaucratie. Au Canada, le fédéral, le provincial et les municipalités ont choisi de réduire à la fois leurs dépenses et la taille de leurs administrations. Vous croyez que les fonctions publiques ont suffisamment « maigri » au cours des deux ou trois dernières années ? Jugez-en par l'exemple suivant...

Combien de ministères et services publics sont à l'oeuvre lors d'un événement comme le *Grand Prix du Canada* ? Trois ? Cinq ? Dix ? Quinze ?

Commençons par le fédéral, où l'on retrouve les **Transports**, pour la circulation des hélicoptères; les **Communications**, pour les fréquences radio; les **Douanes**, même si tout le matériel transite par les aéroports; le **Revenu**, pour la TPS; l'**Environnement**, pour l'essence avec plomb (il n'y en a plus depuis longtemps); la **Santé**, pour la nouvelle loi sur le tabac; la division des crimes économiques de la **Gendarmerie royale du Canada** (GRC), pour la contrefaçon des marques de commerce.

Le provincial ne s'en laisse pas imposer, avec le **Travail**, pour le *Code du bâtiment*; le **Revenu**, pour la TVQ; l'**Environnement**, pour les résidus d'huile et d'essence; la **Justice**, pour les permis d'alcool; **Urgence Santé**, pour les ambulances. Et le municipal ne tient pas à être en reste avec ses services d'hygiène, pour la nourriture; le Service des incendies ainsi que celui de la police.

Au total, on parle d'une centaine de personnes qui, pour justifier leur présence, ne lésinent habituellement pas sur la paperasse. Et ce nombre ne tient pas compte des nombreux agents de la GRC et de la **Sûreté du Québec** (SQ) qui assurent la sécurité des premiers ministres **Jean Chrétien** et **Lucien Bouchard** lorsqu'ils sont sur place, comme l'an dernier. Parions que tout ce beau monde est trop occupé par son travail et n'a pas le temps de regarder la course !

Y a-t-il encore de la place pour réduire la taille de l'État ?

L'art de se tirer dans le pied

Quand **Yves Michaud** s'est attaqué aux banques canadiennes, personne ne lui donnait la moindre chance contre les « piliers de l'establishment financier ».

Pourtant, celui qu'on surnomme désormais

le « Robin des banques » a marqué beaucoup de points en entraînant derrière lui 17 % des actionnaires de la **Banque Royale** et 27 % de ceux de la **Banque Nationale**. C'est aussi fort que David contre Goliath.

Que s'est-il donc passé pour que ce retraité de 67 ans, ex-député et ex-délégué du Québec à Paris, sans avocat et sans la moindre expérience des tribunaux, obtienne un tel résultat ?

Deux choses. La première : son exceptionnelle mémoire lui a permis d'apprendre par coeur, article par article, alinéa par alinéa, la volumineuse *Loi des banques*, ce qui lui a donné un avantage sur la plupart des avocats qui l'affrontaient.

La seconde : la décision des banques de contester devant les tribunaux la demande d'un « simple actionnaire » qui désirait soumettre des propositions à l'assemblée annuelle. La Loi est assez claire à ce chapitre : tout actionnaire enregistré peut le faire. En s'y opposant, les banques ont elles-mêmes braqué sur Yves Michaud les caméras et les journalistes, à son grand plaisir d'ailleurs.

Incidentement, la plupart des actionnaires ordinaires des sociétés publiques ne pourraient pas répéter l'exploit d'Yves Michaud parce que leurs actions sont détenues par une maison de courtage. Être un actionnaire « enregistré », au sens de la Loi, signifie « avoir au moins une action immatriculée à son nom propre ».

Prochaine étape pour Yves Michaud : suggérer que les dirigeants des banques soient rémunérés uniquement avec des actions, comme cela se fait chez **Michelin** et chez **Nova**. « Si ça monte, parfait ! Si ça baisse, tant pis », dit-il. Une histoire à suivre...

Une économie en santé ???

Un homme d'affaires montréalais débarque à Londres. En apprenant que son passager arrive de Montréal, le chauffeur de taxi lui dit : « J'arrive tout juste d'une semaine de ski au mont Tremblant avec ma famille. Tout est si peu cher chez vous. Je ne comprends pas comment vos gens arrivent à faire de l'argent. »

Quand un chauffeur de taxi étranger trouve que les prix sont peu élevés dans la station de ski la plus chère de l'est du Canada, cela en dit long sur l'état de notre économie et la valeur de notre dollar... ■

Pourquoi pas des garderies conventionnées, comme les centres d'accueil ?

Les propriétaires de garderies privées rejettent les dernières propositions de la ministre de l'Éducation, **Pauline Marois**.

La réforme annoncée en janvier par M^{me} Marois avait estomaqué les propriétaires des 450 garderies privées au Québec (20 500 places). En gros, la ministre proposait aux parents d'enfants fréquentant une garderie sans but lucratif de ne payer que 5 \$ par jour par enfant. Exclue de ce programme, les propriétaires de garderies privées à but lucratif ne voyaient pas comment ils pourraient survivre à cette concurrence.

M^{me} Marois est revenue à la charge récemment en offrant aux garderies privées de louer des places dans leurs établissements, à partir de septembre prochain, pour les enfants de quatre ans. Les parents de ces enfants ne paieraient aussi que 5 \$ par jour. Toutefois, les garderies privées qui accepteraient cette offre devraient se transformer en garderies sans but lucratif.

« D'abord, nous ne savons rien des modalités de transformation et de toute manière, nous n'avons pas envie de devenir des fonctionnaires », a déclaré aux **AFFAIRES Anne-Marie Desmarais**, présidente de l'**Alliance pour les garderies privées du Québec**. Ce regroupement des propriétaires de 250 garderies privées a été formé il y a quelques semaines pour lutter contre la réforme de M^{me} Marois.

« Nous nous sommes lancés en affaires pour créer notre propre emploi. Ça ne nous dit rien de nous faire licencier par les comités de parents », a ajouté M^{me} Desmarais, elle-même propriétaire de la garderie **Les Espiègles Rient**, à Saint-Hubert.

En janvier dernier, M^{me}

Marois a proposé de racheter les garderies privées. Or, selon M^{me} Desmarais, le prix qui serait offert ne tiendrait compte que des immeubles, du mobilier et des équipements et non de l'achalandage. « Depuis quand la clientèle ne fait pas partie de l'actif d'une entreprise ? »

Pour calmer leur colère, M^{me} Marois permettrait aux propriétaires de garderies privées qui ne voudront pas les transformer en garderies sans but lucratif de conserver le reçu pour crédit d'impôt. Ce reçu permet aux parents de récupérer environ 40 % de leurs frais de garde.

« Nous serions ainsi à la merci du ministre du **Revenu** qui pourrait nous trancher la gorge n'importe quand en réduisant ce crédit », a indiqué M^{me} Desmarais, qui estime qu'il n'y a « rien de plus sur la table qu'en janvier », malgré trois rencontres avec M^{me} Marois pour lui expliquer la situation des propriétaires de

CAMIONNAGE INTRA-QUÉBEC ET ONTARIO

transport de containers entreposage
ISO 9002

70^e anniversaire
(514) 935-5405

garderies privées.

Dans le contexte de la réforme de M^{me} Marois, les propriétaires de garderies privées pensent que la meilleure solution réside dans un partenariat avec le gouvernement du même type que les centres d'accueil privés conventionnés pour personnes âgées.

« Ce système fonctionne très bien, les propriétaires des centres d'accueil sont heureux et le gouvernement y trouve son compte, a déclaré M^{me} Desmarais. Je ne vois pas pourquoi on ne pourrait pas avoir des garderies privées conventionnées. » (DF)

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le dossier de la réingénierie (de Desjardins) n'est pas une affaire de machinerie et de technologie. Il consiste plutôt, plus fondamentalement, en une valorisation de nos ressources humaines, en un changement dans les responsabilités et le comportement de notre personnel, en une évolution graduelle de la relation avec le membre de façon qu'il soit mieux servi. »

Claude Béland,
président et chef de la direction,
Mouvement Desjardins, 22 mars 1997.



VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN

Résidence permanente (green card)

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

155, rue Principale Ouest, suite 116, Magog (Québec) J1X 2A7
Téléphone : (819) 868-2441 • Télécopieur : (819) 868-0746

ISO 9002 en voie de certification



Aujourd'hui se détermine... la cotisation de demain

W Watson Wyatt

Votre équipe nationale en santé et sécurité au travail

- Gestion des lésions professionnelles et représentation devant les instances administratives
- Gestion de l'invalidité et contrôle de l'absentéisme
- Expertise-conseil en financement
- Création et gestion de mutuelle de prévention
- Évaluation de programmes structurés de formation, de sensibilisation et de communication
- Expertise internationale en santé et sécurité

L'ACTUALITÉ

Motoneige : saison exceptionnelle pour l'est du Québec

Réjean
Bourdeau

La saison de motoneige a été bonne pour toutes les régions du Québec et tout particulièrement dans l'est de la province, où les conditions exceptionnelles depuis le mois de janvier ont entraîné une hausse d'achalandage d'environ 15 %.

C'est ce qu'a affirmé **Richard Charbonneau**, président de la **Fédération des**

clubs de motoneigistes du Québec (FCMQ), qui regroupe 85 000 membres.

Les chutes de neige répétées et abondantes ont prolongé les conditions hivernales de quelques semaines. C'est notamment le cas des régions de Québec, de Charlevoix, du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de Chaudière-Appalaches, qui en ont profité à plein.

« C'est assez impressionnant », a lancé **Arnold Lagacé**, directeur du marketing au

Manoir Richelieu, de Pointe-au-Pic, dans Charlevoix, dont l'hôtel offre un « forfait motoneige » comprenant l'hébergement, le petit déjeuner, le dîner en soirée et une randonnée de trois heures par jour.

Selon lui, les motoneigistes comptent pour plus de 500 nuitées par mois depuis le mi-janvier. Les touristes européens sont de plus en plus présents. De décembre à mars, ils ont réservé 2 000 nuitées au Manoir.

Dans Charlevoix, la demande est telle que **Daniel Tremblay**, nouveau propriétaire du **Club des Hauteurs**, relais de motoneige de La Malbaie, se prépare à investir 500 000 \$ pour construire 12 petits chalets et agrandir sa salle à manger.

Pour le moment, ses installations lui permettent d'accueillir une cinquantaine de personnes par nuit. « On n'a pas assez de place pour suffire à la demande », a-t-il dit.

La fin de semaine, ses cuisines reçoivent jusqu'à 400 motoneigistes par jour.

Le Club des Hauteurs, qui emploie 18 personnes, est une pourvoirie de chasse et pêche pendant la saison estivale.

Le locateur de motoneiges **S.M. Sports**, de Loretteville, près de Québec, connaît aussi une très bonne saison. « Nos résultats seront aussi bons que l'an dernier », a affirmé **François Harvey**, propriétaire avec son frère **Pierre**, et concessionnaire **Yamaha** et **Honda** de la région.

« Nos 132 motoneiges sont pratiquement toujours louées », a-t-il déclaré. Selon lui, les touristes européens, majoritairement des Français, comptent pour 75 % de sa clientèle.

Cette affluence s'explique

PHOTO: JEAN-GUY PERRIN, LES AFFAIRES



■ **Richard Charbonneau** : « Au Québec, la motoneige génère pour plus d'un milliard de dollars d'activité économique par année ».

les investissements directs des sociétés privées, depuis cinq ans, sont d'environ 122 M\$. Les secteurs de l'hébergement et de la restauration auraient injecté 75 M\$, les locateurs de motoneiges, 30 M\$, et les stations services, 17 M\$. Pour sa part, la mise en place du réseau aurait nécessité des investissements de 60 M\$.

Le potentiel touristique de la motoneige est encore sous-exploité, poursuit l'étude. Seulement un motoneigiste sur 10 pratique du tourisme ou de la longue excursion sur le réseau de sentiers.

Les motoneigistes d'outre-mer, principalement les Français, sont toutefois plus nombreux. Ils sont environ 30 000 à effectuer un voyage de quelque jours et jusqu'à deux semaines sur des motoneiges louées. ■

par la popularité grandissante du sport. Une étude récente de **Zins Beauchesne et associés**, pour le compte de la FCMQ, révèle que les retombées économiques engendrées chaque année au Québec par la motoneige dépassent un milliard de dollars.

De ce montant, 625 M\$ concernent le secteur de la fabrication de motoneiges et de surfaceuses; 412 M\$ représentent des dépenses des motoneigistes lors d'excursions et de voyages. Environ 44 M\$ sont attribuables à l'activité de ventes de motoneiges neuves au Québec.

On estime également que

UQAC
Le savoir-faire

Programme doctoral en sciences de gestion

L'iae d'Aix-en-Provence: l'institut d'administration des entreprises de l'Université de droit, d'économie et des sciences d'Aix-Marseille vous offre la possibilité d'entreprendre son **Programme doctoral en sciences de gestion AU QUÉBEC** même, à l'automne 1997, avec la collaboration du Département des sciences économiques et administratives de l'UQAC.

QUATRE (4) CHAMPS DE SPÉCIALISATIONS SONT OFFERTS:
STRATÉGIE • MARKETING • FINANCE • THÉORIE DES ORGANISATIONS

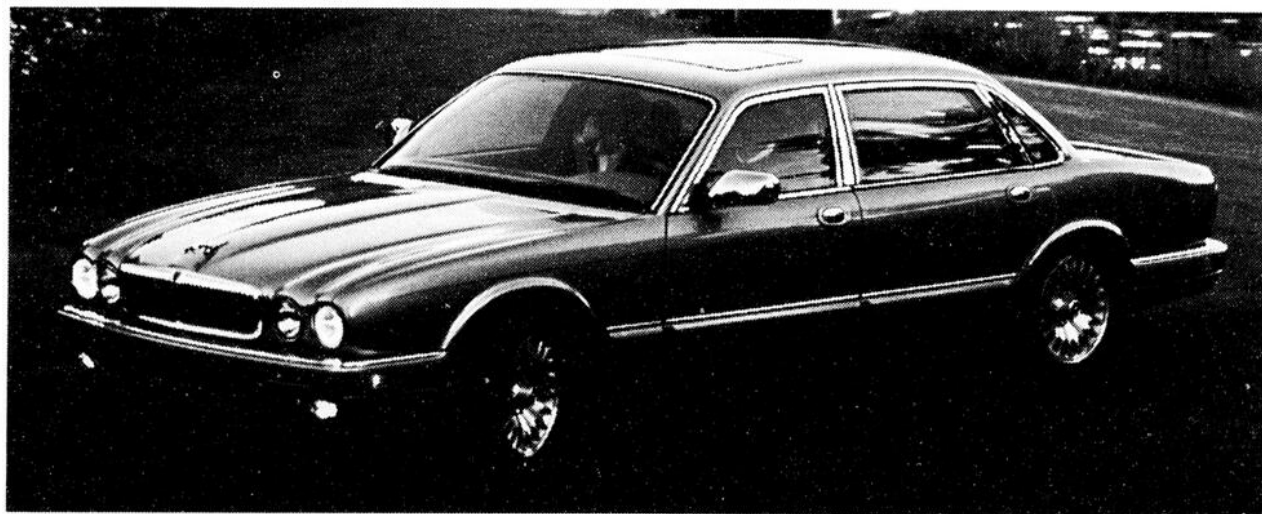
RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES:

Département des sciences économiques
Université du Québec à Chicoutimi
555, boulevard de l'Université, Chicoutimi (Québec), G7H 2B1
Téléphone: (418) 545-5011, poste 5247
Télécopieur: (418) 545-5012
courriel électronique: jdesbien@uqac.quebec.ca



Université
du Québec
à Chicoutimi

APRÈS DEUX ANS, TOUT RESTE IMPECCABLE. MÊME LA GARANTIE.



Les propriétaires d'une Jaguar sont portés à en prendre grand soin, mieux que ceux de la plupart des autres marques. Si bien que lorsque vous ferez l'essai

d'une Jaguar Série Sélect, vous aurez peine à croire que c'est une occasion. Sauf quand vous verrez le prix. Pour plus de renseignements, composez 1 800 XJ SERIES.



Decarie Motors
55, rue Gince, Montréal (514) 334-9910

Chatel Automobiles
1350, rue Bouvier, Québec (418) 628-6336

HOMOLOGATION

Modèle de moins de quatre ans
Kilométrage inférieur à 80 000 km
Inspection mécanique en 94 points
Inspection esthétique en 26 points
Dossier d'entretien fourni

GARANTIE

Portion restante de la garantie originale de 4 ans/80 000 km
Plus une garantie intégrale de 1 an/20 000 km
Plus une garantie supplémentaire de 1 an/20 000 km du groupe propulseur

LOCATION SÉLECT

Pas de frais ni dépôts
Taux d'intérêt avantageux
Bail fermé, sans autre obligation



JAGUAR
VÉHICULES D'OCCASION
SÉRIE SÉLECT

Les stations de ski ont repris le retard causé par le mauvais début de saison

Réjean
Bourdeau

Après un départ en dents de scie, freiné par un « Noël plutôt vert », notamment dans la région de Montréal, les stations de ski ont repris du poil de la bête depuis la mi-janvier.

Les fortes accumulations de neige et les excellentes conditions dans les centres ont ramené les skieurs sur les pistes. Mais la partie n'est pas encore gagnée. Des pluies pourraient briser ce momentum.

Pour le moment, les propriétaires se croisent les doigts pour que le ski de printemps allonge la saison le plus tard possible.

« On a récupéré notre retard causé par le mauvais début de saison », a déclaré **Claude Péloquin**, directeur général de l'Association des stations de ski du Québec.

« Les semaines de relâche étudiante ont été très bonnes, a-t-il souligné. Si la période des Fêtes avait été meilleure, on aurait eu des résultats extraordinaires. »

Malheureusement, les conditions climatiques ont fait un pied de nez aux centres de ski en faisant débiter la « vraie saison » autour du 15 janvier.

« C'est exactement le contraire de ce qui est arrivé l'an passé », se rappelle **Michel Archambault**, professeur et titulaire de la Chaire en tourisme à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal.

L'hiver dernier, tous les gains de l'excellent début de saison avaient été annulés par les redoux de janvier et les pluies de février.

Il n'y avait pratiquement pas eu de ski de printemps et le nombre de jours-ski pour 1995-96 avait reculé pour une septième année consécutive, en passant à 5,8 M. En 1988-89, le nombre de sorties effectuées par les skieurs avait été de 8,1 M.

Pâques

Les espoirs de renverser la tendance baissière de la fréquentation reposent sur les prochaines semaines.

De plus, le congé hâtif de Pâques, au 30 mars, devrait favoriser les séjours de ski en famille.

Alain Larouche, directeur-général de Tourisme Cantons de l'Est (TCE), prévoit une « grosse fin de semaine » en perspective, si la météo est de la partie.

« Les réservations vont bon train pour le week-end pascal, a-t-il constaté. Les gens veu-

lent profiter des conditions d'enneigement exceptionnelles. »

Pour sa part, M. Archambault estime toutefois que Pâques est un seuil psychologique pour plusieurs. « Il faut souhaiter que les gens continueront à faire du ski après le congé », a-t-il dit.

Si c'est le cas, le spécialiste ajoute qu'il s'agira « du bonus qui compensera la perte d'achalandage du début de saison ».

Pour la saison 1996-97, M. Archambault pense que les revenus des stations, incluant le prix des billets, mais aussi les locations, la restauration, les cours de ski et de planche à neige, seront plus élevés que l'an dernier.

Avance

À la suite de discussions menées auprès de nombreux propriétaires de stations, M. Archambault constate que le taux de fréquentation est légèrement en avance par rapport à l'an passé.

Selon lui, les régions des Hautes-Laurentides, de l'Estrie, de Charlevoix et du Saguenay-Lac-Saint-Jean connaissent les plus fortes hausses. Pour leur part, les régions des Basses-Laurentides, de Québec et de la Gaspésie réalisent le même niveau d'activité.

« En tenant compte du ski de printemps, on s'attend à terminer la saison en hausse », a confirmé **Sylvain Michon**, directeur général de la Station de ski Bromont, en Estrie.

Cette année, le centre a connu beaucoup de succès dans la vente de billets de saison, qui se chiffrent à 3 000. Les passes de ski de soirée ont augmenté de 50 %, passant de 800 à 1 200.

M. Michon a ajouté que son centre avait connu une hausse d'achalandage de 10 % l'an dernier, alors que l'industrie subissait une baisse de 5 %. Pendant cette période, l'Estrie avait augmenté son nombre de jours-ski de 6,6 %.

Jean Nadeau, directeur marketing de la Station touristique Stoneham, près de Québec, se dit aussi optimiste pour l'année en cours. « Depuis le début de mars, on a défoncé nos chiffres de l'an passé, a-t-il déclaré. C'est de l'air frais qui fait du bien. »

Taux d'occupation

Le mauvais temps et le lent début de saison n'ont pas rendu la tâche facile au secteur de l'hôtellerie. « Je ne pense pas que l'hiver 1997 passera dans les annales touris-

ques », a affirmé **André Goyer**, directeur général de l'Association touristique des Laurentides.

Même si les statistiques ne sont pas encore compilées, M. Goyer ne pense pas que les taux d'occupation des chambres d'hôtels aient connu des augmentations sur l'an passé. « Il y a de plus en plus d'offre d'hébergement, mais la demande n'évolue pas à la même vitesse », a-t-il précisé.

Ses propos rejoignent ceux d'Alain Larouche de TCE qui a remarqué que les consommateurs sont de plus en plus inquiets de la situation économique. « L'impact de la négociation avec le secteur public était tangible », a-t-il dit. ■

■ **Michel Archambault** : « Les revenus des stations sont à la hausse par rapport à l'an dernier. »

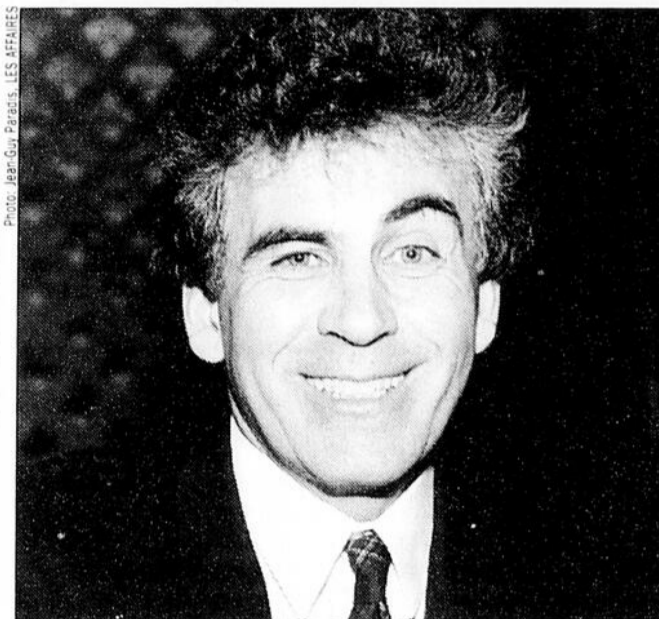


Photo: Jean-Guy Paré/LES AFFAIRES

Tarifs Club des Gouverneurs

Montréal (Centre-ville) 108 \$

Montréal (Place Dupuis) 94 \$

Île Charron 75 \$

Québec (Centre-ville) 89 \$

Sainte-Foy 85 \$

Trois-Rivières 49 \$

Sherbrooke 62 \$

Chicoutimi 62 \$

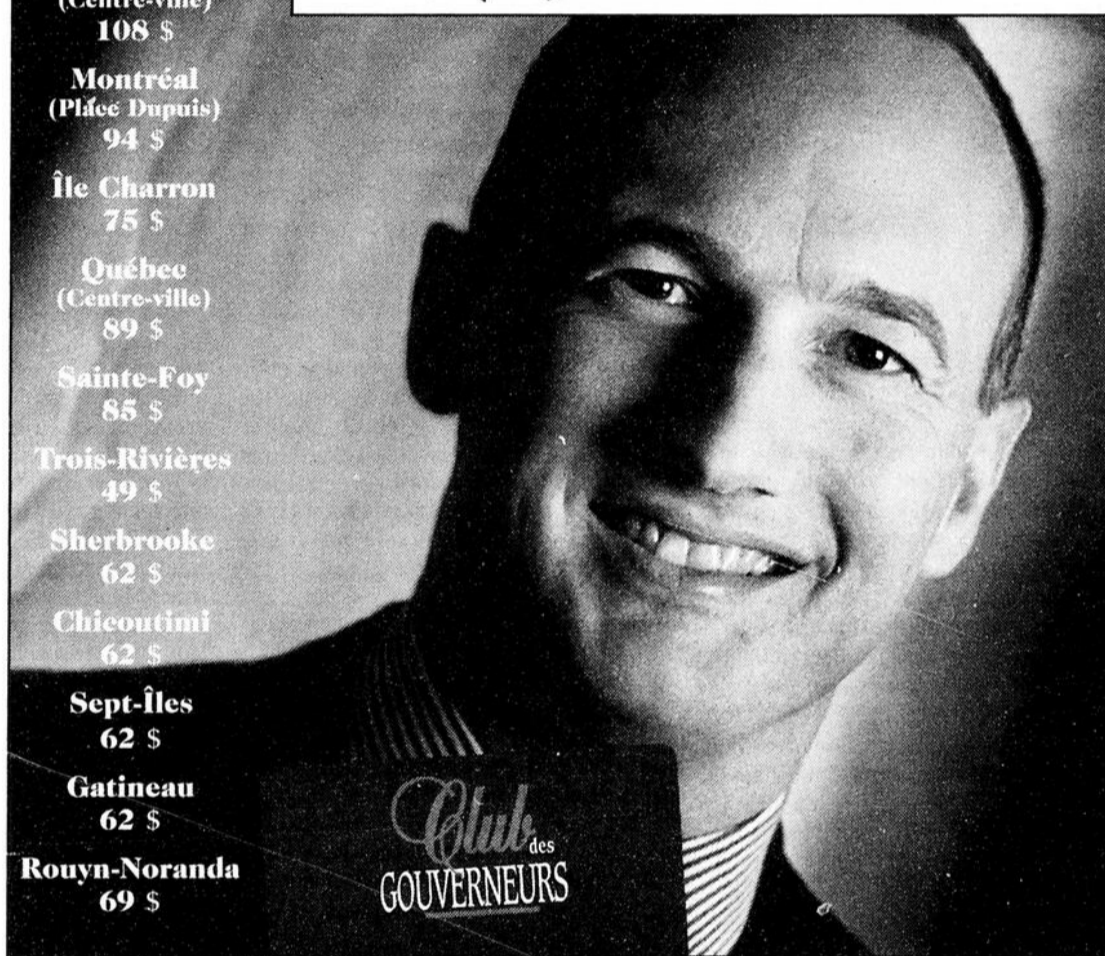
Sept-Îles 62 \$

Gatineau 62 \$

Rouyn-Noranda 69 \$

« Avec ma carte d'affaires, je profite instantanément des avantages du Club des Gouverneurs. »

Philippe Colas, B. Sc., M. Eng., MBA
Directeur commercial, COPLANOR CONGRÈS inc.



En échange de votre carte d'affaires*, l'Hôtel des Gouverneurs vous fait membre de son Club des Gouverneurs et vous offre instantanément ses nombreux avantages :

- petit déjeuner gratuit ou valeur de 5 \$ au restaurant ou au bar dans la plupart des Hôtel des Gouverneurs
- appels téléphoniques locaux gratuits
- week-end gratuit après 9 nuits
- départ tardif (jusqu'à 15h)
- inscriptions et départs simplifiés et rapides
- réservation garantie
- meilleurs tarifs applicables

Offert pour une durée limitée seulement : réservez au plus tôt !
1 888 910-1111



HÔTEL
DES GOUVERNEURS

VOTRE CHAÎNE HÔTELIÈRE

HÔTEL DES GOUVERNEURS RADISSON
AU CENTRE-VILLE DE QUÉBEC
tarif spécial Club des Gouverneurs

89 \$

* Tarifs Club des Gouverneurs en vigueur jusqu'au 31 mai 1997. Avec une demande d'adhésion dûment complétée lors de l'inscription.

La Banque de développement du Canada veut se rapprocher davantage des PME

La BDC a environ 45 % de son actif au Québec

Dominique
Froment

« On s'est toujours un peu caché pour ménager la susceptibilité des banques, qui nous voyaient com-

me un concurrent. Notre discrétion explique que les dirigeants de PME comprenaient mal notre rôle. Cependant, cette époque est révolue; maintenant, on veut se montrer. »

Cette déclaration de Fran-

çois Beaudoin, président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada (BDC), qui a succédé à la Banque fédérale de développement il y a 18 mois, est révélatrice du vent nouveau qui souffle sur l'organisme.

L'an dernier, la BDC a déménagé son siège social à la Place Ville-Marie. Autosuffisante depuis cinq ans, elle doit générer un rendement de l'avoit des actionnaires au moins équivalent au coût d'emprunt du gouvernement. L'an dernier, pour la première fois, Ottawa avait mis la barre à 7 % et la BDC lui a versé un dividende de 3,4 M\$, soit un rendement de 10 % sur ses 50 M\$ d'actions privilégiées.

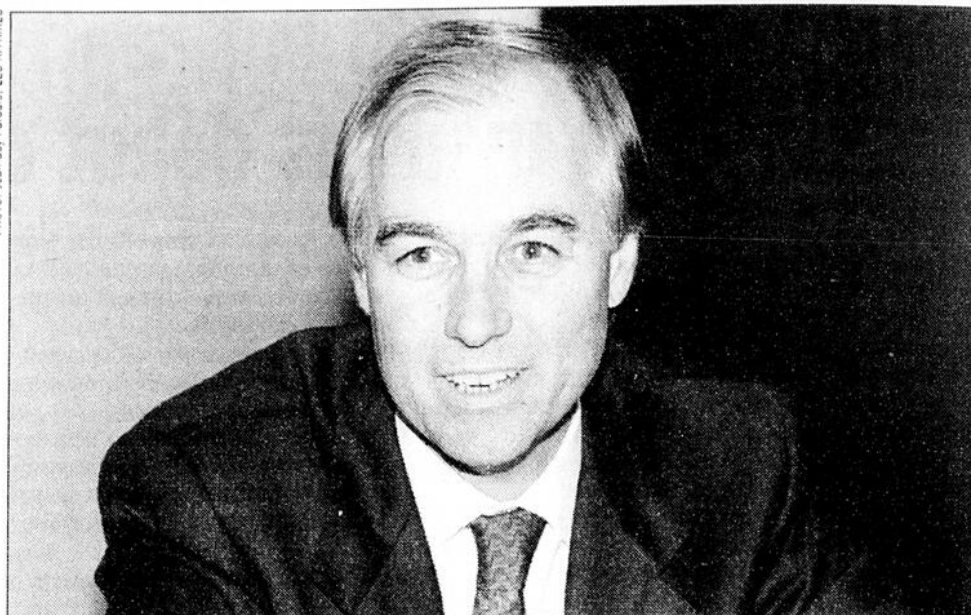
Avec 45 % (1,8 milliard de dollars) de son actif total de quatre milliards, le Québec est le bastion de la BDC. M. Beaudoin explique cette situation par le rayonnement du siège social, par le fait qu'il y a plus de PME au Québec qu'en Ontario et aussi du fait que les grandes banques sont plus présentes en Ontario, laissant plus de place à la BDC au Québec.

Ententes avec les banques

Au cours des 18 derniers mois, la BDC a signé des ententes avec les grandes banques canadiennes et 900 Credit Unions hors Québec, mettant ainsi de côté leurs différends. Seul le Mouvement Desjardins a décidé de passer son tour.

En vertu de ces ententes, les banques et la BDC vont travailler ensemble sur les dossiers des entreprises technologiques afin de leur proposer un financement global, a expliqué M. Beaudoin. « Comme les autres banques sont plus fortes dans le finance-

PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES



■ Depuis que François Beaudoin en est le président, les nouveaux prêts de la Banque de développement sont passés de 586 M\$, en 1992, à un milliard, en 1996.

ment à court terme et nous, dans le financement qui s'apparente au capital de risque, nous nous complétons. »

L'an dernier, 36 % des nouveaux prêts de la BDC ont été accordés à des entreprises technologiques et exportatrices. En comparaison, la technologie et la nouvelle économie n'ont accaparé que 2 % des prêts des banques. Bien que les 2 % des banques représentent des sommes plus importantes que les 36 % de la BDC, ces chiffres montrent que les banques, habituées à financer des immeubles et des équipements, prennent difficilement le virage de la nouvelle économie, ce qui explique leur alliance avec la BDC.

L'an dernier, la BDC a accordé deux fois plus de prêts de capital de risque et de quasi-capital de risque que toute l'industrie canadienne du capital de risque, soit 780 contre 350. La valeur moyenne de ces prêts a été de 170 000 \$ pour la BDC, comparativement à 1,8 M\$ pour l'industrie du capital de risque.

« Notre politique a toujours été d'accorder 1 \$ de financement pour 3 \$ venant d'autres partenaires. Jusqu'à l'an dernier, c'était difficile de respecter ce ratio parce que les sociétés de capital de risque

travaillaient surtout avec de grandes entreprises dans les secteurs traditionnels. Cependant, elles font maintenant des efforts pour se rapprocher des PME technologiques en démarrage », a indiqué M. Beaudoin.

Six nouveaux programmes

La BDC a introduit six nouveaux programmes au cours des trois dernières années : pour les entreprises technologiques en démarrage (*Capital patient*); pour les entreprises en expansion (*Prêts à redevances*); un supplément de marge de crédit (*Fonds de croissance*); un supplément de marge de crédit pour l'exportation (*Fonds de croissance à l'exportation*); et deux tout récents : le *Programme de financement pour jeunes entrepreneurs* et le *Programme micro-entreprises*. On est loin des prêts à terme, qui étaient autrefois sa spécialité.

Le programme pour micro-entreprises s'adresse aux entreprises en expansion qui comptent environ cinq employés, avec des ventes de 500 000 \$ et des besoins de financement jusqu'à 50 000 \$.

Quant au programme pour jeunes entrepreneurs, il comprend des cours obligatoires pour combler les lacunes des entrepreneurs et un suivi en gestion de deux ans. Pour ce programme, la BDC s'est associée à la Banque de Montréal et à la Banque CIBC. Elles lui envoient de jeunes clients pour que la BDC les

forme et assure le suivi en gestion. La BDC facturera 3 500 \$ par client à la Banque de Montréal et à la CIBC, qui ajoutera ce montant à son prêt. La BDC n'offre aucune garantie financière à ces banques. Les entrepreneurs qui le voudront pourront aussi se faire financer directement par la BDC, qui a mis 30 M\$ dans ce programme pour la première année.

Gestion conseil

La BDC est en train de faire le ménage dans son service de gestion-conseil, qui compte 2 000 conseillers pigistes. Ce nombre sera réduit à 1 000 conseillers, qui ne seront pas tous recrutés parmi les 2 000 actuels.

Une bonne partie des conseillers actuels sont des personnes préretraitées ou retraitées qui ne sont pas familières avec la nouvelle économie et ne cadrent plus dans les plans de la BDC. « Avec les nombreuses rationalisations d'entreprises au cours des dernières années, beaucoup de personnes compétentes sont devenues disponibles et forment un bon bassin pour renouveler notre personnel de conseillers. »

Des quelque 10 000 entreprises clientes de son service de gestion-conseil, seulement 20 % ont un prêt à la BDC, qui souhaite augmenter ce pourcentage. En outre, la BDC veut mieux former ses conseillers pigistes et leur donner plus de travail pour obtenir un meilleur engagement de leur part. ■



Avis de nomination

Le Conseil d'administration d'Urgel Bourgie est heureux d'annoncer la nomination de Jean-François Parent au poste de président et chef des opérations pour la région du Canada.

Titulaire d'un baccalauréat en droit et d'un diplôme en droit notarial, M. Parent est membre de la Chambre des notaires du Québec. Faisant partie de l'organisation d'Urgel Bourgie depuis 16 ans, il a notamment occupé les postes de vice-président aux opérations, de directeur général de la filiale des cimetières, de directeur de succursale et de directeur de crédit. Il est également membre du conseil d'administration de la Chambre de commerce de Saint-Laurent.

Comptant 77 complexes et résidences funéraires et 5 cimetières au Québec, Urgel Bourgie est un véritable chef de file dans son domaine sur le plan national.

Faisant suite à l'acquisition d'Urgel Bourgie par le Groupe Stewart, la nomination de M. Parent indique clairement que le nouveau propriétaire entend favoriser l'avancement de son personnel dans ses projets de croissance au Canada.



FORFAITS RÉUNIONS (SKI INCLUS LA SEMAINE)

Changez le stress de place avec le forfait **MotivAction**

Dans un pavillon spécialement aménagé, des animateurs vous proposent des jeux de performance, des épreuves et des énigmes pour renforcer les liens au sein de votre équipe. Le forfait comprend l'hébergement, le ski, 3 repas, 1 salle de réunion, les pauses café, les frais de service et une session de **MotivAction** avec animateurs, à compter de 109\$*

Autres forfaits affaires à compter de 73\$*(2 repas)

*Par pers., occ. double, selon certains critères. Taxes en sus



Hôtel Le Chantecler
Centre de congrès et villégiature

Pour information et réservations: Montréal: 393-8884
1-800-363-2420



► Tout compte fait, c'est une voiture sensée et peu coûteuse.
Mais il n'y a que vous à le savoir.

► Il est fort probable que vous vous soyez déjà retourné sur le passage d'une Mercedes-Benz en vous disant : «Belle voiture. Dommage qu'elle soit au-dessus de mes moyens.» Perception erronée. Partageons un secret : si on prend en considération le nombre d'années que dure une Mercedes, le peu de réparations auxquelles elle doit faire face et le splendide niveau de son ingénierie, c'est, dans le domaine automobile, un des achats les plus sensés que vous puissiez faire. Et vous êtes libre, bien entendu, de faire part ou non d'un tel secret à vos voisins et amis. ► Appelez-nous au 1 800-387-0100 pour connaître l'adresse du concessionnaire agréé le plus proche. Ou visitez notre site Web à : www.mercedes-benz.ca.

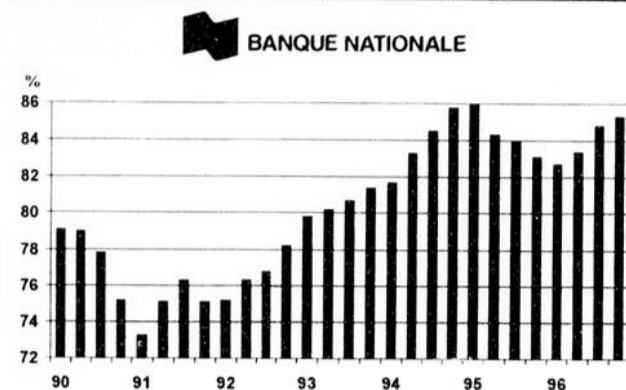


Mercedes-Benz

ENTREPRENDRE

Le pouls de l'économie

Taux d'utilisation de la capacité industrielle - Canada



BANQUE NATIONALE

Avec la reprise de l'activité dans les industries de fabrication, le taux d'utilisation de la capacité de production industrielle s'est sensiblement accru à la fin de 1996. Cette remontée ne devrait cependant pas engendrer de pression à la hausse sur les prix. Jusqu'ici, les entreprises ont largement profité de la faiblesse des taux d'intérêt pour investir massivement en machines et en équipements et ainsi augmenter leur capacité de production.

Les consommateurs sans marge de manoeuvre : le taux d'épargne à un creux historique

Après avoir culminé à 72 milliards de dollars en 1992, l'épargne brute des ménages et des entreprises individuelles au Canada n'a atteint que 51,4 milliards en 1996. L'épargne dont il est question ici représente ce qui reste du revenu annuel après avoir acquitté ses impôts, fait ses achats de biens et services et payé les intérêts sur ses dettes.

Une baisse aussi rapide est un précédent. Ce recul s'est manifesté par à-coups.

En 1994, l'épargne personnelle a chuté de 7,3 milliards, le taux d'épargne s'établissant à 7,5 %, contre 9,4 % l'année précédente. Personne ne s'en inquiétait à l'époque.

En effet, une baisse du taux d'épargne, soit l'épargne rapportée au revenu disponible, est coutumière lorsque l'emploi progresse vigoureusement et que la confiance des ménages est élevée. Or, l'emploi avait crû de 2,1 % en 1994, rythme qu'on n'avait pas vu depuis 1989, et l'indice de confiance des ménages du **Conférence Board** (1991=100) s'était établi à 107,3, contre 95,4 l'année précédente.

Lorsque la confiance règne, les ménages procèdent aux dépenses, spécialement en biens durables, comme les automobiles, qu'ils différeraient autrement. C'est ce qui est arrivé en 1994, la consommation ayant crû de 2,9 % et les achats de biens durables, de 4,9 %.

En 1996, l'épargne person-

nelle a de nouveau fortement reculé, cette fois de 9,9 milliards. La bonne nouvelle est que, contrairement aux interprétations pessimistes, les consommateurs ne sont pas devenus pusillanimes. Au contraire, il semble que la baisse des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas redonne du moral aux ménages.

L'indice de confiance est d'ailleurs remonté graduellement de 86,6, à la fin de 1995, à 104,6, à la fin de 1996, ce qui est tout de même remarquable compte tenu de l'avancée timide de 1,3 % de l'emploi.

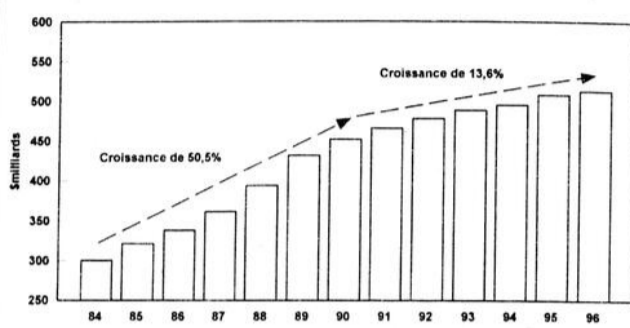
La consommation a crû de 2,4 % et les achats de biens durables, de 2,9%. La mauvaise nouvelle est que les ménages ont vraisemblablement épuisé la marge de manoeuvre qui leur permettait de financer leur consommation en diminuant leur épargne.

Le taux d'épargne historiquement bas

En 1996, le taux d'épargne fut de 4,6 %, ce qui s'est traduit par un montant épargné de 51,4 milliards.

Cette épargne peut servir à acquérir des avoirs financiers, comme des dépôts bancaires ou des obligations d'épargne, à fournir la mise de fonds sur l'achat d'un terrain ou d'une maison et, surtout, à acquitter la portion de nos mensualités qui représente des remboursements de capital sur nos emprunts.

Revenu personnel disponible Canada



Source : Statistique Canada Graphique : Banque Nationale

Nous estimons que la portion de l'épargne qui doit être consacrée aux mensualités est couramment aux alentours de 40 milliards annuellement. Il ne resterait que 11 milliards pouvant être utilisés autrement, entre autres comme cotisations pour l'épargne-retraite.

Il est donc difficile d'imaginer que les ménages puissent dégager d'autres montants importants pour accroître leurs achats de biens et services à même des compressions supplémentaires de leur épargne.

On conclut que le maintien de la croissance de la consommation au rythme enregistré en 1996 passe nécessairement par un accroissement du revenu des ménages. Cet accroissement ne peut provenir que d'une hausse plus vigoureuse de l'emploi, qui heureusement semble faire consensus pour 1997 et

1998, ou d'une baisse substantielle du fardeau fiscal.

Le revenu disponible stagne

Le graphique démontre pourquoi les ménages canadiens ont dû comprimer leur taux d'épargne pour soutenir une croissance de la consommation malgré tout modeste depuis le début de la présente décennie.

En effet, de 1990 à 1996, le revenu personnel disponible n'a crû que de 13,6 % (soit 1,6 % en termes réels, c'est-à-dire à pouvoir d'achat constant). Durant les six années précédentes, soit de 1984 à 1990, le revenu personnel disponible avait crû de plus de 50 %.

L'examen des raisons de cette stagnation est probant. De 1984 à 1990, la masse salariale a crû de 55,8 %, contre 16,6 % seulement de 1990 à 1996. C'est là le reflet de la croissance léthargique de 3,9 % de l'emploi de 1990 à 1996, contre 17,9 % de 1984 à 1990.

À cela s'ajoutent la baisse des revenus d'intérêt, puis la contribution moindre des paiements de transfert des gouvernements aux particuliers.

Le poids de la fiscalité est aussi un élément à considérer.

En effet, on peut estimer que la hausse des revenus des ménages de 1984 à 1990, excluant les paiements de transfert, a été imposée à un taux marginal de 34,7 %, cela incluant les impôts directs et les cotisations des employeurs et des employés aux régimes publics de pension et à l'assurance sociale (dont les fameuses taxes sur la masse salariale). De 1990 à 1996, ce taux marginal s'est situé à 47,8 %.

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	1,5	5,1
Nouv. commandes	janv.	2,5	-1,5	4,3
Commandes en carnet	janv.	0,9	0,0	8,4
Mises en chantier (000)	janv.	1,350	1,323	1,456
Production industrielle	fév.	0,4	-0,8	-0,8
Balance commerciale (M\$)	janv.	-17,956	-15,321	-169,2
Prix à la consommation	fév.	0,3	0,1	3,0
Prix à la production	fév.	-0,4	-0,3	2,7
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	janv.	5,4	5,3	5,4
Revenu personnel	janv.	0,3	0,7	5,8
Indicateur avancé US	janv.	0,3	0,1	1,1

Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	0,9	0,9	4,1

Demande intérieure				
1. Ventes au détail	janv.	1,4	-0,1	2,7
Ventes de voitures (000)	janv.	-0,1	-0,4	5,7
2. Livraisons manufacturières	janv.	2,2	-0,6	3,5
Nouvelles commandes	janv.	4,3	1,0	3,9
dont : biens durables	janv.	6,1	2,5	5,6
3. Inventaires manuf. (M\$)	janv.	-0,4	-0,4	1,4
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,29	1,33	1,34
4. Mises en chantier (000)	janv.	145,0	134,5	127,2

Production				
Produit intérieur réel	déc.	-0,2	0,4	1,6
Production industrielle	déc.	-1,1	1,1	1,8
dont : manufacturière	déc.	-0,8	1,6	1,4
Construction	déc.	0,6	0,1	-2,0
Services	déc.	0,1	0,2	1,8

Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	janv.	3,1	-0,4	6,4
Importations de marchandises	janv.	7,2	-2,7	4,8
Balance commerciale (M\$)	janv.	2097,1	2035,5	34436,3

Inflation				
Prix à la consommation ⁴	janv.	0,2	0,0	1,6
Prix industriels ⁴	janv.	-0,2	0,4	0,2

Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
- Canada	fév.	9,7	9,7	9,6
- Québec	fév.	11,9	12,2	12,0
Rémunération hebdomadaire	déc.	0,6	0,1	2,6

Statistiques trimestrielles				
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	IV-96	2,9	3,3	1,5
Investissements †	IV-96	20,3	19,3	5,0
Revenu personnel disponible †	IV-96	0,8	-1,4	-0,2
Profits des entreprises †	IV-96	19,3	50,6	0,2
% d'utilisation des capacités industri.	IV-96	83,8	82,5	83,0
PNB ÉTATS-UNIS †	IV-96	4,7	2,1	2,0

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

HEC

Centre de perfectionnement

L'entrevue de sélection

21, 22 et 23 avril 1997 - 9 h à 17 h

Développez votre capacité ou perfectionnez vos habiletés à maîtriser l'entrevue de sélection : la cueillette des informations, leur interprétation, leur évaluation et la prise de décision.

La sélection a un impact sur la performance de l'entreprise; voyez comment faire les choix les plus judicieux.

Animateur
M. François Boulard
M.Ps. (psychologie industrielle et organisationnelle), U. de M.

Spécialiste et consultant en ressources humaines, M. Boulard oeuvre à l'intérieur de nombreux programmes de ressources humaines de l'École des HEC. Son style d'animation facilite le transfert des apprentissages en milieu de travail.

Aucun préalable académique n'est requis.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
<http://www.hec.ca/~cphec/es.htm> (514) 340-6001

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.

Marc Pinsonneault
Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

Entreprendre

● Mediagrif développe une bourse mondiale des puces électroniques

La petite entreprise de Longueuil a mis au point *Brokerforum*, qui vogue déjà au rythme de 1,8 M\$ par année
p. 22

● CSST : la réforme de la tarification est reportée d'un an

Un mois à peine après de départ de son président, Pierre Shedleur, l'organisme reporte à 1999 la Phase II de sa réforme de la tarification p. 33

Un
contrat
de
consignation?

Obtenez-en un modèle
par fax en 5 minutes!

JURIFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29^{mm}

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

<http://www.jurifax.ca>

Réjean
Bourdeau

Les prochains mois sont importants pour le Groupe de Mode Smart, concepteur et fabricant montréalais de sous-vêtements féminins. Les résultats de deux projets, menés en collaboration avec le géant du détail Wal-Mart, seront connus sous peu.

« Je n'ose même pas imaginer l'impact que cela pourrait avoir sur nos ventes », a déclaré le président, Emil Farah, 61 ans.

En fait, si le test avec les filiales internationales de Wal-Mart est concluant, l'entreprise devra construire une nouvelle usine. « Peut-être deux », a-t-il ajouté. Cela signifie la création d'une centaine d'emplois à court terme pour Montréal.

Pour le moment, 1 500 soutiens-gorges et culottes coordonnées en microfibre, de marque *Smart*, ont été achetés dans sept magasins latino-américains et asiatiques. « On est optimiste car certains d'entre-eux ont déjà épuisé leurs stocks », a déclaré M. Farah.

De plus, il y a un mois, le Groupe de Mode Smart a lancé la collection *Smart One*, pour *Wal-Mart Canada*, qui compte 136 points de vente au pays, dont 24 au Québec. Ces produits « à la *Calvin Klein* », comme les culottes échantonnées, les shorts de cycliste, les brassières et les soutiens-gorges à armature, s'inscrivent dans le créneau *tenue active*.

« L'avantage, c'est que les consommatrices peuvent les acheter pour la moitié du prix des grandes marques », a indiqué le président.

Pour le moment, cette nouvelle gamme n'est vendue que dans les magasins canadiens. Toutefois, la division américaine de Wal-Mart a les yeux rivés sur les statistiques

Le Groupe de Mode Smart réalise un projet-pilote avec Wal-Mart International

Si le test est concluant, une nouvelle usine sera nécessaire

de ventes. Selon M. Farah, si le programme réussit, il sera implanté dans toute l'Amérique du Nord.

Pour mettre toutes les chances de son côté, *Smart* a investi plus de 100 000 \$ au cours de la dernière année, en conception et mise en marché de cette collection. De ce montant, 55 000 \$ ont été consacrés à l'achat de présentoirs et 35 000 \$ en publicité dans les circulaires.

Le président a ajouté que son entreprise était sur le point de démarrer un programme semblable avec un détaillant canadien, dont il a préféré taire l'identité tant que le contrat ne sera pas signé. Dans ce cas, la collection se nommera *2B Smart (To be Smart)*.

Exportations

« Nous sommes sur le point de réussir notre percée sur les marchés d'exportation », a soutenu M. Farah. Selon lui,

les fabricants de vêtements doivent s'ouvrir sur la clientèle extérieure s'ils veulent survivre.

Pour cela, l'entreprise a amorcé sa démarche vers les États-Unis, il y a trois ans. Elle s'est fait connaître par sa marque *Le Mystère*, spécialisée dans les sous-vêtements de haut de gamme, notamment en dentelle et en satin.

Ses produits sont vendus par plusieurs détaillants réputés comme *Bloomingdale*, *Macy's*, *Saks Fifth Avenue*, *Marcus Neiman* et *Nordstrom*. Au Canada, on les retrouve dans les rayons de *Holt Renfrew* et dans des boutiques pour dames comme *La Vie en Rose*, *Victoire Delage* et *Moments Intimes*.

La marque *Le Mystère* compte, à elle seule, pour la majorité des exportations aux États-Unis, soit 6 % d'un chiffre d'affaires de plus de 20 M\$. Le Groupe de Mode Smart vend également des sous-vêtements en Europe, en



■ Emil Farah :
« Nous sommes sur le point de réussir notre percée sur les marchés d'exportation. »

Asie et au Moyen-Orient. Cela représente 4 % de ses ventes totales.

Au cours des derniers mois, l'entreprise a participé à des expositions commerciales en Arabie Saoudite et au Koweït. « La réponse a été excellente, a souligné Richard Waked, directeur des ventes et du marketing. Des commandes de 100 000 \$ viennent d'être livrées dans la région. »

Volume

Toutefois, le Canada reste de loin le principal marché de l'entreprise. Elle s'y distingue dans le créneau à grand volume et à prix concurrentiels. « On n'investit pas dans les gros budgets de publicité, a expliqué M. Farah. Cela nous permet de vendre nos pro-

Le Groupe de Mode Smart en un coup d'oeil

Activité	concepteur et fabricant de sous-vêtements féminins
Siège social	Montréal
Effectif	300
Chiffre d'affaires	plus de 20 M\$
Marchés	Canada (90 %), États-Unis (6 %), Europe, Moyen-Orient et Asie (4 %)
Actionnaires	Emil et Fred Farah
Année de fondation	1946

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

duits beaucoup moins cher que nos concurrents. »

Au pays, ses modèles de marques *Smart* et *Smart +* (pour tailles fortes) sont vendus sous étiquettes privées pour *La Baie*, *Sears*, de même que pour *La Senza*, réseau de boutiques spécialisées qui compte plus de 160 magasins au pays.

Le Groupe de Mode Smart vend aussi sous sa propre marque dans la plupart des détaillants au pays.

Sa stratégie, axée sur la production de marques maison et de marques privées, de même que son ouverture des marchés d'exportation, a permis à l'entreprise d'augmenter ses ventes de 14 % l'an dernier.

Pour l'exercice en cours, M.

Farah prévoit hausser son chiffre d'affaires de 10 %. « Nous serons de plus en plus présents aux États-Unis, a-t-il dit. D'ici à cinq ans, il faut que la moitié de nos ventes soient réalisées à l'extérieur du Canada. »

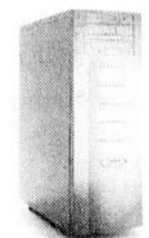
Selon le président, le Groupe de Mode Smart mettra toute son énergie à relever ce défi. Les usines de Montréal (160 employés), de Roxton Falls (80), en Estrie, et de Grand Falls (60), au Nouveau-Brunswick, se sentent d'attaquer.

Même le nom de la société a été récemment changé pour tenir compte des nouveaux produits. Pendant 50 ans, l'entreprise s'est appelée *Soutien-Gorge Smart*. ■

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

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

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



COMPAQ

ENTREPRENDRE

Jean-Paul
Gagné

Investissement Desjardins lancera des fonds régionaux

Investissement Desjardins, le bras de capital de risque du **Mouvement Desjardins**, créera des fonds régionaux de capital de risque en association avec des fédérations de caisses.

Investissement Desjardins lancera aussi un programme d'investissement destiné aux petites entreprises technologiques qui sont déjà créées et qui commencent leur production. Investissement Desjardins compte investir environ 100 000 \$ dans le capital de ces petites entreprises technologiques.

C'est ce qu'a annoncé le président du conseil d'administration d'Investissement Desjardins, **Jocelyn Proteau**, à l'occasion des assemblées annuelles du Mouvement Desjardins, tenues le 21 mars à Québec.

Trois fonds régionaux devaient être créés en 1997. Selon **Bruno Riverin**, président et chef de la direction d'Investissement Desjardins,

les deux premiers fonds seront lancés au Saguenay-Lac-Saint-Jean et dans le Bas-Saint-Laurent en association avec les fédérations respectives de ces deux régions. Le troisième fonds, qui n'est pas encore arrêté, pourrait réunir la **Fédération des caisses de Richelieu-Yamaska** et une autre fédération, probablement celle de l'Estrie.

Ensuite, ce pourrait être la

région de Québec.

Nouveaux réseaux

Pourquoi ce nouveau réseau de fonds régionaux ? Pour deux raisons principales, nous a expliqué Bruno Riverin : 1. la demande de capital de risque est très forte; 2. Investissement Desjardins ne trouve pas son compte dans la formule des sociétés régionales d'investissement (SRI), dans lesquelles il est associé avec la **Caisse de dépôt**, le **Fonds de solidarité**, la **Banque Nationale** et des investisseurs locaux.

La Fonds de solidarité a lancé l'an dernier son propre réseau de fonds régionaux, auquel la Banque Nationale s'est associée. De plus, Desjardins n'entend pas participer à la seconde ronde de financement des SRI; plusieurs de ces SRI ont investi tout l'argent recueilli lors de leur première ronde de collecte de fonds. Les SRI seraient appelées à devenir essentiellement le réseau régional de fonds d'investissement de la Caisse de dépôt. Le Fonds de solidarité n'a toutefois pas encore quitté le bateau des SRI.

Les fonds régionaux que créera Investissement Desjardins pourront investir entre 50 000 et 500 000 \$ dans les entreprises. Les actions ordinaires de ces fonds seront la propriété d'Investissement Desjardins; les fédérations vont investir le même montant qu'Investissement Des-

jardins, mais elles feront leur investissement sous forme de débentures participantes.

Quant au fonds technologique envisagé par Investissement Desjardins, son capital initial sera de 5 M\$, nous a dit M. Riverin.

Meilleurs résultats

Investissement Desjardins a réalisé l'an dernier un bénéfice net de 4,3 M\$, comparativement à 130 000 \$ en 1995.

« Toutes les sociétés dans lesquelles nous avons un intérêt, à l'exception de deux, ont amélioré leurs résultats », a dit Bruno Riverin. Les deux exceptions sont l'entreprise de camionnage de vrac liquide **Provost Transport**, maintenant détenue par un consortium de banques, et **Cheminiées Sécurité**, qui a été reprise par la **Banque CIBC**. Desjardins a pris des radiations de 5,3 M\$ sur ces placements.

Culinar, filiale d'Investissement Desjardins, a beaucoup amélioré ses résultats, ayant terminé l'année avec un bénéfice de 7,3 M\$ avant une radiation de 6 M\$ sur des activités abandonnées, ce qui laisse un bénéfice net de 1,3 M\$, comparativement à une perte nette de 1 M\$, l'an dernier.

Culinar est en réflexion sur le sort de deux de ses divisions : la fabrication de bonbons, qui ne cadre pas avec les autres activités de l'entreprise, sera vendue. Quant à la division des craquelins, son

sort est dans la balance puisque « nous n'avons pas la masse critique suffisante pour développer nos marques dans ce secteur », nous a dit Bruno Riverin. Il se peut donc que cette division soit vendue également.

La filiale américaine de **Culinar, Drake**, se redresse. Elle a subi une perte nette de 300 000 \$ en 1996, comparativement à 14 M\$ en 1995. Drake vise un profit pour 1997, a dit M. Riverin. Son importance dépendra surtout de l'accroissement des activités de fabrication de l'usine, qui dispose de beaucoup de capacité excédentaire et qui est devenue très efficace. Drake pourrait doubler aisément son chiffre d'affaires (145 M\$ US en 1996).

« Nous cherchons à fabriquer en sous-traitance pour des entreprises qui ont des réseaux de distribution dans d'autres États que ceux que l'on dessert », a dit M. Riverin. Dans l'État de New York, où elle est surtout présente, Drake a une part de marché des petits gâteaux de 45 %.

L'an dernier, Investissement Desjardins a réalisé 15 placements pour une somme globale de 12,5 M\$. La société a notamment investi dans **Gestion Micro-Intel** (développement de produits multimédias), **MKS Informatique** (logiciels de conception d'armoires de cuisine), **VisuAide** (produits de haute technologie pour handicapés visuels), **Propriétés Cinépix Film** (production et distribution de longs métrages), et **Groupe Chlorophylle, L'Aventurier**, fabricant et distributeur de vêtements de plein air. Deux entreprises ont bénéficié d'un investissement additionnel : **Systèmes Purkinje** (logiciels de dossiers médicaux) et **CBCI Telecom** (technologie de télécommunications par vidéoconférences).

Deux entreprises ont fait des émissions publiques d'actions : **CBCI** et **Groupe LG Technologies**. Investissement Desjardins a vendu une partie de son intérêt dans LG, réalisant ainsi un profit de 750 000 \$, et conservé un intérêt de 13,8 %.

Investissement Desjardins a terminé 1996 avec un actif de 344 M\$ et un avoir propre de 146 M\$. ■

Notre classe Affaires vous donnera des ailes!

95\$*
Classe Affaires

ENVOLÉE, VOTRE FATIGUE !

C'est presque magique. Votre chambre avec vue sur le fleuve est conçue pour le repos et le lit grand confort vous garantit un sommeil réparateur.

VOUS AVEZ DES AILES !

Nous offrons un support efficace aux gens d'affaires, dont trois téléphones à deux lignes, une prise pour ordinateur personnel et gratuitement, l'indispensable café dans votre chambre.

VOS PENSÉES S'ENVOLENT VERS LES VACANCES ?

Voici donc du concret :

1000 milles
Canadian Plus
à chaque séjour.

89* en classe Hospitalité
*Tariifs en vigueur jusqu'au 30 avril 1997.
Taxes en sus.



RÉSERVATIONS
1 800 463-5256

LOEWS
LE CONCORDE



POUR VOS DÉPLACEMENTS!



Metro
10 à 12
passagers

MAX
AVIATION INC.*

(514) 656-1710
1-800 561-0613

* UNE ENTREPRISE DU GROUPE CARGAIR LTÉE

BIEN EMPLOYÉ, LE NET PERMET DE TROUVER TRÈS VITE LES EMPLOYÉ(E)S RECHERCHÉ(E)S.

Le **Répertoire national des diplômé(e)s** vous donne accès à une banque de plus de 75 000 jeunes récemment diplômé(e)s ou encore étudiants, des niveaux collégial et universitaire. Il vous suffira d'à peine 5 à 10 minutes pour repérer la personne idéale. Nous pouvons même faire la recherche si vous le souhaitez. Pour vous renseigner, communiquez avec le Répertoire national des diplômé(e)s au 1 800 964-7763 ou visitez notre site Web.

Canada



RÉPERTOIRE NATIONAL DES DIPLÔMÉ(E)S

<http://rnd.rescol.ca>

Réorganisation de la direction de Desjardins

Jean-Paul
Gagné

L'Assemblée annuelle du **Mouvement Desjardins** a été l'occasion de présenter d'importants changements à la direction.

Claude Béland, qui était président du Mouvement, devient président du conseil et chef de la direction. M. Béland continuera de présider les conseils d'administration de la **Confédération des caisses Desjardins** et de la **Société financière Desjardins-Laurentienne**.

Deux hauts dirigeants se rapporteront à lui pour l'exploitation : **John Harbour**, jusque-là directeur général, est nommé président et chef des opérations du secteur coopératif (les caisses, les fédérations, la **Confédération**, la **Caisse centrale**, **Capital Desjardins**, **Corporation du fonds de sécurité**); **Humberto Santos** demeure président et chef de la direction de la Société financière Desjardins-Laurentienne et devient res-

pensable de tout le secteur corporatif. **Investissement Desjardins** se rapportera désormais à M. Santos.

Avec Claude Béland, John Harbour et Humberto Santos forment le triumvirat qui dirigera et coordonnera les activités de Desjardins. Claude Béland s'occupera surtout des grandes orientations et, s'il y a lieu, de l'arbitrage entre les secteurs coopératif et corporatif. Les deux secteurs sont appelés à travailler davantage ensemble pour que la caisse de demain devienne un centre intégré de services financiers.

Alban D'Amours, inspecteur général et vérificateur général des caisses et des fédérations, continuera de relever de Claude Béland.

Trois premiers vice-présidents se rapporteront désormais à John Harbour : **Jacques Malo**, aux opérations (ventes, marketing, développement technologique et des systèmes de paiement, systèmes-caisses, réingénierie, gestion du changement), **Richard Halley** à l'administra-

tion et à l'exploitation (fonctions comptables et contrôle, ressources humaines de la Confédération) et une autre personne à être nommée aux finances et au crédit (stratégie financière, normes de crédit, fiscalité, études économiques, optimisation de l'actif et du passif du réseau).

Yves Breton, qui était vice-président, marketing, devient conseiller de John Harbour. Il se verra confier des mandats spéciaux. John Harbour compte aussi parmi ses conseillers **Jean-Marie Bouchard**, ex-Inspecteur général des institutions financières du Québec, qui s'occupe de planification stratégique, des questions juridiques et des vigies stratégique, législative et réglementaire.

Par ailleurs, l'assemblée des membres a voté la dissolution de la **Société de services des caisses Desjardins**, qui regroupe un ensemble hétéroclite de filiales. Cette société a réalisé l'an dernier un béné-

fice net de 1 M\$, comparativement à 620 000 \$ en 1995.

LES AFFAIRES ont appris que **Visa Desjardins** deviendra une division de la Confédération et que les services de paie **Info-Logik** seront aussi rattachés à la Confédération. **Secur**, qui fait le transport d'argent, pourrait être rattaché à Investissement Desjardins et le **Centre d'autorisation de paiement de services de santé (CAPPS)** devrait passer au **Groupe Vie Desjardins-Laurentienne**.

Par ailleurs, LES AFFAIRES ont appris que **Pierre Barnès**, jusqu'à tout récemment vice-président exécutif et directeur général de la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec (FMO)**, deviendra conseiller de **Jocelyn Proteau**, président de la FMO, et président-directeur général de **Place Desjardins**, qui gère le **Complexe Desjardins**, de Montréal. Il succédera à **Gaë-**

tan Couture, qui prendra sa retraite. M. Barnès sera remplacé dans son poste par **Bruno Morin**, auparavant pre-

mier vice-président, réseau, de la FMO. Ces nominations entreront en vigueur au début de mai. ■

DÉJEUNER
conférence

«Analyse
du budget Landry»

Le mercredi 2 avril 1997
de 7h15 à 9h le matin

Hôtel
Bonaventure Hilton

Alain Orvoine
Associé en fiscalité
Samson Bélar
Deloitte & Touche



Lise Bastarache
Economiste principale
Banque Royale



Daniel Racette
Professeur titulaire
Directeur de
l'Institut d'économie
appliquée
École des HEC



Présenté par
**LeRéseau
MEC**

Un monde de connaissances

En collaboration avec

**Samson Bélar
Deloitte &
Touche**



Coût du billet
30\$ membre du Réseau HEC
40\$ non-membre
Table 300\$

Réservations : 514-340-6027



Bell Canada
Avis de nomination



Pierre Shedleur

Vice-président
Secteur public et alliances
stratégiques (Québec)

Bell Canada est heureuse d'annoncer la nomination de monsieur Pierre Shedleur au poste de vice-président - secteur public et alliances stratégiques (Québec). Il aura pour mandat de diriger et de développer le marché gouvernemental et public au Québec.

Diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales et Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec, M. Shedleur a œuvré dans des cabinets privés et en enseignement jusqu'en 1980 alors qu'il entraînait dans la fonction publique québécoise. Du ministère de l'Éducation au Conseil du trésor, M. Shedleur a occupé plusieurs postes dans le secteur financier avant de se joindre à la CSST en 1987 à titre de vice-président aux finances. Il accède au poste de président et chef des opérations de cet organisme en 1992 et au moment de sa nomination chez Bell, il était président du conseil d'administration et chef de la direction.

Sa venue chez Bell Canada constitue un atout majeur pour l'entreprise. Son leadership reconnu permettra de forger de nouvelles alliances avec des partenaires québécois pour amener des solutions innovatrices dans le domaine des communications. À cause de la nature de ses fonctions, M. Shedleur aura ses bureaux à Montréal et à Québec.

THERATECHNOLOGIES INC.



Gérald Tremblay



Paul A. Pommier



Jacques M. Saint-Denis

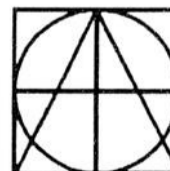
Theratechnologies a le plaisir d'annoncer les nominations de MM. Gérald Tremblay et Paul A. Pommier à son conseil d'administration, et de M. Jacques M. Saint-Denis au poste de vice-président, affaires corporatives et secrétaire. Ces nominations sont présentement en vigueur.

M. Gérald Tremblay est membre du Barreau du Québec depuis 1970. Il détient un M.B.A. du Harvard Business School. Une personnalité reconnue et fort respectée des milieux financiers, il a grandement marqué la scène économique québécoise par son dynamisme et sa vision. Ancien ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, M. Tremblay est actuellement président du Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales ainsi que conseiller et gestionnaire principal chez Monitor Company. Il est également gouverneur indépendant à la Bourse de Montréal.

M. Paul A. Pommier détient un M.B.A. de l'Université de Western Ontario. Premier vice-président exécutif, financement corporatif et gouvernemental, chez Lévesque Beaubien Geoffrion, M. Pommier a grandement contribué à l'essor de Lévesque Beaubien Geoffrion notamment dans le domaine du financement corporatif. Fort d'une expérience de plus de vingt ans en financement d'entreprises, il est considéré comme une autorité en la matière au Canada.

M. Jacques M. Saint-Denis est diplômé en droit de l'Université de Montréal et membre du Barreau du Québec depuis 1975. Il possède quelque vingt années d'expérience dans le domaine juridique et a œuvré à titre d'associé principalement au sein de la prestigieuse étude d'avocats Lavery de Billy. Ses domaines d'expertise comprennent le litige civil et commercial, le financement de R et D et la protection de la propriété intellectuelle et technologique.

Theratechnologies concentre ses activités dans la recherche et le développement de produits thérapeutiques innovateurs constituant un actif technologique à fort potentiel commercial. Theratechnologies privilégie deux principaux axes de recherche, le développement d'analogues du GRF (Growth Hormone-Releasing Factor) et le traitement photodynamique du cancer. La Société a aussi procédé à la commercialisation de plusieurs produits et instruments médicaux issus de son programme R et D.



THERATECHNOLOGIES INC.

Avis d'abolition des décrets du bois ouvré et du verre plat

Après des années de démarches, l'Association des industries de portes et fenêtres du Québec vient de remporter une victoire avec la publication récente dans la *Gazette officielle du Québec* des avis d'abrogation des décrets de convention collective dans les secteurs du bois ouvré et du verre plat.

Tel que le prévoit la loi, les parties intéressées ont 45 jours pour présenter leurs commentaires au ministre du Travail, Matthias Rioux.

Le gouvernement décidera ensuite s'il abroge définitivement les deux décrets, tel que promis au *Sommet sur l'économie et l'emploi* tenu l'automne dernier à Montréal.

Pour sensibiliser ses membres à la nécessité de gagner la bataille finale contre ces deux décrets et pour les informer de la période de transition qui suivra leur abrogation, l'Association des industries de portes et fenêtres a convoqué ses membres à une réunion d'information qui se tiendra le 15 avril à Drum-

mondville.

Selon *Le battant*, publication de l'Association, les participants entendront alors cinq intervenants : Jean-Marc Boily, sous-ministre du Travail, Jules Bellavance, conseiller en relations de travail et négociateur dans plusieurs entreprises assujetties, Paul Fortin, associé de Concer-

pro, stratégies d'entreprises, Carol Fréchette, courtier en avantages sociaux, et Jean-Louis Bonneville, président de l'Association.

Jean Tremblay, directeur général de l'Association, sug-

gère aux employeurs d'informer leurs employés de l'abrogation prochaine du décret et de les informer qu'ils n'en changeront pas unilatéralement les conditions de travail actuelles. (JPG) ■

Sursis d'un an de l'imposition des frais de déglacage

Après de multiples démarches auprès du gouvernement canadien, l'industrie maritime laurentienne est parvenue à freiner la mise en oeuvre de la politique de recouvrement des coûts de la Garde côtière canadienne (GCC).

En effet, le ministre des Pêches et Océans, Fred Mif-

flin, a annoncé de nouvelles orientations qui ont pour effet, dans l'immédiat, de reporter à la saison 1998-99 l'imposition de frais de déglacage dans le Saint-Laurent et d'interrompre provisoirement la mise en oeuvre de la politique de recouvrement des coûts.

La GCC, qui prévoyait des recettes de 40 M\$ au cours de l'exercice 1997-98, se contentera plutôt de 26 M\$.

« Une nouvelle dynamique s'installe », en conclut Marc Gagnon, directeur général de la Société de développement économique du Saint-Laurent (SODES) qui a pris l'initiative de regrouper les armateurs, les expéditeurs et les administrations portuaires. Le Groupe conseil maritime, région Laurentienne avait proposé en janvier un moratoire d'un an et recommandé au ministre d'imposer à la GCC une sérieuse cure d'amaigrissement faite à la fois de décentralisation et de réévaluation des niveaux de service.

La GCC propose d'élaborer une formule d'imposition des droits selon les coûts directs de service et non selon ses objectifs de recettes, de convenir des principes régissant les barèmes de droits régionaux et les niveaux de service et d'étudier avec l'industrie l'hypothèse d'un organisme indépendant d'examen annuel des droits de services.

L'industrie maritime laurentienne reste sur ses gardes. « Après tout, ce que le ministre nous accorde, c'est du temps pour continuer à discuter, a dit Richard Gaudreau, président de la SODES. Il faut aller plus loin et s'entendre sur des changements significatifs dans la politique actuelle de recouvrement des coûts qui demeure défavorable au Saint-Laurent. » (AD) ■



Offre spéciale sur métaux précieux !

Lexus LS 400 : une affaire en or.

La nouvelle Lexus LS 400 1997 augmente sa cote. Sa fabrication attire l'envie de l'industrie automobile. Sa conception fait plus d'un jaloux. Mais ce qui retient davantage l'attention, c'est son luxe extrême et son confort supérieur

accentués par une technologie performante. Elle se conduit avec noblesse et distinction. Elle est forgée de pur prestige.

Profitez de l'occasion jusqu'au 30 avril 1997. Vos capitaux feront bonne route.



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

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

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

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

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

* L'offre de 1,9% d'intérêt s'applique à la location sur 24 mois d'une Lexus LS 400 1997 neuve auprès de Toyota Credit Canada, sur approbation du crédit. Livraison avant le 30 avril 1997. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. Ne peut être combinée à aucune autre offre. PAIEMENT TYPE : Intérêt : 1,9% - Échéance : 24 mois - PMSF : 30 000 \$ - Valeur au terme : 33 000 \$ - Acompte : 9 500 \$ - Versement : 325 \$/mois - Limite de kilométrage : 43 000. Les frais de transport et de livraison sont compris (600 \$). Immatriculation et taxes applicables en sus. Avez votre concessionnaire pour plus de détails.

NOTRE COLLECTION
PRINTEMPS-ÉTÉ 1997
EST ARRIVÉE!

Club 402-HOMME

À votre service depuis 15 ans



**COSTUMES
importés d'Italie
au prix de gros
100 % laine**

**Coupe exclusive
De 299 \$ à 475 \$
le costume**

Du lundi au vendredi
De 9 h 30 à 18 h
Samedi de 10 h à 16 h

Tous les soirs après 18h
sur rendez-vous seulement

1118, rue Ste-Catherine O.,
Suite 200, Montréal

(514) 861-3636

IMPRIMANTES COULEUR BUBBLE JET^{MC}

POUR L'ARTISTE EN CHACUN DE NOUS

Photo
Realism^{MC}

LES CHEFS DE FILE EN MATIÈRE D'IMAGERIE

Optez pour nos imprimantes couleur
Bubble JetTM aux possibilités PhotoRealismTM!

Canon
ASSISTANCE
24h
ÉCHANGE
1 800 263-1121

Canon

La bataille de Conrail s'étend au Canada

Des expéditeurs craignent un manque de concurrence dans le nord-est des États-Unis

Alain
Duhamel

Demeurés sur la ligne de touche dans la bataille pour le contrôle du chemin de fer américain Conrail, expéditeurs et chemins de fer canadiens commencent à peine à en mesurer les répercussions sur leurs accès aux marchés du nord-est des États-Unis.

Délaissant la réserve qu'il avait adoptée jusqu'à présent, le **Canadien National** (Mtl, CNR, 49,50 \$) a proposé à l'État de New York de constituer un réseau d'exploitants locaux. Le CN est même prêt à y investir sous forme d'acquisitions, de prises de participation, de droits de passage et d'interconnexion dans la mise en place et dans l'entretien d'un réseau ferroviaire concurrentiel dans le nord et dans l'ouest de l'État, par où s'effectue l'essentiel des échanges canado-américains dans cette partie du continent.

Le chemin de fer **Delaware & Hudson**, filiale américaine du **Canadien Pacifique Rail** (CPR), a demandé à l'État de New York d'intervenir pour préserver le libre accès aux ports du New Jersey et de New York et à plusieurs villes industrielles.

Deux grandes sociétés ferroviaires américaines, le **CSX** et le **Norfolk Southern**, tentent depuis l'automne dernier de prendre le contrôle de Conrail, pour des sommes dépassant les 10 milliards de dollars US; l'échec de leur offre publique d'achat les a amenées à étudier un partage des éléments d'actif de Conrail.

Conrail domine presque complètement le transport ferroviaire dans le nord-est des États-Unis, son réseau s'étendant de Chicago à Montréal et de Saint-Louis à la côte Atlantique.

« Le Norfolk Southern et le CSX sont tous deux des chemins de fer du sud. Pour eux, l'intérêt de ce démembrement réside dans l'exploitation des possibilités du transport sur longues distances offertes par du trafic en provenance du sud-est des États-Unis, ce qui aura pour effet de limiter les choix des expéditeurs et des consignataires de l'État de New York », a affirmé **Michael Sabia**, premier vice-président, finances, du CN.

Le CN fait environ 38 % de son chiffre d'affaires aux États-Unis. Par les points d'accès de Buffalo et de Massena, dans l'État de New York, il achemine 98 000 wagons complets, dont 35 000 proviennent des expéditeurs du Québec et de l'est de l'Ontario; les deux tiers de ceux-ci transportent des produits fo-

restiers.

Suzanne Aubin-Rivard, directrice du transport à la papetière **James Maclaren**, de Masson, croit au contraire que l'arrivée de CSX et de Norfolk Southern brisera le monopole de Conrail et procurera donc aux expéditeurs une concurrence accrue dans le transport ferroviaire. « Les

deux exploiteront des lignes parallèles et il y aura une interligne. Je ne vois pas de difficulté et je le reçois d'un œil positif », a-t-elle déclaré.

À ce jour, les expéditeurs canadiens sont demeurés cois.

L'**Association canadienne des pâtes et papiers** vient tout juste de se saisir du dossier. « C'est à l'étude; nous

n'avons pas encore une position », a dit **François Blain**, directeur des communications.

L'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec** commence elle aussi à mesurer les enjeux de la bataille ferroviaire au sud.

Les scieries québécoises ont expédié l'an dernier plus de

10 M de m³ de bois d'œuvre aux États-Unis, dont la moitié par chemin de fer. « Toute perturbation dans le transport nous inquiète », a dit **Gaston Déry**, président directeur général.

L'organisme qui regroupe les expéditeurs canadiens, la **Ligue canadienne de transport industriel** (LCTI), vient

de conclure une alliance avec son vis-à-vis américain, la **National Industrial Transport League**, pour défendre l'intérêt des expéditeurs des deux côtés de la frontière.

Le Norfolk Southern, qui a un bureau d'affaires à Montréal depuis plusieurs années et fait environ 250 M\$ US d'affaires par année dans l'est du Canada, est déjà à pied d'œuvre. « Nous croyons en la concurrence et nous pensons qu'elle s'accroîtra », a dit **Bob Forth**, porte-parole de Norfolk Southern. ■

C'est
une
simple
question
de

PERFORMANCE

Le monde est plus compétitif que jamais.

La course est de plus en plus rapide, exigeant davantage de créativité, d'implication et de performance.

Des conseillers d'affaires visionnaires peuvent vous aider à mieux performer dans ce monde en constante mutation.

C'est pourquoi nos avocats, chez Goodman Phillips & Vineberg, parlent tous le langage universel des affaires. Un langage qui transcende l'Amérique du Nord, l'Asie et l'Europe.

Perspective et Performance.

GOODMAN PHILLIPS & VINEBERG

BEIJING • HONG KONG • MONTRÉAL • NEW YORK • PARIS • SINGAPOUR • TORONTO • VANCOUVER

"Performance" 1996
Textures mixtes réalisées
par Gérard Dansereau.



ENTREPRENDRE

Jean-Paul
Gagné

La proposition d'instituer un quota de 40 % de titres québécois dans les REER

et les caisses de retraite est très mal reçue dans les milieux d'affaires. Cette proposition est contenue dans un rapport préliminaire du député Jean Campeau au ministre

d'État de l'Économie et des Finances du Québec, Bernard Landry.

« La réaction des milieux d'affaires est unanime. Personne n'est d'accord avec cela, a affirmé aux AFFAIRES Denis Beauregard, président du Conseil du Patronat du Québec. Ça isolerait le Québec. On ne peut pas être libre-échangiste et mettre des contraintes comme celle-là à la circulation des capitaux. Il y a déjà assez de perceptions négatives sur le Québec sans en ajouter », a-t-il déclaré.

Rodrigue Tremblay, professeur d'économie à l'Université de Montréal, considère que la proposition d'instituer un quota de contenu québécois aux REER et aux caisses de retraite est « irréa-

Forte opposition à l'idée d'un quota de contenu québécois dans les REER et les caisses de retraite

liste, improvisée et contre-productive. Si on crée l'impression qu'un marché est une trappe, les capitaux n'y viendront pas. »

Rodrigue Tremblay, qui fut ministre dans le gouvernement de René Lévesque, pense que « ça n'a pas été étudié vraiment. J'aimerais voir les études là-dessus, avoir les réactions des gens dans le marché. Ça va contre l'esprit de l'union monétaire. C'est vrai qu'il y a un problème. Il faut rendre l'investissement au Québec plus attrayant, mais sans imposer de mesures coercitives. »

Michel Audet, président de la Chambre de commerce du Québec, soutient que « ça n'a pas de bon sens. C'est inquiétant que des gens pensent à un moyen comme celui-là. Ce serait introduire une prime sur les titres québécois. Ça jouerait contre le Québec. Il ne faut pas ajouter d'autres mesures contraignantes. Il faut enlever des barrières à la circulation des capitaux, pas en ajouter. S'il y avait une réévaluation à faire dans le domaine de l'épargne, il faudrait la faire avec le gouvernement fédéral. »

Richard Neault, conseiller principal en gestion de placements à la Société conseil Mercer, à Montréal, estime que l'établissement d'un quota de contenu québécois dans les REER et les caisses de retraite « enverrait un message très négatif à la communauté financière internationale. Ça

irait contre le courant d'éliminer les barrières commerciales. Le Québec est un marché trop petit. Il ne permet pas une diversification suffisante. Il y a déjà des pressions pour faire porter de 20 à 30 % le contenu étranger dans les REER et les caisses de retraite.

« Il faut aller chercher là où se trouvent les meilleurs rendements pour les retraités. Plus leurs REER et leur caisse de retraite rapporteront, plus ils auront de l'argent pour leur retraite et plus ils dépenseront. Si on obtient de meilleurs rendements à l'étranger et qu'on les ramène ici, ça ne peut qu'être bénéfique à l'économie.

« Si on sacrifie du rendement à cause d'un quota de placement, on diminue les rentes de retraite et on augmente le coût des régimes à prestations déterminées pour les employeurs. Déjà, la limite canadienne de 20 % aux titres étrangers dans les REER et les caisses de retraite pénalise les Canadiens. »

Contraintes administratives

M. Neault fait remarquer que le rendement moyen du TSE 300 n'a été que de 13,9 % au cours des cinq dernières années, alors que celui de l'indice S&P 500 (500 grandes compagnies américaines) a été de 19,2 %, soit un écart de 5,3 points d'intérêt. Richard Neault affirme

que « ça serait très compliqué au plan administratif ». Comment définir une compagnie comme québécoise ? S'agit-il du lieu de son siège social ? de ses activités principales ? du lieu de résidences de ses actionnaires ? du lieu de résidence de ses dirigeants ?

Les caisses de retraite d'employés répartis dans plusieurs provinces devraient-elles être fractionnées pour en créer une pour les employés québécois ?

« Ça pourrait même aller à l'encontre de la loi 116 sur les régimes de retraite, qui donne aux comités de retraite la responsabilité d'établir des politiques de placement dans le meilleur intérêt des participants. Or, moins de diversification signifie un rendement plus faible à long terme. Donc, ça ne serait pas dans le meilleur intérêt des participants. »

Présentement, les caisses de retraite des entreprises canadiennes ont une proportion de 37-38 % d'actions canadiennes, de 17-18 % d'actions étrangères et de 45 % d'obligations. « Plusieurs caisses ont même 25-30 % de contenu étranger en utilisant des contrats à terme sur l'indice S&P 500 garantis par des titres canadiens, ce qui est légal, affirme M. Neault. Déjà le marché canadien, qui ne compte que pour 2 % de l'épargne mondiale, est trop petit pour les caisses de retraite. On ne peut pas le rattrapper encore. » ■

RÉGIMES DE RETRAITE

Une expertise vouée exclusivement au service des participants

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

Rivest Schmidt

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

Voici la Audi A8 1997*



* Version complète en montre chez



Automobiles **Niquet**

1905, boul. Sir-Wilfrid-Laurier
Saint-Bruno, Qc 653-1553
ligne de Montréal : 990-0783

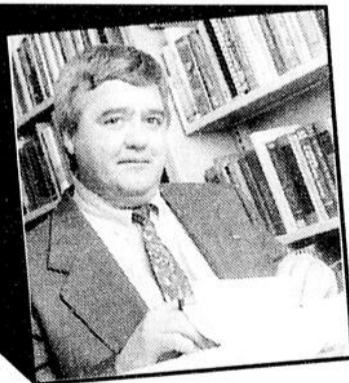
Centre de perfectionnement

HEC

Le service à la clientèle : stratégie et mise en œuvre

21 et 22 avril 1997 - 9h à 17h

Familiarisez-vous avec une démarche systématique pour améliorer le service à la clientèle (SAC) dans votre entreprise. Initiez-vous aux techniques, outils et principes à appliquer dans cette démarche. Élaborez votre plan d'action pour mieux satisfaire votre clientèle et pour différencier avantageusement votre organisation. Apprenez comment faire du SAC un élément fort de votre marketing.



Animateur
M. Robert Desormeaux
L.Sc.com., HEC - Montréal
Ph.D. (Marketing), Concordia

Professeur agrégé de marketing à l'École des HEC, M. Desormeaux a occupé auparavant des postes de gestionnaire dans le secteur privé. Coauteur du livre *Gestion du marketing*, il s'intéresse au service à la clientèle, à la gestion de l'équipe de vente, aux études de marché et à la stratégie de marketing.

Participants: gestionnaires, cadres et professionnels ayant des responsabilités reliées au service à la clientèle. Aucun préalable académique n'est requis.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales
<http://www.hec.ca/~cphec/sc.htm> (514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.



Société
des alcools
du Québec

AVIS DE NOMINATION

Le Vice-Premier ministre et ministre d'État de l'Économie et des Finances, monsieur Bernard Landry, annonce les nominations de **M^e Michel Jetté** et de **monsieur Guy Tardif** au conseil d'administration de la Société des alcools du Québec.



M^e Michel Jetté, LL. L.

Licencié en droit de l'Université de Montréal, M^e Michel Jetté est associé principal du cabinet Geoffrion Jetté.

Détenteur d'un doctorat en criminologie et ancien ministre du gouvernement du Québec de 1976 à 1985, monsieur Guy Tardif est aujourd'hui homme d'affaires et viticulteur.



Guy Tardif, Ph. D.

Fisc : les Canadiens sont des contribuables autodisciplinés

Alain
Duhamel

L'autodiscipline des contribuables canadiens s'accroît depuis 10 ans au point où 95 % des recettes de l'État fédéral lui parviennent sans autre effort de perception. Il y a 10 ans, seulement 85 % des Canadiens âgés de 18 ans et plus cotisaient volontairement alors que, de nos jours, cette proportion a grimpé à 95 %.

Revenu Canada estime que cette proportion grimpe à 98 % en prenant en compte les mesures de perception auprès des contribuables négligents ou distraits.

L'an dernier, 21 M de Canadiens ont produit une déclaration d'impôts et ont payé 60 milliards de dollars, ce qui équivaut à 49 % des recettes de l'État fédéral.

« Revenu Canada est persuadé que l'observation volontaire de la loi et l'autocotisation sont la meilleure façon, et la plus efficace, d'administrer le régime fiscal », conclut le ministre dans son troisième rapport de performance qui vient d'être publié sous le titre *Observation, de la vision à la stratégie*. Le document fait état des résultats obtenus depuis que Revenu Canada met en oeuvre une stratégie fondée beaucoup plus sur la gestion du risque que sur la vérification par échantillon des déclarations des personnes et des sociétés.

Les indépendants dans la mire

Un tel niveau d'autocotisation devrait remplir d'aise le percepteur fédéral. Il n'en est rien !

« De plus en plus de Canadiens tirent des revenus de sources autres que le travail pour le compte d'un employeur si bien que la nécessité de veiller à la déclaration exacte et complète des revenus aux fins de l'impôt prendra une importance nouvelle », annonce Revenu Cana-

da. Le percepteur entend concentrer ses efforts de vérification du côté des travailleurs indépendants et des petites entreprises non constituées en société où la proportion des revenus déclarés ne dépasse guère 80 % depuis plusieurs années. Il ciblera aussi les revenus provenant de source étrangère, les intérêts et les avantages fournis par les employeurs (automobile, stationnement, etc.).

Les mesures prises contre l'abus en matière d'abris fiscaux ont réduit les ventes de ces outils de réduction d'impôt de 2,3 milliards en 1994 à 1,9 milliard en 1995. La lutte à l'économie clandestine, menée depuis 1993 en partenariat avec toutes les provinces,

a permis de recouvrer quelque 2 milliards de dollars.

Dans les entreprises

L'impôt sur les profits des sociétés et sur leur capital a rapporté 16 milliards en 1995-96, ce qui représentait 12 % des revenus de l'État fédéral.

Revenu Canada adopte une stratégie différente selon qu'il interpelle une entreprise dont le chiffre d'affaires dépasse 15 M\$ ou des PME.

En raison du risque jugé élevé, Revenu Canada vérifie chaque année les déclarations de quelque 200 entreprises dites complexes et de 6 000 autres entreprises qui leur sont liées. Dans tous les autres cas,

Revenu Canada examine, selon l'évaluation du risque, entre 30 et 40 % des déclarations.

Depuis quatre ans, cette méthode de travail lui a rapporté environ 1,7 milliard par an en impôts supplémentaires.

Depuis mars 1995, Revenu Canada a proposé aux grandes sociétés une nouvelle approche fondée sur des protocoles de vérification afin d'en accélérer et d'unifier le

règlement. Il a ainsi conclu 15 protocoles et en négocie 80 autres.

Dans les PME, quelque 180 000 vérifications en entreprises, en fonction d'une évaluation du risque, ont rapporté 1,2 milliard d'impôts supplémentaires en 1995.

L'un des principaux problèmes à résoudre réside dans le repérage de petites entreprises discrètes qui passent inaperçues en ne déclarant aucun impôt et ne s'inscrivant pas au registre de la TPS. En 1995 et 1996, Revenu Canada

a repéré plus de 22 000 entreprises non déclarantes et plus de 11 000 non inscrites à la TPS.

Les contribuables canadiens ne tolèrent pas que leurs concitoyens trichent.

Ainsi, le nombre de dénonciations du public en matière d'évasion fiscale a plus que doublé entre 1992-93 et 1995-96, passant de 10 000 à plus de 28 000 cas !

Revenu Canada les a tous examinés et a institué des enquêtes approfondies dans 2 000 cas. ■

**FORUM
FRANCOPHONE
DES AFFAIRES**

Denis Gauthier

Le Forum Francophone des Affaires a le plaisir de vous informer de l'élection de M. Denis Gauthier au poste de président du Comité national du Forum Francophone des Affaires. M. Gauthier est également premier vice-président du Bureau international du Forum Francophone des Affaires (BIFFA).

Détenteur d'une maîtrise en management, M. Gauthier oeuvre depuis plus d'une vingtaine d'années comme administrateur de sociétés. M. Gauthier est président et propriétaire du Groupe Degimi inc., groupe multi-services, spécialisé dans l'immobilier, l'environnement, le financement, le secteur de la santé et des résidences pour retraités.

Le Forum Francophone des Affaires est une organisation internationale non gouvernementale, dont le but premier est de développer et gérer un réseau de gens d'affaires au sein de la Francophonie, en favorisant les échanges d'informations et d'expertises entre ses membres. Le Forum Francophone des Affaires compte 37 comités nationaux dans tous les pays de la Francophonie.

Nouveau programme

Approche multidisciplinaire centrée sur les thèmes
«Gérer l'entreprise - Gérer le changement - Gérer l'avenir»

Programme pratique - Application intégrée du travail en équipe

MBA

COOPÉRATIF À TEMPS COMPLET

3 sessions d'études
et 1 stage rémunéré

Offert à Sherbrooke

Admission
avant le 30 avril

Renseignements
(819) 821-7333
1(800) 267-UDEs
MBA@adm.usherb.ca

À TEMPS PARTIEL

- Cheminement ajusté aux exigences du milieu professionnel
 - Possibilité d'obtenir en cours de programme le Diplôme de deuxième cycle en gestion
 - Offert à Sherbrooke, Granby et Longueuil
- Admission**
- avant le 1^{er} mars pour le trimestre d'été
 - avant le 15 juin pour le trimestre d'automne

CHEF DE FILE DEPUIS 30 ANS



UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

IL Y A **8 MILLIONS**
DE CANADIENS QUI
ATTENDENT, MAIS VOTRE
PORTE RESTE FERMÉE.

Il y a huit millions de Canadiens branchés sur Internet. Et cent millions d'autres utilisateurs à l'échelle mondiale. Pouvez-vous vraiment vous permettre de négliger tous ces clients potentiels ? Avec Domino, vous avez tout ce

qu'il vous faut pour faire d'Internet beaucoup plus qu'un simple bureau virtuel; vous pouvez créer un site Web qui vous permettra de vendre vos produits et services partout au Canada et à l'échelle mondiale. Pour savoir comment procéder, contactez-nous au 1 800-GO-LOTUS ou à l'adresse WWW.LOTUS.COM/CANADA.



MAÎTRISEZ LE WEB™

Lotus

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information.

Placement privé

mars 1997

12 760 000 \$

COGNICASE

2 552 000 bons de souscription

Prix : 5,00 \$ par bon de souscription

Valeurs mobilières Marleau, Lemire Inc.
Loewen, Ondaatje, McCutcheon Limited

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• AVOCATS •

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
Téléphone : (514) 878-9411
courrier électronique : avocat@ddsm.ca <http://www.ddsm.ca>

• COMMERCE INTERNATIONAL •

GMG INTERNET CONSULTANTS
Situés vous sur le «mail» le plus athermalisé d'Internet.
Développons sites Internet, annonces classées, «store fronts»
Tél. : 1-800-945-9929

• COMPTABLES •



Ordre des comptables agréés du Québec

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

• FORMATION •

ELAM
- L'école de langues pour gens d'affaires
(514) 395-1948 <http://www.erimax.com/elam>

PRODUCTIVITY POINT INTERNATIONAL
Formation informatique. Maximisez de la rentabilité de votre système informatique. Tél. : (514) 866-1715 <http://www.propoint.com>

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

ERGONET
Gamme complète de services Internet exclusivement pour les entreprises.
Tél. : (514) 493-3746 <http://www.ergonet.com>

TRANSCOM
Membre du groupe Transcontinental
Développement et hébergement de site internet. Service clé-en-main.
(514) 392-9000 <http://www.transcom.com>

• IMMOBILIER •

BUREAUX À LOUER À LAVAL
(514) 687-0822
devduken@total.net <http://www.total.net/~devduken>

Manufacture, PME, commerce. ACHAT ET VENTE.
Excellents dossiers pour investisseurs immigrants
Tél. : (418) 627-3120 Fax : (418) 627-3222
www.gigainfo.com/commerce

S.I.A.® EN DIRECT™
Plus de 140 000 propriétés d'une mer à l'autre.
<http://www.mls.ca>

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse :

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

• INFORMATION INDUSTRIELLE •

Disponible pour les PME sur le serveur EchoTech ou sur demande.
Nouveaux produits et procédés, occasions d'affaires.
Tél. : (418) 692-4660 <http://www.echo.qc.ca>

• INFORMATIQUE •

LA GRIFFE DE L'INFORMATIQUE
Tél. : (514) 255-5470 Consultant en informatique
<http://www.total.net/~griffe>

• INSTITUTIONS FINANCIÈRES •

BANQUE NATIONALE
Le site orienté sur vos projets.
<http://www.bnc.ca>

• INTERNET •

Vente d'ordinateurs, conception et hébergement.
Internet / Intranet. Formation et consultation.
Tél. : (514) 874-8027 (Pierre Cimon) <http://www.creations.ca>

INTERNET / MULTIMÉDIA
Création de sites Web et de documents interactifs
Tél. : (514) 231-3544 <http://www.vfxmultimedia.com>

JB CRÉATION WEB
Conception et hébergement Internet/Répertoire de C.V. et d'offres d'emploi
Tél. : (514) 446-0509 <http://www.jbcreationweb.com>

MULTIPRODUCTION VIDÉO & MULTIMÉDIA
CD-ROM, sites Web, intranet et vidéo
Tél. : (514) 954-1260 Fax : (514) 954-1282
<http://www.odyssee.net/~multip>

• PUBLICITÉ •

APEX MEDIAS
Tél. : (514) 655-8576
• Sites Internet commerciaux
• Archivage CD ROM
• Développements multimédia
• Présentations corporatives
<http://www.apexmedias.ca>

• RESTAURANTS •

RISTORANTE DA VINCI *Élégance italienne*
Tél. : (514) 874-2001
Fax : (514) 874-9499 <http://www.davinci.qc.ca>

• VOYAGES •

VOYAGES ACTION
Meilleur service, meilleurs tarifs
(514) 464-0363 • (800) 331-0363
<http://home.istar.ca/~voyages/>

Branchez-Vous devient le premier site Internet mesuré par BBM

Branchez-Vous ! devient le premier site Internet au Canada dont la fréquence des visites est mesurée par **BBM New Media**.

Le nombre de visites mesuré par BBM pourra servir à l'établissement d'une grille

tarifaire pour la publicité au même titre que les cotes d'écoute à la télévision ou à la radio, a indiqué **Jean Sanchez**, vice-président, commercialisation, d'**Invention Media**. Cette société fait la représentation publicitaire pour

les sites *Sympatico, Matinter.net, Globetrotter, Branchez-vous!* et *Benefice.net*.

La popularité de Branchez-Vous ! est mesurée en nombre de requêtes de pages et en nombre de visites par jour. Durant la semaine du 3 mars dernier, Branchez-Vous ! a reçu 26 965 visites, soit une moyenne de 3 850 visites par jour. La dispersion autour de la moyenne varie peu de jour en jour. Au total, BBM estime qu'il y a eu 65 762 requêtes (transmissions de données) sur Branchez-Vous ! durant cette semaine, une moyenne de 2,44 requêtes par visite.

Pour effectuer l'analyse de fréquentation de Branchez-Vous, BBM demande les fichiers journaux (*log file*) de Branchez-Vous.

En général, pour l'annonceur, le coût par mille visites (CPM) varie de 25 à 100 \$ actuellement, selon les différents sites et la clientèle qui les fréquente. Le rapport de BBM est disponible pour les professionnels de l'industrie des communications. Chez BBM, on s'attend à signer d'autres contrats de mesure de fréquentation. (FV) ■

SÉMINAIRES

Un cours sur le placement pour tous les Canadiens

Comment faire des placements avisés

Prenez en main votre avenir financier grâce à six séminaires donnés dans un climat de détente :

Comment atteindre vos objectifs financiers
Comment fonctionne le secteur des valeurs mobilières
Comment analyser et choisir des actions
Comment comprendre le marché obligataire
Comment choisir un fonds commun de placement
Comment préparer sa retraite

Un enseignement sans objectif commercial - Des exemples inspirés de cas vécus - Un langage simple

Dates :
le mercredi
du 23 avril au 28 mai
Lieu :
1, Place Ville Marie,
28^e étage Salle de formation
Montréal (Québec)
Prix : 165 \$

Centre
d'initiation au
placement
DU CANADA

INSTITUT
CANADIEN
DES VALEURS
MOBILIÈRES

Pour plus de renseignements :

878-3591

TOP

Service de formation sur mesure de l'UQAM

C'EST LE TEMPS DE S'INSCRIRE !

FINANCE

Analyse financière pour non-initiés

Les 22, 23 et 24 avril 1996 • 9h à 17h
Les 28, 29 et 30 avril 1996 • 9h à 17h

Cette introduction à l'analyse financière vous permettra de démystifier le langage comptable dans son ensemble et de mettre vos habiletés en pratique dès la fin de la formation. Vous apprendrez à lire, interpréter et analyser les états financiers d'une entreprise.

Clientèle : Les cadres des petites et grandes entreprises qui doivent comprendre les incidences financières d'une décision. Futurs entrepreneurs. Travailleurs autonomes. Employés aspirant à une promotion qui implique des tâches de gestion financière. Dirigeants de PME.



Paul Viau, M.Sc., C.A. et Jean Legault, L.Sc. comm., L.Sc. compt., C.A., se partagent l'animation de cette session. Ils sont professeurs au département des sciences comptables de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

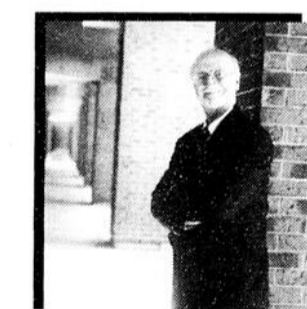
MARKETING

Le marketing dans une entreprise de services

Les 23 et 24 avril 1997 • 9 h à 17h

Faire du marketing, c'est gérer les échanges entre votre organisation et vos clients. Si vous voulez intégrer les concepts du marketing de services (interne, externe, relationnel) dans l'orientation stratégique de votre entreprise, les définir ou tout simplement vous faire confirmer votre direction, cette session saura vous satisfaire et vous donner les moyens de prendre le virage « clientèle visé ».

Les gestionnaires, cadres et professionnels qui ont envie d'innover et d'offrir des services de qualité ainsi que tous ceux qui ont de nouvelles responsabilités en marketing, ventes et services à clientèle, miseront sur le marketing de services comme facteur de réussite.



Coauteur du nouveau livre *Le management du marketing*, Pierre Filiatrault est professeur de marketing à l'École des Sciences de la gestion de l'UQAM.

TOP = Tous les Outils pour Performer

TOP MESURE : CES SESSIONS PEUVENT ÊTRE ADAPTÉES POUR VOTRE ORGANISATION SELON VOS BESOINS SPÉCIFIQUES

Téléphone : (514) 987-4068

Internet : <http://www.unites.uqam.ca/formation>

Université du Québec à Montréal

Johanne
de Luca

Profession : pirate informatique

Des experts mettent à l'épreuve la sécurité des systèmes informatiques

Is se disent conseillers en sécurité. Derrière cet euphémisme se cachent des spécialistes qui ne sont, ni plus ni moins, que des pirates informatiques. Et depuis l'avènement des réseaux et d'Internet, ces professionnels ne chôment pas.

Qui sont-ils, en fait ? Des employés qui travaillent, par exemple, dans le laboratoire international d'analyse de la sécurité d'IBM, comme Colin Rous. Ils se sont spécialisés dans l'intégration de la sécurité dans les systèmes. Ils apprennent sans cesse sur le tas.

« Nous faisons deux choses, a expliqué aux AFFAIRES Colin Rous. D'abord, du conseil en sécurité entourant l'accès aux réseaux et à Internet. Ensuite, nous aidons nos clients à implanter un programme complet de sécurité dans leur organisation. »

Trop d'entreprises ouvrent un site Web sans la moindre politique, norme ou directive de sécurité. Le danger ne vient pas que de l'extérieur. Plus souvent qu'autrement, il vient d'un employé qui commet une erreur ou qui en veut à son employeur au point de se venger.

« Il est donc aussi important d'étudier la sécurité interne que la possibilité d'accès à partir d'Internet. »

Grands systèmes

Quand interviennent-ils ?

Lorsqu'une société, comme une banque ou une compagnie d'assurance, installe un grand système.

« Nous commençons par la topographie du réseau, pour voir si les systèmes stratégiques sont protégés d'un accès de l'extérieur. Puis, nous nous assurons de la bonne configuration des systèmes d'exploitation. Nous vérifions ensuite si le code source de l'application ne contient pas de bogues qui permettraient à quelqu'un de s'infiltrer. Ce n'est qu'après que nous conseillons au client de nous laisser essayer de pénétrer dans le système. »

Le repère de ces pirates est situé dans l'État de New York. Le moment venu, on y réunit une équipe de véritables experts. Avec des outils automatisés, ils détectent tout ce qui est visible.

« Le client peut penser, à tort, que seul est visible (de l'extérieur) un serveur dans lequel il n'y a qu'un site Web. » Une fois enregistrés dans le système, ils restent seuls avec leur matière grise. « Il n'y a plus d'outils automatisés. »

Les pirates disposent en général de deux semaines pour arriver à leurs fins et travaillent par équipes de trois ou quatre. « pour mieux échanger nos idées ». Pendant

que deux ou trois personnes essaient de pénétrer dans le système, une autre, expérimentée elle aussi, joue le rôle d'observateur et note tout ce qui est tenté, pourquoi et quels sont les résultats obtenus. « On travaille parfois 16 heures d'affilée. »

Lorsque le client est une banque, par exemple, ils vont au-delà du réseau, car le danger ne vient pas que d'Internet. Il vient aussi des usagers autorisés. « La banque nous donne une carte de guichet, avec un NIP (numéro d'identification personnel), pour que nous puissions tenter tout ce qui pourrait passer par la tête d'un usager. »

Plus ils essaient, meilleurs ils sont

Ces pirates ont une très grande expérience. À force de pénétrer dans divers systèmes et réseaux, ils en connaissent toutes les faiblesses et les exploitent pour prendre le contrôle d'un serveur. À partir de là, ils peuvent s'attaquer aux autres systèmes du réseau.

« Il est difficile d'expliquer ce que nous faisons, car chaque étape dépend des résultats de la précédente. Cependant, dès que nous trouvons quelque chose, nous prévenons le client. Il s'agit habituellement de grandes entre-

prises dont le service informatique est ouvert jour et nuit. Nous avons le numéro de téléphone personnel de l'administrateur et, s'il le faut, nous le réveillons en pleine nuit pour lui dire qu'il vaudrait mieux qu'il résolve tout de suite un certain problème de sécurité. »

Ce travail n'est toutefois valable que pour la configuration actuelle. « Une fois, pendant deux semaines, nous avions tenté en vain de pénétrer dans un système. Peu de temps après, des pirates (des vrais, cette fois) avaient réussi à s'infiltrer dans le réseau. Le client a appelé, furieux. Une fois sur place, nous avons constaté qu'il avait changé tous ses logiciels ! Dans un tel cas, nous suggérons d'implanter une politique de contrôle des changements. »

Des pirates honnêtes

Les actes de piraterie de ces conseillers ne vont pas jusqu'au décryptage, « pour la bonne raison qu'IBM emploie

d'excellents spécialistes en encryptage ». (Avant d'envoyer un message confidentiel dans Internet, comme un numéro de carte de crédit, il faut l'encrypter à l'aide d'un algorithme.)

En fait, la méthode d'encryptage la plus courante, *Data Encryption Standard*, a été écrite par IBM et les perçeurs de code n'ont pas encore

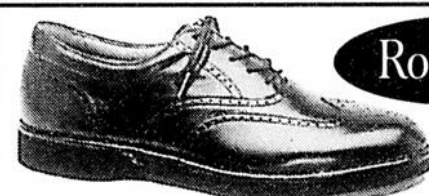
trouvé de faiblesse dans les algorithmes utilisés.

Conseillers ou pas, ces gens là sont des pirates ! « Faux, répond M. Rous. Nous sommes meilleurs. Les pirates utilisent certains outils. Les personnes qui les ont écrits travaillent pour nous. En fait, nous disposons d'outils tellement puissants que nous refusons de les rendre publics. »

Est-ce vrai, comme le veut la rumeur, que les grandes entreprises engagent leurs pirates à la sortie des prisons ? Faux encore. IBM exigé d'eux qu'ils aient un casier judiciaire vierge. ■

AFFAIRES-VOYAGES

Expérimentez le confort 1^{ère} classe



Rockport

BOSTON, noir, brun, bourgogne.
Largeurs disponibles: E, M, L, XL.

Le spécialiste de la chaussure de marche de ville!

(514) 842-3007

4062, rue Saint-Denis
Montréal



Publireportage

Le français... c'est une bonne affaire!

Neuf lauréats remportent des Mérites du français au travail

Le 17 mars dernier, au cours d'une cérémonie animée par l'auteure Marie Laberge, porte-parole de la Francofête 1997, le jury des Mérites du français au travail a décerné un Mérite à neuf lauréats, reconnaissant de la sorte l'excellence de réalisations liées à la promotion du français dans les milieux de travail. Le jury a également accordé deux mentions spéciales.

Voici donc les lauréats 1997.

Catégories Entreprises

Sucre Lantic limitée — Raffinerie de Montréal
Bell Mobilité
Druide informatique inc. (moins de 50 employés)
Wal-Mart Canada inc. (mention spéciale)

Catégorie Administration

Carrefour Jeunesse-Emploi de l'Outaouais
Cégep Édouard-Montpetit et Cégep de Sorel-Tracy

Catégorie Syndicats et associations des travailleurs et travailleuses

Le Groupe de formation La Diligence

Catégorie Tenue de la Semaine du français au travail 1996

Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)

Catégorie Informatique

Aluminerie Luralco inc.
Aventure Électronique inc. (mention spéciale)

Mérite de la langue française 1997

Madame Nada Kerpan

Félicitations à tous les gagnants!

f

MÉRITES
du français au travail

Gouvernement du Québec
Office de la langue française

LE CONSEIL QUÉBÉCOIS DU COMMERCE DE DÉTAIL

Centre de
perfectionnement

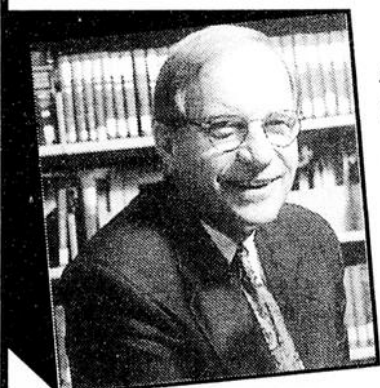
HEC

Habilités de direction

la subjectivité du dirigeant
et la direction des personnes

28, 29 et 30 avril 1997 - 9h à 17h

Ce programme, dont l'approche est essentiellement pratique, vous permet de structurer votre capacité d'analyse de différentes situations de gestion. Expérimentez des savoir-faire et des habiletés portant sur les relations supérieur-subordonnés, la gestion des réactions de résistance et d'hostilité, les conflits, la conduite de réunions... Voyez comment gérer d'une façon qui vous soit authentique.



Animateur

M. Normand G. Laurence

M. Laurence agit comme conseiller senior en gestion des ressources humaines auprès de plusieurs entreprises québécoises et canadiennes. Il enseigne aussi à l'École des HEC depuis de nombreuses années.

Aucun préalable académique n'est requis.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

<http://www.hec.ca/~cphec/hd.htm>

(514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.

Mediagrif développe une bourse mondiale des puces électroniques

Francis
Vailles

Dans son minuscule bureau de Longueuil, **Technologies interactives Mediagrif** développe une bourse mondiale des stocks de puces électroniques dans Inter-

net. Nommé *Brokerforum* (l'adresse est *Brokerforum.com*), ce produit centralise l'offre et la demande de composants électroniques des distributeurs de partout dans le monde.

Ces distributeurs écoulent les excédents de stocks de pu-

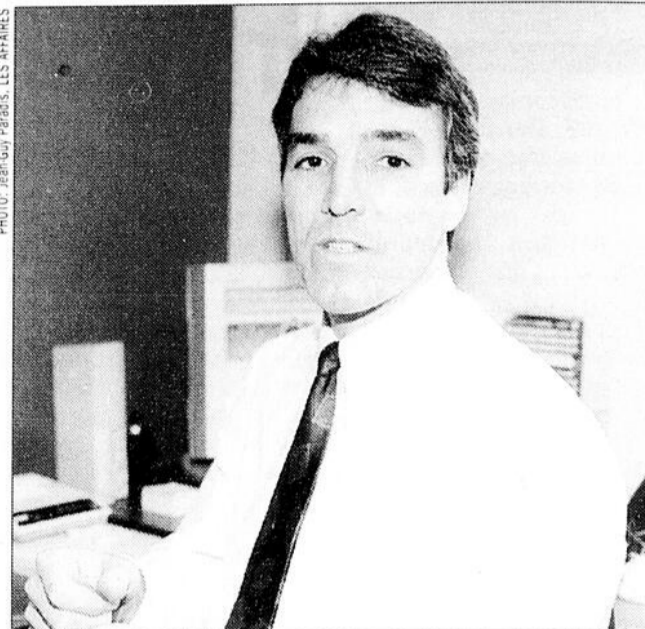
ces (*chips*) sur le marché.

Les puces entrent dans la fabrication d'appareils d'usage courant : téléphones, montres, ordinateurs, machines distributrices, guichets automatiques, etc. Pour faire fonctionner ces produits, il existe plusieurs milliers de puces diffé-

rentes, dont la fonction varie. Le marché mondial des puces, dont la vie utile est courte, est évalué à 300 milliards de dollars US.

Compte tenu de la demande pour leurs produits, les fabricants d'appareils nécessitant des puces en commandent

PHOTO: JEAN-GUY PERRAS, LES AFFAIRES



■ « Nous ne faisons pas de publicité. La clientèle augmente par le bouche à oreille », a expliqué Denis Gadbois, président.

parfois trop ou pas suffisamment, ce qui crée des surplus de stocks et de besoins.

C'est là que Mediagrif entre en jeu. Prenons l'exemple d'un distributeur de Chine qui a besoin de 10 000 puces électroniques Motorola 3206 pour son client manufacturier de radios. En consultant le site *Brokerforum.com*, le distributeur est à même de connaître les puces 3206 disponibles sur une bonne partie du marché secondaire, composé des clients de *Brokerforum*.

C'est **Patrice Breton**, un des trois associés à parts égales avec **Denis Gadbois** et **Pierre Duval**, qui a flairé l'occasion.

Dans la mesure où il atteint une masse critique suffisante, *Brokerforum* peut accroître l'efficacité de ce marché et, partant, la rentabilité des distributeurs et des manufacturiers.

Jusqu'à récemment, il n'en coûtait rien aux distributeurs pour s'abonner à *Brokerforum*, question d'atteindre cette masse critique. Aujourd'hui, Mediagrif facture à chaque client entre 100 à 200 \$ par mois. Le 19 mars, 1 029 clients étaient abonnés sur une possibilité de quelque 15 000 distributeurs de composants dans le monde.

Sur ce millier de clients, seulement 30 sont canadiens. Les autres sont installés partout dans le monde. Les trois quarts des clients sont américains. Tout se passe en anglais et en dollars américains. « Nous ne faisons pas de publicité. La clientèle augmente par le bouche à oreille », a expliqué Denis Gadbois, président.

Avec ce millier de clients, *Brokerforum* vogue au rythme de 1,8 M\$ de chiffre d'affaires annuel.

L'entreprise compte pour l'instant huit employés permanents et presque autant de pigistes, nombre qui devrait augmenter lorsque l'entreprise déménagera, en juillet.

Mediagrif doit s'assurer que les fabricants ne peuvent accéder à *Brokerforum*, parce qu'ils pourraient connaître qui a les puces dont ils ont besoin et ainsi éviter un inter-

médiaire distributeur.

L'information des distributeurs est télécommuniquée à Mediagrif à partir de systèmes différents, ce qui pose des problèmes d'arrimage. M. Breton et Gadbois considèrent que leur principale force réside justement dans leur connaissance toujours plus grande des différents systèmes utilisés partout dans le monde.

Pour le moment, Mediagrif ne contrôle pas les transactions entre distributeurs. Le marché est d'ailleurs très changeant. Le prix d'une même puce peut varier de 2 \$ à 95 \$ durant le même mois. Éventuellement, l'entreprise compte gérer les transactions et facturer en conséquence.

Sous peu, elle lancera le produit *OEMexcess (Original Equipment Manufacture)*, qui mettra aux enchères des composants électroniques de fabricants. Ils pourront soumettre leurs stocks sans frais, mais ne pourront toujours pas avoir accès au site.

« Peu importe le produit. C'est la façon dont il est distribué qui nous importe. L'architecture de *Brokerforum* pourra être transposée à d'autres marchés que les puces, comme les fruits et légumes, par exemple », a expliqué M. Gadbois.

Technologies Mediagrif se définit d'ailleurs comme une entreprise de développement de logiciels d'affaires distribués sur réseau de télécommunications (Internet, intranet, réseaux privés, etc.).

En décembre, la société de capital de risque **InfoSoft** a injecté 500 000 \$ de capital dans Mediagrif. InfoSoft est une société commanditée par le **Fonds de solidarité FTQ, France Telecom et Telesoft**.

En contrepartie, InfoSoft a reçu entre 10 et 20 % de l'actionnariat, une participation qui sera établie précisément en fonction des résultats de Mediagrif au 31 décembre 1999. ■

Voici une idée originale.

Arrivez quand vous voulez.

Partez quand vous voulez.

LE NOUVEAU PLAN «9 à 5». SEULEMENT CHEZ SHERATON.

À notre connaissance, faire les cent pas dans un hall d'hôtel n'a jamais fait progresser l'humanité. C'est pourquoi nous avons mis sur pied notre nouveau plan «9 à 5». Cela vous permet d'arriver aussi tôt que 9 heures et de partir aussi tard que 17 heures. Ainsi, vous disposerez d'une plus grande latitude pour accomplir quelque chose de positif. Même si ce n'est que regarder un film à la télé. Le plan «9 à 5» est offert à tous les membres du «ITT Sheraton Club International» (SCI), notre programme pour grands voyageurs. Vous pouvez réclamer ce plan pour le prochain séjour ainsi que l'adhésion gratuite au «SCI», en communiquant avec votre agent de voyage ou en composant le



1-800-325-3535. Il est aussi possible faire des réservations par l'intermédiaire de notre site web : <http://www.sheraton.com>.

Le plan «9 à 5» est offert à tous les membres du SCI qui paient les tarifs d'entreprise admissibles (-RAC-, -COR-, -SET-) dans les hôtels participants et n'est pas valide pour les groupes ou les séjours à taux réduits.

CANADA

Columbia-Britannique
Sheraton Wall
Centre/Vancouver

Alberta

Sheraton Cavalier/Calgary

Saskatchewan

Sheraton Cavalier/Saskatoon

Manitoba

Sheraton Winnipeg

Ontario

Sheraton Hamilton

Le Centre Sheraton Toronto

Sheraton Toronto Est

Sheraton Gateway, aéroport de Toronto

Sheraton Ottawa

Québec

Le Centre Sheraton/Montréal

Nouveau-Brunswick

Sheraton Inn Fredericton

ÉTATS-UNIS

Californie

Sheraton Gateway, aéroport de Los Angeles

Sheraton Grande/Los Angeles

Washington, D.C. et région

Le Carlton

Sheraton Washington

Suites Sheraton Alexandria

Georgia

Suites Sheraton Galleria/Atlanta

Sheraton Gateway, aéroport d'Atlanta

Illinois

Sheraton Chicago

Suites Sheraton Elk Grove

Suites Sheraton Gateway, aéroport O'Hare/Chicago

Massachusetts

Sheraton Boston

Minnesota

Sheraton Minneapolis

Metrodôme

New York

Sheraton Manhattan

Sheraton New York

St. Regis

Ohio

Suites Sheraton Columbus

Oregon

Sheraton, aéroport de Portland

Washington

Sheraton Seattle

Sheraton Tacoma

Une vingtaine d'investisseurs injectent 13 M\$ dans CogniCase

Francis
Vailles

Une vingtaine de sociétés d'investissement ont injecté une somme totalisant 12,8 M\$ dans l'entreprise informatique CogniCase, de Montréal. CogniCase s'est fait connaître comme experte dans la conversion des systèmes informatiques à l'an 2000.

L'entreprise se servira de quelque 13 M\$ d'argent frais pour faire de la recherche et du développement de nouveaux produits de conversion informatique, autres que ceux ayant trait à l'an 2000. « Nous avons des projets pour développer de nouveaux outils dans le domaine de la réingénierie », a affirmé Ronald Brisebois, président de CogniCase.

Parmi les principaux investisseurs, notons Altamira, Placements Tal, la caisse de retraite du Canadien Pacifique et Jones Heward Investment Council.

L'investissement de ces quatre sociétés dans CogniCase avoisine les 5 M\$.

On retrouve également

Working Ventures (2 M\$), l'équivalent ontarien du Fonds de solidarité.

Une douzaine d'autres investisseurs canadiens et européens ont injecté quelque 4,5 M\$, dont la Société Innovatech du Grand Montréal (0,5 M\$). La société d'investissement d'une grande banque japonaise a également investi 1,325 M\$.

Émission d'actions à l'automne

Ce placement privé de 12,8 M\$, coordonné par la firme Marleau Lemire, est le prélude d'une première émission publique d'actions, prévue à l'automne.

Les actionnaires actuels de CogniCase voient leur participation diluée avec cet apport de capital non votant. Les participations de Ronald Brisebois et de SHL Systemhouse diminuent chacune de 41 à quelque 30 %. Innovatech et Bell ont un total de 15 % des actions et les nouveaux actionnaires, 25 %.

CogniCase a maintenant 138 employés. « Nous embauchons tous les jours », a dit M. Brisebois. (FV) ■



LA BMW 328i...
CÔTÉ PASSION, CÔTÉ PRATIQUE
MOTEUR **TAUX DE FINANCEMENT**
2,8 LITRES **2,8%***

CONDUISEZ LA BMW 328i POUR SON MOTEUR DE 2,8 LITRES EN LIGNE. JUSTIFIEZ VOTRE DÉCISION EN PROFITANT D'UN TAUX DE LOCATION DE 2,8 %*.

Posez la question à un conducteur de BMW Série 3, et il vous parlera de son expérience BMW avec une exaltation que seule peut communiquer une voiture véritablement construite pour les conducteurs. Pour comprendre cette passion, peut-être devriez-vous envisager l'achat d'une BMW 328i 1997.

Pensez-y : un moteur six cylindres en ligne de 2,8 litres transmettant la puissance à la suspension et à la tenue de route légendaires de BMW. Ajoutez-y le couple plus élevé de la 328i et vous atteindrez 100 km/h dans les sept secondes les plus exaltantes de toute votre journée.

Pour une période limitée, la BMW 328i est proposée avec un taux de financement sans précédent. Louez une 328i avant le 30 juin 1997 et, sur approbation de crédit, vous profiterez d'un taux de financement attrayant de 2,8 %.

Les autres arguments de poids, dont une économie de carburant de 4 %, font de la 328i une voiture encore plus séduisante, mais un choix tellement facile à justifier.

Si vous désirez une présentation individuelle de la BMW 328i, appelez le 1-800-667-6679 pour connaître le nom du concessionnaire le plus proche de chez vous. Vous pouvez aussi rejoindre notre site web à <http://www.bmw.ca>

*Ce taux de financement de 2,8 % est offert pour les contrats de location de 36 mois des Services financiers BMW uniquement (sous réserve d'approbation de crédit). Cette offre est proposée uniquement par l'intermédiaire des concessionnaires participants du Québec et de la région d'Ottawa, et s'applique au stock limité des modèles 328i 1996 et à tous les nouveaux modèles 328i 1997. Vous devez prendre livraison de votre véhicule le 30 juin 1997 au plus tard. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre.



LE PLAISIR DE CONDUIRE.



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

Déjeuner-causerie hors-série



Monsieur Bernard Landry
Vice-Premier ministre et
ministre d'État de l'Économie
et des Finances
Gouvernement du Québec

Lundi 7 avril 1997 - à midi

Hôtel Le Reine Élisabeth
Grand Salon

Billet(s) : 50 \$ membre - 60 \$ non-membre
TPS (7%) et TVQ (6,5%) en sus

Réservation :
871-4000
poste 4001



Bourse
de Montréal

Coopers
& Lybrand

Laliberté
Lancôt

Alain

Duhamel

Le Groupe La Mutuelle, société d'assurances, a retenu la candidature commune de l'Outaouais ontarien et québécois pour l'établissement de son premier centre national et multilingue de service à la clientèle.

Il s'agit d'un centre d'appels qui traitera en français, en anglais et en chinois les requêtes de la clientèle 24 heures sur 24 et sept jours sur sept. Le centre, qui doit ouvrir en juillet, devrait employer une centaine de personnes.

« Nous avons mis nos ressources ensemble et c'est une belle réussite », dit **Marcel O. Parent**, coprésident de l'Opération diversification économique régionale (ODER) et président de la Chambre de commerce et d'industrie de l'Outaouais (CCIO).

L'ODER est une initiative de la CCIO et de la Société d'expansion économique d'Ottawa-Carleton instituée en 1995 dans la foulée des mesures de réduction de l'effectif de la fonction publique fédérale qui ont coûté à la région de la capitale nationale quelque 20 000 postes, libérant ainsi une main-d'oeuvre abondante, instruite et expérimentée.

Main-d'oeuvre

« La disponibilité d'une main-d'oeuvre multilingue et très qualifiée dans la région a été un facteur déterminant », dit **Pierre Saulmier**, directeur des affaires publiques du Groupe La Mutuelle. La compagnie n'a pas identifié la province où elle installera son centre d'appels.

Compte tenu du développement des infrastructures en télécommunications, l'unité de lieu peut ne plus apparaître comme une absolue nécessité.

En faisant cause commune, l'Outaouais, où se trouvent quelque 60 centres d'appels, a devancé au fil d'arrivée des villes comme Moncton, Montréal, Toronto et Vancouver. La plupart des provinces canadiennes, le Québec compris, ont une stratégie de promotion et de développement des centres d'appels, mais l'Ontario fait bande à part.

En choisissant cette région, le Groupe La Mutuelle s'installe dans la région canadienne la mieux pourvue en centres de formation professionnelle du personnel des centres d'appels.

En effet, du côté québécois, deux institutions, le **Heritage College** et le **Collège de l'Outaouais**, forment des agents d'appels. Ceux-ci suivent un cours de 30 semaines, avec stage en entreprise, menant à une attestation d'études collégiales.

Du côté ontarien, la **Cité collégiale**, offre depuis l'au-

Centre de service à la clientèle : le Groupe La Mutuelle choisit l'Outaouais

tomne dernier la formation professionnelle en français et en anglais. Il s'agit d'un cours de 12 semaines, avec stage en entreprise, élaboré avec le concours de l'indus-

trie. « C'est une formation d'appoint », dit son directeur, **Raymond Hébert**, un ancien cadre de **Bell Canada**. « Ce que nous offrons à l'employeur, c'est une formation à

un niveau de compétences essentielles nécessaires pour assurer un contact professionnel et une relation d'affaires de longue durée avec le client. » Le Groupe La Mutuelle,

présent au Canada et aux États-Unis, a ouvert l'an dernier un bureau d'affaires à Singapour, qui lui sert de tête de pont pour le marché de l'Asie. Il emploie quelque

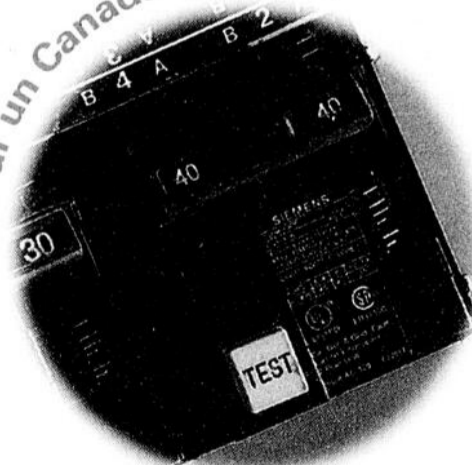
5 000 personnes.

En 1996, le Groupe a administré un actif de 43 milliards de dollars et a touché un bénéfice net de 198 M\$. (AD)

SIEMENS

Le jour se lève, vous allumez. Siemens est là.

Pour un Canada branché.



Siemens a toujours été fière d'aider à produire et transporter de l'électricité pour les collectivités canadiennes. Nous concevons, fabriquons et fournissons l'équipement et les systèmes que diverses entreprises d'électricité choisissent partout au pays. De la production d'énergie jusqu'à l'arrivée de celle-ci dans votre foyer, Siemens joue un rôle de premier ordre dans la satisfaction des besoins énergétiques de la population canadienne.

Et ce n'est pas tout. Nous concevons et fabriquons les centres de consommation et les disjoncteurs qui contrôlent et

Autoroute à péage : le Nouveau-Brunswick élimine deux des trois proposants du Québec

Des cinq sociétés privées qui convoitaient le marché de construction et d'exploitation d'une autoroute à péage au Nouveau-Brunswick, trois ont été invitées à déposer une offre formelle.

Le ministère des Trans-

ports a en effet éliminé deux proposants de la région de Montréal. Il s'agit de **SNC-Lavalin** et du **Fredericton/Moncton Highway Group** dont l'un des meneurs était **Grands Travaux de Marseille International Canada** (GTMI Canada), de

Montréal, filiale de la française **Lyonnaise des Eaux**. GTMI Canada est l'un des partenaires du consortium d'entreprises qui construit le pont de la Confédération reliant l'Île-du-Prince-Édouard au Nouveau-Brunswick.

Les trois sociétés encore en

lice sont les **Entreprises Kiewit**, de Boisbriand, **Maritime Highway Corporation**, de Fredericton, et **Maritime Road Development Corporation**, de Dieppe dans la région de Moncton.

Kiewit a réalisé plusieurs grands travaux à la Baie James et a obtenu le marché de construction d'une route de 100 km entre le port de Baie Déception et la mine Raglan. Son principal actionnaire est **Peter Kiewit & Sons**, de

Mississauga, filiale d'une société américaine du même nom d'Omaha, Nebraska.

Maritime Highway Corporation compte parmi ses partenaires **Canadian Highways International**, constructeur de l'autoroute 407 qui ceinture Toronto et associé d'**Atlantic Highways Corporation**, constructeur et exploitant du tronçon ouest de l'autoroute 104 en Nouvelle-Écosse. **Straight Crossings**, constructeur du pont de la

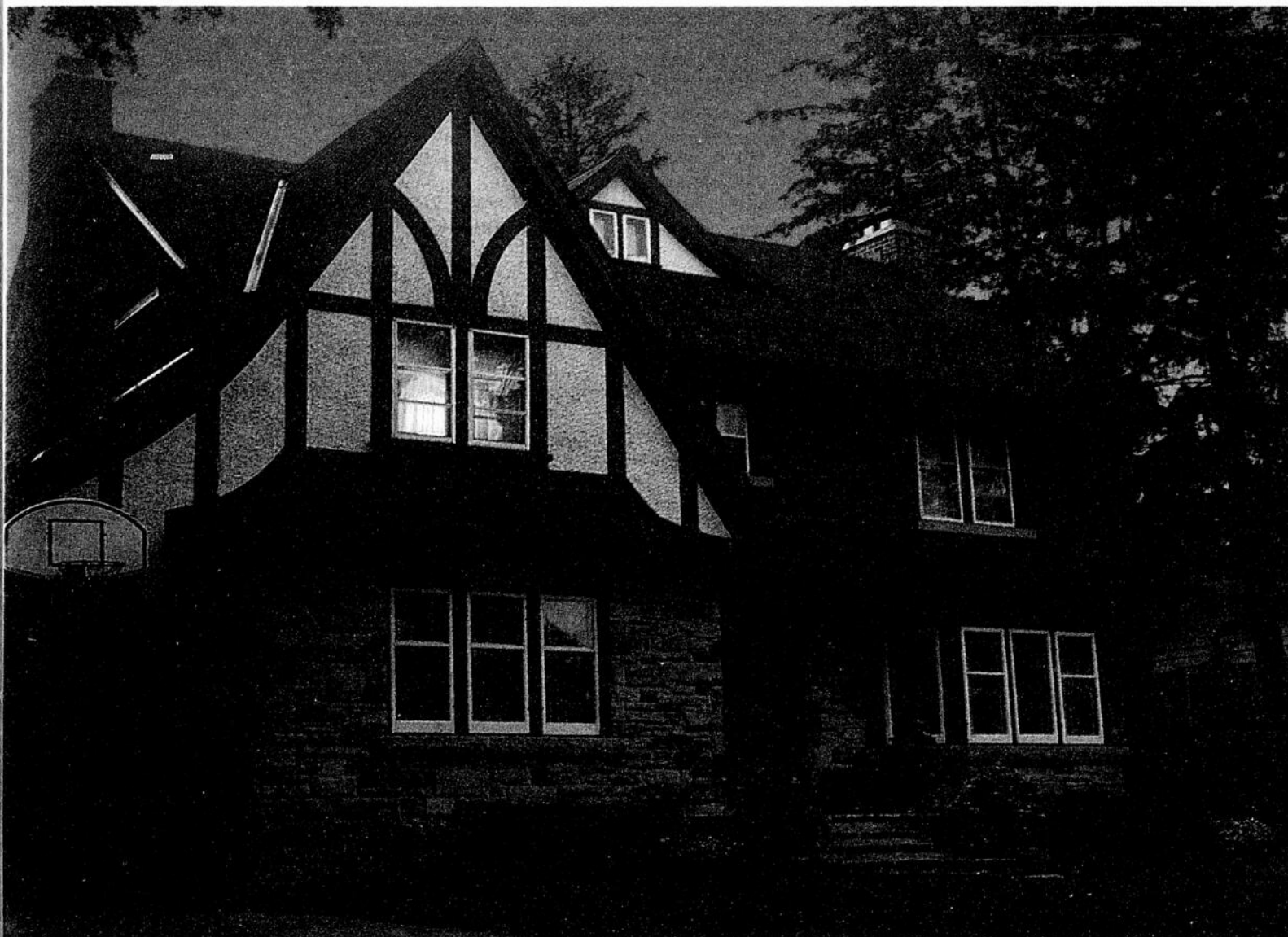
Confédération, est aussi l'un des partenaires de ce consortium.

Maritime Road Development est un consortium de plusieurs entreprises des Maritimes dont le répondant principal est **Industrial Cold Milling**, de Dieppe, filiale de **Miller Paving**, de Markham, Ontario.

Le Nouveau-Brunswick sollicite des sociétés du secteur privé pour construire, financer, exploiter et entretenir une autoroute à quatre voies, à péage, longue de 195 km entre Fredericton et Moncton. Il s'agit d'un projet évalué à 600 M\$.

L'objectif du gouvernement de **Frank McKenna** consiste à construire en quatre ans ce qu'il aurait mis 15 ans à faire lui-même en suivant les procédures habituelles des travaux publics, tout en économisant 6 M\$ et en créant quelque 10 000 emplois. La mise en service de l'autoroute est prévue pour 2001.

Le gouvernement provincial devrait choisir son partenaire d'ici le début de l'été et mettre en chantier avant la fin de l'été. (AD) ■



distribuent l'énergie dans votre demeure. De plus, une nouvelle ampoule fluorescente compacte perfectionnée par OSRAM SYLVANIA, une filiale de Siemens, donne plus de lumière tout en consommant moins d'énergie.

Vous retrouverez Siemens à la fine pointe de la technologie dans plusieurs domaines : systèmes d'information, systèmes médicaux, communications, transport et automatisation industrielle.

Avec près de 400 000 employés dans plus de 180 pays, Siemens est un chef de file mondial qui repousse les limites de la

technologie. Nos gens novateurs sont toujours à la recherche de meilleures solutions.

Créer de nouvelles possibilités passionnantes. Améliorer la qualité de vie à la grandeur de la planète. Voilà ce qui illumine nos journées.

Pour en savoir davantage, venez nous rendre visite au www.siemens.ca ou par télécopieur au 1 888 688-0022.

Siemens.
Innover à la grandeur du monde.™

Sedgwick Limitée



Gilles Corriveau

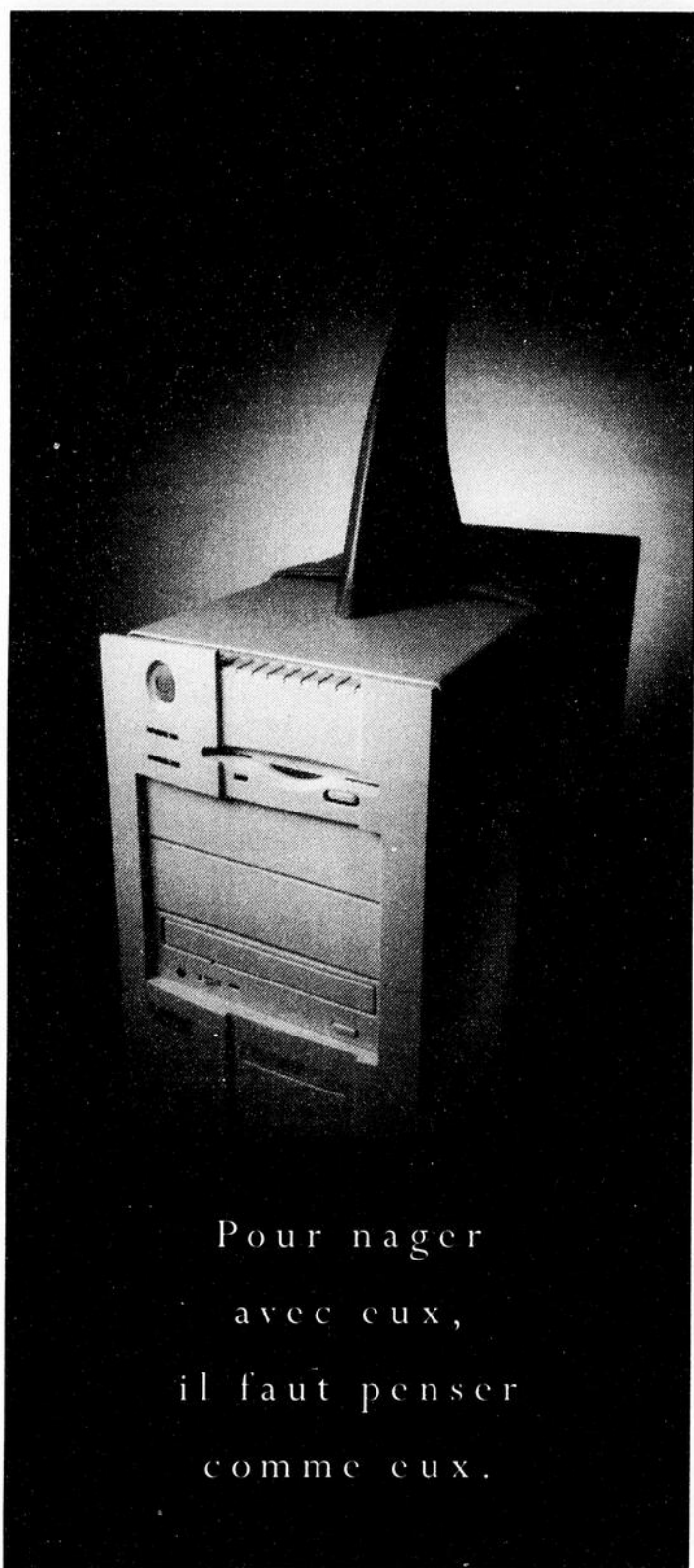
William Jarvis, Président et chef de la direction de Sedgwick Limitée Canada est heureux d'annoncer la nomination de M. Gilles Corriveau au poste de Directeur général délégué du bureau de Montréal.

Spécialiste de la gestion des risques, M. Corriveau possède 25 années d'expérience en assurances. Il mettra à profit son leadership et sa compétence en expansion des affaires au bureau de Montréal qui a obtenu récemment l'enregistrement sous ISO9000.

Sedgwick Limitée fait partie du groupe international Sedgwick qui offre des services de courtage d'assurance et de gestion des risques dans 260 bureaux répartis dans 63 pays.



Sedgwick



Pour nager
avec eux,
il faut penser
comme eux.

Les requins doivent sans cesse aller de l'avant. Dans le cas contraire, ils perdent la partie. Si cette réalité vous semble familière, c'est sans doute que vous êtes dans le milieu des affaires. Et ces jours-ci, ce qui aide les entreprises à aller de l'avant, c'est la technologie. En particulier la technologie des serveurs de micro-ordinateurs Compaq.

Nous entendons par là cette même technologie qui était autrefois hors de la portée du menu fretin. Tout ce que nous avons fait, c'est l'adapter à vos besoins. Et cela, à des prix qui n'engloutiront pas vos profits.

Aujourd'hui, tous les micro-ordinateurs de votre bureau doivent pouvoir partager des logiciels et périphériques communs, par exemple des imprimantes, ou même accéder à une base de données d'entreprise. Ajoutez à cela des communications améliorées grâce au courrier électronique, et voilà soudain que vous distancez les requins.

En fait, une étude* récente révèle que le revenu par employé dans les entreprises hautement informatisées est 2,5 fois plus élevé que celui des entreprises non réseautées. Dans un milieu où la concurrence est aussi féroce, voilà un avantage non négligeable. D'autant plus que les serveurs Compaq, comme notre nouveau ProLiant 800 avec son processeur Pentium Pro® de Intel, se trouvent au coeur même d'un plus grand nombre de réseaux et de groupes de travail que tout autre serveur.

Pourquoi ? Parce que le Compaq ProLiant 800 est facilement évolutif, de sorte que votre réseau peut s'étendre en fonction de vos besoins (vous vous souvenez à quel point il est important d'aller de l'avant ?). De plus, comme tous nos serveurs, il est facile à installer grâce au programme Compaq SmartStart. Une fois le démarrage effectué, le gestionnaire Compaq Insight Manager et les fonctions de gestion des défaillances assurent un fonctionnement sans problème. Et grâce à CompaqCare, votre investissement bénéficie d'une garantie** de trois ans - y compris l'une des meilleures garanties pré-défaillance dans l'industrie. Pour couronner le tout, vous avez accès à notre ligne d'assistance technique sans frais d'interurbain 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

Vous voulez en savoir davantage ? Appelez-nous au 1 800 567-1616 ou visitez notre site Web au www.compaq.ca pour obtenir des renseignements plus détaillés et un exemplaire gratuit de notre guide d'achat d'un serveur. Voyez comment une technologie de pointe peut vous démarquer du menu fretin.

COMPAQ

Votre vie en sera transformée.



**Dossier
spécial**

LES AFFAIRES

Transport de marchandises

Madeleine
Guay

Même si les perspectives économiques s'améliorent, l'industrie du transport doit s'adapter au nouveau cadre réglementaire et institutionnel canadien.

« Ce qui est clair dans la politique des transports, c'est que le gouvernement fédéral se retire de tous les domaines, a expliqué **Michel Champoux**, attaché politique du ministre des Transports, **Jacques Brassard**.

« Depuis une dizaine d'années, on connaît le processus d'abandon des lignes de chemin de fer; depuis deux ans, on assiste au processus de transfert des aéroports; et maintenant, on commence le processus de transfert des ports. »

Le gouvernement canadien effectue soit un transfert des responsabilités financières ou une libéralisation accrue des marchés pour appliquer l'Accord sur le commerce intérieur en vigueur depuis le 1^{er} juillet 1996.

Après la conjoncture difficile des dernières années, l'industrie du transport doit faire face à de nouvelles règles de

Le processus de désengagement de l'État se poursuit

jeu et, en dépit des prévisions économiques encourageantes, la reprise dans les secteurs du transport des marchandises se fait bien timide.

Camionnage : concurrence féroce

Dans l'industrie du camionnage, les marges des profits sont très minces, selon **Raphael Sanchez**, analyste au ministère des Transports. « Depuis les dernières déréglementations, il y a de plus en plus de concurrence sur le marché et les ratios d'exploitation le démontrent », a-t-il affirmé aux AFFAIRES.

Selon **Statistique Canada**, les ratios d'exploitation pour les transporteurs de marchandises se sont détériorés depuis 1994, particulièrement pour les transporteurs de grande taille, c'est-à-dire pour ceux dont les revenus annuels se situent entre 12 et 25 M\$.

Les ratios - les dépenses d'exploitation divisées par les revenus d'exploitation - atteignent un sommet de 0,95 en 1995 après une courte reprise en 1994.

Par contre, on assiste à une évolution positive du trafic de marchandises des transporteurs routiers. En 1995, plus de 48 329 milliers de tonnes

ont été transportées par les transporteurs de classe générale au Québec, selon **Statistique Canada**, une croissance de 6,5 % par rapport à 1994.

« L'activité augmente, mais la concurrence exige qu'on gruge les marges de profits. Alors qu'on payait de 600 à 700 \$ le voyage de transport entre Montréal et Toronto, on paie maintenant de 350 à 400 \$ », a expliqué M. Sanchez.

Spécialisation recherchée

Joint à ses bureaux à Sainte-Foy, **Michel Gignac**, vice-

président et associé du **Groupe de Transport Guilbault**, a précisé que les affaires vont bien dans la mesure où l'entreprise se spécialise dans un créneau. « Beaucoup plus font du transport de marchandises et cette forte concurrence fait hésiter les compagnies à augmenter leur tarification. »

Pour expliquer le mauvais ratio d'exploitation de l'industrie, **Claude Pigeon**, vice-président exécutif de l'Asso-

ciation du camionnage du Québec, n'hésite pas à accuser certains délinquants de l'industrie. « Malheureusement, tous les transporteurs n'appliquent pas les mêmes règles de jeu. En matière de sécurité routière, il y a des lois et règlements que les camionneurs ne respectent pas toujours. Se soustraire à certaines normes engendre des économies dont profite le client. Le plancher des tarifs descend de cette façon. » ■

SGT 2000 INC.

**Chef de file
dans l'industrie
du camionnage**

**Transport porte-à-porte
jusqu'au Mexique avec
un service trilingue.**

VOS BESOINS:

- chargement complet
 - chargement partiel
 - entreposage
- ...On s'adapte à vos exigences

NOS OUTILS:

- plus de 1300 unités
- équipement fiable
- remorques fermées et ouvertes
- remorques à température contrôlée

NOS ATOUTS:

- repérage par satellite
- personnel assigné à votre compte
- service rapide et efficace
- 24h sur 24 / 7 jours sur 7

POUR MIEUX VOUS SERVIR:

- siège social: -St-Germain (Qué.)
- terminaux: -Toronto (Ont.)
-Vancouver (C.-B.)
-Houston (Tx)
-Laredo (Tx)



CANADA • ÉTATS-UNIS • MEXIQUE

1-800-363-4216

Pour l'harmonisation, il faudra repasser !

Réforme des normes de charges et de dimensions des véhicules lourds : Québec va à contre-courant des provinces et États voisins

Madeleine
Guay

Le gouvernement du Québec a annoncé le 12 décembre la mise en oeuvre d'une réforme des normes de charges et de dimensions des véhicules lourds.

Le projet du ministère des Transports vise, d'une part, à répondre aux exigences des entreprises de transport qui doivent faire face à la concurrence nord-américaine et,

d'autre part, à augmenter la sécurité routière et à préserver le réseau routier.

Contrairement à la tendance nord-américaine qui est à l'escalade des charges et à la surenchère entre provinces et États voisins pour répondre à la pression des expéditeurs, le Québec nage à contre-courant et satisfait l'industrie des transporteurs routiers. « L'Association du camionnage du Québec a fait la promotion de

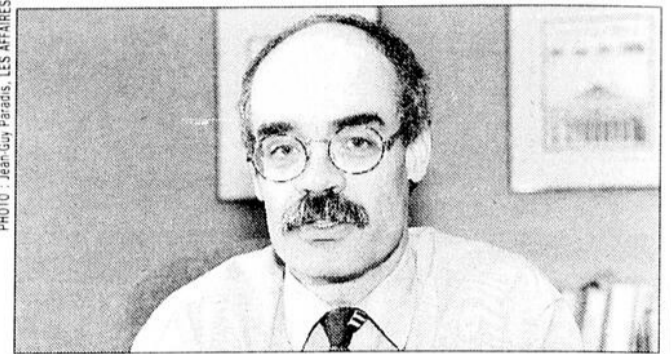
les véhicules lourds », a déclaré Claude Pigeon, vice-président. La réforme comprend donc essentiellement une réduction des charges pour les types de véhicules lourds les plus courants et une uniformisation des charges pour le camion à essieux en tandem. Les avantages ? Des activités économiquement plus rentables pour les transporteurs, en plus d'une simplification des règlements qui facilitera la gestion du parc de

■ Claude Pigeon : « Il est important que les expéditeurs comprennent que la réforme proposée ne les pénalise pas. »

camions des transporteurs.

« Les transporteurs sont payés au voyage, a expliqué Michel Gignac, associé du Groupe de Transport Guilbault. C'est une fausse impression de croire que nous surchargeons les camions pour faire plus d'argent !

PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



« Au contraire, nous faisons de meilleures affaires si le chargement est moins lourd. C'est plutôt les expéditeurs, Alcan (Mtl, Al, 50,25 \$) entre autres, qui ne sont pas intéressés à la diminution des poids. »

Bien que le ministre ne l'ait annoncé officiellement qu'en décembre, le nouveau projet pour les véhicules lourds devrait être adopté et entrer en vigueur en juillet. L'harmonisation des normes entre les provinces est donc remise à plus tard.

« Ma grande déception est que, encore une fois, le Québec va à contre-courant et ne s'allie pas à l'Ontario, qui privilégie le transport de charges beaucoup plus lourdes », a dit M. Gignac.

Après déjà quatre ans de discussions entre les provinces pour en venir à une entente au sujet de ces normes, les intérêts ne réussissent pas à converger. De toute façon, a conclu M. Pigeon, « l'harmonisation, si elle devait se faire un jour, se ferait plus à la baisse qu'à la hausse ». ■

P R E N E Z L A V A G U E !



Sur la route de l'Atlantique nord, le Port de Montréal manutentionne autant, sinon plus, de marchandises diverses que tout autre port de la côte est nord-américaine.

Pas étonnant, le Port de Montréal offre le trajet le plus court entre l'Europe et la Méditerranée et le coeur industriel de l'Amérique du Nord. Ses installations ultramodernes prennent tous les types de fret, en toute saison. Les navires y sont vite déchargés et rechargés, et les marchandises, livrées plus rapidement grâce à d'excellentes liaisons intermodales.

Alors, dites adieu aux frais élevés d'expédition. Prenez la vague jusqu'au Port de Montréal.



Port de Montréal
Port of Montreal

Édifice du Port de Montréal, Cité du Havre, Montréal (Québec) H3C 3R5 Tél. : (514) 283-8585 Télécopieur : (514) 283-0829

Québec veut favoriser le rail

Le ministère des Transports amorce ces jours-ci les premières étapes d'un projet à long terme pour intégrer ses politiques. Il veut ainsi favoriser le rail et alléger le transport routier pour ménager l'environnement, les routes et améliorer la sécurité routière.

C'est que, parfois, en réglementant le transport routier, on affecte le rail. Par exemple, la réforme des normes et des charges autorisera des monstres de la route : des trains routiers de 25 mètres de longueur avec une charge de 62 500 kilogrammes. Jadis seulement tolérés sur les autoroutes, ils

sont très utiles pour transporter des cargaisons de bois.

Avec la nouvelle réglementation, en Abitibi, par exemple, où une ligne de chemin de fer est présentement utilisée pour expédier le bois, les papetières pourraient se tourner plutôt vers les monstres routiers. On s'interroge sur l'avantage d'un tel changement pour la société. « Le ministère travaille actuellement à définir une politique de transport qui tiendrait compte de la problématique d'ensemble », a expliqué Donald Fallu, analyste au ministère des Transports. (MG) ■



NYK LINE
NIPPON YUSEN KAISHA

SERVICES ULTRA-RAPIDES DE CONTENEURS

Reliant le Canada aux pays du Pacifique: le Japon, la Chine, la Corée, Taiwan, la Thaïlande, l'Asie du Sud et l'Australie ainsi qu'à l'Inde et l'Europe.

- **FEX (Far East Express)** Vancouver - Tokyo (11 jours); Keelung (15 jours); Hong Kong (18 jours)
- **SCX (Singapore California Express)** Vancouver - Hong Kong (18 jours); Singapour (22 jours); Laem Chabang, Thaïlande (25 jours).
- **AEX (Asia East Coast Express)** Service hebdomadaire de Halifax via le Canal de Suez à Jeddah (13 jours); Port Kelang (23 jours); Singapour (25 jours).
- **PAX Asia (Pacific Atlantic Express)** de Halifax via le Canal de Panama vers Yokohama (30 jours); Kaohsiung (35 jours); Hong Kong (37 jours).
- **PAX Europe (Pacific Atlantic Express)** de Halifax à Anvers (6 jours); Thamesport, Royaume-uni (8 jours); Bremerhaven (9 jours); Rotterdam (11 jours) et retour à Halifax.

Chaque semaine, 3 départs de Halifax, 2 de Vancouver

Agent-Général pour l'Est du Canada
NYK LINE (CANADA) INC.
APPELEZ SANS FRAIS AU : 1-800-NYK-LINE

TORONTO (S.s.) Tél.: (416) 366-6955 Fax: (416) 366-1709
MONTREAL Tél.: (514) 874-0131 HALIFAX Tél.: (902) 420-9962
Fax: (514) 874-0127 Fax: (902) 425-5343

Nos bureaux montréalais au 800 ouest, boul. René-Levesque (Suite 2740) sont au coeur du quartier des affaires, avec accès direct de la Gare Centrale, du Métro et du réseau souterrain.

Dossier
spécial

Transport de marchandise

L'industrie des camionneurs en vrac est en péril

Le projet de loi fédéral C-19 accentue la libéralisation du secteur du camionnage

Madeleine
Guay

On attend toujours la réponse du gouvernement fédéral aux revendications du Québec et de la Colombie-Britannique touchant le projet de loi C-19.

L'industrie du camionnage suit la même vague de déréglementation que les autres modes de transport. Le projet de loi fédéral C-19, la *Loi sur la mise en oeuvre de l'Accord sur le commerce intérieur* (ACI), accentue la libéralisation du secteur du camionnage entreprise en 1988 avec l'assouplissement des droits d'entrée dans l'industrie.

Dans cet élan, le gouvernement fédéral a entrepris de supprimer le pouvoir que possède le provincial de réglementer le mouvement des compagnies de transport fédérales, c'est-à-dire les compagnies qui font du transport partout au Canada, même celles qui sont établies au Québec, telles que **Papineau et LGT**.

« L'engagement du gouvernement fédéral signifie que le

gouvernement du Québec ne peut plus exiger de permis de camionnage d'une compagnie fédérale pour un mouvement entre Québec et Montréal, a déclaré **Rafael Sanchez**, analyste en transport au ministère des **Transports**. Si on veut être cohérent, on ne demandera pas un permis pour le même voyage à une compagnie locale. »

La fin des permis obligatoires

Cette loi modifie donc la tradition dans l'industrie du camionnage car il n'y aurait plus de permis obligatoires à partir de 1998 et ce, pour les transporteurs publics ou privés.

Le nouvel encadrement institutionnel prévoit l'annulation des permis, mais rend obligatoire l'enregistrement pour toutes les entreprises de camionnage qui veulent circuler au Québec afin que le ministère des **Transports**, conjointement avec l'**Assurance automobile**, maintienne un contrôle sur les transporteurs. La sécurité routière



PHOTO: JEAN-GUY PIRAS, LES AFFAIRES

■ La nouvelle loi modifie la tradition dans l'industrie du camionnage car il n'y aurait plus de permis obligatoires à partir de 1998 et ce, pour les transporteurs publics ou privés.

et la protection du réseau demeurent les priorités du gouvernement.

La problématique survient dans le secteur du camionna-

ge en vrac pour lequel prévaut la même réglementation qu'il y a 25 ans. Encore plus sévère que pour le camionnage général, cette réglementation visait à protéger le travail des transporteurs à l'intérieur des régions en limitant la croissance de l'offre par un moratoire sur les permis de transport depuis 1977.

Actuellement, 10 000 permis régionaux sont émis aux transporteurs en vrac, ce qui entraîne, selon le ministère

des **Transports**, des revenus d'activité d'environ 500 M\$ au Québec. Le camionnage général engendre des revenus d'environ deux milliards de dollars.

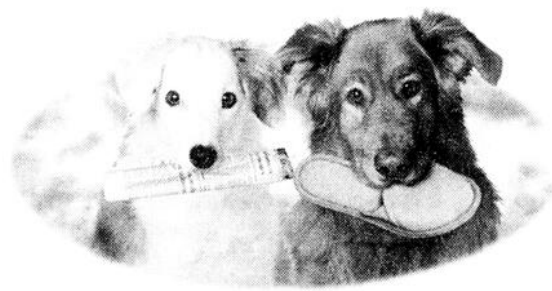
Impact considérable

La loi fédérale aurait un impact considérable sur le secteur du vrac parce que le gouvernement provincial ne sera plus en mesure de demander des permis pour les compa-

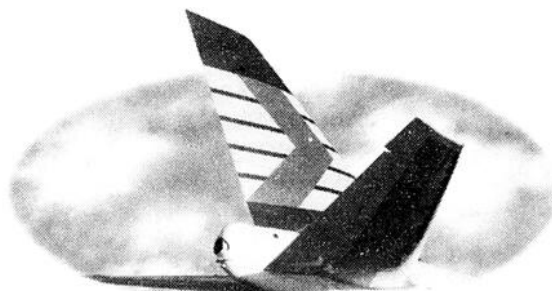
gnies fédérales qui veulent faire du transport intraprovincial. Les entreprises du secteur du vrac ne seraient plus protégées et entreraient en concurrence directe avec les entreprises fédérales.

Le gouvernement québécois demande donc que le fédéral examine de plus près les impacts de la loi C-19 avant qu'elle n'entre en vigueur. On demande une phase transitoire pour ce secteur fortement réglementé. Des négociations ont déjà été menées pour modifier certains aspects de la loi et pour retarder jusqu'en l'an 2000 la date d'application.

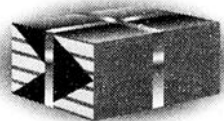
« Le ministère continue de faire des pressions, mais le fédéral argue qu'il faudrait un changement à l'*Accord sur le commerce intérieur* pour accorder le délai de deux ans demandé », a expliqué **André Meloche**, responsable à la direction du service multimodal, que LES AFFAIRES ont rencontré au ministère des **Transports**. Un groupe de travail analyse présentement la possibilité d'exclure le transport du secteur des matières premières jusqu'en l'an 2000. ■



Fiable



Vraiment très fiable



Canadian
AirCargo

Vraiment très fiable

Appelez sans frais au 1 800 667-7000 ou visitez notre site internet à www.cdnair.ca

L'UQAR
un fleuve
de différences

Étudier la gestion du transport maritime à l'Université du Québec à Rimouski

L'Université du Québec à Rimouski forme des spécialistes en gestion du transport maritime aptes à exercer des fonctions de gestionnaires ou d'analystes chez les transporteurs maritimes, auxiliaires et autres intermédiaires dans ce domaine.

MAÎTRISE EN GESTION DES RESSOURCES MARITIMES

Programme interdisciplinaire de type professionnel, d'une durée minimale de seize mois et incluant un stage dans l'industrie maritime, cette maîtrise regroupe les orientations suivantes :

- le transport maritime
- l'environnement maritime
- les ressources maritimes

Pour plus de renseignements, communiquez avec la direction du Comité de programme en gestion des ressources maritimes, UQAR, 300, allée des Ursulines, Rimouski (Québec), G5L 3A1.

Ligne Info-programmes : 1 800 511-3382
Téléphone : (418) 724-1544
Télécopieur : (418) 724-1525
Internet : <http://www.uqar.quebec.ca>

Université
du Québec
à Rimouski

Transport maritime : baisse des activités de manutention en 1996

Les 200 ports canadiens ont connu une diminution de leurs tonnages international et national

Madeleine Guay
Dans le domaine du transport maritime, Statistique Canada confirme

une baisse des activités de manutention de tonnage international et national en 1996 pour les 200 ports canadiens, particulièrement pour le

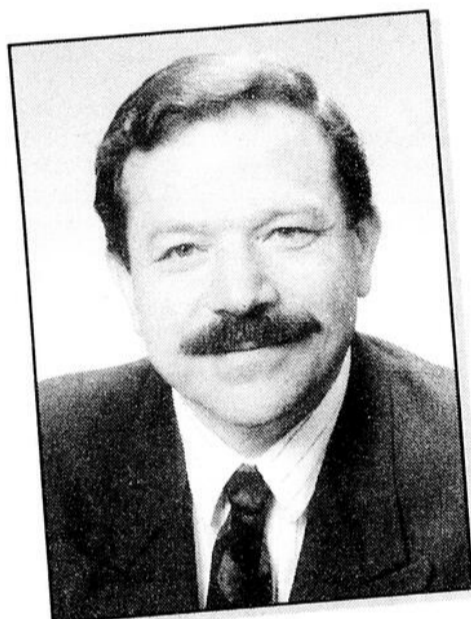
transport du blé et du pétrole brut.

Par contre, le trafic du **Port de Montréal** a augmenté en 1996 après que la grève de

deux semaines eut fait diminuer les activités de 4,3 % à l'hiver 1995.

En 1994 et 1995, les données de la **Société canadienne**

LES TRANSPORTS: UN MAILLON IMPORTANT DE LA CHAÎNE ÉCONOMIQUE



Le ministère des Transports du Québec joue un rôle majeur dans l'économie québécoise. L'essentiel de sa mission consiste à garantir la mobilité des personnes et des marchandises tout en assurant la sécurité des utilisateurs du réseau routier québécois.

Par ailleurs, l'économie du Québec étant une économie ouverte, elle dépend largement des marchés extérieurs, où la concurrence est particulièrement vive. Les coûts de transport pour atteindre les grands marchés nord-américains situés en périphérie du territoire québécois doivent être des plus compétitifs pour assurer la rentabilité de nos entreprises. Pour ce faire, les réseaux de transport doivent permettre une circulation efficace des marchandises autant vers les industries québécoises, pour les approvisionner, que vers les

marchés de consommation, pour écouler leurs produits.

Dans un tel contexte, on imagine facilement l'importance de toute l'activité économique liée au domaine du transport. D'ailleurs, la valeur des infrastructures de transport au Québec atteint les 65 milliards de dollars, dont 50 pour le réseau routier, ce qui justifie pleinement les efforts que nous consentons à son entretien, à sa conservation et à son développement.

On observe également que la croissance constante de la circulation automobile et du camionnage exerce une pression extraordinaire sur la congestion de certaines parties du réseau et provoque la détérioration significative d'autres. En conséquence, la sécurité des usagers pourrait en être affectée, ce qui est inacceptable. Enfin les délais occasionnés par l'accroissement des temps de transit entraînent des coûts importants qu'il faut réduire le plus possible.

Je souhaite donc que l'on atteigne rapidement un meilleur équilibre entre le transport en commun et le transport individuel, et que l'on recherche une meilleure complémentarité entre les différents modes de transport des marchandises afin de décongestionner et de préserver le patrimoine routier québécois.

Voilà donc les grands défis en matière de transport que je vous invite à relever avec le ministère des Transports du Québec afin que les divers modes de transport et, plus particulièrement, notre réseau routier soient gérés de manière optimale.

Le ministre des Transports du Québec,

Jacques Brassard



Gouvernement du Québec
Ministère
des Transports

Produits manutentionnés dans les ports au Canada (en milliers de tonnes)

	1994	1995
Trafic en vrac		
vrac solide	109 773	113 420
vrac liquide	49 615	45 152
Marchandises diverses		
conteneurisées	14 417	15 070
non conteneurisées	10 855	11 231
Total	184 659	184 873
Principales marchandises		
céréales	25 957	23 471
minerai de fer	23 290	24 071
charbon	30 775	34 361
pétrole brut	20 830	18 473
essence	10 711	9 742
mazout	13 713	11 660

Source : Société canadienne des ports, Ports Canada
Tableau : LES AFFAIRES

Marchandises manutentionnées dans les principaux ports québécois

	1994 (milliers de tonnes)	1995	Variation 1994-1995 %
Port-Cartier	20 990	24 484	16,6
Sept-Îles	22 812	23 262	2,0
Montréal	20 083	19 224	-4,3
Québec	15 957	17 721	11,1
Baie-Comeau	5 900	7 522	27,5
Sorel	3 993	5 163	29,3
Port-Saguenay- Baie-des-Ha!-Ha!	4 363	3 928	-10,0
Havre-Saint-Pierre	2 643	2 885 9,2	
Trois-Rivières	1 756	2 571	46,4
Bécancour	1 329	1 406	5,8
Autres	2 113	2 236	5,8
Total	101 939	110 402	8,3

Source : Garde côtière canadienne (région des Laurentides)
Tableau : LES AFFAIRES

des ports (SCP) dévoilent que les ports ont connu un tonnage stable, alors que des variations importantes sont apparues au niveau des produits manutentionnés. Les volumes de produits du charbon et du minerai de fer transportés ont crû pour ces années respectives de 11,7 % et de 3,4 %; ceux du mazout et du pétrole brut ont baissé de 15 % et de 11,3 % (voir le tableau *Produits manutentionnés*).

Croissance des volumes de marchandises manutentionnées depuis 1993

Au Québec, la **Garde côtière canadienne** pour la région des Laurentides offre un por-

trait des volumes transportés dans les principaux ports québécois.

Dans l'ensemble, on remarque une croissance des volumes de marchandises manutentionnées depuis 1993, dont une hausse de 8,3 % en 1995. Les ports de Trois-Rivières et de Sorel ont connu des années exceptionnelles avec des taux de croissance respectifs du tonnage transporté de 46,4 % et de 29,3 % pour l'année 1995 (voir le tableau *Marchandises manutentionnées*). « La plupart des ports sont déficitaires sur le plan de l'exploitation », a affirmé **André Meloche**, responsable à la direction du transport multimodal, au cours d'une rencontre avec LES AFFAIRES.

Quelques ports menacés

Denis Bastien, gestionnaire à **Havre et Ports Canada**, a confirmé la difficulté des ports du Québec à rentabiliser leurs activités, mais il a déclaré qu'il est difficile actuellement d'affirmer de façon définitive lesquels sont les plus menacés par la réforme maritime fédérale.

« C'est un dossier chaud de l'heure et nous travaillons actuellement sur ces données pour réorienter les ressources de manière à donner des résultats plus efficaces pour la population. » ■

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ PRESSE ÉCRITE ET ÉLECTRONIQUE DU CANADA

PLUS DE 10 000
TITRES-INSCRIPTIONS
L'outil indispensable
du relationniste
avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.'
messagerie de presse

CLUB
DE PRESSE
BLITZ

(514) 722-4121

Dossier
spécialMadeleine
Guay

Transport de marchandise

Alerte ! les ports du Québec sont menacés

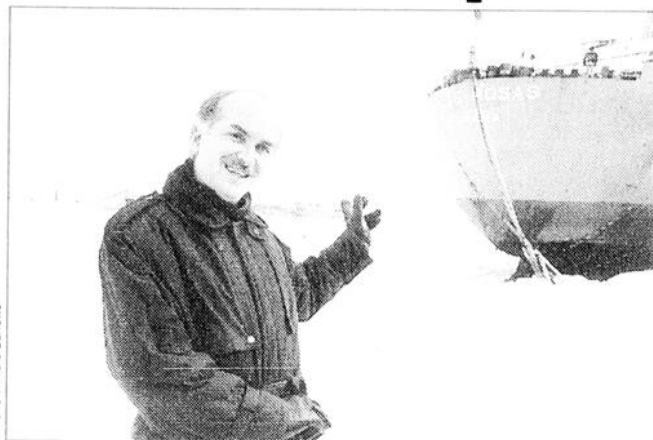
Dans le vaste plan de réorganisation du domaine du transport, le fédéral abandonne peu à peu ses responsabilités financières au niveau de l'exploitation et des services des infrastructures.

Après avoir cédé l'exploitation d'aéroports, avoir vendu des compagnies de la couronne telles que **Canadien Pacifique** et **Air Canada**, la réforme maritime devait venir.

« Lorsqu'on résume la politique fédérale, on nous parle de facturer aux usagers les coûts des services de la garde côtière, de facturer les coûts de dragage du fleuve et on vise à transférer les petits ports commerciaux à des instances locales », a expliqué **Michel Champoux**, attaché politique du ministre des **Transports, Jacques Brassard**.

Bien que rien ne soit définitif, le projet C-44 de la réforme portuaire prévoit un réseau de ports stratégiques qui resteraient sous l'égide du gouvernement fédéral, alors que tous les autres seraient cédés à des groupes sans but lucratif.

Le plan s'apparente au processus qui a lieu dans le domaine aéroportuaire, sauf que



■ **Marc Gagnon** : « La garde côtière donne un excellent service, mais il y a un déséquilibre entre les coûts d'administration et les services donnés. »

le problème dans le domaine maritime est que peu de ports sont habituellement rentables.

Mis à part les cinq ports les plus importants du Québec, qui resteront propriété du gouvernement fédéral, la survie des petits ports du Québec en région est sérieusement menacée.

« Les ports en région cherchent la vocation la plus payante pour éviter une possi-

bilité de fermeture », a expliqué **Denis Bastien**, de **Havre**

et **Ports Canada**.

Un vent de panique secoue donc actuellement les régions, qui devront trouver des revenus supplémentaires pour songer à exploiter leurs ports. « Ce qu'on craint, c'est l'addition des factures fédérales », a déclaré M. Champoux lors de la conversation téléphonique avec LES AFFAIRES.

« Tous les petits ports au Québec sont déficitaires, alors nous craignons que les frais supplémentaires soient assumés par les expéditeurs et les usagers. Ce sont les entreprises qui en subiront les

conséquences, dont les entreprises qui créent des emplois dans les régions. »

Il est clair que le gouvernement québécois n'a pas les moyens de se substituer de façon systématique au gouvernement fédéral, qui préserve d'ailleurs tous ses pouvoirs en matière réglementaire.

« On veut éviter que la ville prenne une charge financière trop lourde par rapport à sa capacité financière et qu'elle devienne ainsi à la charge du gouvernement », a ajouté M. Champoux.

Le gouvernement examine

encore la situation et rien n'a encore été décidé quant à cette question. Le ministère des **Transports et Transport Canada** travaillent actuellement à établir ce qu'il faudrait investir pour maintenir les ports du Québec.

On cherche à évaluer les solutions financières requises pour garder les ports fonctionnels et sécuritaires et assurer la capacité concurrentielle de la voie fluviale. Le ministre des **Transports, Jacques Brassard**, devrait clarifier la position du gouvernement d'ici peu. ■

Des droits de services portuaires controversés

Depuis que la politique de recouvrement des coûts de la garde côtière a été annoncée en janvier 1996, le mécontentement des armateurs de tout le Canada ne cesse de grandir. La nouvelle tarification est en vigueur depuis le 1^{er} avril dernier.

Le gouvernement vise à recueillir près de 20 M\$ grâce à cette nouvelle politique qui repose sur le principe de l'utilisateur-payeur. Et le gouvernement dispose d'un argument de poids : le service donné par la garde côtière est qualifié d'excellent ! « Ce n'est pas le principe de recouvrement de coûts que nous contestons, mais la méthode employée », a déclaré **Marc Gagnon**, directeur de la **Société de développement économique du Saint-Laurent (SODES)**.

Les droits pour recevoir des services d'aide à la navigation, d'escorte ou de déglacage sont fixés d'après une méthode régionalisée, ce qui signifie qu'il en coûte différemment pour un armateur de la côte du Pacifique que pour celui de la région laurentienne.

Le projet sépare le Canada en trois régions : Pacifique, Atlantique et la région laurentienne et, comme on peut s'en douter, les frais sont plus chers pour les régions

où, entre autres, le déglacage est requis, c'est-à-dire ici. « Depuis le départ, on demande au ministre des **Pêches et des Océans, Fred J. Mifflin**, une méthode uniforme nationale de tarification pour garder la compétitivité égale partout au pays. Cette méthode permettrait de partager les frais également et de diminuer l'impact », a dit M. Gagnon.

Car l'industrie est inquiète des conséquences de cette politique et, surtout, de ses effets à long terme.

Selon M. Gagnon, la tarification régionale crée des disparités régionales artificielles et influence les décisions d'investissement à long terme. « Avec une moins grande capacité d'investissement, les entreprises peuvent, dans 10 ou 15 ans, tout simplement fermer. »

Face aux pressions générales, le gouvernement fédéral a commandé une étude pour évaluer les impacts de la politique, mais dans une perspective à court terme.

On attend impatiemment les résultats de l'étude *Camus*, qui est terminée depuis décembre dernier et qui devrait être rendue publique d'ici peu. Par la même occasion, le ministre Mifflin dévoilera la prise de décision ministérielle face aux diverses requêtes. (MG) ■

ON A LA PUISSANCE...

Voilà le CN : de la puissance à revendre à l'échelle de tout un continent.

La puissance.

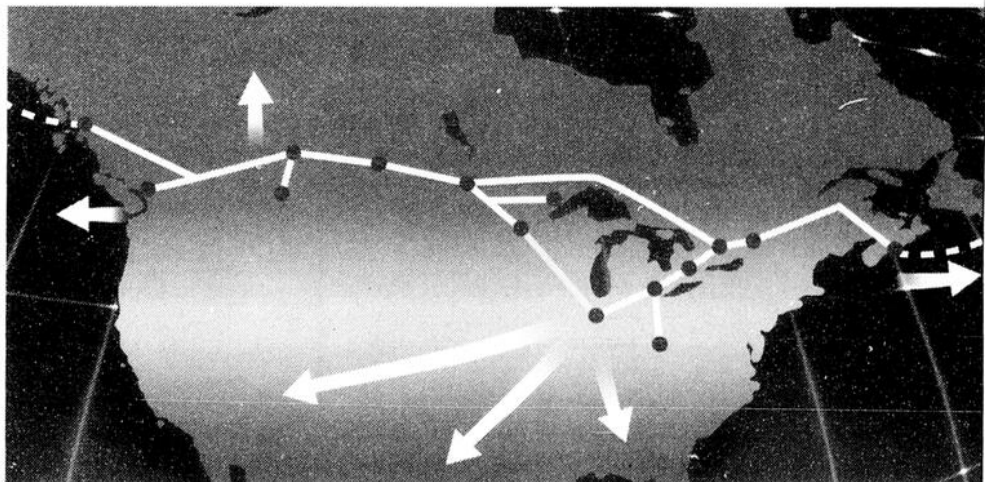
Grâce à leur très grande capacité de traction, nos nouvelles locomotives sont plus rentables que jamais. Nos trains sont plus rapides, plus efficaces et plus économiques.

Un continent.

Seul réseau ferroviaire transcontinental en Amérique du Nord, le CN donne un accès direct à la plaque tournante de Chicago. C'est bien simple, le réseau du CN s'étend de l'Atlantique au Pacifique, de l'Alaska jusqu'au Mexique. On a la puissance... et tout un continent. Et nos clients en retirent tous les avantages stratégiques possibles.



ET TOUT UN CONTINENT



CANADIEN NATIONAL

www.cn.ca

Transport ferroviaire : bilan positif depuis 1993

LES GENS DE SOLUTIONS !



cabano kingsway

ONTARIO
QUÉBEC
MARITIMES
U.S.A. **24h**

- » Service 24 heures
- » Prix compétitifs
- » Réseau de 37 succursales
- » Technologie EDI ou option clés en main

Local
(819) 478-2566

Madeleine
Guay

Mis à part l'effet de la grève du mois de mars 1995 qui a réduit considérablement les recettes tirées du transport des marchandises des compagnies ferroviaires, le bilan demeure positif depuis 1993 (voir tableau).

Les six grandes sociétés ferroviaires ont connu une croissance totale de 10,9 % au chapitre des revenus tirés du transport des marchandises pour 1993 et 1994 et, pour l'année 1996, la compagnie **Canadien National (CN)** annonce avoir connu une année record depuis sa privatisation, il y a deux ans.

« Je suis fier de nos réalisations en 1986. Nous avons augmenté notre bénéfice d'exploitation de près de 40 % », a déclaré **Paul Tellier**, président-directeur général.

Du côté de la compagnie **Canadien Pacifique (CP)** et de ses divisions, dont celle du Saint-Laurent Hudson, on a fait part de résultats intéressants, selon les dirigeants, pour l'année 1996 : des revenus nets de 829,1 M\$.

La déréglementation du secteur amorcée dans les années 1980 et la nouvelle politique fédérale obligent les compagnies à affronter la concurrence, particulièrement celle du camionnage.

« Le transport ferroviaire a déjà enlevé le transport de l'automobile au secteur routier. Les compagnies peuvent être concurrentielles sur de longues distances et sur les

Transport ferroviaire des marchandises au Canada

		Revenus (milliers de \$)	Nombre de tonnes- km (en millions)
Canadien National	1993	3 157 309	136 606
	1994	3 431 682	149 801
	1995	3 287 382	140 409
Canadien Pacifique	1993	2 267 538	99 837
	1994	2 591 658	115 698
	1995	2 491 974	115 397
Autres*	1993	400 374	15 417
	1994	433 966	15 612
	1995	456 264	16 938
Total	1993	5 825 221	251 860
	1994	6 457 306	281 111
	1995	6 235 620	272 744

* comprend les quatre sociétés ferroviaires suivantes : Ontario Northland Railway, British Columbia Rail, Québec North Shore and Labrador Railway et CSX Transportation Ltd.

Source : Statistique Canada

Tableau : LES AFFAIRES

gros volumes », a expliqué M. Sanchez.

La rationalisation porte fruit

La rationalisation des entreprises de chemins de fer commence à porter fruit. Selon les données de **Statistique Canada**, le volume du trafic ferroviaire au Québec atteint depuis 1993 des proportions qui illustrent la nouvelle vigueur de l'industrie. De 1992 à 1994, le CN, le CP et les compagnies régionales ont augmenté leur volume transporté au Québec à 82 404 000 tonnes, soit une hausse de 71 220 tonnes, ou 15 %.

Par contre, depuis les an-

nées 1980, la restructuration de l'industrie entraîne des effets négatifs sur l'emploi. Le Québec a subi durement ces effets, dont celui du déplacement de beaucoup de ses activités ferroviaires dans l'ouest du pays, tel le transfert de Montréal à Calgary du siège social de **CP Rail**, la principale filiale de Canadien Pacifique.

Selon une compilation de données du ministère des **Transports**, le nombre de salariés a ainsi diminué de 15 102 à 9 595 au Québec depuis 1993, une baisse de 36 % de l'effectif global; au niveau national, le nombre d'emplois est passé de 59 638 à 50 949.

Transport aérien : hausse des volumes de marchandises transportées

Dans le domaine du cargo, on remarque une forte croissance des volumes de marchandises transportées par les compagnies aériennes.

L'**Aéroport de Mirabel**, qui attend le verdict de la Cour d'appel ce mois d'avril dans son litige l'opposant à l'**Aéroport de Dorval**, accueille encore tous les vols internationaux autres que ceux en provenance des États-Unis et reçoit la majorité du fret aérien.

En 1995, selon les **Aéroports de Montréal (ADM)**, 163 928 tonnes métriques de marchandises y étaient transportées, alors que 49 780 tonnes métriques étaient déchargées à l'**Aéroport de Dorval**.

D'après une étude réalisée par **SNC-Lavalin**, 98 % du fret aérien au Québec est transporté aux aéroports de Dorval et de Mirabel, ce qui représente une valeur marchande estimée de 2 200 259 838 \$ pour l'année 1994.

« Bien que le volume en termes de tonnes métriques soit minime en comparaison avec le volume transporté par les autres modes, le chargement est de haute valeur ajoutée et devient une source de revenus de plus en plus importante pour les compagnies aériennes », a fait observer **Michel Champoux**, attaché politique du ministre des **Transports**, **Jacques Brassard**.

Les états financiers d'**Air Canada** chiffrent à 347 M\$ les produits fret consolidés, soit une hausse de 7 % par rapport à 1995. Sur un produit d'exploitation de 4 507 M\$, la valeur du fret ne représente encore que 7,2 % du total.

Statistique Canada confirme la nette progression du trafic des marchandises aérien. De 1992 à 1995, le nombre de tonnes-kilomètres parcourues a augmenté de 30 %, et de 11 % pour la seule période de 1994 à 1995. (MG) ■

CERTIFIÉE CONFORME À LA NORME ISO-9001

DERINGER™ SERVICE EN FRET COMMERCIAL INTERNATIONAL

Ce que nos clients disent de nous:

Der • in • ger (der ing gər) n. 1. une entreprise qui facilite le fret commercial international 2. une firme d'experts compétents et bien informés 3. un fournisseur efficace de services qualité-prix avantageux 4. une source d'information 5. un partenaire engagé et accommodant

[origine: États-Unis, A.N. Deringer, Inc., 1919]
synonyme: service à la clientèle de haute qualité

AGENTS AMÉRICAINS EN COURTAGES DOUANIER • TRANSPORTEURS INTERNATIONAUX DE MARCHANDISES • ENTREPOSAGE ET DISTRIBUTION • TRANSPORT MONDIAL • ASSURANCE CARGAISON INSPECTION DES VIANDES PAR LE MINISTÈRE AMÉRICAIN DE L'AGRICULTURE • REMBOURSEMENT DE TAXES

Ajoutez notre nom à votre vocabulaire...

1-800-448-8108

ST-ALBANS, VERMONT, ETATS-UNIS

Contrairement à toute attente, la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) a reporté à 1999 l'entrée en vigueur des principales dispositions de la Phase II de la réforme de la tarification, initialement prévue pour 1998.

Cette décision a été rendue publique en primeur par **Roland Longchamps**, vice-président, finances, de la CSST, lors du colloque organisé par le **Conseil du Patronat du Québec**, les 18 et 19 mars dernier. Cette décision survient à peine un mois après le départ de son président du conseil d'administration et chef de la direction, **Pierre Shedleur**, devenu cadre chez **Bell Canada**.

Après la déjudiciarisation, c'est maintenant la réforme de la tarification qui subit un contretemps important. Selon **Sylvain Lebel**, de **Watson Wyatt**, conférencier invité par le CPQ, les employeurs bénéficient en fait d'une excellente occasion d'améliorer davantage leur performance et de prendre les mesures qui s'imposent pour chercher à diminuer les impacts financiers attendus.

Mesures reportées et nouveautés

Les règlements modifiant les régimes rétrospectif, de personnalisation de la cotisation et de recalcul des cotisations seront déposés au printemps 1998 pour entrer en vigueur en 1999.

Les règles de fonctionnement demeureront essentiellement les mêmes que celles déjà annoncées.

Des mesures transitoires seront cependant adoptées afin de mitiger l'impact de la nouvelle méthodologie de calcul des cotisations des employeurs.

La CSST a par ailleurs fait état de certaines nouveautés depuis la présentation du projet initial de réforme à l'automne 1995.

Ainsi, les employeurs possédant plusieurs établissements n'auront dorénavant qu'à faire une seule déclaration annuelle de salaires plutôt qu'une déclaration par établissement; un seul avis de cotisation leur sera transmis. La CSST s'est aussi engagée à améliorer ses communications aux employeurs.

En matière de classification, la notion désuète d'activité économique sera abandonnée et remplacée graduellement dans les divers secteurs par la notion d'opération, permettant l'introduction de véritables principes d'assurance et d'une tarification basée sur le risque réel de chaque entreprise.

Le secteur de la construction bénéficiera en premier lieu de cette modification. Pour les autres secteurs, la classification actuelle sera maintenue pour l'instant,

CSST : la réforme de la tarification est reportée d'un an

À peine un mois après le départ du président Pierre Shedleur

mais fera l'objet d'une révision en profondeur visant à éviter que des employeurs exerçant les mêmes activités, et donc sujets aux mêmes risques, se retrouvent dans des unités différentes.

Mutuelles de prévention

Pour permettre aux employeurs à faible niveau de cotisation de participer à la réforme, la CSST pourrait accepter dès cette année la formation de mutuelles de prévention pour lesquelles seuls les employeurs assujettis à l'ajustement rétrospectif de la cotisation seront exclus. Ces regroupements entreraient en vigueur à compter de 1998. Ils pourront dès lors prendre les mesures qui s'imposent afin d'optimiser leur expérience.

L'expérience du groupe sera considérée et mise en commun à partir de 1997, afin de déterminer le taux de cotisation de l'ensemble des membres du regroupement.

La cotisation reflétera alors la performance du groupe en matière de prévention et de gestion des lésions professionnelles. Il est prévu que les mutuelles de préventions pourront éventuellement avoir accès au régime rétrospectif.

Les regroupements seront formés sur une base contractuelle afin de répondre aux besoins spécifiques de chaque groupe. Les employeurs désireux de s'engager dans une démarche de prévention, de réadaptation et de retour en emploi des travailleurs blessés, pourront, sur une base volontaire, adhérer à un regroupement correspondant à leurs affinités.

Il est aussi à noter que la CSST donnera toute la discrétion à la mutuelle en ce qui concerne la sélection de ses membres. Cette sélection devra cependant être rigoureusement encadrée afin de respecter les principes d'assurance et d'assurer le succès de la mutuelle.

Suivi de l'expérience

Une nouveauté cruciale de la réforme repose sur l'adoption de règles spécifiques relatives au suivi de l'expérience antérieure lors de transactions ou d'activités corporatives. Un règlement sera déposé sous peu, lequel définira les opérations visées et les modalités d'application quant aux transactions les plus ré-

pandues.

Toutefois, la loi prévoit dorénavant l'obligation pour l'employeur d'aviser la CSST de toute transaction dans laquelle il est impliqué.

Puisque la performance d'un employeur en matière de CSST pourrait faire partie de l'actif, ou du passif, de l'entreprise au même titre que son

achalandage, ses créances ou ses dettes, il deviendra important à l'avenir d'évaluer cette performance adéquatement lors de toute transaction, par exemple un achat d'actif, une fusion ou la vente d'une division.

Ce report d'un an des régimes rétrospectifs et de la personnalisation de la cotisation

constitue une occasion pour les employeurs d'améliorer encore davantage leur performance; cela vaut aussi pour les 24 000 employeurs additionnels qui accéderont au taux personnalisé du simple effet de la réforme.

Comme la CSST déterminera les taux personnalisés de 1999 en tenant compte des ré-

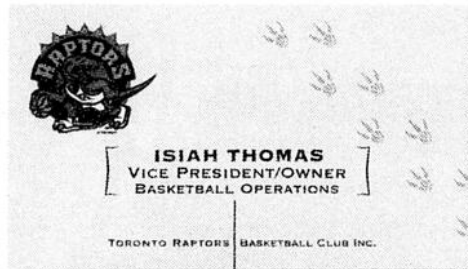
clamations des années 1994 à 1997, il est essentiel que des mesures adéquates soient prises dès aujourd'hui afin d'optimiser la cotisation de demain, et ce, malgré les mesures transitoires proposées qui n'élimineront pas tous les impacts de la nouvelle méthodologie de détermination des taux de cotisation. ■



Marc

Descarlé

Conseiller au sein de la Société Watson Wyatt Canada



AVEC SON PREMIER CHÈQUE, IL A ENFIN PU ALLER CHEZ LE COIFFEUR.

AVEC SON DERNIER, IL A ACHETÉ UNE ÉQUIPE DE BASKET.

OÙ A-T-IL PASSÉ LA NUIT?



CHOISISSEZ JUDICIEUSEMENT VOTRE PARTENAIRE DE VOYAGE.

1-800-WESTIN-1
WWW.WESTIN.COM

DESTINATIONS D'AFFAIRES DE WESTIN CANADA
ALBERTA: THE WESTIN HOTEL, CALGARY; THE WESTIN HOTEL, EDMONTON
BRITISH COLUMBIA: THE WESTIN BAYSHORE, VANCOUVER; ONTARIO: THE WESTIN HOTEL, LONDON
THE WESTIN HOTEL, OTTAWA; THE WESTIN HARBOUR CASTLE, TORONTO; THE WESTIN PRINCE HOTEL, TORONTO
NOVA SCOTIA: THE WESTIN NOVA SCOTIAN, HALIFAX; QUÉBEC: LE WESTIN MONT-ROYAL, MONTREAL



© 1997 Westin Hotels & Resorts

ImpôtRapide prend le relais d'Impôt Vizion

La version 1996 du logiciel de déclaration de revenus **ImpôtRapide** comprend une interface avec le logiciel **Impôt Vizion** qui n'est plus publié à la suite de la fermeture de **Dolmen Logiciels**.

Intuit Canada, qui publie **ImpôtRapide**, l'un des logiciels les plus vendus au pays, a repris à son service l'équipe des ingénieurs et des programmeurs-analystes de Dolmen pour en faire le noyau de

son équipe québécoise.

Ils ont mis au point un outil qui permettra de transporter automatiquement les données de l'ancien logiciel au nouveau.

Outre Sherbrooke, Intuit Canada a des bureaux à Edmonton et à Toronto.

L'entreprise publie **QuickTax**, la version anglaise du logiciel de déclaration de revenus, et plusieurs autres logiciels de finances personnelles

à l'intention des professionnels et des petites entreprises.

ImpôtRapide, offert au prix suggéré de 19,95 \$, permet au contribuable de remplir sa déclaration annuelle de revenus sans avoir en main les formulaires d'impôt, les tables ou la calculatrice.

En effet, il lui suffit de répondre aux questions et le logiciel placera les réponses aux bons endroits, effectuera les calculs, vérifiera la déclara-

tion, identifiera les déductions à réclamer et imprimera la déclaration remplie.

Le logiciel comprend en outre une nouvelle calculatrice de régime enregistré d'épargne-retraite (REER) afin que le contribuable puisse calculer ses cotisations et en déterminer les répercussions sur sa situation fiscale.

Environ 75 % des utilisateurs du logiciel ont cotisé à un REER l'an dernier et ne peuvent dépasser un plafond de cotisation prédéterminé. (AD) ■

Vos états financiers en une journée

Denis Couture, comptable agréé de Saint-Jean-Christophe, dans la région de Québec, vient de publier **Vos états financiers en une journée**, aux **Éditions le 2011**, un livre de 160 pages pour aider les propriétaires d'entreprises à se retrouver dans les dédales de la science comptable.

« Son contenu reflète ce que toute personne doit connaître pour la tenue de livres et la préparation des états fi-

nanciers », a expliqué l'associé de la firme **Couture, Goulet**, qui compte sept employés.

Selon M. Couture, le lecteur sera en mesure d'acquiescer l'essentiel des connaissances en remplissant 33 pages de théorie et d'exercices.

Le reste du livre comprend neuf annexes, qui traitent notamment des registres comptables, de la conciliation bancaire, du calcul de la paie, de la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) et de la taxe de vente du Québec (TVQ).

Pour enseigner la comptabilité, M. Couture se base uniquement sur le bilan. Il utilise la méthode V.L.L. basée sur la « visualisation du schéma du bilan, sur le langage, qui identifie l'action et le compte affecté, et sur la logique, qui fait ressortir le compte de contrepartie ». (RB) ■

Plusieurs nouveaux membres pour GroupAssur

Les Assurances **L. Lachance**, de Sherbrooke, viennent de joindre l'équipe de courtiers **GroupAssur Plus**, de Montréal. Ce bureau est présent dans 18 villes du Québec.

Une entente a aussi permis à tous les bureaux du **Groupe Lyras**, de Sainte-Agathe, d'avoir accès aux produits et services de GroupAssur.

Son conseil d'administration a aussi accepté la demande d'adhésion de **B.W. Draper Assurance**, de Bedford, et du **Groupe Plural**, de Rimouski, à titre de courtier distributeur pour le groupe.

La venue de ces nouveaux membres porte à 22 le nombre de courtiers membres du GroupAssur.

Ses bureaux, situés dans 90 villes au Québec, génèrent un volume annuel de primes de plus de 240 M\$. (RB) ■


Le Fonds de solidarité investit dans Aliments Jolibec

Le **Fonds régional de solidarité Lanaudière** a investi 400 000 \$ dans les **Aliments Jolibec**, spécialisés dans l'abattage et la coupe de porcs.

La société, qui est située à Saint-Jacques-de-Montcalm, préservera ses 42 emplois. (RB) ■

Offre d'une durée limitée

Espace luxueux à louer.



L'Acura 3,5RL 1997

Location de 598 \$ par mois,* pendant 48 mois. Acompte de 5 500 \$. PDSF[†] de 54 600 \$, ou financement à l'achat au détail, à un taux préférentiel de 4,8%**.

Voici notre grande berline, luxueuse chef de file de nos voitures Acura. Grâce au couple élevé de son moteur de 3,5 litres et à la magnifique réponse d'une suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues et d'un système de traction asservie, l'Acura 3,5RL inspire d'abord la puissance. Ajoutez à cela le vaste intérieur garni de cuir, l'ingénieux contrôle automatique de la température, la chaîne sonore Acura/Bose[®] avec 8 haut-parleurs et changeur CD six disques et les sièges avant chauffés, et voilà qu'elle personnifie l'élégance. Pour votre sécurité enfin, la 3,5RL est dotée des systèmes d'entrée sans clef avec bouton d'urgence, antivol et d'immobilisation. À voir sans plus tarder, chez votre concessionnaire Acura le plus près.

Pour plus de détails, appeler le 1 888 9-ACURA-9.

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

*Location-bail offerte seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Tarif établi pour la nouvelle Acura 3.5RL (modèle KA965V). Paiements de 598 \$ par mois, pendant 48 mois, sur approbation du crédit. Total des paiements de 28 704 \$. Acompte ou échange équivalent de 5 500 \$ et premier paiement mensuel requis. Des plans sans acompte initial sont aussi offerts. Allocation de 96 000 km (des frais de 0,10 \$ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant prédéterminé, taxes en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. †Transport et préparation (850 \$), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura. **Financement de H.C.F.I. à 4,8%, sur approbation du crédit. Termes de 24-48 mois offerts sur la nouvelle Acura 3.5RL 1997. Exemple : 20 000 \$. Paiement mensuel - 458,78 \$ pendant 48 mois. Coût de l'emprunt - 2 021,44 \$. Coût total - 22 021,44 \$. Taxes, frais d'immatriculation, assurances, transport et préparation (850 \$) en sus. †Bose est une marque déposée de Bose Corporation.

LES AFFAIRES

**Dossier
spécial**

La tournée des régions

Bois-Francs

Offensive pour contrer la pénurie de main-d'oeuvre

Daniel
Germain

La région des Bois-Francs est en branle-bas de combat pour arriver à combler les besoins en main-d'oeuvre qualifiée de ses employeurs, un problème que d'autres leur en vient sans doute.

Les nouvelles entreprises prolifèrent, alors que les plus anciennes, bien jeunes encore mais d'une maturité étonnante, connaissent de fortes croissances. Après avoir lancé leurs entreprises, voilà que les entrepreneurs locaux causent expansion, exportation, acquisition et modernisation.

Cependant, ce qui casse l'élan, selon Jacques Doyon, directeur général de la Corporation de développement économique de l'Érable (CDEE), c'est que les Bois-Francs font face à trois difficultés : « le vieillissement de la population, l'exode des jeunes... et la croissance rapide de nos entreprises ». Ces difficultés occasionnent une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Il s'agit du principal obstacle aux projets d'expansion.

Dans une étude menée en 1996 par la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre (SQDM) auprès de 140 entreprises de la MRC Arthabaska, 48 % des dirigeants interrogés ont iden-

tifié le recrutement de personnel qualifié comme principale difficulté rattachée aux ressources humaines.

Selon Normand Bélisle, conseiller en main-d'oeuvre à la SQDM, les secteurs les plus durement touchés dans l'ensemble de la région sont ceux de la machinerie et du matériel de transport, des pièces métalliques, du bois ouvré, du textile et du plastique.

La formation : une priorité

Les intervenants économiques et les institutions d'enseignement se sont mobilisés pour abattre l'obstacle.

D'ailleurs, le terme mobilisation est un peu faible; *efforts de guerre* serait plus juste. Une forme assez inusitée de maillage entre le milieu scolaire et le milieu des affaires a pris naissance dans la région. Flanquées du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST) et de la SQDM, les commissions scolaires de Victoriaville, de Drummondville, de Plessisville ainsi que des chefs d'entreprise locaux et la CDEE se sont alliés pour identifier les besoins en main-d'oeuvre et, surtout, pour les combler au plus vite.

« Au lieu de se concurrencer sur le terrain financier, les commissions scolaires ont décidé de mettre leurs ressources en commun pour soutenir le développement économique de la région », a expliqué Marc Morain, directeur du centre de formation aux adultes de la polyvalente La Samare, de Plessisville.

Ensemble, les commissions scolaires sont en mesure de lancer un programme de formation aussitôt qu'un secteur

industriel éprouve un besoin de personnel qualifié. Comme elles sont directement connectées aux entreprises de la région, elles ne tardent pas à savoir où se trouvent les déficits de main-d'oeuvre.

Loi 90 : dispositions dérisoires

Les entreprises offrent des stages, fournissent de l'équipement et contribuent financièrement. Plusieurs d'entre elles jugent dérisoires les dispositions de la loi 90. « Mon usine est devenue une école », a dit en substance Allen Poiré, président de l'atelier d'usinage Plessitech.

Et il n'est pas le seul. Certaines entreprises investissent dans la formation non pas 1 % de leur masse salariale, mais 2 %, parfois 3 % de leur... chiffre d'affaires !

« Auparavant, le principal frein à l'expansion était le coût. Maintenant, c'est le manque de main-d'oeuvre qualifiée », croit Jacques Côté, coordonnateur à la formation à la papetière Cascades (Mtl, CAS, 8,30 \$). Cette entreprise vient d'annoncer une alliance inédite avec le Cégep de Victoriaville et d'autres entreprises de la région.

Le but de l'opération : préserver le programme de technique de génie électrique du cégep, menacé par les compressions, tout en lui donnant une vocation plus compatible avec les besoins des entreprises des Bois-Francs. On veut qu'il en sorte des techniciens en instrumentation et en automatisation.

Le ministère de l'Éducation a déjà consenti 160 000 \$ et il reste à trouver le solde auprès des entreprises. La papetière est prête à investir. D'autres, comme Signaflex, Robovic,

Lactancia et Posi-Plus Technologies, semblent intéressées, selon M. Côté.

En échange, le cégep fournira des stagiaires aux industries donatrices : des étudiants, mais aussi et surtout, des professeurs.

« Il faut que les enseignants développent une expérience en entreprise pour préparer les étudiants à la réalité », a expliqué André Loignon, conseiller en formation au Cégep de Victoriaville, qui conçoit des projets semblables pour le programme d'informatique.

La plasturgie dans la mire de Drummondville

Le directeur général de la Société de développement économique de Drummondville (SDED), Martin Dupont, a lui aussi quelques idées de programmes de formation spécialisée sur son territoire. Sa principale ambition est d'attirer un programme de plasturgie. « C'est encore embryonnaire pour l'instant. On ne sait pas encore si ce programme sera donné au cégep ou dans le réseau de la commission scolaire », a-t-il dit.

C'est sur la scène régionale que sont développés les solutions et les moyens pour contrer la pénurie de main-d'oeuvre qualifiée. Plusieurs ont déploré la quasi-absence de l'État dans ce dossier, sinon son entrave, et l'incurie qui caractérise la formation professionnelle. « Nous sommes en face d'un vide politique », a dit Gaston Harel, conseiller pédagogique du Cégep de Drummondville.

Certes, on aime décrier le gouvernement, mais les gens de la région retirent beaucoup plus de satisfaction à réussir sans son aide. ■

Les régions et Bell: un partenariat d'avenir.



Monique Francoeur
Directrice régionale
Bois-Francs

En travaillant de très près avec les entrepreneurs et les décideurs de la région des Bois-Francs, nous sommes en mesure de mieux connaître les besoins des gens d'ici. Notre expertise grandit quotidiennement grâce à l'échange de connaissances avec nos partenaires. Avec eux, nous participons au développement économique de notre communauté.

C'est ainsi qu'ensemble, chaque jour, nous bâtissons l'avenir.



du génie et des gens™



Québec reconnaît le caractère distinct des Bois-Francis

Daniel
Germain

En accordant aux Bois-Francis un statut régional distinct, Québec reconnaît une réalité tangible : d'un point de vue économique, le nord et le sud sont fort différents.

Une étude sur la dynamique entrepreneuriale menée par **Jean Matuszewski**, économiste spécialisé en localisation d'entreprises, a démontré

que la Mauricie—Bois-Francis était ex aequo au premier rang avec Chaudière—Appalaches et Montréal en ce qui a trait aux performances entrepreneuriales des régions.

Les résultats de la recherche indiquent que les bons résultats de la région 04 sont en grande partie attribuables au dynamisme des MRC (municipalités régionales de comté) de la rive sud du fleuve, soit la portion correspondant aux Bois-Francis. « Le sud de la

région 04 est nettement plus entrepreneurial », a confirmé l'économiste de **Price Waterhouse**.

Le principal instrument de mesure de M. Matuszewski est le ratio, dans chaque MRC, entre les établissements manufacturiers de 10 employés et plus et la population. Résultat : les MRC de l'Érable, Drummond et Arthabaska se situent respectivement au 1^{er}, 6^e et 10^e rang parmi toutes les MRC du

Québec. Comment expliquer cette barrière entre le sud et le nord ? Le Saint-Laurent aurait-il une influence ? « La grande industrie draine l'entrepreneuriat et elle s'est surtout développée au nord, a expliqué M. Matuszewski. En consentant de gros salaires, elle crée un effet démobilisateur et établit des rapports de dépendance. Ce n'est pas le cas du sud. »

Dans tout ça, la MRC de Bécancour est isolée. De tous les directeurs généraux des corporations de développement économique de la région, seul celui de Bécancour-Nicolet—Yamaska-Daveluyville, **Pierre Desjardins**, a qualifié le climat économique de « morose ». « Ça ne bouge pas beaucoup depuis quelques années », a-t-il dit, en parlant de la création d'entreprises.

Il faut souligner que l'économie de Bécancour repose en grande partie sur son parc industriel, le plus gros au Canada, où cohabitent plusieurs grandes industries. Ironiquement, c'est la population du nord qui absorbe la majorité des 2 700 emplois du parc et la masse salariale de 120 M\$.

En 1995, la MRC de Bécancour comptait 41 entreprises manufacturières de moins de

50 employés, contre 266 pour Drummond, 171 pour Arthabaska, 109 pour l'Érable et 78 pour Nicolet-Yamaska.

Les entreprises des Bois-Francis s'illustrent également au chapitre de l'exportation. Selon des données produites par le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST), parmi les 655 entreprises manufacturières que comptait en 1995 les trois MRC les plus dynamiques des Bois-Francis, 173 entreprises vendaient une partie de leur production à l'extérieur du pays. La grande majorité de celles-ci (104) employaient moins de 50 employés.

« On veut doubler le nombre de PME exportatrices », a laissé entendre **Jacques Doyon**, directeur général de la **Corporation de développement économique de l'Érable**.

En 1995 toujours, les MRC de Drummond, Arthabaska et l'Érable regroupaient 52 % des entreprises de toute la région 04 intéressées à exporter.

L'an dernier, LES AFFAIRES annonçaient l'éventuelle création d'une **Corporation de développement international Drummond-Bois-Francis-Érable** (CDIDBFE).

C'est maintenant chose faite. Par ailleurs, selon les chiffres de la **Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre** (SQDM), au-delà de 300 M\$ on été investis en immobilisations dans les Bois-Francis en 1996 ou sur le point de l'être.

Ce montant ne tient évidemment pas compte des 600 M\$ que veut investir l'**Alumine-rie de Bécancour** (ABI) dans l'agrandissement de ses installations - investissement qui dépend d'une entente d'approvisionnement en électricité avec **Hydro-Québec** - et des 150 M\$ prévus pour la construction, toujours à Bécancour, d'une usine de cogénération.

Les fermetures d'entreprise ont, pour leur part, été assez rares. La plus importante a été celle des **Industries Leclerc**, à Daveluyville. Cette fermeture a provoqué la mise à pied de 300 personnes.

Le taux de chômage s'est élevé à 11,9 % en 1996 dans la Mauricie—Bois-Francis, soit 1,8 % de plus que l'année précédente.

Cependant, selon **Normand Bélisle**, conseiller en main-d'oeuvre à la SQDM, le taux de chômage au sud du fleuve se situe « bien en deçà de 10 % ». ■

Le Québec des régions

Mauricie — Bois-Francis

Le Secrétariat au développement des régions se veut un des partenaires privilégiés du développement économique grâce à sa présence dans la région de la Mauricie — Bois-Francis ainsi que dans les quinze autres régions du Québec.

Au cours des prochaines semaines, le gouvernement du Québec adoptera une politique de soutien au développement local et régional afin de faire en sorte que le citoyen ait accès à de meilleurs services et que les services reliés à l'économie et à l'emploi soient gérés le plus efficacement possible dans chacune des régions du Québec.

Alors que le palier régional demeure le lieu de la concertation, de la planification et de l'harmonisation des actions, le palier local sera le lieu des services de première ligne dans le développement économique et la création d'emplois. En effet, le citoyen doit être au cœur des préoccupations. Concrètement cela veut dire :

- une porte d'entrée, le Centre local de développement (CLD), pour assurer les mesures de soutien aux entreprises et aux employeurs (entrepreneurs potentiels ou en activité, entrepreneurs individuels et collectifs). Ainsi, le gouvernement accréditera et contribuera désormais au financement d'un seul organisme local de soutien aux entreprises par territoire de MRC.
- la mise en place d'un réseau unique de services publics intégrés d'emploi : c'est le Centre local d'emploi (CLE) qui offre dans un même lieu les services d'emploi aux personnes en emploi, aux chômeurs, aux prestataires de la sécurité du revenu aptes au travail, aux personnes sans emploi et sans revenu, aux étudiants à la recherche d'emploi, tout autant qu'aux employeurs et entreprises à la recherche de main d'oeuvre.

Pour plus d'informations :
SDR - MAURICIE - BOIS-FRANCIS
100, rue Lavolette,
bureau 114
Trois-Rivières (Québec)
G9A 5S9
Tél. : (819) 371-6617
Télec. : (819) 371-6960

Gouvernement du Québec
Secrétariat au développement
des régions

Québec

Davtec mise sur le hockey aux États-Unis

Ils partagent la vedette avec **Patrice L'Écuyer** dans la nouvelle série télévisée *Le Masque*. Ils sont utilisés par les meilleurs gardiens de but de la **Ligne nationale de hockey** (LNH). Ils pourraient trouver preneur parmi nombre de jeunes Américains qui commencent à découvrir notre sport national. Il s'agit des bâtons de hockey *Victoriaville*, fabriqués à Daveluyville par les **Équipements sportifs Davtec**.

Les choses ont bien changé depuis l'apparition des bâtons de hockey *Victoriaville*, il y a près de 50 ans. L'entreprise est passée entre-temps

à des intérêts américains, elle a élargi la gamme de ses produits - gants, pantalons, équipement de gardien de but - et la fabrication des bâtons de hockey est devenue l'archétype de la division internationale du travail.

L'entreprise a affiché l'année dernière un chiffre d'affaires de 12 M\$.

Bon an, mal an, ces revenus connaissent une progression annuelle de l'ordre de 6 à 7 %. « C'est tranquille », a fait remarquer **Alain Martineau**, directeur administratif des Équipements sportifs Davtec.

Mais les efforts déployés

par la LNH pour vendre le hockey à notre voisin limitrophe sont en mesure d'ouvrir une brèche dans ce vaste marché.

« Le hockey est plus populaire aux États-Unis. On attend beaucoup des Américains. »

Les Équipements sportifs Davtec emploient plus de 70 employés à l'usine de Daveluyville et 40 autres aux installations de Montréal et de London, en Ontario.

L'entreprise produit plus de 5 M de bâtons par année, dont 90 % sont vendus à l'extérieur du Québec. (DG)

Dossier
spécial

LES AFFAIRES

Ne manquez pas à chaque semaine un dossier complet sur une région du Québec



dans l'édition du 5 avril

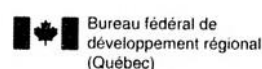
Québec-Charlevoix

La tournée des régions

Nous remercions nos commanditaires



et



Association des
Professionnels en
Développement
Économique du
Québec

LA 2^e SEMAINE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
du 1^{er} au 7 juin 1997
C'est l'occasion de réagir !

Enjeu :
nouvelle
croissance

Renseignements
et inscriptions :
(514) 845-8275

Dossier
spécial

Bois-Francs

Pénurie de personnel chez Plessitech

Daniel
Germain

L'atelier d'usinage Plessitech occupe bien malgré lui un nouveau créneau : la production de travailleurs qualifiés. « On est devenu plus une école qu'une usine », a lancé un brin cynique Allen Poiré, président.

L'entreprise de Plessisville vit une grave pénurie de main-d'oeuvre, à un point tel que sa croissance est compromise pour les prochaines années. L'an dernier, elle a investi près de 1 M\$ dans l'acquisition de nouveaux équipements et créé une dizaine d'emplois. C'est bien, mais s'il y avait eu des travailleurs qualifiés disponibles, l'investissement et la création d'emplois auraient été doublés.

Et même si les commissions scolaires et les collèges de la région font des pieds et des mains pour former de la main-d'oeuvre, cette lacune ne sera pas comblée demain. « Ça prend cinq ans pour former un bon machiniste. C'est une difficulté majeure qui

nous préoccupe 26 heures par jour », a confié M. Poiré.

Le problème ne date pas d'hier. Faute de main-d'oeuvre, l'entreprise refuse régulièrement des contrats. « C'est drôle à dire, on a l'argent et les machines pour accroître nos activités, mais il nous manque d'être humains. C'est incompréhensible », a-t-il dit, visiblement amer.

Dans ces circonstances, la gestion de la croissance est une opération laborieuse. C'est le principal casse-tête de M. Poiré. Et il n'est pas le seul. Bien des dirigeants d'entreprise de la région se butent au même problème. « Par rapport à l'ensemble de la région, nos difficultés sont modestes. »

Forêt, papier, mines

M. Poiré est un autre ancien employé de Forano, un fabricant d'équipements pour les usines de sciage qui a fermé ses portes il y a quelques années. Son atelier d'usinage perfectionne des pièces de gros gabarit qui composent la machinerie des industries

forestière, papetière et, plus tard, minière. En 1993, les deux entrepreneurs ont acquis un autre atelier en Ontario et une fonderie à Thetford Mines. La fonderie coule les pièces qui sont par la suite usinées dans les ateliers.

Plessitech exporte aux États-Unis, en Amérique du Sud et en Europe. M. Poiré regarde l'immense mappe-monde placardée sur le mur de son bureau et identifie les marchés en ébullition. « Parce que nos gouvernements n'ont pas valorisé la formation professionnelle, on doit mettre une croix sur certains de ces marchés ou, du moins, on ne peut en profiter pleinement. C'est frustrant. »

L'entreprise, qui compte 48 employés (165 avec ceux de la fonderie et de l'atelier ontarien), n'entend pas freiner son expansion malgré la disette de travailleurs qualifiés. Elle travaille sur deux importants projets de diversification dont le but est d'accroître son marché extérieur. Elle discute aussi avec un partenaire pour relancer la commercialisation de son produit sur le marché américain. ■

Carbotech est prête à faire des acquisitions

Salarié de la moribonde Forano, de Plessisville, Léo Campbell a décidé en 1987 de donner sa démission avant d'être remercié. Et il n'a pas chômé longtemps. Il a lancé Carbotech, une entreprise qui exporte aujourd'hui des machines-outils destinées à l'industrie du bois.

Après des débuts timides, cette PME veut maintenant faire des acquisitions. « Pour consolider notre position dans le marché, nous recherchons une entreprise qui oeuvre dans un domaine connexe. »

Il y a 10 ans, alors que M. Campbell était salarié, ce langage lui aurait certainement été étranger. Il faut croire que cet Irlandais natif de Sainte-Agathe-de-Lotbinière était un véritable entrepreneur en puissance. En fait, il ne pouvait mieux lui arriver que de perdre son emploi.

Au début, Carbotech fabriquait uniquement des pièces d'équipement. Peu à peu, l'entreprise a diversifié ses activités et a commencé à produire des machines-outils capables de transformer un amas de troncs d'arbre en une belle pile de planches de bois : écorceur, empileuse, tronçonneuse, ébouteuse, etc.

Carbotech a toujours poursuivi sa diversification verticale. L'entreprise s'est lancée par la suite dans la conception d'usines de sciage et la supervision de chantiers.

Un client du Michigan lui a récemment confié le mandat de concevoir et de construire une usine de rabotage. En somme, en 10 ans à peine, Carbotech est passée de la fabrication de pièces à la construction d'usines en entier.

Nombreux investissements

Une telle croissance exige de nombreux investissements. En 1996, Carbotech a dû injecter plus de 500 000 \$ pour agrandir ses installations.

Pour demeurer concurrentielle, l'entreprise consacre une partie de ses revenus à la recherche et développement (R & D). Deux ingénieurs mécaniques s'affairent en permanence à améliorer les machines.

Comme à peu près toutes les PME du coin, Carbotech n'est pas du genre à poser des gestes spectaculaires. Elle embauche deux ou trois employés à la fois, mais elle le fait souvent. Plus de 70 employés travaillent à l'usi-

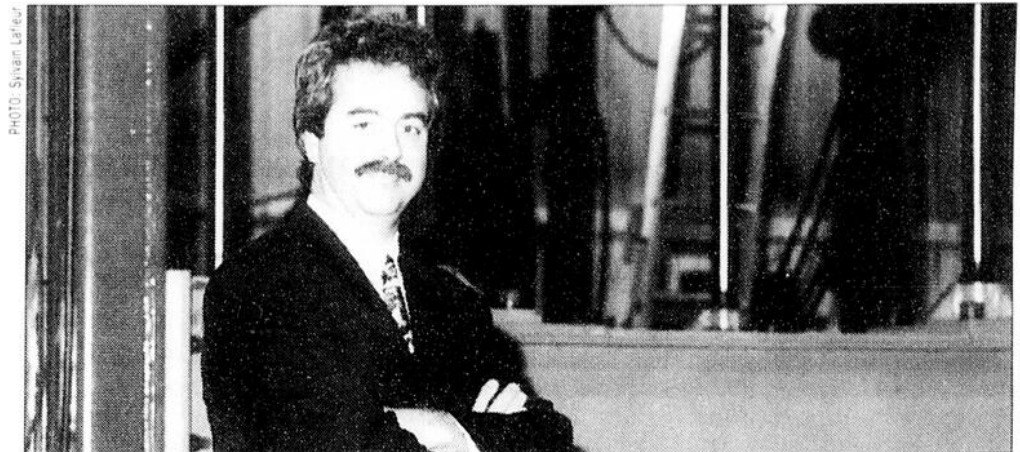
ne, dont trois stagiaires qui reçoivent une formation sur le tas.

Pour cette entreprise, ce n'est pas une corvée d'investir dans la main-d'oeuvre, mais une nécessité. Sa croissance en dépend. « On n'a pas d'autre choix que de faire du bon travail à ce chapitre-là », a fait observer M. Campbell.

La progression des revenus de Carbotech est plus spectaculaire que l'embauche, tout en étant aussi constante. L'année dernière, le chiffre d'affaires s'est élevé à 20 M\$. 5 M\$ de plus que l'année précédente. En deux ans, il a presque doublé.

Cette entreprise de Plessisville, acquise en 1991 par le distributeur d'équipements industriels For-Min, de Rouyn-Noranda, s'est donné un objectif bien précis : « On veut devenir numéro un », a dit M. Campbell. Pour y arriver, Carbotech mise sur deux stratégies : acquisitions et croissance des exportations.

Le marché principal demeure le Canada, mais Carbotech gagne de plus en plus de terrain aux États-Unis, un marché qui reste néanmoins à conquérir. « On veut s'étendre du côté américain. Je pense qu'on est bien parti. » (DG) ■



■ La principale préoccupation d'Allen Poiré est de trouver de bons machinistes. Ils sont si rares que son entreprise a dû limiter ses investissements.

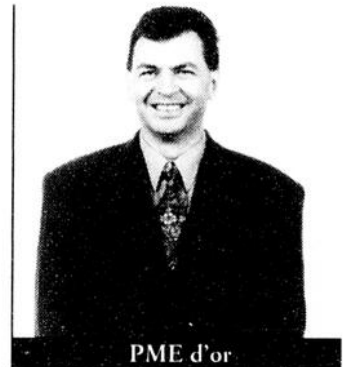
Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux champions PME 1996

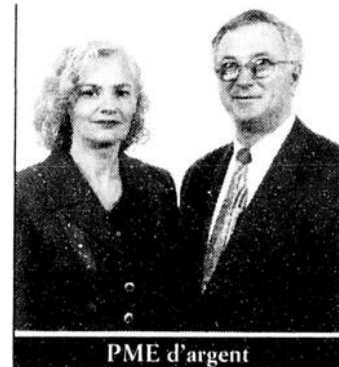
Les PME
de la Banque Nationale

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 Drummond/Bois-Francs.

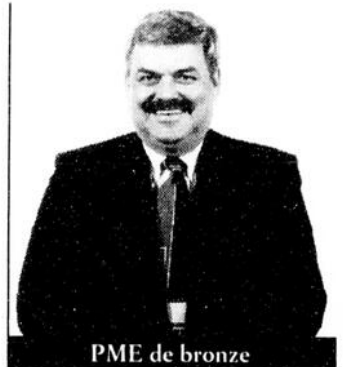
La Banque Nationale encourage ceux et celles qui ont l'audace de penser autrement.



PME d'or
Réjean Drouin
Président
Pulvérisateur MS inc.



PME d'argent
Marielle Habel
Directrice mise en marché
Luc-Marc Gendron
Président-directeur général
Ciné Capitol (1987) inc.



PME de bronze
Clément Lebel
Directeur général
Les Machineries Verville inc.

BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement



Fromage Côté veut poursuivre son expansion basée sur sa flexibilité et l'excellence de ses produits

Acquisition et alliance font partie des scénarios envisagés par la fromagerie de Warwick

Daniel
Germain

Fromage Côté n'en finit plus de croître. Son secret est simple : réseau de distribution à toute épreuve, adaptation à l'approvisionnement continu des supermarchés et fromages qui accumulent les prix d'excellence.

Et les objectifs de la fromagerie de Warwick pour les prochaines années ressemblent à ses réalisations. Plein cap vers la croissance !

Approvisionnement continu

Chaque jour, 35 camions sillonnent les chemins du Québec pour distribuer cheddar, brick, raclette, fromage suisse, cantonnier et fromage en grains signés Fromage Côté. L'idée de déployer un tel réseau est venue lorsque Georges Côté, président de la fromagerie, a décidé de livrer tous les

matins du fromage en grains frais de la nuit, comme le font les boulangeries pour le pain.

« Où que tu ailles au Québec, dans un dépanneur ou dans un supermarché, le fromage en grains *Kingsey* n'a pas plus de 24 heures », a insisté Gilles Lafontaine, directeur du marketing.

Évidemment, l'entreprise expédie tous ses produits par ce même réseau de distribution. Pour en accroître la rentabilité, elle achète et livre les fromages de ses concurrents, soit près de 60 autres marques. Pour appuyer ce vaste réseau, Fromage Côté a investi plus de 2,5 M\$ dans un centre de distribution à Boucherville.

Près de la matière première

« Pour fabriquer le fromage, il faut être près de la matière première, le lait. Et, pour le distribuer, il faut être près des marchés. C'est pourquoi nous

avons choisi Boucherville », a expliqué M. Lafontaine.

Ces nouvelles installations servent aussi d'usine de traitement. Les meules de fromage, fabriquées à Warwick, peuvent y être entreposées et découpées en morceaux. On procède ensuite à l'emballage et au marquage d'un code à barres.

Grâce à ce nouveau centre de distribution, l'entreprise peut répondre à tout moment aux besoins de ses clients. « Ça fait l'affaire des marchés d'alimentation, qui diminuent de plus en plus leurs stocks », a souligné le directeur du marketing.

Une croissance continue

Les progrès de l'entreprise ont été considérables depuis que Georges Côté et son frère ont acquis une petite fromagerie à Kingsey Falls, en 1976.

À l'époque, la fabrique

faisait à peine 2 000 pi². Trois ans plus tard, la place manquait déjà. C'est ce qui a incité les frères Côté à s'établir à Warwick dans une nouvelle usine de 7 500 pi². Depuis, la croissance constante de l'entreprise a forcé le propriétaire - Georges Côté - à racheté la participation de son frère - à agrandir l'usine à quatre occasions. À l'heure actuelle, l'usine s'étend sur une superficie de 30 000 pi². Plus que ça, elle déborde chez les voisins.

M. Lafontaine ne cache pas que l'entreprise désire poursuivre sa croissance. Le terrain de Warwick étant saturé, il faudra que l'expansion se fasse ailleurs. Sur le bout des lèvres, il a admis que plusieurs scénarios étaient envisagés. « Il y a des possibilités d'acquisition ou d'alliance pour les prochaines années. Cependant, il est encore trop tôt pour en parler. »

Naturellement, cette pro-

gression se fait sentir sur les revenus, qui augmentent de 20 à 30 % par année. L'an dernier, l'entreprise affichait un chiffre d'affaires de 50 M\$. Elle produit plus de 25 000 kilos de fromage par jour. Pour assurer une telle production, 10 000 vaches sont quotidiennement mises à contribution. Près de 160 personnes travaillent pour l'entreprise.

Des fromages qui se distinguent

Le succès de Fromage Côté ne s'explique pas uniquement par un réseau de distribution qui satisfait les clients. La qualité des produits de cette fromagerie a été consacrée dernièrement lors de concours nationaux.

Au *Royal Agricultural Winter Fair* de Toronto, le fromage *Cantonnier de Warwick* s'est distingué dans deux catégories (1^{er} prix pour les fromages affinés et 2^e toutes

catégories) et le *Ricotta Kingsey* en a fait autant dans la catégorie fromage frais. Une semaine plus tard, lors du concours *British Empire Cheese Show*, c'était au tour de la *Raclette Kingsey* de rafler les honneurs en étant choisie meilleur fromage à pâte demi-ferme.

Exportation difficile

Entre 25 et 30 % de la production de la fromagerie est vendue dans les autres provinces canadiennes et moins de 10 % des fromages se retrouvent sur les tablettes des marchés d'alimentation américains.

« On voudrait bien exporter plus, mais c'est difficile dans un secteur aussi réglementé que les produits laitiers. On est dépendant du prix de notre matière première, qui est encore trop élevé pour l'exportation massive », a expliqué M. Lafontaine. ■



Dans la région des Bois-Francs, un réseau de partenaires qui grandit de jour en jour.

Le BFDRQ travaille à bâtir un véritable réseau de partenaires. Afin de contribuer au développement de votre PME, le BFDRQ a conclu des ententes avec :

- la Société d'aide au développement des collectivités Arthabaska-Érable (SADC),
- le Groupement des chefs d'entreprises du Québec.

Partenaires stratégiques de votre croissance :

BFDRQ

(819) 478-4664 • 1 800 567-1418

SADC ARTHABASKA-ÉRABLE

(819) 758-1501

GROUPEMENT DES CHEFS D'ENTREPRISES DU QUÉBEC

(819) 477-7535



Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Federal Office of
Regional Development
(Québec)

Canada

Dossier
spécial

Bois-Francs

Signaflex veut piloter un programme de formation sur les transports

Activités principales : conception et fabrication d'ordinateurs de gestion véhiculaire pour voitures de police

Daniel
Germain

La main-d'œuvre spécialisée est parmi les ingrédients nécessaires à la santé de Signaflex, une firme de Victoriaville qui fabrique des ordinateurs de gestion véhiculaire pour les voitures de police. C'est pourquoi Jacques Poudrier, président de l'entreprise, veut doter la région de Victoriaville d'un Centre d'excellence en transports.

« Il faut se doter d'outils pour appuyer notre croissance. L'un d'entre eux est la formation spécialisée en région. »

Cet entrepreneur originaire de Victoriaville n'a pas attendu - et n'a pas demandé - que le gouvernement prenne l'initiative. Avec le Cégep de Victoriaville et à l'aide de capitaux privés de la région, il projette la mise sur pied d'une formation spécialisée dans le domaine du transport, un programme qui regrouperait diverses disciplines, telles qu'informatique et technique de génie électrique. Évidemment, l'enseignement serait axé sur certains aspects du transport.

Recherche et développement

Signaflex est vouée avant tout à la recherche et développement (R & D). Elle conçoit des ordinateurs complexes qui gèrent toutes les fonctions des véhicules de police, allant des gyrophares à la sirène, en passant par la communication radio, la consommation d'essence et le système électrique. Le but de ces appareils est de faciliter l'utilisation des diverses composantes des véhicules d'urgence et d'optimiser les ressources. C'est en tenant compte de certaines mésaventures impliquant des policiers et leur véhicule que Signaflex a pu mettre au point son produit.

La majorité des corps de police du Québec sont dotés de la technologie de Signaflex. Il manque encore le Service de police de la Communauté urbaine de Montréal (SPCUM) à sa liste de clients.

M. Poudrier croit que le centre de formation qu'il projette ne profitera pas seulement à son entreprise. D'ailleurs, Signaflex compte déjà sur son propre program-

me de formation où ingénieurs, programmeurs analystes, machinistes et autres (35 employés en tout) se spécialisent dans les technologies véhiculaires.

Elle investit plus de 3 % de sa masse salariale dans la formation de ses employés. L'idée d'un centre d'excellence en transport n'est pas égoïste. Toutes les entreprises versées dans ce domaine sont susceptibles d'y trouver leur compte, même les géants de l'automobile.

C'est aussi, selon lui, une question de vitalité régionale. « Les grands centres ont le monopole de la formation spécialisée et on se demande pourquoi les jeunes quittent les régions. Un programme pointu à Victoriaville serait en mesure de maintenir les forces vives en région et pourrait même attirer les jeunes d'ailleurs », croit M. Poudrier. Il voit déjà en Victoriaville une capitale mondiale en technologies du transport.

Son intérêt véhiculaire ne date pas d'hier. Lui et quelques-uns de ses frères - il en compte 11 au total et ils sont tous en affaires - avaient déjà lancé Poudrier et frères, une entreprise qui fabrique des composantes de véhicules modifiés, comme ceux d'Hydro-Québec et Bell Canada.

Croissance rapide

En 1989, il récupère ses billes et prend une année sabbatique qui dure trois mois à peine. « Je n'étais plus capable de rester là à ne rien faire », se souvient l'entrepreneur. C'est à ce moment qu'il lance une autre entreprise, celle qu'on connaît.

Les premières années ont été consacrées au développement du produit. Une fois la technologie au point, il la commercialise. Une croissance rapide s'est amorcée. En 1993 et 1994, il a mis un frein à la croissance : un autre cycle de R & D intense marqua les deux années suivantes.

Au cours de ces années, Signaflex a mis au point une nouvelle technologie qui établit par ondes hertziennes un lien permanent entre les ordinateurs de bord et un ordinateur central. « Nous avons consacré beaucoup de ressources à la R & D. Nous sommes maintenant prêts à attaquer le monde. »

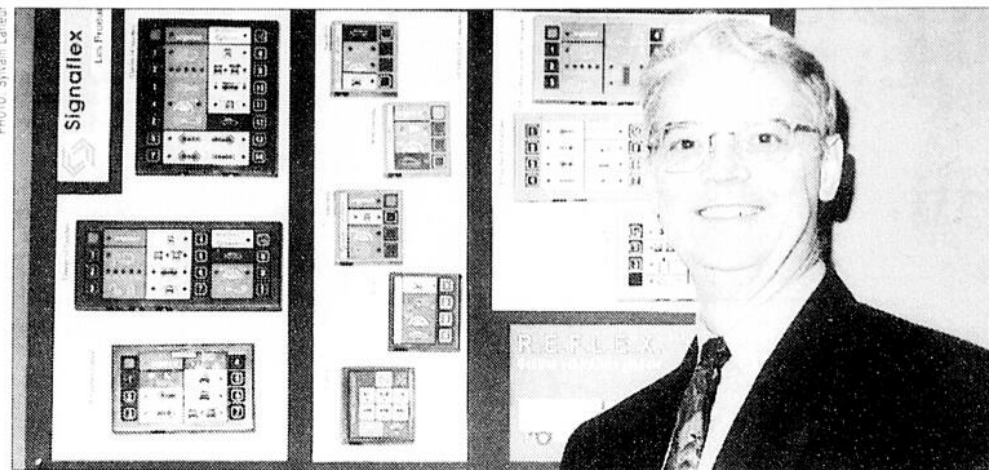
Cependant, Signaflex ne dispose pas en ce moment des assises financières pour engager une nouvelle phase de commercialisation. L'entre-

prise devrait les trouver bientôt, a laissé entendre M. Poudrier.

Elle compte en partie sur les exportations pour soutenir sa

croissance à venir. Pour avoir accès aux marchés étrangers, la technologie de Signaflex doit être certifiée par les pays importateurs. ■

■ Jacques Poudrier:
« La formation spécialisée en région est aussi une question de vitalité régionale. »



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.

CA

Les comptables agréés
de la Mauricie et
des Bois-Francs

Partenaires
en affaires

PROGRAMME INTERNET POUR PME

En profitant d'un programme exceptionnel de formation en entreprise, les PME peuvent acquérir un avantage concurrentiel en utilisant le plein potentiel d'Internet. Ce programme est le fruit d'une collaboration entre le gouvernement du Canada, le secteur privé et des établissements universitaires et collégiaux. Pour la région de Montréal, le programme est supervisé par l'École des Hautes Études Commerciales.

Internet :

*en entendre parler c'est bien,
en bénéficier c'est mieux*

Le programme s'adresse aux entreprises qui désirent :

- obtenir une analyse de leurs besoins;
- former leurs employés à l'utilisation d'Internet;
- obtenir un accès Internet pour une période d'essai;
- se brancher à Internet;
- connaître ce qui se fait dans leur industrie;
- saisir de nouvelles occasions d'affaires;
- développer un site Web.

Les avantages du programme :

- formation personnalisée en milieu de travail ou de groupe à l'École des HEC;
- consultation adaptée aux besoins de l'entreprise et à son secteur d'activité;
- coûts des plus avantageux grâce à l'engagement d'Industrie Canada.

Pour plus de renseignements :

Info@ebb.com

http : //www.ebb.com

À Montréal : École des HEC, (514) 340-7313

À l'extérieur de Montréal : 1-888-807-7777

(en vigueur dès le 1^{er} avril)

programme étudiants
bien branchés



MÉDIAGRIF
TECHNOLOGIES INTERACTIVES



DELPHI
SUPERNET
Internet • Intranet



Développement des
ressources humaines Canada



GESCOM INC.
Gestion technique et télécommunications

HEC

CCQCP
Saint-Jean-sur-Richelieu

ÉCOLE
POLYTECHNIQUE
MONTRÉAL

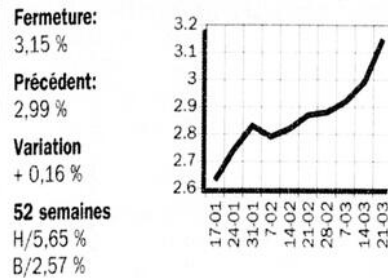


Industrie
Canada

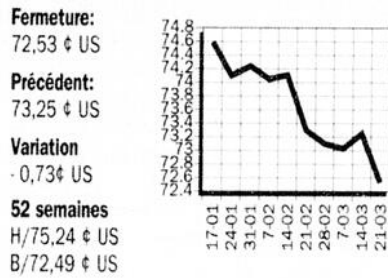
NETSCAPE

Investir

Bons du Trésor (3 mois) %

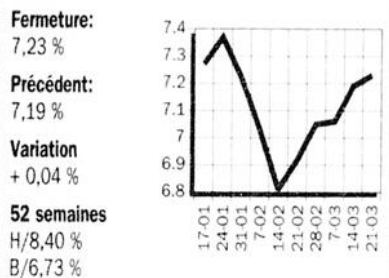


Le dollar (\$ canadien en \$ US)

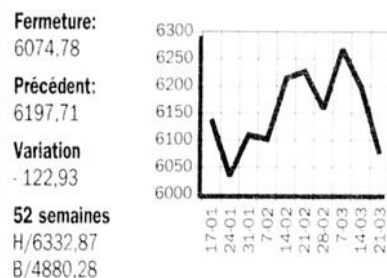


Les obligations

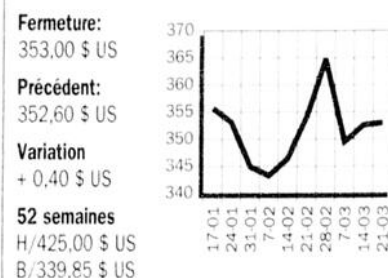
Canada 30 ans (Rendement %)



La bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



Teklogix poursuit sa forte croissance internationale

La compagnie tire 95 % de ses revenus de l'étranger

Nicolas Millette

Malgré une croissance annuelle moyenne des ventes de 54 % au cours des cinq dernières années, des marges bénéficiaires de 56 % et des perspectives tout aussi positives, Teklogix (Tor., TKX, 19,75 \$), de Mississauga, en Ontario, demeure sous-évaluée.

Bruce Krugel, de CIBC Wood Gundy, croit que le titre de Teklogix pourrait atteindre 29 \$ d'ici à 12 mois. Berry Byron de Yorkton partage les attentes de son collègue. Il a fixé un cours-cible de 28 \$ pour la même période.

Fondée en 1967 et inscrite aux bourses de Toronto et de Montréal depuis septembre 1995, Teklogix conçoit et fabrique des systèmes de communication de données sans fil. Le système repose sur un réseau de communication radio à basses fréquences incorporant à la fois des lecteurs optiques à codes barres et des claviers à touches numériques.

Installé en entrepôt, sur des cours de triage ou sur les terrains vagues, le système permet le repérage, le contrôle et la gestion d'éléments d'actif (conteneurs, pièces et équipements, matériel roulant, stocks divers). Un logiciel sophistiqué et breveté constitue le cœur du réseau et en assure la pleine et entière gestion.

Diversification

Teklogix tire 88 % de ses revenus d'entreprises manufacturières et du détail, 9 % des transports et 3 % du domaine des services. La liste de clients est fort impressionnante : Volkswagen, GM, Toyota, Nortel, Bell, IBM, General Electric, Glaxo,

Rubbermaid, Samsonite pour ne nommer que ceux-là.

Ses clients multinationaux lui donnent un levier de ventes importants, à l'international. « Volkswagen possède des usines partout dans le monde, notamment au Mexique. Puisqu'elle a déjà adopté notre système à l'une de ses usines en Allemagne, nous pensons que la compagnie fera de même pour son usine au Mexique », a expliqué Gordon Wilde, vice-président, finances, de Teklogix.

La compagnie vise également les entreprises publiques de transport et de services. En septembre 1996, Teklogix a conclu un contrat de 9,3 M\$ avec la police de Chicago. La compagnie a également signé une entente de 3 M\$ avec ce service de police en vue de la livraison de logiciels adaptés à ce système.

En mars 1996, Teklogix a fait l'acquisition de la compagnie américaine Badger Computers pour la somme de 2 M\$. Badger est spécialisée dans la conception et la fabrication d'ordinateurs portatifs 486 destinés à des utilisations extérieures et ultra-résistants aux intempéries. Cette diversification stratégique permet à Teklogix de pénétrer les marchés de la sécurité publique et du secourisme.

Stratégie

La stratégie de Teklogix est simple : la compagnie vise un créneau de marché spécifique, maintient des marges bénéficiaires élevées, privilégie une présence internationale forte et une structure de revenus basée sur une clientèle d'entreprises multinationales.

Teklogix est une entreprise libre de dette. Son premier appel à l'épargne public lui a rapporté 28 M\$ qu'elle a employé à la construction d'un

nouveau siège social, au déploiement de son réseau international et aux activités de recherche et de développement. La compagnie injecte jusqu'à 7 % de ses revenus totaux en R & D.

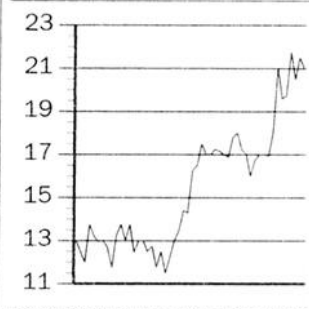
Le marché mondial que vise Teklogix est évalué à plus de deux milliards de dollars. Selon la compagnie, ce marché est appelé à croître au rythme de 15 % annuellement au cours des prochaines années aux États-Unis. Cette croissance devrait être encore plus forte en Europe et en Asie. Enfin, seulement 7 % de ce marché potentiel est à ce jour comblé.

M. Krugel prévoit une croissance des ventes de

Teklogix

(Toronto, TKX, hebdomadaire)

du 22-03-1996 au 14-03-1997



Teklogix : Informations financières

	1994	1995	1996	1997(p)	1998(p)
Revenus totaux (M\$)	46	69,6	92,5	130,0	170,0
Croissance des revenus	78,7 %	51,3 %	32,8 %	40,6 %	30,8 %
Bénéfices par action	0,07 \$	0,75 \$	0,70 \$	0,77 \$	1,13 \$
Rendement de l'avoir	23,9 %	113,4 %	28,0 %	19,4 %	23,2 %

Sources : Valeurs mobilières Yorkton

Tableau : Les Affaires

des revenus s'établit comme suit : Amérique du Nord 60 % (États-Unis 55 %, Canada 5 %), Europe 34 %, Asie et Australie 5 %, Amérique latine 1 %.

« La croissance internationale provenant de l'Europe et des pays autres que les États-Unis et le Canada constitue la plus grande opportunité de revenus qu'a connu à ce jour Teklogix », a souligné M. Krugel.

Cette croissance devrait dépasser celle du marché nord-américain pour les raisons suivantes : ces marchés sont moins développés que ceux d'Amérique du Nord, la concurrence y est moins forte et les clients adoptent plus rapidement cette nouvelle tech-

nologie. De 1996 à 1999, M. Krugel prévoit une hausse annuelle moyenne de 35 % des ventes pour les marchés de l'Amérique du Nord.

La compagnie prévoit y réaliser les meilleurs résultats à court et moyen terme car le réseau international y est bien développé.

Teklogix déploie actuellement d'énormes efforts pour structurer une présence aussi forte en Asie ainsi qu'en Amérique latine.

« L'un de nos grands défis est de structurer une approche service à la clientèle de premier ordre notamment dans les marchés en développement », a expliqué Joseph Buccino, vice-président ingénierie, de Teklogix. ■

N o m i n a t i o n



Mme Isabelle Deschamps, ing.

Ordre des ingénieurs du Québec

Monsieur Claude Martel, président-directeur général d'Inno-centre, et monsieur Bernard Lamarre, ing., président de l'Ordre des ingénieurs du Québec, ont le plaisir d'annoncer la nomination de madame Isabelle Deschamps, ing., à titre de vice-présidente, développement de l'entrepreneurship technologique.

Madame Deschamps possède une quinzaine d'années d'expérience en génie, gestion, enseignement et recherche, avec spécialisation dans les domaines de la gestion de la production et de la technologie. Elle a œuvré comme professeure agrégée au sein du service d'enseignement de la gestion des opérations et de la production aux H.E.C., et a travaillé à titre d'ingénieure de recherche au Centre de recherche et développement d'Alcan International.

Diplômée de l'École Polytechnique en génie métallurgique, madame Deschamps détient une maîtrise en administration des affaires (MBA) spécialisée en gestion des opérations des H.E.C., ainsi qu'un doctorat en administration des affaires (DBA) spécialisé en gestion de la technologie et en psychologie organisationnelle, de la Harvard Business School.

Inno-centre

L'Ordre des ingénieurs du Québec,

ordre regroupant près de 41 000 membres, s'est associé à Inno-centre, groupe-conseil spécialisé dans le développement d'entreprises technologiques, afin de mettre en place un programme qui favorisera l'émergence et le développement de nouvelles entreprises technologiques pour les ingénieurs. Le Programme de promotion et de soutien à l'entrepreneurship technologique, en vigueur depuis deux ans, a déjà permis l'aiguillage de nombreux ingénieurs et futurs ingénieurs entrepreneurs ainsi que le démarrage de plusieurs entreprises.

INVESTIR

La hausse de 23,5 % des profits des entreprises canadiennes au quatrième trimestre de 1996 donne le ton pour 1997

Renée Claude
Simard

Le vent d'optimisme qui souffle sur le Canada depuis le deuxième semestre de 1996 s'intensifiera au cours de 1997.

Sylvie Riopel, économiste senior à la Confédération des Caisses populaires, prévoit une augmentation des profits entre 10 et 12 % en 1997. Elle projette une croissance encourageante de 3,5 % en 1997. « C'est très encourageant parce que les profits n'ont progressé que de 1,2 % en 1996. Nous avons été hypothéqués par une première moitié de 1996 très lente. »

La croissance économique au Canada a été de 1,5 % en 1996. Il s'agit d'une deuxième année de ralentissement économique pour le Canada. En 1995, la croissance avait été de 2,3 %, alors qu'en 1994, elle affichait un robuste 4,1 %.

Michel Doucet, économiste chez Lévesque Beaubien Geoffrion, se réjouit de la forte présence des consommateurs; il demeure toutefois très inquiet. « L'augmentation des dépenses personnelles ne s'est pas faite parce qu'ils avaient plus de revenus, mais par une baisse du taux d'épargne et une hausse de l'endettement. Le taux d'épargne a atteint 3,2 % au Canada. Il s'agit du taux le plus bas depuis le début des années 1960. » « Si la hausse des taux attendue ne dépasse pas les 100 points de base, on ne voit pas de gros problèmes à l'horizon, a dit M^{me} Riopel. La reprise au Canada repose en grande partie sur une politique très expansionniste. »

Hausse des profits de 23,5 %

Au quatrième trimestre de 1996, les 94 entreprises canadiennes colligées par LES AFFAIRES ont affiché une hausse encourageante de 23,5 % de leurs profits par rapport au trimestre correspondant de 1995. Les ventes se sont relevées de 10,6 %.

Au cours des trois premiers trimestres précédents, les profits des entreprises étaient demeurés à plat. Pire, au dernier trimestre de 1995 (par rapport à 1994), ils avaient chuté de 29,4 %. Les 160 entreprises colligées par le *Financial Post* affichent une hausse de 36 % de leurs profits au dernier trimestre de 1996. Les profits des 140 entreprises répertoriées par le *Globe & Mail* ont bondi de 46 %. L'écart entre leurs résultats et les nôtres s'explique par les différentes entreprises qui composent les tableaux respectifs

et les divers secteurs.

Les profits des 690 entreprises américaines colligées par le *Wall Street Journal* ont explosé de 61 %. Ceci complète une solide poussée des profits depuis 1992. Si cette tendance se poursuit comme prévu en 1997, il s'agira de la plus longue période de hausse de profits depuis l'après-guerre.

Les analystes du *Wall Street* prévoient une croissance des profits des entreprises américaines de 14,7 % en 1997.

Si on observe plus attentivement les résultats de notre compilation, on constate que deux facteurs importants influencent le résultat global.

Sans le revirement spectaculaire du Canadien Pacifique (Mtl, CP, 33,50 \$), les profits des entreprises auraient affiché une hausse modeste de 2,6 %. En revanche, le secteur de la forêt a freiné la poussée des profits des entreprises canadiennes. Si on exclut ce secteur de notre compilation, les profits se seraient accrus de 48,8 %. Le secteur de la forêt traîne la patte pour un quatrième trimestre consécutif. Il est le seul secteur qui affiche des résultats teintés de rouge.

Michael MacCallum, associé de Price Waterhouse, prévoit que les bénéfices des papeteries canadiennes pourraient baisser de 25 % en 1997. Le secteur du papier journal sera le plus durement touché. Neuf des 10 entreprises ont enregistré une baisse de leurs profits ou glissé dans le rouge. Une seule entreprise a réussi à échapper au coupeur : Canfor (Tor., CFP, 13,80 \$). Elle affiche un revirement de 20 M\$.

Repap (Mtl, RPP, 2,24 \$) est la plus durement touchée du secteur avec une perte de près de 360 M\$. La société a inscrit une charge inhabituelle de 305,5 M\$ liée à son actif d'Alcell. En revanche, West Fraser Timber (Tor., WFT, 42 \$) a réussi à limiter les dégâts. Ses profits n'ont reculé que de 20,6 %. La société a profité du marché plus vigoureux du bois de sciage. Le paysage de ce secteur sera transformé au cours des prochains trimestres en raison des récentes fusions entre Repap et Avenor (Mtl, AVR, 21,60 \$) et entre Abitibi-Price (Mtl, A, 21,85 \$) et Stone Consolidated (Mtl, SO, 21,85 \$). Abitibi-Consolidated deviendra le plus grand producteur de papier au monde avec un chiffre d'affaires d'environ 4,9 milliards de dollars et des profits estimés à 268 M\$.

Six secteurs en croissance

Six des 10 secteurs ont ac-

cru leurs profits. Le gain de 2 500 % des profits du secteur des produits de consommation s'explique par le revirement spectaculaire de 252 M\$ de Seagram (Mtl, VO, 53,60 \$). En 1995, la société avait inscrit des frais non récurrents de réingénierie de 290 M\$ US. Sans Seagram, ce secteur n'affiche plus qu'une progression de ses profits de 24 %.

Le secteur du pétrole et du gaz a connu la meilleure performance boursière en 1996. Les 12 entreprises du secteur ont accru leurs profits de 142,6 %.

Ce secteur a été choyé par la hausse du prix du pétrole et du gaz, la reprise économique et la température froide des trois derniers mois de 1996. Le prix du baril de pétrole a notamment augmenté d'environ 25 \$ US. PanCanadian Petroleum (Tor., PCP, 55,80 \$) se démarque avec des résultats records en 1996.

Les entreprises de services

publics ont tiré leur épingle du jeu au cours du trimestre. Les profits ont progressé de 31,3 %. BCE (Mtl, BCE, 64,15 \$), dont les ventes ont progressé d'un milliard de dollars, a bien fait. Ses principales unités d'exploitation ont toutes amélioré leurs résultats.

Les profits de Bell Canada au quatrième trimestre ont progressé pour un septième trimestre consécutif.

Le plus important distributeur de gaz naturel au Canada et le cinquième en Amérique du Nord, TransCanada Pipelines (Tor., TRP, 25,40 \$), a haussé ses ventes de 1,4 milliard de dollars. Ses profits ont également progressé.

La hausse de 12,9 % des profits du secteur du commerce est encourageante par rapport à des reculs respectifs de 39,4 %, de 69,7 % et de 11,4 %, au cours des trois trimestres antérieurs.

Les dépenses de consommation ont connu une forte accé-

lération, avec un taux annuel de 5,6 % qui provient d'une véritable explosion des achats de biens durables. Le comportement des ménages canadiens s'est modifié dramatiquement au cours des derniers mois sous l'impulsion de la forte baisse des taux d'intérêt.

Provigo (Mtl, PGV, 6,45 \$) détonne par ses résultats teintés de rouge. La perte de 13,6 M\$ tient compte d'une provision pour perte de 29,1 M\$.

Celle-ci inclut des frais inhabituels liés au rachat de certains magasins franchisés Loeb, des frais éventuels de résiliation de baux liés à des surplus de propriétés et la radiation du placement résiduel de la société dans Distribution aux Consommateurs, dont la faillite n'a pu être évitée.

Les magasins de grandes surfaces ont tiré leur épingle du jeu. La Compagnie de la Baie d'Hudson (Tor., HBC,

26,20 \$) et Sears Canada (Tor., SCC, 13,50 \$), qui affichaient une baisse de leurs profits ou des résultats teintés de rouge depuis le quatrième trimestre de 1995, ont enregistré une croissance de leurs bénéfices.

Les exportations continuent d'alimenter le secteur des produits industriels. Après trois trimestres difficiles en raison du fléchissement de la demande et des prix, les producteurs d'acier affichent des résultats mitigés.

Dofasco (Tor., DFS, 24,50 \$) a résisté, comme aux deux trimestres précédents, à la mauvaise turbulence. La demande et les prix de l'acier laminé ont été plus fermes en 1996 que les autres produits de l'acier.

Algoma Steel (Tor., ALG, 6,40 \$) s'est démarquée avec une forte croissance de ses profits attribuable à la baisse de ses coûts. De plus, le résultat de 1995 comprenait une

PRODUITS INDUSTRIELS

(trimestre terminé en octobre, novembre et décembre 1996 par rapport au trimestre correspondant de 1995)

Nom de l'entreprise	Fin du trim.	Revenus en 000 \$			Bénéfices nets en 000 \$			Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)		
		1996	1995	var. %	1996	1995	var. %	1996	1995	1996	1995	var. %
Agrium (4)•	Déc	518 332	590 018	-12,15	-14 922	78 731	-118,95	-2,88	13,34	-0,09	0,55	-117,07
Algoma Steel (4)	Déc	265 800	262 700	1,18	27 500	1 800	1 427,78	10,35	0,69	0,60	0,04	1 400,00
Bombardier (3)	Oct	1 946 300	1 580 500	23,14	91 800	74 900	22,56	4,72	4,74	0,27	0,22	22,73
CAE (3)	Déc	204 246	221 384	-7,74	17 181	17 812	-3,54	8,41	8,05	0,16	0,16	—
Co-Steel (4)	Déc	352 800	329 900	6,94	6 000	7 200	-16,67	1,70	2,18	0,20	0,23	-13,04
Dofasco (4)	Déc	719 500	671 300	7,18	60 000	51 700	16,05	8,34	7,70	0,63	0,53	18,87
DuPont Canada (4)	Déc	446 000	435 000	2,53	46 000	42 000	9,52	10,31	9,66	0,50	0,44	13,64
Finning (4)	Déc	513 990	462 059	11,24	20 385	17 322	17,68	3,97	3,75	0,51	0,44	15,91
Ivaco (4)	Déc	309 297	355 100	-12,90	-8 068	-4 358	—	-2,61	-1,23	-0,42	-0,29	—
Laidlaw (1)•	Nov	949 126	835 566	13,59	75 482	53 742	40,45	7,95	6,43	0,24	0,19	28,57
Magna International (1)	Oct	1 836 700	1 294 700	41,86	104 800	73 200	43,17	5,71	5,65	1,37	1,15	19,13
Methanex Corp. (4)•	Déc	356 868	290 477	22,86	-76 295	6 535	-1 267,40	-21,38	2,25	-0,41	0,04	-1 100,00
Moore Corp. (4)•	Déc	897 397	936 856	-4,21	57 103	30 290	88,52	6,36	3,23	0,57	0,30	90,91
Northern Telecom (4)•	Déc	5 655 056	4 720 649	19,79	428 045	336 225	27,31	7,57	7,12	1,66	1,32	25,51
Nova Corp. (4)	Déc	1 191 000	1 073 000	11,00	108 000	89 000	21,35	9,07	8,29	0,23	0,19	21,05
Potash Corp. (4)•	Déc	462 451	406 504	13,76	62 368	50 218	24,19	13,49	12,35	1,36	1,13	20,24
SNC-Lavalin (Groupe) (4)	Déc	414 062	317 337	30,48	9 572	7 250	32,03	2,31	2,28	0,21	0,16	31,25
Stelco (4)	Déc	727 000	713 000	1,96	20 000	31 000	-35,48	2,75	4,35	0,19	0,29	-34,48
TOTAUX	18	17 765 925	15 496 048	14,65	1 034 951	964 566	7,30	5,83	6,22	—	—	—

PRODUITS DE CONSOMMATION

CCL Industries (4)	Déc	277 500	236 000	17,58	9 000	7 200	25,00	3,24	3,05	0,26	0,21	23,81
Coca-Cola (Brevages) (4)	Déc	241 403	232 814	3,69	4 418	4 255	3,83	1,83	1,83	0,11	0,10	10,00
Cott Corp (3)	Oct	333 832	326 597	2,22	3 384	-6 774	—	1,01	-2,07	0,06	-0,11	—
Dominion Textile (2)	Déc	270 800	286 000	-5,31	2 500	-700	—	0,92	-0,24	0,03	-0,04	—
Molson Cos (3)	Déc	366 800	353 700	3,70	20 200	24 900	-18,88	5,51	7,04	0,35	0,43	-18,60
Rothmans (3)	Déc	140 700	133 300	5,55	16 700	16 400	1,83	11,87	12,30	3,03	2,98	1,68
Seagram Co. (2)•	Déc	5 062 275	4 807 068	5,31	217 398	-35 108	—	4,29	-0,73	0,58	-0,09	—
TOTAUX	7	6 693 310	6 375 479	4,99	273 600	10 173	2 589,42	4,09	0,16	—	—	—

COMMUNICATIONS

CanWest Global Com.(1)	Nov	219 815	170 188	29,16	53 440	31 191	71,33	24,31	18,33	0,36	0,22	63,64
G.T.C. Transcontinental (4)	Oct	300 000	300 000	—	-10 300	13 000	-179,23	-3,43	4,33	-0,32	0,35	-191,43
Quebecor (4)	Déc	1 673 000	1 546 000	8,21	38 800	91 600	-57,64	2,32	5,92	0,59	1,39	-57,55
Rogers Communications (4)	Déc	665 603	593 631	12,12	-28 318	-75 425	—	-4,25	-12,71	-0,20	-0,48	—
Shaw Communications (1)	Nov	165 693	147 769	12,13	-12 143	5 949	-304,12	-7,33	4,03	-0,17	0,09	-288,89
Southam (4)	Déc	295 075	287 855	2,51	36 829	-58 109	—	12,48	-20,19	0,48	-0,77	—
Thomson Corp. (4)•	Déc	2 900 444	2 466 998	17,57	317 321	671 099	-52,72	10,94	27,20	0,53	1,13	-53,57
Vidéotron (Groupe) (1)	Nov	238 696	210 741	13,27	-10 175	-3 367	—	-4,26	-1,60	-0,10	-0,04	—
TOTAUX	8	6 458 326	5 723 182	12,85	385 454	675 938	-42,98	5,97	11,81	—	—	—

SERVICES PUBLICS

BC Gas (4)	Déc	298 900	297 800	0,37	43 100	36 400	18,41	14,42	12,22	1,04	0,89	16,85
BC Telecom (4)	Déc	656 900	601 700	9,17	60 200	48 000	25,42	9,16	7,98	0,48	0,38	26,32
BCE (4)	Déc	8 463 000	7 422 000	14,03	410 000	270 000	51,85	4,84	3,64	1,29	0,86	50,00
Canadian Utilities (4)	Déc	520 600	492 500	5,71	30 600	23 100	32,47	5,88	4,69	0,78	0,70	11,43
Gaz Métropolitain (1)	Déc	350 049	322 741	8,46	58 156	55 715	4,38	16,61	17,26	0,54	0,52	3,85
Telus Corp. (4)	Déc	513 800	455 900	12,70	59 900	31 700	88,96	11,66	6,95	0,42	0,22	90,91
TransCanada PipeLines (4)	Déc	3 197 000	1 828 100	74,88	102 000	89 100	14,48	3,19	4,87	0,48	0,44	9,09
Westcoast Energy (4)	Déc	1 721 000	1 371 000	25,53	54 000	69 000	-21,74	3,14	5,03	0,54	0,78	-30,77
TOTAUX	8	15 721 249	12 791 741	22,90	817 956	623 015	31,29	5,20	4,87	—	—	—

(1) : 1er trimestre; (2) : 2e trimestre; (3) : 3e trimestre; (4) : 4e trimestre; • : \$ US

Tableau : LES AFFAIRES

provision de 10 M\$ liée au retrait des actions privilégiées.

Pour Ivaco (Mtl, IVA.A, 2,83 \$), la situation est loin de s'améliorer. La société montréalaise a presque doublé sa perte en raison du prix de vente sensiblement plus bas pour les produits d'acier, en particulier le fil machine.

Du côté des sociétés de gestion, le revirement spectaculaire de 905 M\$ du Canadien Pacifique a fouetté les résultats de notre compilation. Au quatrième trimestre de 1995, les éléments inhabituels s'étaient soldés par une charge de 774 M\$ liée en grande partie aux frais de restructuration

de 704 M\$ comptabilisés par le Chemin de fer Canadien Pacifique.

Imasco (Mtl, IMS, 37,95 \$) affiche, pour sa part, un revirement de 341 M\$. Le résultat de 1995 tenait compte de frais exceptionnels de 325 M\$ ayant principalement trait à sa décision de vendre ses restaurants Roy Rogers.

Sept des huit entreprises minières ont vu leurs profits dégringoler en raison de la baisse des prix de l'or et des autres métaux de base. Placer Dome (Tor., PDG, 27,35 \$) a été la plus durement touchée. La perte de près de 77 M\$ tient compte de frais de 90 M\$ US liés à la dévalua-

Profits des compagnies canadiennes

(trimestre terminé en octobre, novembre et décembre 1996 par rapport au trimestre correspondant de 1995)

Secteur	Nombre de compagnies	revenus en 000\$			Bénéfices nets en 000\$			Marge bénéficiaire en %	
		1996	1995	var. en %	1996	1995	var. en %	1996	1995
PRODUITS INDUSTRIELS	18	17 765 925	15 496 048	14,65	1 034 951	964 566	7,30	5,83	6,22
PRODUITS DE CONSOMMATION	7	6 693 310	6 375 479	4,99	273 600	10 173	2 589,42	4,09	0,16
COMMUNICATIONS	8	6 458 326	5 723 182	12,85	385 454	675 938	-42,98	5,97	11,81
SERVICES PUBLICS	8	15 721 249	12 791 741	22,90	817 956	623 015	31,29	5,20	4,87
COMMERCE	12	12 034 427	11 367 015	5,87	223 015	197 571	12,88	1,85	1,74
SERVICES FINANCIERS	8	11 806 000	10 754 000	9,78	1 669 000	1 442 000	15,74	14,14	13,41
SOCIÉTÉS DE GESTION	3	7 871 600	6 600 400	19,26	462 400	-825 700	—	5,87	-12,51
FORÊT	10	5 290 452	5 646 449	-6,30	-425 695	461 335	-192,27	-8,05	8,17
MINES	8	8 381 608	8 806 753	-4,83	206 452	528 257	-60,92	2,46	6,00
PÉTROLE ET GAZ	12	9 730 748	7 398 860	31,52	792 541	326 665	142,62	8,14	4,42
TOTAUX	94	101 753 645	90 959 927	10,61	5 439 674	4 403 821	23,52	5,35	4,84

Tableau : LES AFFAIRES

tion d'intérêts dans des mines.

En revanche, Alcan Alumi-

nium (Mtl, AL, 50,30 \$) affiche une poussée de 56,5 % de ses profits et ce, malgré une

baisse de 17 % de ses ventes. Au quatrième trimestre de 1995, le producteur d'aluminium avait encaissé les contrecoups de la grève dans certaines usines du Québec. Cette grève avait entraîné une perte de 70 M\$ US.

Le secteur des communications accuse un recul de ses profits de près de 43 %. Quatre des huit entreprises affichent des résultats teintés de rouge.

Le Groupe Transcontinental G.T.C. (Mtl, GRT.B, 10,50 \$) affiche une perte de 10,3 M\$.

Ce résultat tient compte d'une provision pour perte de 24 M\$ sur la disposition de sa participation dans l'imprimeur américain AmerSig Graphics. En excluant cet

élément non récurrent, le bénéfice net aurait progressé de 3 % par rapport à l'exercice précédent.

Quebecor (Mtl, QBR.A, 25,20 \$) et Thomson Corp. (Tor., TOC, 28,15 \$) affichent pour leur part une baisse importante de leurs profits. En revanche, Southam (Tor., STM, 19,05 \$) a réussi un revirement significatif. La perte enregistrée en 1995 comportait des frais de rationalisation de 120 M\$.

Les trois câblodistributeurs ont eu la vie dure au dernier trimestre de 1996. Rogers Communications (Tor., RCL.A, 9,90 \$), Shaw Communications (Tor., SCL.B, 9,75 \$) et le Groupe Vidéo-tron (Mtl, VDO, 11,40 \$) ont essuyé des pertes. ■

COMMERCE (GROS ET DÉTAIL)

(trimestre terminé en octobre, novembre et décembre 1996 par rapport au trimestre correspondant de 1995)

Nom de l'entreprise	Fin du trim.	Revenus en 000 \$			Bénéfices nets en 000 \$			Marge bénéficiaire nette (%)		Bénéfice par action (\$)		
		1996	1995	var. %	1996	1995	var. %	1996	1995	1996	1995	var. %
Canadian Tire (4)	Déc	1 060 810	990 345	7,12	33 846	27 712	22,13	3,19	2,80	0,39	0,31	25,81
Cara (Entreprises) (3)	Déc	187 722	160 708	16,81	8 578	8 630	-0,60	4,57	5,37	0,09	0,07	28,57
Empire Co. (1)	Oct	801 400	723 900	10,71	11 100	11 000	0,91	1,39	1,52	0,27	0,25	8,00
Future Shop (3)	Déc	510 206	439 635	16,05	7 130	13 850	-48,52	1,40	3,15	0,56	1,09	-48,62
Hudson Baie d' (Cie) (3)	Oct	1 466 563	1 459 527	0,48	8 097	2 173	272,62	0,55	0,15	0,14	0,04	250,00
Jean Coutu (Groupe) (2)	Nov	433 026	415 900	4,12	13 864	11 606	19,46	3,20	2,79	0,26	0,22	18,18
Loblaws Cos (4)	Déc	2 383 600	2 224 200	7,17	59 900	49 300	21,50	2,51	2,22	0,25	0,20	25,00
Métro-Richelieu (1)	Déc	811 400	780 000	4,03	15 500	14 600	6,16	1,91	1,87	0,58	0,45	28,89
Oshawa Group (3)	Nov	1 525 200	1 450 700	5,14	10 300	12 600	-18,25	0,68	0,87	0,27	0,33	-18,18
Provigo (3)	Nov	1 355 800	1 327 600	2,12	-13 600	14 200	-195,77	-1,00	1,07	-0,17	0,13	-230,77
Sears Canada (4)	Déc	1 310 000	1 220 000	7,38	63 000	27 600	128,26	4,81	2,26	0,65	0,29	124,14
UAP (4)	Déc	188 700	174 500	8,14	5 300	4 300	23,26	2,81	2,46	0,37	0,29	27,59
TOTAUX	12	12 034 427	11 367 015	5,87	223 015	197 571	12,88	1,85	1,74	—	—	—

SERVICES FINANCIERS

Banque CIBC (4)	Oct	1 820 000	1 558 000	16,82	341 000	298 000	14,43	18,74	19,13	1,50	1,26	19,05
Banque de Montréal (4)	Oct	1 535 000	1 471 000	4,35	291 000	269 000	8,18	18,96	18,29	1,04	0,93	11,83
Banque Nationale (4)	Oct	471 000	424 000	11,08	74 000	63 000	17,46	15,71	14,86	0,41	0,33	24,24
Banque Royale (4)	Oct	2 037 000	1 760 000	15,74	376 000	320 000	17,50	18,46	18,18	1,09	0,90	21,11
Banque Scotia (4)	Oct	1 308 000	1 251 000	4,56	283 000	230 000	23,04	21,64	18,39	1,08	0,88	22,73
Banque Toronto-Dominion (4)	Oct	1 100 000	987 000	11,45	249 000	226 000	10,18	22,64	22,90	0,79	0,71	11,27
London (Gr. d'assurance) (4)	Déc	1 759 000	1 672 000	5,20	30 000	21 000	42,86	1,71	1,26	0,37	0,27	37,04
Trilon Financial Corp. (4)	Déc	1 776 000	1 631 000	8,89	25 000	15 000	66,67	1,41	0,92	0,12	0,06	100,00
TOTAUX	8	11 806 000	10 754 000	9,78	1 669 000	1 442 000	15,74	14,14	13,41	—	—	—

SOCIÉTÉS DE GESTION

Canadien Pacifique (4)	Déc	2 475 000	2 087 500	18,56	257 000	-647 700	—	10,38	-31,03	0,74	-1,90	—
Imasco (4)	Déc	2 906 000	2 487 000	16,85	162 000	-179 000	—	5,57	-7,20	0,70	-0,76	—
Onex Corp. (4)	Déc	2 490 600	2 025 900	22,94	43 400	1 000	4 240,00	1,74	0,05	1,19	0,03	3 866,67
TOTAUX	3	7 871 600	6 600 400	19,26	462 400	-825 700	—	5,87	-12,51	—	—	—

FORÊT

Avenor (4)	Déc	500 800	654 000	-23,43	-17 900	118 100	-115,16	-3,57	18,06	-0,29	1,74	-116,67
Canfor Corp. (4)	Déc	472 200	431 300	9,48	6 100	-14 600	—	1,29	-3,39	0,11	-0,26	—
Cascades (4)	Déc	492 780	547 737	-10,03	12 638	20 274	-37,66	2,56	3,70	0,17	0,27	-37,04
Domtar (4)	Déc	475 000	502 000	-5,38	-4 000	31 000	-112,90	-0,84	6,18	-0,03	0,19	-115,79
Fletcher Challenge Canada (2)	Déc	503 600	654 900	-23,10	-7 900	70 100	-111,27	-1,57	10,70	-0,06	0,56	-110,71
MacMillan Bloedel (4)	Déc	1 226 000	1 196 000	2,51	-72 000	68 000	-205,88	-5,87	5,69	-0,60	0,50	-220,00
Repap (4)	Déc	425 000	451 800	-5,93	-359 300	61 100	-688,05	-84,54	13,52	-2,95	0,41	-819,51
Stone Consolidated (2)	Déc	550 720	617 151	-10,76	5 128	60 497	-91,52	0,93	9,80	0,05	0,70	-92,86
Tembec (1)	Déc	257 352	243 261	5,79	-8 561	21 564	-139,70	-3,33	8,86	-0,19	0,45	-142,22
West Fraser Timber (4)	Déc	387 000	348 300	11,11	20 100	25 300	-20,55	5,19	7,26	0,67	0,88	-23,86
TOTAUX	10	5 290 452	5 646 449	-6,30	-425 695	461 335	-192,27	-8,05	8,17	—	—	—

MINES

Alcan Aluminium (4)•	Déc	2 458 896	2 963 909	-17,04	97 222	62 114	56,52	3,95	2,10	0,42	0,23	82,35
Barrick Gold (4)•	Déc	445 599	509 063	-12,47	75 617	105 323	-28,21	16,97	20,69	0,20	0,30	-31,82
Cominco (4)	Déc	465 400	439 200	5,97	14 100	38 000	-62,89	3,03	8,65	0,17	0,44	-61,36
Falconbridge (4)	Déc	502 100	569 500	-11,83	27 800	79 800	-65,16	5,54	14,01	0,16	0,45	-64,44
Inco (4)•	Déc	1 057 285	1 159 908	-8,85	31 057	78 317	-60,34	2,94	6,75	0,65	0,65	—
Inmet Mining (4)	Déc	210 926	290 230	-27,32	1 624	2 391	-32,08	0,77	0,82	-0,01	—	—
Noranda (4)	Déc	2 785 000	2 455 000	13,44	36 000	111 000	-67,57	1,29	4,52	0,12	0,41	-70,73
Placer Dome (4)•	Déc	456 401	419 943	8,68	-76 967	51 311	-250,00	-16,86	12,22	-0,32	0,22	-250,00
TOTAUX	8	8 381 608	8 806 753	-4,83	206 452	528 257	-60,92	2,46	6,00	—	—	—

PÉTROLE ET GAZ

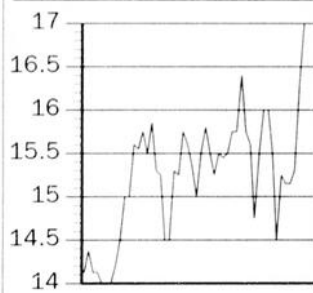
Alberta Energy (4)	Déc	352 700	203 100	73,66	23 300	9 200	153,26	6,61	4,53	0,22	0,10	120,00
Canadian Occidental Pete (4)	Déc	382 000	311 000	22,83	47 000	32 000	46,88	12,30	10,29	0,34	0,24	41,67
Gulf Canada Resources (4)	Déc	244 000	206 000	18,45	7 000	-3 000	—	2,87	-1,46	-0,01	-0,06	—
Impériale (Cie pétrolière) (4)	Déc	2 886 000	2 390 000	20,75	198 000	93 000	112,90	6,86	3,89	1,24	0,49	153,06
Norcen Energy (4)	Déc	378 000	325 000	16,31	35 000	12 000	191,67	9,26	3,69	0,39	0,14	178,57
PanCanadian Petroleum (4)	Déc	951 600	583 900	62,97	122 200	35 200	247,16	12,84	6,03	0,97	0,28	246,43
Petro-Canada (4)	Déc	1 663 000	1 258 000	32,19	101 000	65 000	55,38	6,07	5,17	0,38	0,26	46,15
Renaissance Energy (4)	Déc	283 425	156 894	80,65	53 590	12 205	339,08	18,91	7,78	0,45	0,12	275,00
Shell Canada (4)												

INVESTIR

UAP

(Montréal, UAPA, hebdo)

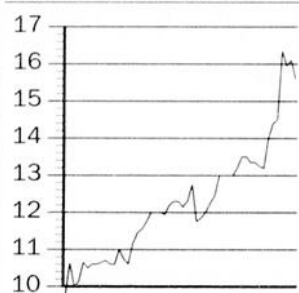
du 22-03-1996 au 14-03-1997



Uni-Sélect

(Montréal, UNS, hebdo)

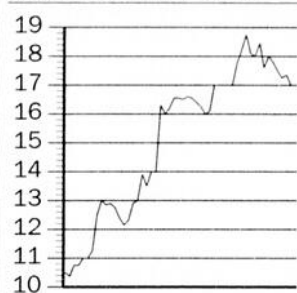
du 22-03-1996 au 14-03-1997



Acklands

(Toronto, ACK, hebdo)

du 22-03-1996 au 14-03-1997



Trois grossistes de pièces d'autos, trois points de vue

Dominique
Beauchamp

Les titres des trois grossistes de pièces d'automobiles ont tous connu une appréciation sensible de leurs cours. Leurs perspectives boursières à court terme diffèrent.

Après un gain de 20 % depuis un an, le titre d'UAP (Mtl, UAP, 17 \$) est bien évalué à court terme. Chris-

tian Godin, analyste de Midland Walwyn Capital, suggère aux investisseurs actifs d'encaisser leurs profits.

L'action d'UAP s'échange à un multiple de 12,5 fois le bénéfice de 1996, de 12 fois le bénéfice de 1,46 \$ par action prévu en 1997 et de 1,2 fois sa valeur comptable. Le titre s'échange dans la moyenne de ses multiples historiques.

M. Godin prévoit une hausse de 5 % du bénéfice en

1997. La plus-value de 5 % par rapport à son cours-cible de 18 \$ ne justifie plus l'achat de l'action. En revanche, les investisseurs qui ont un horizon de placement à plus long terme et qui appréhendent une forte correction boursière devraient conserver ce titre défensif, a ajouté l'analyste.

« L'entreprise est bien gérée et ne perd jamais d'argent même dans les récessions. C'est un bon titre défensif. » Le titre génère un rendement de dividende de 2,4 %.

L'analyste projette une plus-value de 16 % pour l'action de son concurrent, Uni-Sélect (Mtl, UNS, 16,35 \$), d'ici à 12 mois. Il recommande d'accumuler le titre. Sous 15 \$, le titre redeviendrait un achat. Uni-Sélect a gagné 67 % en bourse depuis un an.

Son cours-cible de 18 \$ représente un multiple de 11,2 fois le bénéfice de 1,60 \$ par action prévu en 1997.

Uni-Sélect vient de publier des résultats conformes aux attentes et de majorer son dividende. « La société dégage des flux de trésorerie sensiblement supérieurs au bénéfice. C'est un indice d'une gestion serrée. Uni-Sélect est en excellente position financière pour réaliser des acquisitions du même ordre que l'an dernier pour maintenir son taux de croissance historique de 15 % en dépit d'une progression interne stable », a fait valoir l'analyste.

Un troisième acteur canadien, Acklands (Tor., ACK, 17 \$), est dans une situation plus délicate. La société a recueilli 155 M\$ comptant de la vente de sa division industrielle en décembre à W.W. Grainger (New York, GWW, 70 \$ US).

Depuis l'été dernier, le marché spéculait sur la vente de sa division automobile, McKerlie Millen, ou même sur une offre pour l'ensemble de la société. UAP et Uni-Sélect n'ont pas caché leur intérêt pour McKerlie. Le marché attend toujours de connaître les véritables intentions du président d'Acklands, Rai Sahi. Il n'a pas distribué aux actionnaires le produit de la vente de sa division industrielle et a même laissé entendre qu'il recherchait une cible d'acquisition.

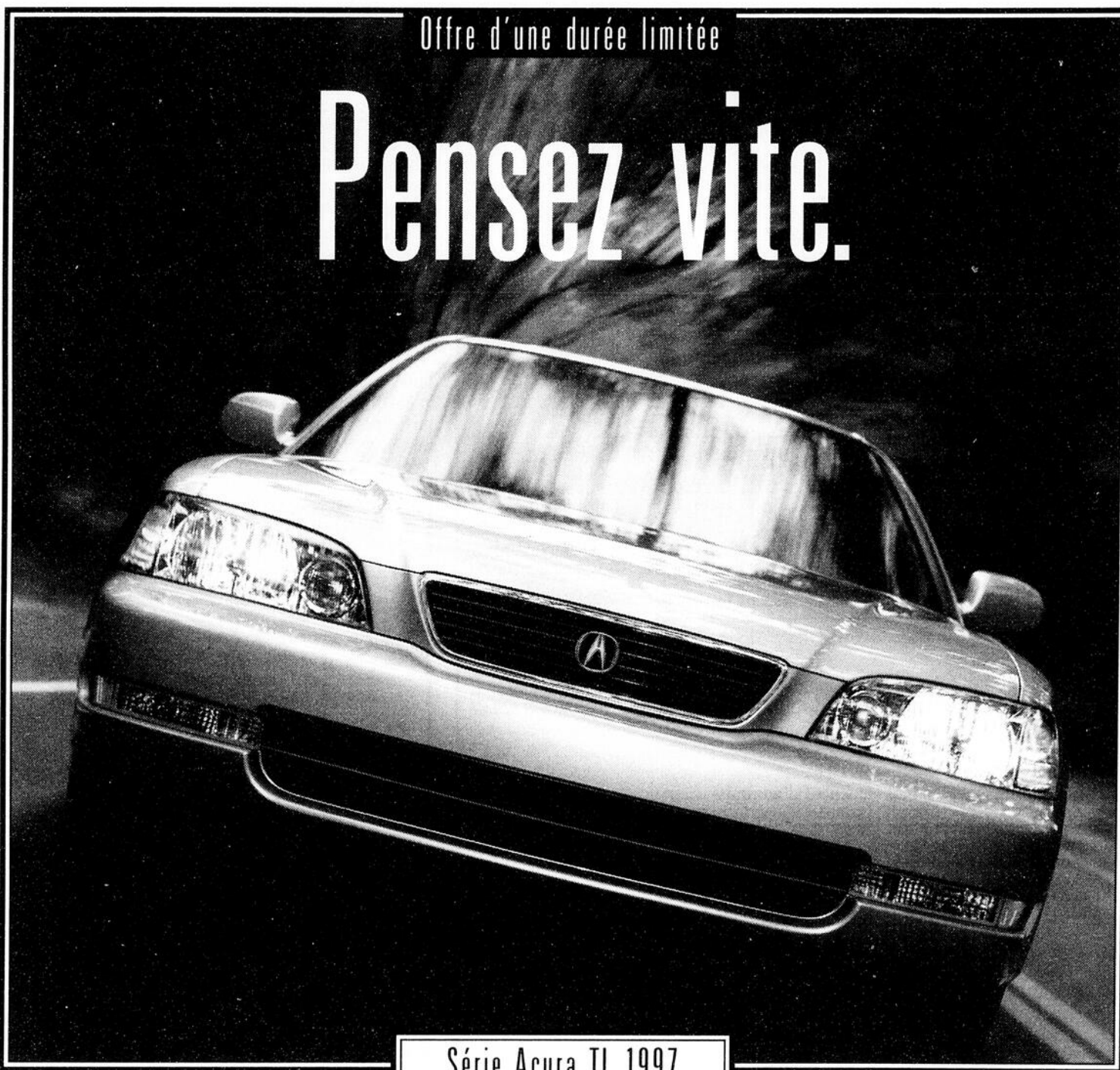
« Le titre s'échange à prime par rapport à ce qu'Acklands pourrait obtenir pour la division qui lui reste », a indiqué M. Godin. Le titre a gagné 78 % de mars à décembre 1996 avant de se replier récemment.

Si Acklands ne conclut pas la vente de sa division automobile d'ici à la fin d'avril, son titre pourrait perdre 20 à 30 % de sa valeur.

Selon M. Godin, les chances sont élevées d'une vente de la division automobile d'ici à la fin d'avril. ■

Offre d'une durée limitée

Pensez vite.



Série Acura TL 1997

Location à compter de 408 \$/mois*, pendant 48 mois. Acompte de 3 100 \$. PDSF* de 36 600 \$ pour la 2.5TL, ou financement à l'achat au détail, à un taux préférentiel de 4,8%**.

S'élancer avec enthousiasme sur la route au volant d'une berline tourisme est tout à fait possible, et la Série Acura TL le confirme à merveille. La suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues et la boîte automatique 4 vitesses « Gateshift » avec système de contrôle logique de l'inclinaison qui complètent le moteur de 176 ch de la 2.5TL et le V6 200 ch de la 3.2TL en sont peut-être la cause. Cependant, les spacieux intérieurs garnis de cuir de ces élégantes berlines, auxquels s'ajoutent le contrôle automatique de la température, le système antivol, le siège électrique du conducteur à réglage en 8 positions et une foule d'autres commodités raffinées en sont peut-être la raison. Pensez-y... vite. Et passez visiter votre concessionnaire Acura le plus près.

Pour plus de détails, appeler le 1 888 9-ACURA-9.

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

*Location-bail offerte seulement par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Tarifs établis pour les nouvelles Acura 2.5TL (modèle UA264V)/3.2TL (modèle UA364V). Paiements de 408 \$/458 \$ par mois, pendant 48 mois, sur approbation du crédit. Total des paiements de 19 584 \$/21 984 \$. Acompte ou échange équivalent de 3 100 \$/3 700 \$, premier paiement mensuel et dépôt de sécurité de 500 \$/550 \$ requis. Des plans sans acompte initial sont aussi offerts. Allocation de 96 000 km (des frais de 0,10 \$ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant prédéterminé, taxes en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. †Transport et préparation (850 \$/850 \$), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consulter votre concessionnaire Acura. **Financement de H.C.F.I. à 4,8%, sur approbation du crédit. Termes de 24-48 mois offerts sur la nouvelle Série Acura TL 1997. Exemple 20 000 \$. Paiement mensuel - 458,78 \$ pendant 48 mois. Coût de l'emprunt - 2 021,44 \$. Coût total - 22 021,44 \$. Taxes, frais d'immatriculation, assurances, transport et préparation (850 \$) en sus.

Optimum Général tire son épingle du jeu malgré une conjoncture difficile dans le secteur de l'assurance

Nicolas
Milette

La société d'assurance de dommages **Optimum Général** (Mtl, OGI, 10,75 \$) a connu la meilleure année de son histoire en 1996. Son bénéfice net a crû de 47 %, à 9,4 M\$. Optimum, qui est société publique depuis mai 1996, a vu son action gagner 37,5 %, à près de 11 \$.

Yvon Trépanier, président et chef de l'exploitation d'Optimum Général, attribue ces excellents résultats financiers à une stratégie qui vise à privilégier les segments de marché qui offrent un niveau élevé de rentabilité et de potentiel de croissance.

Le **Groupe Optimum**, société canadienne d'assurances et d'investissement dont les revenus bruts dépassent 300 M\$ et l'actif en gestion atteint 1,5 milliard de dollars, possède 80,5 % des capitaux propres d'Optimum Général, ce qui lui accorde 91,7 % des droits de vote de la société.

Diversification et croissance

Optimum Général est présente partout au Canada. Elle possède quatre filiales oeuvrant dans les principales régions du pays. La **Société Nationale d'Assurance** (Québec et Maritime), l'**Union Québécoise** (Québec), la **National Frontier Insurance Company** (Ontario) et la **British Columbia Insurance Company** (Colombie-Britannique). Les revenus de la société proviennent de quatre catégories d'assurance : automobile (32 %), biens des particuliers (30 %), biens des entreprises (23 %), responsabilités et autres (15 %).

« Notre stratégie ne vise pas à dominer nos marchés, mais plutôt à atteindre la rentabilité dans nos activités. On a toujours misé sur la qualité de nos ressources humaines et sur une approche personnalisée auprès de nos clients. L'entreprise est souple et fortement décentralisée, ce qui permet une adaptation aux besoins spécifiques des différents marchés. »

Alors que l'industrie de l'assurance traverse une importante phase de consolidation, Optimum Général entend poursuivre sa croissance tant par des acquisitions stratégiques que par le développement des activités existantes. La société a recueilli



■ **Yvon Trépanier** : « On se considère comme un acteur de petite à moyenne taille. Notre but n'est pas d'inonder le marché, mais de cibler des créneaux rentables dans lesquels on possède un savoir-faire. »

14,4 M\$ à son premier appel public à l'épargne en mai 1996 lors de l'émission d'actions subalternes à votes multiples.

Comme l'a expliqué M Trépanier, « ces sommes serviront à augmenter le capital des filiales, à rembourser la dette bancaire et à saisir des occasions d'expansion ». La société a d'ailleurs procédé à l'acquisition de certains portefeuilles spécialisés de **Boréal Assurances**, d'**AXA Pacific Insurance** et de la

Saint-Paul Fire and Marine Insurance Company.

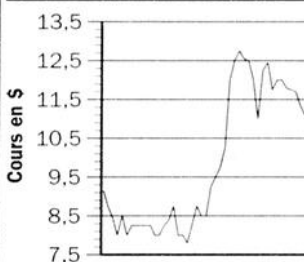
Rentabilité

La société se démarque également par ses très bons résultats tant du côté des revenus de placement que des primes souscrites. Alors que la moyenne des entreprises de l'industrie subissent des pertes sur les primes souscrites, Optimum Général dégage des profits (voir tableau).

« Nos dépenses d'adminis-

Optimum Général (Montréal, OGI, hebdo.)

Du 10 mai 96 au 14 mars 97



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

tration et d'évaluation de dossiers sont plus élevées que la moyenne de l'industrie. Par contre, les pertes sur sinistres sont inférieures à celles de nos pairs. Cela me porte à dire qu'il est avantageux de dépenser un peu plus dans l'évaluation des dossiers pour mieux contrôler les risques », a précisé M. Trépanier.

Les primes nettes acquises, qui constituent le revenu de souscription de la société, ont augmenté de 19,7 %, à 115,5 M\$ en 1996. Par ailleurs, les revenus de placements se sont élevés à 9,7 M\$, comparativement à 4,6 M\$ en 1995. Au 31 décembre 1996, la valeur comptable des actifs totaux s'élevait à 108,8 M\$.

« Composé à 80 % d'obligations gouvernementales fédérales, provinciales et municipales canadiennes, à 12 %

Taux combinés de frais pour les primes souscrites

Taux en 1995	Moyenne de l'industrie	Optimum Général	Différence
Dépenses d'administration	32,0 %	34,6 %	(2,6 %)
Réclamations de sinistres	71,5 %	59,2 %	12,3 %
Combinés	103,5 %	93,8 %	9,7 %

Sources : Optimum Général

Tableau : LES AFFAIRES

d'encaisse et à 8 % d'autres types de valeurs, notre portefeuille est géré par les **Conseillers financiers du Saint-Laurent**. En 1996, le rendement du portefeuille, incluant les gains en capitaux réalisés,

s'est établi à plus de 10 %. Notre politique de placement vise la protection du capital, un rendement maximal et le choix de valeurs liquides et de bonne qualité », a expliqué M. Trépanier. ■

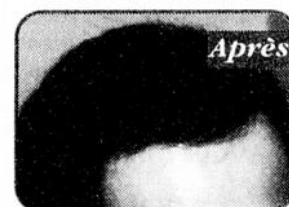
La micro-greffe capillaire

des résultats spectaculaires

Uotre front se dégarnit un peu chaque jour? **U**otre chevelure autrefois bien fournie commence à s'éclaircir?

Aujourd'hui, avec tous les avantages que vous offre la greffe capillaire, vous n'avez plus à subir les ennuis de la calvitie.

Et les résultats, il faut le voir, sont spectaculaires!

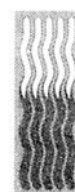


Les cliniques Dr Robert Prescott

- une solution à la portée de tous
- une intervention en douceur assistée au laser
- une apparence des plus naturelles
- en pleine forme en 24 heures seulement
- une équipe avec 15 ans d'expérience



Le docteur Prescott et son équipe médicale.



un choix pour soi!

Les cliniques
Dr Robert Prescott

- Liposuccion (anesthésie locale)
- Greffe de cheveux au laser
- Traitement des rides au laser
- Collagène • Varices

1832, Sherbrooke O., Montréal
445, St-Viateur, Joliette

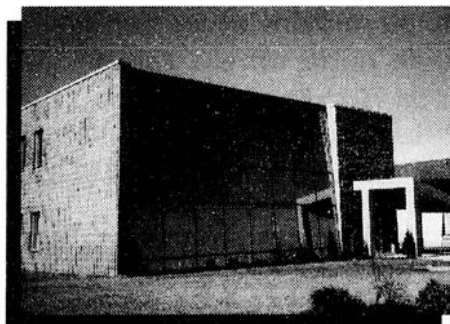
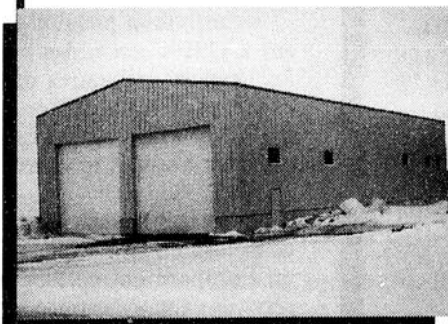
Tél.: (514) 935-6616
Tél.: (514) 759-4222
1 800 935-6616

omnipraticiens

BÂTIMENTS D'ACIER
FINAR
STEEL BUILDINGS



Construit pour vous des bâtiments
industriels et commerciaux selon vos besoins



S/S QUÉBEC TÉL.: (418) 836-6411 FAX: (418) 836-6444

SUCCURSALES: MONTRÉAL • CHICOUTIMI • MONCTON • VAL-D'OR

SANS FRAIS 1-800-267-2411

INVESTIR

Téléystème Mobile International : premier appel à l'épargne de 100 M\$

Bras international des télécommunications sans fil de l'empire de Charles Sirois

**Dominique
Beauchamp**

Après avoir reçu 240 M\$ de ses actionnaires depuis 1992, **Téléystème Mobile International (TIW)**, de Montréal, se tourne vers le marché boursier pour recueillir 100 M\$. Ses besoins en capitaux sont imposants :

110 M\$ en 1997 seulement pour ses activités existantes.

Au 31 décembre, la société avait investi 104 M\$ dans ses activités cellulaires en Roumanie, en Chine et en Inde. En 1997, TIW prévoit des dépenses additionnelles de 63 M\$.

Au 31 décembre, TIW avait investi 44,7 M\$ dans ses acti-

ités de radiocommunications mobiles en Europe. En 1997, la société prévoit des dépenses additionnelles de 29 M\$. TIW a aussi investi 17,4 M\$ dans ses activités de radiomessagerie au Mexique et aux Pays-Bas. TIW a budgeté des dépenses d'un million en 1997.

La société de portefeuille

privée de l'empire tentaculaire de **Charles Sirois, Téléystème**, et ses filiales, veulent conserver une emprise de 40 % des droits de vote par le biais des actions à droits de vote multiples.

Diversification

TIW a l'intention d'étendre



■ Après Les Entreprises Microtec en décembre, **Téléystème Mobile International** est la deuxième société du groupe **Téléystème** de Charles Sirois à faire appel au marché public des capitaux.

ses activités géographiques en concentrant ses efforts sur les créneaux du cellulaire et des services de communications personnelles (SCP) dans les marchés en émergence. Ces marchés présentent une faible densité, peu de fournisseurs accrédités de services et une demande substantielle non comblée. Les services sans fil y constituent souvent un substitut économique au service filaire traditionnel.

Déjà deuxième exploitant de services de radiomessagerie au Mexique, TIW examine la possibilité de s'étendre dans les SCP bande étroite-large.

TIW veut notamment étendre ses services de télécommunications en Chine et en Inde en fournissant des services téléphoniques de base au moyen de la technologie du sans-fil fixe. La société examine de tels projets dans la province de Hunan en Chine où sa coentreprise a obtenu un droit exclusif pour implanter de tels services en concurrence avec le fournisseur téléphonique de l'État. Elle prévoit conclure sous peu des négociations avec les autorités qui accordent des licences.

TIW a aussi signé une convention pour acquérir 20 % d'une entreprise indienne ayant déposé une soumission de fourniture de services de téléphone sans fil de base dans un État indien.

Au Brésil, TIW possède 20 % d'un consortium qui comprend **BCE** (Mtl. B, 63,75 \$) et **Citibank S.A.** et certains établissements financiers brésiliens.

Le consortium prendra part aux enchères prochaines pour les licences cellulaires dans certaines régions désignées du Brésil. TIW estime que le coût des licences totaliserait 168 M\$.

TIW parachève son plan de consolidation et d'acquisition en Europe d'entreprises de services communications mobiles sur radiofréquences (RMS) analogiques à un coût relativement faible. TIW veut déployer un réseau numérique et créer une couverture européenne pour offrir la nouvelle norme TETRA qui permet la

transmission de la voix et des données à haute vitesse aux groupes de travail mobile. Actuellement, la société cherche à obtenir une licence TETRA pour la France.

Déficit accumulé de 43 M\$ US

Le prospectus révèle que TIW a réalisé des revenus de 12,6 M\$ US et une perte nette de 21,9 M\$ US en 1996. La société a accumulé un déficit de 43 M\$ US pendant sa période de démarrage. Ses services de radiocommunications mobiles comptent 41 460 abonnés, ses services de radiomessagerie, 132 000.

Grâce à l'apport en capital de ses actionnaires, son bilan présente des capitaux propres de 197 M\$ et des liquidités de 48,2 M\$. TIW a contracté une facilité de crédit de 35 M\$ avec la **Banque CIBC** et la **Banque Nationale de Paris**.

Le siège social de Montréal emploie 42 personnes, dont 12 gestionnaires. Les sociétés exploitantes cumulent un personnel de 1 200 personnes.

TIW a été fondée en 1992 par **Téléystème** afin de s'attaquer au marché international des télécommunications sans fil. **Téléystème** est aussi un important actionnaire de **Téleglobe** (Mtl. TGO, 41,85 \$), le sixième télécommunicateur intercontinental au monde. **Téléystème** est aussi le plus important actionnaire de **Microcell Télécommunications**, l'un des deux exploitants canadiens de licences nationales de services de communications personnelles (SCP).

Les autres actionnaires importants de TIW sont **Rogers Telecommunications**, **Capital Communications CPDQ** (filiale de la Caisse de dépôt), la **Commission du régime de retraite des employés municipaux de l'Ontario**, le **Conseil du régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario**.

CIBC Wood Gundy dirige le syndicat de prise ferme composé de **Goldman Sachs Canada**, **Nesbitt Burns**, **Capital Midland Walwyn** et **Lévesque Beaubien Geofrion**. ■

Des roses ou des chocolats gratuits. Une nuit gratuite.

(Faites de beaux rêves)

Une offre pour amoureux — séjournez pendant cinq nuits entre le 24 février et le 2 mai 1997* (il n'est pas nécessaire que vos nuits soient consécutives ou au même établissement) et vous obtiendrez :

- ♥ Votre choix entre une boîte gratuite de trois livres de bonbons **Russell Stover** ou une douzaine de roses à longues tiges gratuites.
- ♥ L'adhésion à notre programme « Récompenses et privilèges »** qui comprend des tarifs « Récompenses » formidables, les appels locaux gratuits, des réductions sur des autos de location et plus.

Séjournez cinq nuits de plus* et vous recevrez également :

- ♥ Une nuit gratuite sous forme d'un certificat pour une nuit gratuite valide à tout établissement **Travelodge®** ou **Thriftlodge®** participant en Amérique du Nord.



Tout cela, ainsi que des avantages spéciaux* tels que le café frais gratuit dans votre chambre, un journal gratuit dans le hall d'entrée, des chaînes spécialisées sur câble gratuites pour les films, les sports et les nouvelles, aucuns frais d'accès pour les appels interurbains et les documents reçus

gratuitement par télécopieur. La valeur totale de notre offre « Faites de beaux rêves » chez **Travelodge®** s'élève à plus de 70 \$! Et n'oubliez pas que vous obtiendrez des points du **Club Z*** lors de chaque séjour. Donc, appelez dès aujourd'hui pour réserver et faire de beaux rêves!



Pour réserver dans plus de 500 établissements partout en Amérique du Nord, composez le :

1-800-578-7878

Travelodge®

*Valable seulement lorsque vous réglez votre note au tarif normal, au tarif corporatif ou au tarif « Récompenses ». **Obtenez tous les détails de notre programme « Récompenses et privilèges » à tout établissement **Travelodge®** ou **Thriftlodge®** participant. Les avantages spéciaux disponibles aux établissements **Travelodge** seulement, non disponibles aux établissements **Thriftlodge**. †La valeur en dollars comprend également d'autres avantages offerts par le programme « Récompenses et privilèges », tels que l'adhésion gratuite au programme **Preferred Renter®** d'**AVIS** et un surclassement de catégorie gratuit de **Alamo® Rent A Car** (aux E.-U.) ou un surclassement de catégorie gratuit d'**AVISCAR Inc.** (au Canada), la valeur peut varier selon l'endroit. *Aux établissements participants seulement. **Sleepy Bear®** est une marque déposée au Canada de **Travelodge Hotels, Inc.** ©1997 **Travelodge Hotels, Inc.**

Nicolas
Millette

Cabano Kingsway change de voie

La nouvelle direction vise la rentabilité

« Il était minuit moins une lorsque je suis entré en fonction avec ma nouvelle équipe, en mai 1996. L'entreprise perdait de l'argent et était au bord de la faillite. Nous n'avons pas encore atteint la rentabilité, mais les importants changements mis en place devraient porter fruit », a lancé **Alain Bédard**, président et chef de l'exploitation de **Cabano Kingsway** (Mtl. KBN, 0,80 \$).

M. Bédard est l'homme de confiance de la famille **Saputo**. En effet, il a été le vice-président, finances et administration, au **Groupe Saputo** avant d'être nommé à la direction de Cabano Kingsway.

Par l'entremise de la société en capital **Jolina**, la famille Saputo possède 36,34 % de Cabano Kingsway. L'autre actionnaire important est le **Fonds de solidarité FTQ** avec une participation de 28,26 %. Pour l'exercice terminé le 31 mai 1996, Cabano Kingsway a enregistré une perte de 6,6 M\$ sur un chiffre d'affaires total de 120 M\$.

Redressement

« La compagnie perdait de l'argent depuis plusieurs années. Les principaux action-



■ **Alain Bédard** : « Les tarifs pour le transport des marchandises ont chuté de 15 à 20 % au cours de la dernière année. »

naires ont fait preuve de beaucoup de patience et ont injecté périodiquement de l'argent frais dans la compagnie. Ce n'était pas suffisant : il fallait changer l'équipe de direction et procéder rapidement à l'établissement d'une

stratégie de relance », a expliqué M. Bédard.

M. Bédard s'est notamment adjoint **Georges Gaucher** au poste de vice-président, ventes et marketing. De 1990 à 1996, M. Gaucher a été vice-président, ventes et marketing, des **Breuvages Nora**.

D'entrée de jeu, la compagnie a instauré pour 1997 un programme de 10 M\$ pour le renouvellement du parc de camions et matériel roulant. « En raison des difficultés financières, la compagnie

n'avait pas investi dans la modernisation de son parc de camions et remorques, ce qui engendrait une perte de productivité énorme. Les équipements sont aujourd'hui plus sophistiqués, plus sécuritaires, plus économiques et plus agréables pour la conduite des chauffeurs », a-t-il dit.

Cabano Kingsway veut devenir le plus important transporteur dans l'axe Ontario-Québec-Maritimes. Elle a d'ailleurs fermé trois terminaux frontaliers américains

non rentables à Sarnia, Buffalo et Détroit. Elle en ouvrira un très bientôt dans le parc industriel de Drummondville au coût de 300 000 \$.

« On remarque que les très grandes entreprises de camionnage américaines, au chiffre d'affaires atteignant les milliards de dollars, ne font pas d'argent. Par contre, les entreprises régionales couvrant 12 à 15 États avec des revenus variant de 300 à 500 M\$ sont rentables. On vise donc à devenir une entreprise de transport régional, rentable ! »

Acquisition

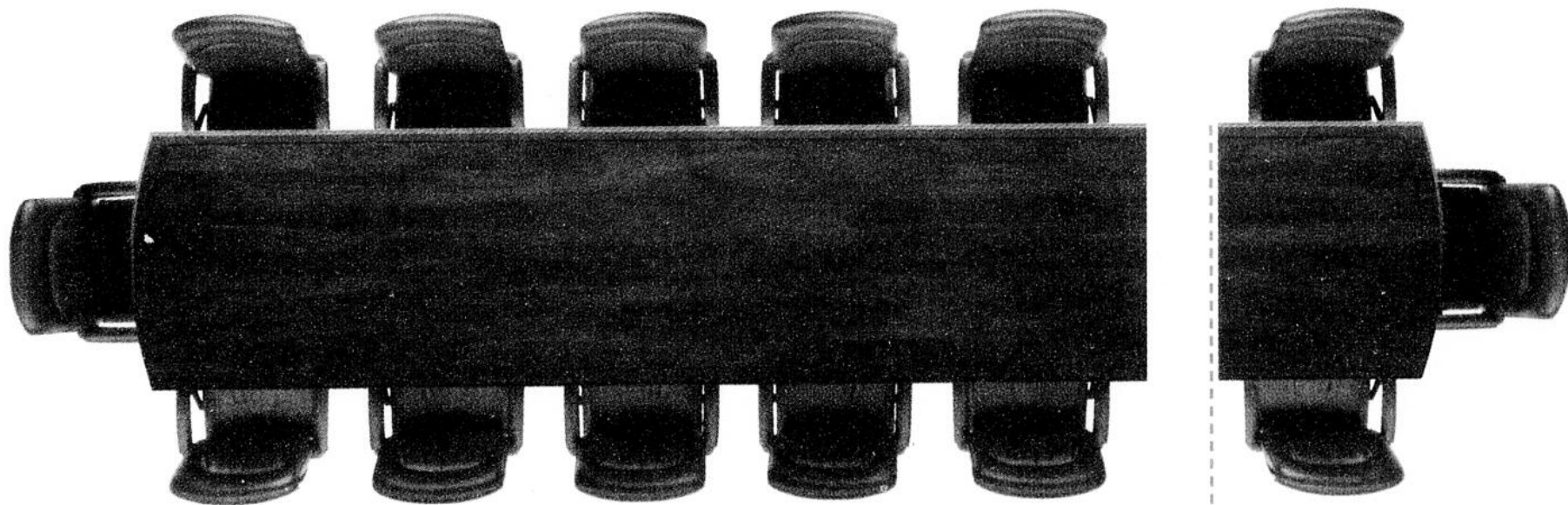
Cabano Kingsway a d'ailleurs annoncé l'acquisition de la compagnie de transport **Thompson's Transfer Co.**, de Middleton, en Nouvelle-Écosse. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé. On sait toutefois que Thompson's Transfer réalise un chiffre d'affaires d'environ 12 M\$. Le transporteur possède 350 véhicules et remorques et compte environ 200 employés. Cette acquisi-

tion permettra à Cabano Kingsway d'accroître sa présence dans cette région du pays. Outre ce positionnement géographique, la direction de la société compte tout mettre en oeuvre pour redresser le moral des troupes. « Lorsque je suis arrivé chez Cabano Kingsway, au début de 1996, l'atmosphère était à son plus bas. Puisque j'ai toujours misé sur la qualité des ressources humaines, on s'emploie actuellement à déployer un programme de formation destiné à notre équipe de 800 chauffeurs et manutentionneurs. »

Industrie difficile

L'industrie du camionnage est en crise. La concurrence y est féroce, les marges ne cessent de baisser. Une restructuration profonde s'impose tant du côté de la réglementation pour la sécurité que du nombre d'entreprises en exploitation.

« En 1996, on a considérablement augmenté les volumes transportés, mais les revenus sont restés sensiblement identiques à l'année précédente. Cette industrie est devenue tellement concurrentielle que les marges ont atteint des seuils minimums. Je prévois une consolidation importante. » ■



Aucune entreprise
n'est trop **petite**
pour nous.

La solution
pour
la petite entreprise

Voici le **Centre de solutions IBM pour la petite entreprise**. Ici, il vous est possible de parler à un spécialiste de la petite entreprise et d'obtenir de véritables conseils, sans aucune vente sous pression. De concert avec nos partenaires, nous vous aiderons à trouver une solution pour assurer votre croissance, y compris des options de financement pour que vous puissiez gérer vos mouvements de trésorerie. Ça vous intéresse? Composez le 1 800 IBM-2255, poste 1611.

IBM

Des solutions pour une petite planète

INVESTIR

ADS ouvre une nouvelle usine américaine pour servir Nova Bus

Dominique
Beauchamp

Beauce Composites, filiale d'ADS (Mtl, AAL.A, 12,10 \$), ouvrira une nouvelle usine au Vermont en septembre afin de rencontrer les règles de contenu américain pour les autobus à plancher surbaissé de son client Nova Bus.

Nova Bus, de Saint-Eustache, contribue environ 20 % du chiffre d'affaires de Beauce Composites. Le marché a de fortes attentes concernant l'impact d'une augmentation de la cadence des autobus urbains à plancher surbaissé de Nova Bus sur Beauce Composites. Nova Bus a des 80 commandes en main de la Californie et du Tennessee.

« Bien que les commandes initiales soient modestes, nous prévoyons qu'un accueil favorable des utilisateurs du transport en commun et des gouvernements municipaux américains stimuleront la demande », a écrit Anthony Zicha, de Deacon Capital, dans un rapport récent.

En revanche, l'obtention récente d'un contrat de 193 M

par Nova Bus de la société de transport en commun de Dallas n'aura aucune incidence sur Beauce Composites. Le contrat porte sur 433 autobus urbains RTS pour lequel Beauce Composites ne fournit aucune pièce.

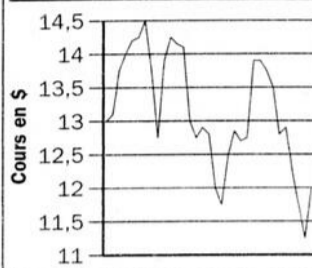
« ADS étudie toutefois la possibilité d'implanter une usine pour fournir des pièces pour ces autobus fabriqués à

l'usine Roswell de Nova Bus, au Nouveau-Mexique », a révélé l'analyste.

L'analyste a toutefois légèrement révisé ses prévisions de bénéfices de 0,43 \$ à 0,35 \$ par action en 1997 et de 0,63 \$ à 0,60 \$ par action pour 1998 et son cours-cible, de 15,50 \$ à 14,50 \$. Un bénéfice de 0,60 \$ par action en 1998 représente un bond de

ADS (Montréal, AAL.A, hebdo)

Du 2 août 1996 au 14 mars 1997



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Publication :
21 juin 1997

● L'inspiration, le génie et la connaissance sont les valeurs des entreprises de tête. Plus que jamais, le pouvoir passe par le savoir.

Les

plus importantes entreprises au Québec

La course au savoir

Quand la reconnaissance passe par la connaissance.

Date de tombée pour la publicité : 23 mai 1997 • PENSEZ-Y !

50 % sur 1997.

En dépit d'un multiple généreux de 20 fois le bénéfice de 1998 et de 14,5 fois les fonds autogénérés, M. Zicha recommande l'achat du titre en raison de son potentiel de gain de 20 % d'ici à 12 mois.

L'action d'ADS n'a pas retrouvé son sommet de 14,75 \$ (29,50 \$ avant la division deux pour un) atteint en septembre, en raison d'un ralentissement dans le taux de croissance des profits. L'action avait quadruplé dans les mois précédents.

Les analystes prévoient un bénéfice relativement stable pour l'exercice terminé le 31 janvier (0,35 \$ par action, contre 0,31 \$ par action en 1996), en raison de l'intégration des diverses acquisitions de Beauce Composites, des coûts liés à un réaménagement des échéanciers de production des coques de Sea-Doo de Bombardier (Mtl, BBD.B, 25,20 \$) et des délais dans la mise en production du nouvel autobus de Nova Bus.

Par ailleurs, M. Zicha ne s'attend pas à ce que la vente de Nova Bus change sa relation d'affaires avec Beauce Composites. « L'acquéreur cherche à percer un nouveau marché, celui des autobus à plancher surbaissé. Beauce Composites a une réputation nord-américaine dans les matériaux composites et a pris part tôt au développement des pièces pour ce nouvel autobus. »

Nova Bus est le plus important fabricant d'autobus urbains en Amérique du Nord, devant New Flyer (Winnipeg), Gillig Corp. (Californie) et Orion Bus (filiale de Western Star Trucks (Tor., WS, 38 \$)), de Vancouver.

Il y a deux mois, Bombardier a annoncé la mise en vente de son intérêt de 25 % dans Nova Bus. Les autres actionnaires, le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, la Société Innovatech du Grand Montréal et le président du conseil Yvon Lafortune, ont aussi indiqué qu'ils seraient disposés à vendre leurs actions. Nova Bus a laissé savoir qu'elle a reçu une douzaine de demandes d'information de Daimler-Benz AG, de Volvo AB, Paccar, de New Flyer et d'Orion, entre autres. La société pense réduire la liste à trois finalistes qui procéderont alors à la vérification comptable d'usage. ■

Dominique
Beauchamp

Unican poursuit sa quête de l'Europe

Recul boursier de 18 %

Fidèle à ses promesses de prendre de l'expansion en Europe, les **Systèmes de sécurité Unican** (Mtl, UCS.B, 30,25 \$) ont conclu un accord pour acquérir toutes les actions de **Theodore Kromer GmbH and Co. KG** et de deux de ses filiales.

Établie à Umkirch, en Allemagne, Kromer est un important fournisseur de serrures de coffres-forts, de serrures de chambres fortes, de serrures de coffres bancaires et de verrous haute sécurité du secteur bancaire allemand. La société réalise la majorité de son chiffre d'affaires de 14 M\$ en Allemagne. Unican émet 25 000 actions pour financer une partie de la transaction dont la valeur n'a pas été divulguée.

Unican a identifié ce créneau en consolidation et compte procéder à une série d'acquisitions modestes dans ce segment de l'industrie des serrures.

Au cours des derniers mois, Unican a émis un peu plus de 1 M d'actions pour financer deux acquisitions européennes : **Silca**, en Italie, et **S.F.E.E.**, en France.

Silca, principal fabricant de clés brutes en Europe et leader mondial des machines à tailler les clés de remplacement, réalise des ventes de 80 M\$. Unican a payé 75 M\$ pour Silca et prend en charge ses dettes.

L'acquisition de Silca ajoute 250 M d'unités par année à la production annuelle de 550 M de clés brutes d'Unican et consolide son premier rang mondial.

Unican produit un volume 10 fois supérieur à son plus proche concurrent.

Silca remplit aussi trois critères recherchés par Unican : domination du segment des machines à tailler les clés, intégration verticale en Europe pour la fabrication des pièces de rechange pour ces machines et la fabrication de clés forgées.

Grâce à la proximité des installations italiennes d'Unican, l'intégration de Silca devrait se faire rapidement et atteindre la rentabilité des usines nord-américaines d'ici au premier trimestre de 1998. Silca pourrait contribuer 0,10 \$ par action au bénéfice de 1998 et 0,12 \$ par action au bénéfice de 1999.

S.S.F.E., de France, fabrique des systèmes d'accès électroniques utilisant des cartes programmables notamment.

Recul boursier

Le titre d'Unican a retraité de 18 % depuis son sommet de 36,50 \$. Dans un rapport daté du 13 mars, **James David**, de **HSBC James Capel**, a réitéré sa recommandation d'achat du titre en vue d'un cours-cible de 50 \$ d'ici à

deux ans.

En revanche, il recommandait la prudence à court terme en prévision des résultats du deuxième semestre, inférieurs aux normes historiques de la société.

M. David prévoit un bénéfice de 1,05 \$ par action en 1997, presque identique au bénéfice de 1,02 \$ par action en 1996. À ses yeux, toute chute du titre est une occasion

d'achat compte tenu de la domination mondiale de la société dans plusieurs segments. Les clés brutes, les machines à tailler les clés et les serrures à boutons-poussoirs génèrent 75 % de son chiffre d'affaires.

L'action avait doublé depuis sa recommandation initiale à 16 \$ au début de 1996. À 36,50 \$, le titre s'échangeait à un multiple de 34,7 fois le bé-

néfice prévu en 1997 (1,05 \$ par action) et de 24,3 fois le bénéfice prévu en 1998 (1,50 \$ par action).

Unican doit non seulement digérer et intégrer ses acquisitions européennes, mais absorber les coûts non récurrents associés à d'anciennes déficiences techniques de ses systèmes d'accès électroniques.

Les coûts de remplacement

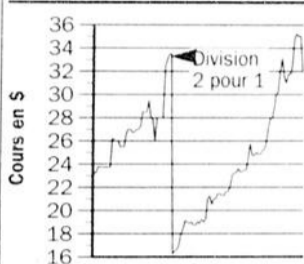
se sont élevés à 2,5 M\$.

« Les ventes de systèmes d'accès électroniques ont augmenté de 80 % en 1996 grâce à une forte demande du secteur du divertissement aux États-Unis. La société maintient son troisième rang mondial derrière **Vingard** et **Tesa** », a indiqué l'analyste.

Les petits acteurs quittent l'industrie ou se font avaler.

Unican (Mtl, UCS.A, hebdo.)

Du 31 mars 95 au 21 mars 97

Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

OFFREZ-VOUS LE LUXE À PRIX ABORDABLE

UN SEUL VERSEMENT

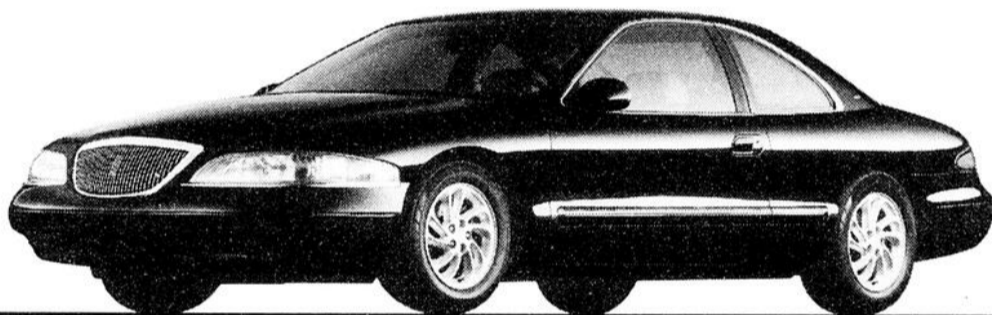
16 795 \$*

OU

599 \$**

LOCATION 24 MOIS

LOCATION 24 MOIS



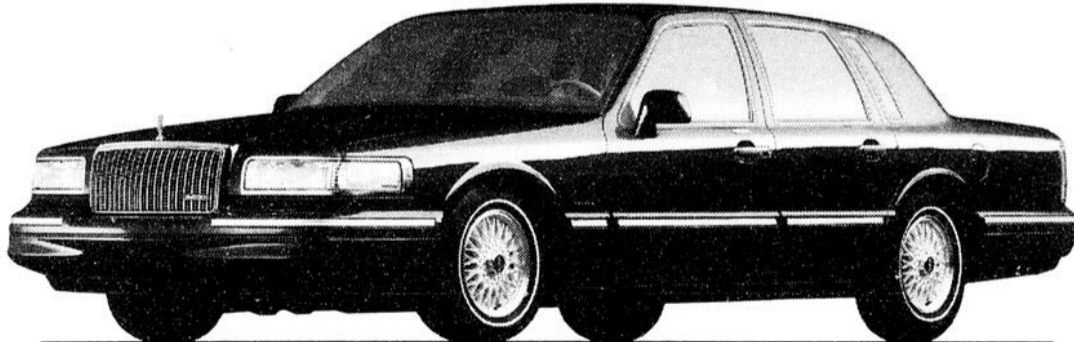
LA NOUVELLE MARK VIII 1997 REDESSINÉE

Ensemble de luxe II, toit ouvrant transparent à commande électrique, sièges chauffants, rétroviseur à électrochrome automatique, jantes chromées, chaîne audio JBL avec lecteur de disques compacts.



LINCOLN CONTINENTAL 1997

Ensemble de luxe, toit ouvrant transparent à commande électrique, antipatinage électronique, chaîne audio JBL, rétroviseur à électrochrome automatique, ensemble maîtrise de roulement.



TOWN CAR SIGNATURE 1997

Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent aux deux options. *Plan d'un seul versement anticipé 24 mois, 36 000 km. Transport inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. ** Mise de fonds de 4 995 \$ pour Town Car, Continental et Mark VIII. Première mensualité exigée. Transport inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus.



LES CONCESSIONNAIRES LINCOLN MERCURY DU GRAND MONTRÉAL

MONTRÉAL Château Automobiles inc. Montréal (514) 331-4020	Ovale Lincoln Mercury Inc. Montréal (514) 489-3831	Les Ventes Mercury des Laurentides (1985) Inc. St-Antoine-des-Laurentides (514) 436-2264	Voyer Lincoln Mercury Inc. Laval (514) 973-6666	Automobiles Poirier Inc. Valleyfield (514) 856-5722	Morand Lincoln-Mercury Ventes Ltée St-Catherine (514) 632-1340
Fairview Lincoln Mercury 1985 Inc. Pointe-Clair (514) 697-2211	RIVE-NORD Automobiles Réjean Laporte et Fils Ltée St-Norbert (514) 836-3783	Marineau Automobiles St-Eustache Inc. St-Eustache (514) 473-6861	RIVE-SUD Automobiles Ostiguy Inc. Richelieu (514) 658-1717	Baril Lincoln Mercury Inc. St-Hyacinthe (514) 773-7070	
Les Ventes Castel Mercury Ltée Montréal (514) 645-7441	Deslauriers Automobiles Ltée Laval (514) 667-7330	Terrebonne Lincoln Mercury Inc. Lachenaie (514) 492-2929	Automobiles Pierre Brault Ltée Boucherville (514) 641-4441	Carrefour Lincoln Mercury Inc. St-Jean (514) 359-0047	
Les Ventes Le Circuit Mercury Ltée Montréal (514) 325-4700	Joliette Lincoln Mercury Inc. Joliette (514) 755-1123	Vaudreuil Mercury Lincoln (1996) Inc. Vaudreuil (514) 455-3338	Automobiles Pierre Brault Ltée Greenfield Park (514) 671-6115	Deragon Auto-Cité Inc. Cowansville (514) 266-0101	

**SERVICE DE
DÉPANNAGE
24 H SUR 24**

LES **AFFAIRES** Le journal des décideurs

LEADER DE LA PRESSE
ÉCONOMIQUE



ABONNEZ-VOUS

POUR 1 AN :

Seulement
54,95 \$
plus taxes

- 51 numéros du journal **Les Affaires**
- 11 numéros du magazine **Affaires PLUS**

LES 7 AVANTAGES DE VOTRE ABONNEMENT :

- **Une couverture complète du monde des Affaires :** Profils d'entreprises, techniques de management, gestion des ressources humaines, marketing... tout ce qu'il faut savoir pour gérer votre organisation de façon optimale.
- **La référence pour vous aider à gérer vos investissements :** Taux d'intérêt, bons du Trésor, obligations... toutes les informations requises pour vous permettre de tirer le meilleur parti de votre argent.
- **En complément, 11 fois par an le magazine Affaires PLUS :** Chroniques sur les grandes tendances de notre société, conseils pour mieux gérer votre carrière et votre argent, articles sur les nouvelles technologies... découvrez le magazine de l'autonomie financière, professionnelle et personnelle.
- **La livraison à domicile :** Chaque semaine, le journal Les Affaires arrive directement chez vous. Vous êtes certain de ne manquer aucun numéro.
- **58% d'économie sur le prix en kiosque :** L'abonnement d'un an au journal Les Affaires et au magazine Affaires PLUS est proposé à 54,95 \$ + taxes, soit plus de 87 \$ d'économie puisque le prix en kiosque est de 150,18 \$ taxes incluses.
- **La liberté totale :** Si pour une raison quelconque vous souhaitez interrompre votre abonnement, nous vous rembourserons les numéros non reçus sans aucune discussion et sans délai.
- **Le «service vacances» :** Sur demande, nous ferons suivre le journal Les Affaires et le magazine Affaires PLUS à votre lieu de vacances.

BON D'ABONNEMENT JOURNAL LES AFFAIRES + AFFAIRES PLUS

OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement,
1 an - 51 numéros du journal **Les Affaires** +
- 11 numéros du magazine **Affaires PLUS**.
au prix spécial de 54,95 \$ + taxes (total 62,62 \$)

À retourner au journal **Les Affaires** - Service des abonnements -
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e Étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
ou télécopiez au (514) 392-2039
ou téléphonez au (514) 392-2010
1 800 361-7215

Nom _____ Prénom _____

Nom de l'entreprise _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code Postal _____ Tél. _____

MODE DE PAIEMENT

- Chèque ou mandat à l'ordre des Publications Transcontinental
 Facturez-moi Je désire régler par carte de crédit
 VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

N° de carte _____

Expiration : _____
mois/année

Signature : _____

INVESTIR

Votre argent

Grâce à un héritage, un couple dans la jeune trentaine est presque assuré d'être millionnaire à 48 ans

Mon épouse et moi sommes âgés respectivement de 31 et 34 ans. Nos salaires annuels respectifs sont de 35 000 \$ et 75 000 \$. Nous avons eu la chance d'hériter d'une importante somme de mon grand-père, qui vivait aux Bahamas. Notre bilan se présente comme suit : 200 000 \$ US en bons du Trésor américains, des REER d'une valeur de 40 000 \$ composés d'unités de fonds mutuels de croissance, et une maison entièrement payée d'une valeur de 100 000 \$.

Nos questions : à quel âge pourrions-nous prendre une retraite convenable ? Comment devons-nous gérer notre argent à l'étranger ? Un gestionnaire canadien peut-il gérer notre avoir à l'étranger de façon efficace et confidentielle ?

G.L.

Le phénomène des héritages prend de l'ampleur. De plus en plus de jeunes

comme vous héritent de sommes qui, si bien gérées, les assurent d'une retraite aisée à 55 ans ou avant.

Avec un avoir de 400 000 \$ à 34 ans, un écart d'à peine 200 000 \$ vous sépare de l'objectif minimum de 600 000 \$ en valeur actuelle pour prendre une retraite aisée à 55 ans. Il va sans dire que vous aurez fermé cet écart bien avant cet âge.

En supposant un taux d'épargne de 15 % de vos deux salaires et un rendement moyen avant impôt de 8 % de vos placements, vous l'aurez fermé à 41 ans, soit dans sept ans à peine. Rendus là, plus besoin d'épargner. Vous n'aurez qu'à gérer convenablement votre avoir afin de préserver son pouvoir d'achat. Et, si vous y parvenez, votre avoir net après impôts totalisera 1 116 177 \$ à 55 ans, cela en supposant un taux d'inflation annuel moyen de 3 %.

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

Cependant, à juste titre, vous espérez probablement prendre votre retraite avant 55 ans. La chose est bien sûr possible, à la condition de continuer d'épargner 15 % de vos deux salaires après 41 ans. Vous aurez alors accumulé dès l'âge de 48 ans l'avoir requis à 55 ans de 1 116 177 \$ après impôts. Toujours en conservant le même taux d'épargne, vous aurez largement dépassé l'avoir minimum requis à 55 ans. En fait, selon les hypothèses précédentes, vous au-

rez accumulé à 55 ans un avoir familial de plus de 2 M\$ après impôts. Selon ces chiffres et vos propres ambitions, vous seriez en mesure de prendre une retraite confortable entre 48 ans et 53 ans.

Le REER

Maintenant, passons à la gestion de cet avoir. Votre épargne sur les deux salaires devra essentiellement être canalisée dans les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER). Ici, nous supposons que vous ne participez pas au régime de retraite d'un employeur. Vos REER se composeront idéalement d'obligations négociables démunies ou non de grande qualité.

Quant à votre portefeuille hors-REER (il totalise 310 585 \$ en dollars canadiens), il devrait se composer à hauteur de 130 000 \$ d'obligations de grande qualité. Comme ces fonds sont déjà en dollars américains, vous pourriez les laisser dans les bons du Trésor américains, qui rapportent au moins 2 % de plus que ceux du Canada.

Quant au reste de votre portefeuille hors-REER, il devrait se composer essentiellement d'actions d'entreprises versant de généreux dividendes croissants. De grandes compagnies américaines répondent à ce critère. Les actions de grandes compagnies canadiennes ont aussi leur place dans votre portefeuille.

En ce qui concerne votre dernière question, il existe des firmes de gestion à Montréal qui peuvent très bien gérer votre avoir en dollars américains. Parmi elles, il y a **Jarislawsky Fraser, Placements TAL, Montrusco & Associés, Bolton Tremblay, Natcan** et **Les Conseillers financiers du St-Laurent**.



Claude Chiasson

Les affaires...
à faire rêver!



Dans un environnement champêtre des plus propices à la créativité et à la productivité, profitez des multiples installations de notre centre de villégiature de classe supérieure. À seulement 1 heure de Montréal et à 5 minutes du mont Orford!

Le Privilège

Forfait Affaires

- Chambre de luxe
- Salle de réunion
- 2 pauses-café
- 3 repas exquis
- Frais de service

À partir de :

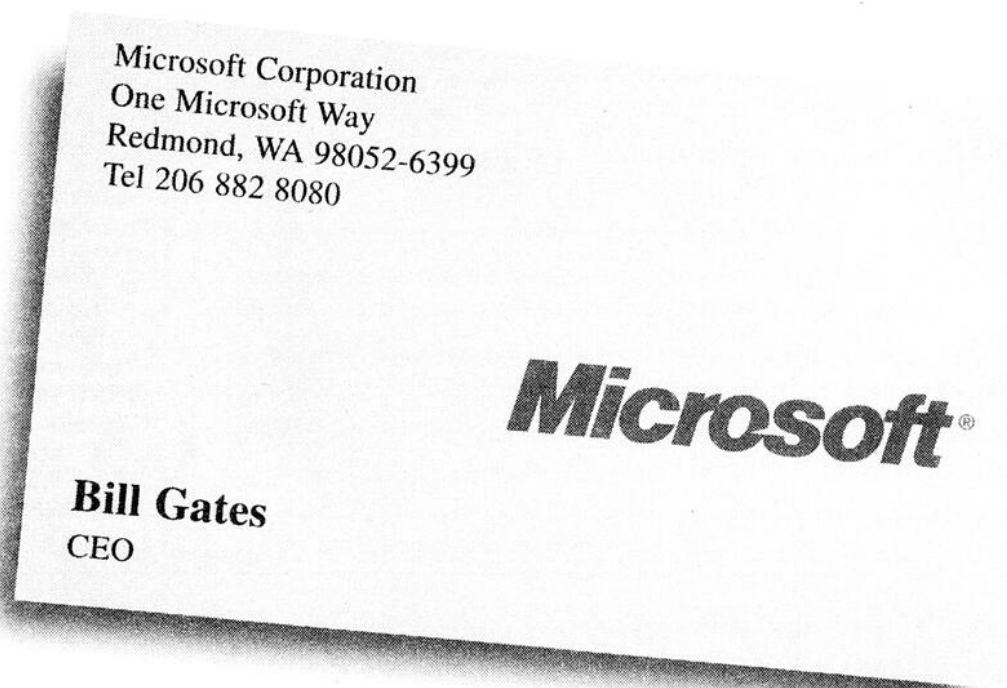
89 \$

par pers. / nuit
occ. double



MANOIR DES SABLES
Hôtel & Golf

90, av. des Jardins
Magog-Orford
Site Internet :
www.hotel.manoirdessables.com
Cantons-de-l'Est
1 800 567-3514



Nous sommes venus. Nous nous sommes rencontrés. Nous avons simplifié l'informatique d'entreprise.

Cette rencontre ne date pas d'hier. Notre collaboration est fondée sur un partenariat de longue date qui associe l'expertise de HP en matière d'environnement informatique de l'entreprise et la fiabilité de Windows® NT de Microsoft®. Alors que nous poursuivons notre travail ensemble, c'est une collaboration qui rend l'informatique d'entreprise plus performante, pour aujourd'hui et pour l'avenir. Pour plus de détails, visitez notre site: www.hp.com/go/mshp

Microsoft

 **HEWLETT®
PACKARD**

Claude
Chiasson

L'originalité d'une émission cache parfois des désavantages de taille

La nouvelle débenture convertible de TVX Gold est liée au prix de l'or

La valeur de la débenture convertible de TVX Gold (Mtl, TVX, 10,50 \$) fluctuera directement avec le prix de l'or.

Les débentures convertibles émises par les firmes oeuvrant dans le secteur des ressources naturelles se sont multipliées au cours des der-

niers mois. Les Ressources et Kinross Gold (Tor., K, 9,15 \$) dans l'or, Sherritt International (Mtl, S, 8,20 \$) dans le nickel et le cobalt et

Rio Algom (Mtl, ROM, 34,35 \$) dans le cuivre ont émis des débentures convertibles versant des intérêts appréciables.

À tel point que les Canadiens peuvent actuellement investir dans l'or et obtenir un rendement courant supérieur à celui des certificats de dépôt et de tous les autres produits d'épargne.

C'est dans cette foulée de nouvelles émissions de titres de créance que TVX Gold, un producteur d'or et d'argent, a décidé, le 24 mars dernier, d'émettre des débentures convertibles d'une valeur globale de 250 M\$ US. Les nouvelles débentures convertibles porteront un coupon d'intérêt annuel de 5 %; les intérêts seront versés deux fois l'an, le 28 mars et le 28 septembre. Elles viendront à échéance dans cinq ans, soit le 28 mars 2002.

Comme c'est souvent le cas pour les grandes compagnies aurifères canadiennes, leurs titres sont exprimés en dollars américains. Les intérêts sont en dollars US ainsi que leur valeur nominale, qui est de 1 000 \$ US.

C'est cette valeur que recevra l'investisseur s'il dépose à l'échéance son obligation sans avoir exercé au préalable

son privilège de conversion.

Originalité

Les nouvelles débentures de TVX Gold se distinguent des autres débentures récemment émises au chapitre du privilège de conversion. La valeur de conversion sera fonction du prix de l'or. L'investisseur ne recevra pas de l'or en échange de ses débentures (comme pour les autres émissions du genre) : il recevra des actions de l'émetteur.

Cependant, le montant d'actions reçues équivaudra à la valeur en or de la débenture convertible. Cette valeur en or de la débenture est déterminée en multipliant le facteur 2,761287 par le prix de l'once d'or fixé en après-midi sur le marché de Londres. L'investisseur obtiendra ainsi un nombre d'actions de TVX Gold correspondant à la valeur en or de sa débenture. Grâce à ce mécanisme ingénieux, TVX Gold a émis l'un des rares titres de créance dont la valeur marchande est directement liée au prix de l'or.

Novicourt (Mtl, NOV, 5,90 \$), une compagnie minière québécoise, a émis, il y a une bonne dizaine d'années,



Bolton Tremblay Inc.



Ted Macklin,
B. Comm, A.F.A.



André Marcotte,
B.A., M.B.A., A.F.A.



Govind Menon,
B.Sc., M.B.A.



A.H. (Tony) Steede,
B. Comm, M.B.A.

Jean-Luc Landry, président, est heureux d'annoncer les nominations suivantes à l'équipe des actions de Bolton Tremblay : MM. Ted Macklin, André Marcotte, Govind Menon et A.H. (Tony) Steede.

M. Macklin compte 11 années d'expérience en gestion de portefeuilles d'actions. Avant d'entrer chez Bolton Tremblay, il a géré des portefeuilles d'actions canadiennes et américaines pour une grande société canadienne de conseillers en placement.

M. Marcotte oeuvrait au sein d'un important fonds de capital de risque; il y gérait les actions des sociétés cotées en Bourse. Il possède plus de 9 années d'expérience dans la gestion et l'analyse d'actions canadiennes.

M. Macklin et M. Marcotte centreront d'abord leurs activités sur la gestion d'actions de grandes sociétés canadiennes sous la direction de Frank Mellish. Puisque Bolton Tremblay gère les actions nationales et internationales de la même façon, M. Macklin et M. Marcotte effectueront aussi des activités d'analyse et de gestion sur les actions américaines et internationales.

M. Menon faisait partie d'une équipe de recherche bien cotée au sein d'une grande firme internationale de courtage. Chez Bolton Tremblay, il mettra à profit ses 10 années d'expérience en analyse des actions de sociétés de la région du Pacifique.

M. Steede possède plus de 30 années d'expérience en gestion de portefeuilles et en analyse d'actions canadiennes. Avant de faire partie de l'équipe Bolton Tremblay, M. Steede était directeur de la recherche et vice-président des ventes institutionnelles pour un courtier en valeurs mobilières canadien. Il appuiera M. John Sartz dans la gestion des portefeuilles d'actions canadiennes de petite et moyenne capitalisation.

Fondée en 1946, Bolton Tremblay est une des plus anciennes sociétés canadiennes de gestion de portefeuilles. Bolton Tremblay gère plus de 3,2 milliards de dollars pour le compte de caisses de retraite, de fonds de dotation et d'individus. Nous avons des bureaux à Montréal, à Toronto et à Calgary. Dans les Maritimes, Bolton Tremblay est présente par l'intermédiaire de Placements Louisbourg, de Moncton, au Nouveau-Brunswick.

Les deux sont dans l'coût !



ACCORD EX 1997



ODYSSEY 1997

HONDA

COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR SAVOIR OÙ SE TROUVE LE

Gérer son actif soi-même

des actions privilégiées dont le rendement est lié au prix de l'or. Ces actions privilégiées sont toujours en circulation, mais elles ne s'échangent que très rarement sur le parquet boursier. Les quelques personnes qui en possèdent les conservent précieusement vu leur rendement très élevé.

Le grand désavantage

Dans le cas de TVX Gold, l'originalité peut parfois comporter certains désavantages.

Le prix de l'or n'a guère progressé au cours des dernières années. Il s'est régulièrement maintenu en deçà de 400 \$ US l'once, un niveau relativement faible par rapport à celui qu'il avait atteint au début des années 1980. Donc, un peu comme pour nos entreprises forestières, les compagnies aurifères ont évolué dans un contexte difficile. Pourtant, en dépit du prix de l'or stagnant, le cours des actions des compagnies productrices d'or a grimpé. Exemple : l'action de Cambior (Mtl, CBJ, 20,30 \$), qui s'échangeait en 1992 à près de 9 \$, vaut aujourd'hui plus de 20 \$.

Pourquoi ? Parce que ces firmes sont devenues au fil des ans des producteurs d'or de plus en plus efficaces. Devant un prix de l'or stagnant, ces entreprises ont dû améliorer leurs méthodes d'exploration et de production. Elles se sont engagées dans de vastes programmes d'exploration ou ont réalisé des acquisitions, le tout dans le but d'accroître leurs réserves commerciales

d'or. Du coup, elles ont accru sensiblement leur production annuelle d'or, ce qui a entraîné des fonds autogénérés de plus en plus élevés.

C'est grâce à ces efforts que Cambior est devenue un producteur de presque 600 000 onces d'or par année. C'est par cette même chimie que TVX Gold talonne aujourd'hui Cambior avec une production annuelle équivalente à près de 400 000 onces d'or.

Or, en achetant les débetures de TVX Gold, l'investisseur se prive de tout ce volet de l'enrichissement potentiel de l'entreprise. Si le prix de l'or monte, il aura fait un gain qui pourra être appréciable. Cependant, si le prix de l'or continue de stagner, il ne participera pas aux gains que l'entreprise aura réalisés au chapitre de la productivité et de l'accroissement de ses réserves.

Si TVX Gold devient, d'ici à l'an 2000, un producteur de 1 M d'onces par année, le cours de l'action pourrait alors facilement doubler durant la période même si le prix de l'or reste au niveau actuel.

Par contre, la débenture convertible de TVX Gold n'aura pas augmenté d'un iota. Pourquoi ? Parce que sa valeur en or calculée par le facteur 2,761287 multiplié par le prix de l'or ne vaudra que 1 000 \$ US, le prix de l'once d'or n'ayant pas grimpé. Son porteur pourra certes la convertir en actions de TVX Gold, mais il ne recevra des actions que pour la valeur en or de la débenture, soit

1 000 \$ US.

À l'opposé, les débetures convertibles de Kinross Gold et des Ressources William sont convertibles en un nombre fixe d'actions prédéterminé à la date de l'émission. Advenant que ces entreprises parviennent à accroître sensiblement leur production et leurs réserves de minerai au cours des prochaines années, le cours de leur action pour-

rait augmenter très rapidement. S'il doublait, la valeur des débetures convertibles en ferait autant même si le prix de l'or reste au niveau actuel.

Et si jamais le métal jaune devait s'apprécier, les débetures convertibles s'apprécieraient beaucoup plus que celles de TVX Gold. La raison : l'appréciation des premières sera alimentée à la fois par la

hausse du prix de l'or et par la plus forte productivité de l'entreprise.

Dans le cas de la débenture convertible de TVX Gold, seule la hausse du prix de l'or la supportera.

Par ailleurs, sans être un point négatif, le privilège de conversion de la débenture de TVX Gold est particulier. L'investisseur ne pourra exercer son privilège de conver-

sion en actions que pendant une période très précise, soit entre le 7 janvier et le 8 février 2002. S'il exerce son privilège, l'investisseur recevra le nombre d'actions calculé en divisant la valeur or de la débenture au moment de la conversion divisée par 95 % du cours moyen de l'action calculé durant la période de 20 jours ouvrables précédant le 21 mars 2002. ■

Demandez votre Passeport Bonis

PASSEPORT
• BONIS •

Un programme de fidélisation
qui offre aux gens d'affaires une
5^e nuit à moitié prix ou
une 8^e nuit gratuite !

Gens d'affaires

Participez et profitez des avantages offerts par le programme de fidélisation Passeport Bonis du réseau Comfort Inn et Quality Hotel, géré par Journey's End au Québec.

Concours Passeport Bonis**À GAGNER**

De plus, votre Passeport Bonis comprend un coupon de participation pour le tirage d'un ordinateur « ThinkPad » 365 XD de IBM, d'une valeur de 4 435 \$.

EN COLLABORATION AVEC

IBM

RÉSERVATIONS SANS FRAIS
1 800 BO-RÊVES

L O C A T I O N E N T Ê T E

ACCORD EX 1997

298 \$*

PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS

VERSEMENT INITIAL DE 1 110 \$. PDSF DE 24 495 \$ †

Deux coussins gonflables (SRS) • Moteur à 16 soupapes et injection • Boîte automatique à 4 rapports à commande électronique avec dispositif de détection de l'inclinaison • Climatisation sans CFC • Suspension indépendante à 2 leviers triangulés aux 4 roues • Programmeur de vitesse • Glaces, serrures et rétroviseurs électriques • Direction assistée • Freins assistés • Chaîne AM/FM stéréo avec lecteur de cassettes et 4 haut-parleurs

ODYSSEY 1997

348 \$*

PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS

VERSEMENT INITIAL DE 1 330 \$. PDSF DE 28 995 \$ †

Deux coussins gonflables (SRS) • Antiblocage des freins (ABS) • Boîte automatique à 4 rapports à commande électronique avec dispositif de détection de l'inclinaison • Suspension indépendante à 2 leviers triangulés aux 4 roues • Programmeur de vitesse • 7 places • Climatisation sans CFC • Glaces, serrures et rétroviseurs électriques • Banquette arrière escamotable • Serrures de sécurité aux portes arrière

O F F R E D ' U N E D U R É E L I M I T É E

*Location-bail offerte exclusivement par Honda Canada Finance Inc. Offres portant sur la berline Accord EX (modèle CD563V) et la minifourgonnette Odyssey (modèles RA184V, 6 places/RA186V, 7 places) 1997 neuves. Versement mensuel de 298 \$/348 \$ pendant 48 mois pour un total de 14 304 \$/16 704 \$. Sujet à l'acceptation du crédit. Un versement initial de 1 110 \$/1 330 \$ ou échange équivalent, la première mensualité ainsi qu'un dépôt de garantie de 375 \$/425 \$ sont exigibles. Des programmes de financement sans versement initial sont également offerts. Franchise de kilométrage de 96 000 km ; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (850 \$) ainsi que taxes, assurance et immatriculation en sus. Option d'achat au terme de la location (consulter un concessionnaire à ce sujet). Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. † Transport et préparation (850 \$) ainsi que taxes, assurance et immatriculation en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Veuillez vous renseigner chez un concessionnaire Honda.

CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS OU POUR OBTENIR UN CATALOGUE.

CONÇUES ET CONSTRUITES
SANS CONCESSION



Inmet et Francisco Gold : les analystes sont optimistes

François
Riverin

La Corporation minière Inmet (Mtl, IMN, 8,25 \$) a surpris le marché boursier la semaine dernière en annonçant une émission de 22,25 M d'unités à 9 \$.

Chaque unité comprenait une action et un demi-bon de souscription échangeable pour une action à 10,75 \$ jusqu'au 3 septembre 1998.

Le titre, qui s'échangeait à 9,25 \$ avant l'annonce, a plongé jusqu'à 8 \$ avant de retrouver son cours actuel. Les investisseurs ont déprécié l'action de 1 \$, soit l'équivalent de la diminution de la valeur de l'actif net.

Toutefois, l'émission amènera jusqu'à 227 M\$ dans les coffres d'Inmet si les preneurs fermes de l'émission

exercer leurs options sur 3 M d'unités additionnelles.

Bill James, président d'Inmet, a déclaré que les fonds serviront principalement à la mise en valeur de la propriété Antamina, au Pérou, qu'elle partage à parts égales avec Rio Algom (Tor., ROM, 34,30 \$). Inmet a fait d'Antamina la pierre angulaire de la relance de la compagnie, après les déboires des dernières années qui ont amené une dévaluation de 355 M\$ sur trois projets en 1996.

M. James a déclaré que la compagnie vendrait des éléments d'actif, sans dire lesquels. Un analyste de Toronto, qui désire garder l'anonymat, croit que ces ventes totaliseront 200 M\$, portant à 400 M\$ les entrées de fonds, ce qui sera suffisant pour financer la mise en production

d'Antamina. Le 3 mars, David Kellar, analyste minier à la firme Griffiths McBurney Partners, de Toronto, a émis une recommandation d'achat sur le titre d'Inmet, ayant comme cible un prix de 12,50 \$ d'ici à un an.

M. Kellar calcule que la propriété Antamina représente une valeur minimale de 2,43 \$ l'action d'Inmet, en tenant compte d'un taux d'actualisation de 14 % après impôt. Il juge que le changement de président survenu en 1996 sera positif.

Il classe en plus la compagnie dans la catégorie des cibles d'acquisition, cible qui deviendra de plus en plus attrayante à mesure que le gisement Antamina approchera de la mise en production. Les ressources du gisement, actuellement de 400 M de tonnes,

sont estimées par l'analyste à 500 M de tonnes à 1,2 % de cuivre et 1,1 % de zinc. Selon le scénario de M. Kellar, la mine à ciel ouvert Antamina pourrait soutenir une cadence d'exploitation de 70 000 tonnes de minerai par jour, pour une production annuelle de 775 M de livres de cuivre après l'an 2000. Le coût direct d'exploitation serait de 0,25 \$ US la livre dans les premières années d'exploitation, après déduction des revenus des sous-produits, et augmenterait par la suite à 0,38 \$ US la livre. Le coût en capital serait de 1,6 milliard de dollars US.

Francisco Gold : deux firmes recommandent le titre

Loewen, Ondaatche,

McCutcheon (LOM) et Nesbitt Burns recommandent tous deux San Francisco Gold Corp. (Van., FGX, 32 \$) à la suite de la découverte effectuée par la compagnie sur sa propriété El Sauzal, au Mexique. Les études sont datées du 3 mars et du 24 février respectivement.

Greg Barnes, analyste minier chez LOM, fait un parallèle entre la découverte de Francisco et celle de Pierina, au Pérou, effectuée l'an dernier par Arequipa Resources. Il s'agit, selon lui, d'un dépôt d'or épithermal avec sulfates acides contenus dans des brèches silicifiées. La minéralisation est oxydée.

Toutefois, le terrain a été remodelé trois fois par des failles. Une partie se trouve au bord d'un canyon profond, ce qui pourrait rendre l'exploitation difficile.

Environ 7 000 pieds de forage avaient été effectués à la date du rapport. Les premiers forages, selon M. Barnes, avaient donné de bons résultats, mais pas à la hauteur des attentes suscitées par l'échantillonnage de surface.

Les résultats publiés le 28 février ont tout changé. Parmi les meilleurs résultats publiés, on relève 133 mètres à 4,23 gramme d'or la tonne dans la West Zone. Dans la East Zone, la teneur moyenne atteint 5,03 grammes d'or la tonne sur 40 mètres.

Selon la compagnie, les res-

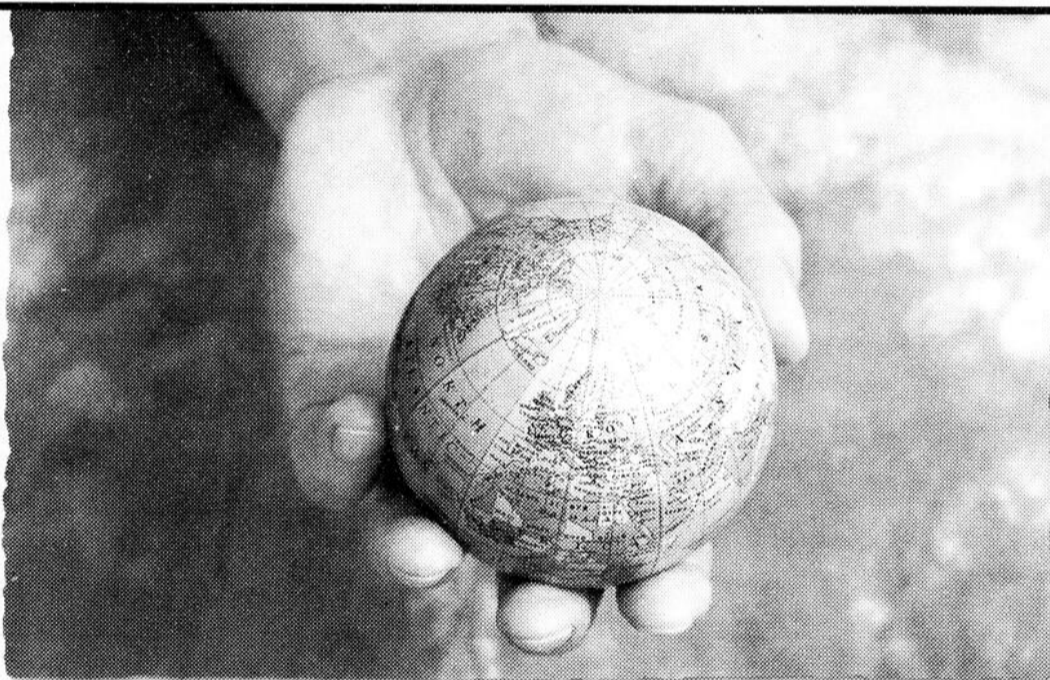
sources s'élèvent à 3,2 M d'onces d'or. M. Barnes a calculé qu'en imposant une teneur maximale par échantillon, les ressources atteignent 2,4 M d'onces d'or. Toutefois, il existe un potentiel de hausse significativement cette ressource, potentiel que M. Barnes évalue à 2 M d'onces.

En utilisant une ressource de 3 M d'onces d'or (à 75 \$ US l'once), un potentiel de 2 M d'onces d'or (à 50 \$ US l'once), M. Barnes estime la valeur de la compagnie à 31 \$ l'action, soit l'équivalent du cours actuel. Il recommande toutefois d'accumuler le titre parce que la compagnie pourrait être une cible d'acquisition et parce que d'autres découvertes sont possibles.

Don McClean, analyste des titres aurifères chez Nesbitt Burns, a estimé le potentiel de la propriété El Sauzal à 5 M d'onces d'or et plus. Il a calculé que l'action pourrait valoir entre 8 et 10 \$ par million d'onces d'or découvertes. Son prix cible est de 40 \$.

Francisco compte 13,7 M d'actions émises (15,3 M sur une base diluée) pour une valeur boursière de 218 M\$. L'actionnaire principal, Randy Reifel, détient 10 % des actions.

Le 13 mars, Burns Fry et Bunting Warburg ont piloté un financement de 29 M\$ pour Francisco. ■



Chaque séjour à un hôtel Hilton au Canada rapporte maintenant un monde de récompenses.

Hilton HHonors Mondial. Le meilleur programme

de récompenses hôtelières est maintenant offert au Canada. Hilton HHonors[™] Mondial vous permet d'obtenir et d'échanger des points dans plus de 400 hôtels Hilton dans 50 pays à travers le monde. Mieux encore, pour chaque séjour admissible à l'hôtel, vous obtenez des points HHonors et des milles de l'une de 19 compagnies aériennes majeures; c'est ce que nous appelons un « Coup double[™] ». Comme vous pouvez le constater, en devenant membre gratuitement du programme Hilton HHonors Mondial, vous avez le monde à portée de la main. Pour devenir membre Hilton HHonors Mondial immédiatement, rien de plus simple: visitez notre site sur Internet au <http://www.hilton.com> ou composez le 1 800 HILTONS.

Profitez des nombreux avantages du programme Hilton HHonors Mondial à ces hôtels Hilton au Canada: Montréal Aéroport Hilton, Montréal Bonaventure Hilton, Québec Hilton, Saint John (N.-B.) Hilton, Toronto Airport Hilton, Toronto Hilton, Windsor Hilton.

HILTON
HHONORS
MONDIAL

Vous pouvez également obtenir et échanger vos points HHonors aux hôtels Conrad International et Vista. L'adhésion, l'obtention et l'échange des points sont assujettis aux conditions de HHonors et ne comprennent pas les taxes. ©1997 Hilton HHonors Mondial.

AVIS DE NOMINATION



Monsieur Rénaud Boucher, premier vice-président-directeur général de la Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec annonce l'entrée en fonction de M. Jean Caron au poste de vice-président administration et coopération.

Monsieur Caron est à l'emploi de l'entreprise depuis 1980; il a occupé différentes fonctions de gestion, dont la plus récente à la Direction ventes et marketing.

La Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec regroupe 312 caisses populaires réparties entre Grondines et la Côte-Nord sur la rive-nord et Deschaillons et Rivière-du-Loup sur la rive-sud.

L'actif cumulé de la Fédération et des caisses affiliées est de quelque 15 milliards de dollars. Ce vaste réseau coopératif fournit de l'emploi à plus de 7000 personnes.



Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec

François
Riverin

David Mc Donald, président de Dianor : un promoteur efficace

David Mc Donald, président des Ressources Dianor (Mtl, DOR, 1,19 \$), est le seul employé permanent de la compagnie.

Un quart de secrétaire, de comptable et d'avocat, et des géologues consultants au besoin, c'est tout ce dont le jeune promoteur de 39 ans a besoin présentement pour faire rouler sa compagnie.

« Je préfère mettre l'argent dans du forage plutôt que d'assumer les frais d'un géologue permanent. La compagnie est trop petite pour ça », a déclaré M. Mc Donald aux AFFAIRES. Bien qu'il ne soit pas très au fait des dernières théories géologiques, M. Mc Donald semble un fin renard sur le plan financier.

L'ex-courtier de Scotia-McLeod à Val-d'Or a vécu le krach minier de 1987. Il connaît toutes les ficelles financières des compagnies d'exploration minière. On dit de M. Mc Donald qu'il est un millionnaire du secteur minier. Il a acheté le contrôle de Dianor (anciennement Ressources Kimex) du promoteur André St-Michel au début de 1996.

La compagnie effectue deux

forages sur sa propriété Adanac, située tout près de Rouyn-Noranda et près de la mine McWaters. Un forage a détecté de bonnes teneurs en or sur de faibles épaisseurs.

Il a ensuite acquis 50 % d'une propriété d'exploration à Nugget Pond, près de Terre-Neuve. Par la suite, M. Mc Donald s'est tourné vers les Territoires-du-Nord-Ouest (T-N-O), où il a acheté des concessions situées dans la région de l'importante découverte de Fortune Minerals (Tor., au comptoir, FORN, 15,35 \$). À la mi-1996, divers placements privés au prix d'environ 1 \$ l'action lui ont rapporté 750 000 \$. En août, Dianor a foré deux trous, au coût de 200 000 \$, sur la propriété Blondeau, près de Belleterre. Le forage s'est avéré un échec.

« Il fallait qu'on aille voir en dessous : il y avait de trop belles teneurs en surface. Ça n'a rien donné, alors on passe à autre chose. »

Puis c'est le Pérou. M. Mc Donald a signé des ententes sur de vastes propriétés dans le district d'Ancash, à 15 kilomètres de la découverte d'Arequipa Resources.

En novembre, il a annoncé des résultats de tranchées sur sa propriété des T-N-O, qui

contiennent du cuivre et zinc. En décembre, il a amassé 500 000 \$ pour les travaux d'exploration à Terre-Neuve.

En janvier 1997, Dianor a annoncé de très bons résultats de forage sur la propriété Adanac. Dianor a acquis 100 % de la propriété. Un fi-

nancement de 500 000 \$ a suivi en Europe, ce qui l'a amené au récent placement de 4 M\$ avec C.M. Oliver & Co. « Notre priorité, c'est la propriété Adanac. Les analystes de C.M. Oliver ont été très impressionnés par les résultats, surtout que la propriété

est située très de la ville de Rouyn-Noranda et des infrastructures. Les autres projets seront également actifs au cours de l'année », a fait valoir M. Mc Donald.

Un programme d'exploration comprenant 4 000 pieds de forage vient de se terminer sur Adanac. Les carottes de sondage sont à l'analyse. Des foreuses sont également en activité sur sa propriété à Terre-Neuve.

Dianor comptait 7,2 M d'actions émises avant le récent financement. La compagnie n'a pas de dettes. ■

TOUTES LES COMPAGNIES DE TÉLÉPHONE VOUS PROMETTENT DES ÉCONOMIES.

QUE DIRIEZ-VOUS D'UNE COMPAGNIE QUI VOUS PROMET DES PROFITS?

Un sou économisé est un sou gagné.

Mais est-ce suffisant pour garder votre entreprise dans la compétition? Salut! Je m'appelle Mike^{MC} de Clearnet. Je suis plus qu'un téléphone cellulaire, qu'un téléavertisseur et qu'une radio de télédépêche. Je ne suis pas juste conçu pour vous faire économiser de l'argent, mais pour vous en faire gagner. Voici 5 façons d'y arriver.

1 Plus de productivité pour tous et chacun des usagers de Mike.

Ma radio vous donne instantanément accès à tous vos employés. Plus de temps perdu à essayer de rassembler vos troupes. L'information est partagée immédiatement, les problèmes sont vite résolus. Vous faites désormais partie d'une entreprise plus intelligente qui réagit plus vite. Vos clients sont heureux.

2 Le pouvoir de choisir : 10¢/min en télédépêche ou 20¢/min en cellulaire numérique.

Étude de cas. Vous êtes un entrepreneur en chauffage et en climatisation. Un de vos techniciens à Montréal a un problème d'installation. Votre ingénieur de Toronto détient la solution.

Avec Mike, il a le choix. Il peut appeler directement avec la radio. Il peut envoyer des instructions, comme un texte de 140 caractères. Il peut même dessiner la solution et la télécopier; le technicien la recevra avec Mike. Le problème est réglé. Les délais coûteux sont évités. Et votre caisse fait ching-ching.

Je suis aussi un téléphone cellulaire. Utilisez-moi pour appeler vos clients actuels et potentiels, ou vos fournisseurs. Utilisez-moi souvent, car je suis un outil de travail extrêmement productif.

3 Le plus vaste territoire de service radio au Canada.

Voici une radio de télédépêche comme vous n'en avez jamais vue. Vous pouvez communiquer par radio partout entre Québec et Windsor. Vous communiquez plus facilement avec votre personnel sur la route. C'est comme un gros bureau. On appuie sur un bouton et Montréal parle avec Kingston. Élargissez vos horizons. Vous pouvez m'utiliser comme un téléphone cellulaire ordinaire pour appeler n'importe où dans le monde. Et mes zones d'appel local élargies signifient moins de frais d'interurbains.

4 Une facturation à la seconde, et non plus à la minute.

Avec la facturation à la seconde, vous ne payez que pour le temps d'antenne utilisé, sans arrondir à la minute suivante. Et le temps d'antenne non utilisé est automatiquement mis à la disposition d'autres utilisateurs de Mike dans l'entreprise. Tous mes services sont facturés sur un seul relevé, ce qui vous permet d'analyser vos frais de communication mobile comme jamais auparavant.

5 Une offre impossible à refuser.

Un téléphone cellulaire pour seulement 20¢ la minute, une radio de télédépêche pour aussi peu que 10¢ la minute, plus des tarifs fabuleux pour tous mes services. Pensez à tout ce que vous économiserez. Aaah, économie, encore ce mot. Souvenez-vous que je suis un téléphone mobile qui peut vous faire gagner de l'argent. Et en plus, vous pouvez me louer pour seulement 20 \$ par mois.



Le téléphone de poche numérique i370 de Motorola : le fin du fin.

Appelez dès maintenant pour une démonstration ou rendez visite à un détaillant Mike près de chez vous.

1-888-CLEARNET
(1-888-253-2763)

Motorola est une marque de commerce de Motorola, Inc. Clearnet, Mike, la caricature de Mike, Mike-o-Gram, le logo Mike et le 1-888-CLEARNET sont des marques de commerce utilisées avec l'autorisation de Clearnet Communications Inc. © 1997 Clearnet Inc.

AVIS DE NOMINATION



Laurent Cusson

M. Armand Renaud, vice-président, opérations, a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Laurent Cusson au poste de Directeur de la Division énergie.

Diplômé en génie de l'Université d'Ottawa et de l'École des officiers des Forces armées canadiennes, M. Cusson a plus de 25 ans d'expérience en génie, en approvisionnement, en gestion de projets et développement des affaires.

Après un stage de 3 ans comme ingénieur des centrales à la Division hydro-électrique de 1974 à 1977, M. Cusson est revenu chez Maclaren en 1981 comme membre de l'équipe de direction du projet de modernisation à la Division de papier journal. Il occupe par la suite les postes de Directeur corporatif des approvisionnements (1985-1987) et Directeur adjoint du programme d'investissements à la Division de pâte kraft (1987-1989). Directeur général des approvisionnements dans une autre papetière à compter de 1989, il passe en 1995 à la société Multi-Energies Inc., dont il était responsable des activités à Boston jusqu'à sa récente nomination.

À titre de Directeur, Division énergie, il devra préparer la division à une ouverture prochaine à l'entreprise privée des marchés de l'énergie hydro-électrique. Avec ses quatre barrages et trois centrales, la Division énergie peut produire jusqu'à 260 mégawatts dans des conditions optimales. Ses 45 employés assurent présentement la production et la distribution d'une moyenne de 160 mégawatts d'hydro-électricité à des marchés internes et externes.

Industries James Maclaren inc. exerce ses activités dans le sud-ouest du Québec. Membre de Forresterie 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 de l'énergie, du papier journal, et de la pâte kraft à l'intention des marchés canadiens, américains et internationaux.

maclaren
Industries James Maclaren inc.
membre de forresterie noranda

Le prix du café revient à la normale

Les prix du café ont plongé la semaine dernière au New York Commodity Exchange. Le contrat à terme de mai a reculé de près de 11 %, à 1,66 \$ US la livre.

La principale raison est que le Brésil a décidé de vendre aux enchères une partie de ses réserves de café afin d'alléger la pression sur les prix causée par la forte demande sur les marchés mondiaux.

Le Brésil mettra en vente 326 188 sacs de café pesant 132 livres le 2 avril. Le Brésil a mis en vente récemment 75 000 sacs de café de basse qualité. (FR) ■

Hausse des livraisons de pâte de bois

Les expéditions canadiennes de pâte chimique commerciale ont bondi de 24 % en février 1997 à 661 000 tonnes métriques par rapport à février 1996. Pour les deux premiers mois de l'année, les ventes sont en hausse de 23 % par rapport à l'an dernier.

Les gains de ventes ont été enregistrés dans toutes les régions du monde, la plus forte croissance (+ 102 %) provenant d'Asie et d'Afrique. Les expéditions vers les États-Unis ont augmenté de 18 %, et celles vers l'Europe, de 14 %.

Toutefois, les stocks des usines canadiennes se sont accrus de 50 000 tonnes, à 962 000 tonnes, soit environ 42 jours de production à la cadence actuelle des usines canadiennes. L'an passé à la même période, les stocks s'élevaient à 57 jours de production. (FR) ■

Or : la demande a baissé de 3,7 % en 1996

Selon le World Gold Council, la demande totale d'or a diminué de 3,7 % (3,3 M d'onces) en 1996 par rapport à 1995.

Les pays en développement, en particulier l'Inde et la Chine, demeurent les plus grands consommateurs du métal précieux au monde. La consommation d'or en Inde a atteint un niveau record en 1996 à 16,3 M d'onces, 1 M d'onces de plus que l'année précédente. La consommation d'or en Chine a toutefois diminué en raison de la plus grande disponibilité de produits de consommation, lesquels font concurrence à l'or pour les capitaux.

La demande dans les pays dits développés continue de baisser, en particulier au Japon et en Europe. Cependant, la consommation américaine a bondi de 6 % en 1996. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 21-03-97	Fermeture 14-03-97	Variation %	
Métaux				
Aluminium (\$ US la lb)	0,74	0,74	0	
Argent (\$ US l'once)	5,19	5,27	- 1,52	
Cuivre (\$ US la lb)	1,10	1,09	0,92	
Nickel (\$ US la lb)	3,56	3,63	- 3,58	
Or (\$ US l'once)	352,80	352,80	0	
Platine (\$ US l'once)	381,00	384,00	0,78	
Zinc (\$ US la lb)	0,58	0,57	1,75	
Indice CRB	244,75	246,93	- 0,88	
Indice Dow Jones (à terme)	155,20	157,73	- 1,60	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	21,68	21,28	1,88	
Brent (Mer du Nord)	19,21	19,50	- 1,49	
Bois de sciage²				
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) \$ CA	500,00	505,00	- 0,99	
Prix composés				
Toronto \$ CA	409,92	407,62	0,56	
Columbus \$ US	382,75	382,95	- 0,05	
Marché à terme (Comex)				
	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	5,14	5,25	- 2,10
	mai	5,16	5,28	- 2,27
Cuivre (\$ US la livre)	mars	1,18	1,14	3,51
	mai	1,12	1,11	0,90
Or (\$ US l'once)	avril	353,50	353,00	0,14
	juin	355,90	355,60	0,08
Platine (\$ US l'once)	avril	382,30	384,00	- 0,44
	juillet	384,40	386,00	- 0,41
Café C (\$ US la livre)	mai	1,66	1,86	- 10,75
	juillet	1,56	1,76	- 11,36
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,73	0,76	- 3,95
	juil.	0,75	0,77	- 2,60
Sucre 11 (\$ US la livre)	mai	10,83	10,90	- 0,64
	juillet	10,58	10,63	- 0,47

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Q.E.X : transaction approuvée

François
Riverin

Les actionnaires des **Ressources Q.E.X** (Mtl, QEX, transactions suspendues) ont approuvé le placement privé de 12,5 M de bons de souscription spéciaux à 1,60 \$ au cours de l'assemblée annuelle de la compagnie qui se tenait à Montréal la semaine dernière.

Les fonds serviront à financer l'achat de 60 % des actions d'**International Minerals and Metals Corp.**, un producteur de manganèse et

de fer. Les transactions sur le titre de Q.E.X demeurent suspendues, le temps que la compagnie termine un prospectus décrivant la transaction.

De plus, Q.E.X a annoncé l'acquisition de 5 M d'actions de la compagnie londonienne **Eurasia Mining Plc** en échange d'un nombre non encore divulgué d'actions de Q.E.X. Eurasia possède des propriétés d'exploration de métaux précieux, incluant des dépôts d'or et de platine en Oural, dans la Communauté des États indépendants. Le ti-

tre d'Eurasia s'échange sur le marché hors cote AIM du **London Stock Exchange**.

John Mitchell, qui est président d'Eurasia et d'International Minerals, vient d'être élu au conseil d'administration de Q.E.X, ainsi que **Bryson Farril**, ex-président de **Scotia McLeod** (USA). ■

Soquem : 0 en 4 au lac Volant

Les quatre premiers forages effectués par la **Société qué-**

bénoise d'exploration minière (Soquem) sur l'indice de nickel-cuivre-cobalt découvert par le ministère des **Ressources naturelles du Québec** au lac Volant, près de Sept-Îles, n'ont pas recoupé de minéralisation comparable aux sulfures massifs présents en surface.

Selon la société d'État, les quatre trous de faible profondeur ont décelé la présence de sulfures disséminés.

Soquem effectuera d'autres forages plus profonds afin de préparer la campagne d'exploration de l'été 1997.

Des sondes de géophysique seront envoyées dans ces forages afin de vérifier la présence de masses minéralisées en profondeur. (FR) ■

Altavista récolte 800 000 \$ pour le Zimbabwe

Les **Mines Altavista** (Mtl, AIA, 1,59 \$) viennent de réunir 850 000 \$ par la vente de 772 727 unités à 1,10 \$ chacune.

Chaque unité comprend une action et un demi-bon de souscription. Un bon est échangeable pour une action au prix de 1,43 \$.

Les fonds serviront à l'exploration de la propriété **Wild Mick**, au Zimbabwe.

Altavista a signé une entente avec la **Corporation minière Inmet** (Mtl, IMN, 8,50 \$) permettant à Altavista d'acquiescer une participation de 50 % dans cette propriété en effectuant des travaux d'exploration d'une valeur de 1,6 M\$.

La propriété, qui couvre 22,6 km², contient plusieurs indices fortement minéralisés en or, de même que plusieurs puits d'exploitation creusés par des orpailleurs. Des forages doivent commencer en avril. (FR) ■

Le président d'Orex vend un bloc d'actions

Jacques Lévesque, président d'**Exploration Orex** (Mtl, OX, 0,26 \$), a vendu 6,3 M d'actions de la compagnie sur les 14,5 M qu'il possède. Orex compte 37,8 M d'actions émises.

M. Lévesque a fait cette déclaration à la demande de la **Bourse de Montréal** qui a décelé une activité inhabituelle sur le titre.

Exploration Orex a indiqué son intention de chercher de nouvelles propriétés, autres que la propriété **Golboro**, qui était auparavant son cheval de bataille. (FR) ■

Noveder étend ses activités en Amérique du Sud

Noveder (Mtl, NED, 1,59 \$) a acquis des propriétés dans le camp minier **Refugio**, au Chili, dont l'une (**Maria Emilia**, 7 400 acres) est adjacente à la mine d'or appartenant à **Bema Gold Corp.** (Tor., BGO, 11,50 \$) et **Amax Gold** (New York, AU, 7,13 \$).

Le prix d'acquisition est de 180 000 \$ US et 300 000 \$ US en travaux d'exploration.

La deuxième propriété, **Maricunga** (6 500 acres),

est située à 10 kilomètres à l'ouest de Bema.

Noveder peut obtenir une participation de 90 % dans ces terrains en payant 145 000 \$ US, dont 90 000 \$ US en actions, et en exécutant des travaux d'exploration d'une valeur de 300 000 \$ US.

Noveder a aussi acquis 100 % d'une propriété située sur la faille Cadillac, près de Malartic, en Abitibi, pour 60 000 \$ au comptant, 150 000 actions et

300 000 \$ de travaux.

Grâce aux financements réalisés par les **Valeurs mobilières Sprott** et les actions des **Mines Richmond** (Mtl, RIC, 6,60 \$) en main et à recevoir, la firme Noveder dispose de près de 8 M\$.

En ajoutant les fonds provenant des bons de souscription, la cagnotte de Noveder atteindra les 12 M\$, pour une trentaine d'actions émises, sur une base diluée. (FR) ■

L'aide fiscale pour la création d'emplois

Votre entreprise prend de l'expansion et vous prévoyez augmenter votre effectif? L'aide fiscale pour la création d'emplois vous permet d'obtenir un crédit d'impôt remboursable pour chaque nouvel emploi créé.

Pour bénéficier de ce crédit, votre entreprise doit **augmenter** sa masse salariale, **créer** de nouveaux emplois et, si elle compte 26 employé(e)s et plus, **offrir** un modèle de partage volontaire du travail à l'ensemble de ses employé(e)s.

Pour obtenir l'information et la documentation relatives à cette aide fiscale, communiquez avec l'un des bureaux de la SQDM dont les coordonnées apparaissent dans les pages bleues de votre annuaire téléphonique ou composez le 1 888 EMPLOIS.



Oui,
tout le monde y gagne!



SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE
DE DÉVELOPPEMENT
DE LA MAIN-D'OEUVRE

Troymin persévère dans la recherche de nickel dans le nord du Québec

François Riverin

Cet été, **Troymin Resources** (Mtl, TYR, 0,90 \$) entreprendra un programme d'exploration de 1,2 M\$ sur sa propriété *Hawk Ridge*, située à 100 kilomètres au nord de Kuujuaq, à l'extrême nord du Québec.

Il y a deux ans, la petite entreprise d'exploration minière de Calgary a entrepris un programme d'exploration de 6 M\$ pour la recherche d'un gisement de nickel-cuivre-cobalt du type de ceux de *Voisey's Bay*, au Labrador, et de *Norilsk*, dans la Communauté des États indépendants, deux des plus importantes mines de nickel au monde.

Comme l'ont expliqué aux **AFFAIRES Jacques McCleary**, président de la compagnie, et **Bob Wares**, un géologue consultant à l'emploi de la compagnie, chaque campagne de forage est précédée d'analyses approfondies des données géologiques, géophysiques et sismiques existantes pour optimiser les chances de succès des forages, établir les priorités de forage et minimiser les coûts.

Troymin vient d'embaucher **A.J. Naldrett**, professeur de l'**Université de Toronto** et spécialiste des gisements de nickel, pour la conseiller dans l'exploration de la *Fosse du Labrador*.

« La propriété *Hawk Ridge* s'étend sur 40 kilomètres de longueur. Parmi les principaux indices, il y a des conduits de magma qui sont généralement la source des métaux qui forment les gisements comme *Norilsk* et *Voisey's Bay*. Nos efforts portent

sur l'identification d'un contexte semblable et la possibilité de forer », a expliqué M. McCleary.

En 1996, Troymin a réuni un financement de 4,5 M\$ et a effectué 12 000 mètres de forage à faible profondeur. Les travaux ont permis de découvrir plusieurs nouveaux indices à haute teneur en cuivre-nickel et d'accroître les ressources des indices *Hopes Advances*, *Schindler* et *PIO* déjà découverts.

Sur l'indice *Hopes Advances*, deux zones renferment des ressources respectives de 110 000 tonnes courtes à 2,5 % en cuivre et 0,9 % en nickel, et 30 M de tonnes à 0,5 % en cuivre et 0,2 % en nickel. Les deux zones de l'indice *Schindler* contiennent 187 000 tonnes à 2,14 % de cuivre et 0,95 % de nickel et 7 M de tonnes à 0,5 % de cuivre et 0,2 % de nickel.

L'indice *PIO* renferme jusqu'à maintenant les plus fortes teneurs. La zone renferme 17 000 tonnes courtes à 5,85 % en cuivre et 0,25 % en nickel, tandis que la zone ouest contient 26 500 tonnes à 6,4 % de cuivre et 3 % de nickel. Sur l'indice *Gamma* récemment découvert, les ressources atteignent 250 000 tonnes à 2,4 % de cuivre et 0,9 % de nickel.

Selon M. Wares, les travaux de forage de l'été 1997 porteront sur des cibles des zones *Hopes Advances* (zone IN) et *Gamma* dont les limites en profondeur ne sont pas connues.

En outre, Troymin a jalonné des terrains dans la région de Sept-Îles, près de la découverte du ministère des **Ressources naturelles** du Qué-

bec. Troymin recherche des diamants en Alberta, en Saskatchewan et dans les Territoires-du-Nord-Ouest.

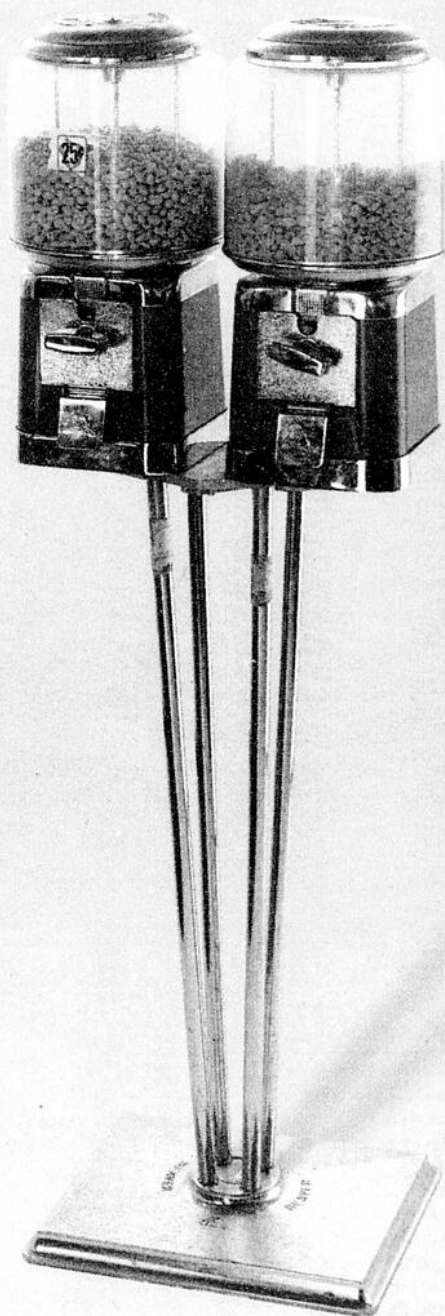
Troymin dispose de près de 4,3 M\$ pour poursuivre ses travaux. La compagnie compte 21,8 M d'actions émises (27 M sur une base diluée). L'exercice de bons de souscription lui permettra d'accroître ses liquidités. Troymin possède 50 % de la propriété *Hawk Ridge*, l'autre partie

appartenant à **International Butec Industries**, la compagnie qui explore les terrains depuis longtemps. ■

■ **Jack McCleary :** « Située à 300 kilomètres au sud de la mine *Raglan* et à 500 kilomètres au nord-est de *Voisey's Bay*, *Hawk Ridge* présente plusieurs caractéristiques semblables. »



PHOTO: JAR-GUY PARRIS, LES AFFAIRES



Soulignons l'accueil traditionnel de nos concurrents



FIX AUTO, le premier réseau de carrossiers au Québec regroupant plus de 65 succursales sous un seul nom, vous garantit une nouvelle façon de faire les choses en cas de collision.

Profitez gratuitement de notre programme d'assistance collision 24 heures 1 800 INFO-FIX



Pratt & Whitney Canada

Une société de United Technologies



Carol Sharpe, B.A.

Pratt & Whitney Canada a le plaisir d'annoncer la nomination de Carol Sharpe au poste de vice-présidente, Communications.

Dans le cours de ses nouvelles fonctions, Madame Sharpe est responsable des volets relations publiques, communications internes et externes, traduction ainsi que relations avec les médias.

Carol Sharpe possède plus de 15 ans d'expérience en communications d'entreprise, notamment dans le secteur de l'ingénierie. Avant de se joindre à Pratt & Whitney Canada, Madame Sharpe travaillait comme directrice de comptes pour un cabinet international de conseillers en communications. Elle est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université McGill et d'un certificat en relations publiques de l'Université Concordia. Madame Sharpe a été présidente de la section montréalaise de l'Association internationale des professionnels de la communication (AIPC) au cours de la saison 1994-1995.

Pratt & Whitney Canada, un des leaders mondiaux dans la fabrication de turbines à gaz destinées aux marchés de l'aviation générale et régionale, aux hélicoptères ainsi qu'aux applications industrielles et maritimes, est une filiale de United Technologies Corporation de Hartford, au Connecticut.

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 21 mars 1997

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FONDS		
Amer Value(y)	5.45	—
Fully Mgr(d)	8.03	—
Fund Value(r)	11.75	—
ACADIE (FONDS)		
Hypothèques(r)	10.04	+0.0
Obligations(r)	11.29	-0.2
Equilibré(r)	12.60	-0.7
AGF GROUPE DE FONDS CS		
Act Can AGF(r)	14.61	-2.34
Act Mon AGF	7.03	-0.85
Act RER 20/20(r)	4.10	-0.34
Actions cr AGF(r)	27.10	1.63
Allemagne AGF	26.49	-0.93
Am CT Ht Rd AGF	4.82	+0.84
Am Latine 20/20	6.69	—
Am RSA AGF(r)	16.11	+0.9
Can RSA AGF(r)	4.90	-1.61
Can Canada AGF(r)	6.02	-1.95
Cont Term 20/20(r)	6.57	-1.50
Cr & rev AGF(r)	19.55	-1.51
Cr Amer AGF	16.65	-1.01
Cr Euro AGF(r)	19.70	-2.08
Cr Euro AGF	11.23	-0.9
Cr asiatique AGF	15.26	-0.91
Crois Act 20/20	13.85	-3.15
Dir Chine AGF	7.94	-0.25
Dividendes AGF(r)	18.25	-1.67
Euro RA AGF	6.31	-0.94
Indien 20/20	2.09	—
Int Actif 20/20	5.37	-2.36
Inti RER RA AGF(r)	5.26	-0.57
Japon AGF	4.70	+2.17
Mar Emer 20/20	10.14	-2.28
Mon Obi Gv AGF	9.80	+1.0
Mon Obi RER AGF(r)	4.67	-0.21
Mon Equi AGF	13.53	-0.44
Obi Can AGF(r)	5.40	-0.37
RER PME 20/20(r)	5.21	-2.44
Res Can 20/20(r)	23.58	-1.54
Rev Am AGF	10.55	+0.86
Rev CT Int AGF	10.69	+0.66
Rev Elevé AGF(r)	10.30	-0.39
Special Am AGF	11.21	-2.44
Val Int AGF	27.98	-1.1
AGF GROUPE DE FONDS US		
Act Mon AGF	5.10	-1.92
Allemagne AGF	19.20	-2.14
Am CT Ht Rd AGF	3.49	-0.57
Am RSA AGF	8.14	-1.33
Amer Lat 20/20	4.85	-1.22
Can Canada AGF(r)	4.36	-3.11
Cr Amer AGF	12.07	-2.19
Cr Asiatique AGF	11.06	-2.04
Cr Euro AGF	8.14	-1.33
Crois Act 20/20	10.04	-4.29
Dir Chine AGF	5.75	-1.54
Euro RA AGF	4.57	-2.14
Indien 20/20	3.52	-0.65
Int Actif 20/20	1.89	-3.47
Japon AGF	3.41	+1.19
Mar Emer 20/20	3.30	-1.49
Mon Obi Gv AGF	7.10	-1.25
Mon Equi AGF	9.80	-1.71
Rev Am AGF	7.65	-0.17
Rev CT Int AGF	7.75	-0.51
Special Am AGF	8.12	-3.68
Val Int AGF	20.27	-1.31
AGF GESTION		
Allemagne CS M	27.52	-0.90
Allemagne US M	19.95	-2.06
AIC GROUPE		
Avantagex(r)	50.08	-1.65
Avantagex II(r)	6.18	-1.59
Divers Cdat(r)	21.65	-1.64
Marché Nouv	32.43	-1.57
Valeur	32.43	-1.57
World Equity	12.51	-2.19
ALL-CANADIAN		
Compound(r)	14.50	-1.63
ALTAMIRA		
Act Euro	14.34	-1.44
Actions(r)	31.16	-1.20
AltFund(r)	24.63	-0.61
Amer Gro Soc	14.56	-1.82
Amer Select	26.62	-0.71
Asie-Pacif	11.91	-0.33
Capital(r)	20.59	-1.95
Croissance(r)	15.68	-1.82
Divers Mond	14.11	-0.28
Dividendes(r)	3.23	-1.82
Decouv Mond	14.96	-1.19
Equilibré(r)	14.96	-1.19
Mond Pet Soc	5.77	-1.20
Mét Prec Strat(r)	7.62	-2.93
Obi Etat Ctr(r)	5.60	-0.18
Obi Haut Rend	5.78	-0.17
Oblig Mond(r)	7.75	-0.52
Obligations(r)	14.23	-0.28
Occas Japon	3.76	+2.17
Reprise(r)	14.64	-0.41
Ressources(r)	15.13	-1.90
Rev CT Glob	11.26	-0.85
Rev Gld(r)	8.10	-1.22
Revenue(r)	7.77	-1.13
Science & Tech	5.86	-3.14
AMI CAPITAL PRIVE		
Actions(r)	14.31	-2.95
Optim(r)	14.80	-1.77
Revenue(r)	10.58	-0.22
A.P.P.Q.(n)		
Equilibré(r)	16.37	-0.57
ATLAS GESTION: ATLAS		
Actions Mond(y)	14.26	-1.31
Am Advantage CS(y)	16.86	—
Am Advantage US(y)	12.22	-1.13
Am LrgCap Gr CS(y)	26.24	+2.3
Am LrgCap Gr US(y)	19.02	-0.99
Amer Latine(y)	7.86	-1.13
Bassin Pacif	17.37	-1.19
Can GrndCap Ctr(r)	12.96	-1.29
Cdn Sml Cap Val(r)	14.28	-1.04
Cro Can Pet Cap(r)	10.85	-2.60
Cro Inti Gr Cap	11.16	-0.89

Explication des cotes

Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique.

Voici la signification des annotations entre parenthèses :

- (s) signifie qu'il est possible d'obtenir par télécopier une fiche d'information gratuite en appelant la Bibliothèque de fonds de placement, au 1-800-573-FUND (3863);
- (I) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (f) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (chg%) variation en % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende.

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par

Fonds	VANPA	Chg.%
Cro Inti Mar Em	11.63	+0.52
Crois Can Div(r)	10.63	-1.02
Crois EmerCan(r)	18.99	-0.89
Equil Can(r)	13.17	-0.53
Gère Terme CS(r)	12.01	+0.17
Gère Terme US(r)	8.71	-1.02
Mond Oblig(r)	9.53	-0.60
Obi Can HtRend(r)	11.79	-0.17
Obliq Can(r)	10.63	-0.56
REER Ind Amér(r)	10.47	-1.69
REER Ind Int(r)	10.47	-2.15
REER Int(r)	13.87	-1.77
AZURA FONDS REGROUPÉS(n)		
Conservateur(y)	10.95	-0.45
Crois RER(y)	12.51	-1.11
Croissance(y)	11.57	-1.20
Equil RER(y)	11.71	-0.93
Equilibré(y)	11.13	-0.71
BANQUE DE MONTRÉAL		
CP Adv ALENA	12.13	+1.11
CP Amer IndAct(r)	10.10	-1.64
CP Amer Spe Cro	9.24	-1.37
CP Amer Valeur	10.79	-0.35
CP AmerCrois	13.64	-0.26
CP AmerCrois	15.19	-1.48
CP Crois can(r)	12.00	-2.47
CP Ext Orient	12.46	-0.71
CP Hypothèque(r)	7.99	+2.81
CP Jap Crois	11.52	-0.33
CP LatAmAm	12.56	-4.84
CP Met Prec(r)	10.12	-0.63
CP Mon Sci&Tech	9.50	-1.27
CP Mrch Dev	14.12	-1.19
CP Obligat	10.14	-2.28
CP Obligat(r)	10.14	-2.28
CP Resour	14.96	-1.94
CP Sp Crois(r)	13.95	-1.74
FC Allocation(r)	13.89	-0.96
FC Bond(r)	12.42	-0.30
FC Euro Index(r)	1.92	-1.1
FC Inti Gt	14.57	+0.29
PC Eur Crois	12.69	-1.41
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Equilibré(r)	12.02	-0.69
Obligat(r)	10.73	-2.23
BEUTIE GOODMAN(n)		
Act Amer(y)	10.15	+0.26
Act Can(r)	15.74	-1.25
Act Int(y)	6.81	-1.12
Equilibré(r)	13.68	-0.84
Pet Cap(r)	4.81	-0.79
Revenue(r)	11.22	-0.52
Cdn Sht Trm Bnd(r)	10.40	-0.26
Dividend(r)	14.16	-1.17
Dém Amér Nord	11.16	+0.04
Econ Emerg	11.46	-1.10
Equilibré(r)	15.08	-1.08
Européennes	11.58	-1.28
Ext Orient	10.65	-0.85
Hypothèques(r)	12.97	-1.62
Indice 4our Can(r)	11.69	-1.94
Inti Act	17.34	-0.75
Inti Oblig(r)	10.72	-0.71
Inti Oblig(r)	10.72	-0.71
Japonaises	10.21	+0.98
Metaux Prec(r)	9.24	-3.08
Mondial Tech	11.07	-2.68
Mondial Tech	9.87	-2.22
Oppor U.S.	4.1	-0.91
REER Ind Inti	9.91	+0.36
Ressources Can(r)	11.68	-2.23
Reer Ind Bou Equi	11.38	-2.22
Revenue(r)	12.71	-0.24
CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Amer Actions	11.62	+0.26
Can Actions(r)	10.93	-1.35
Can Equilibré(r)	10.66	-0.93
Can Revenue(r)	10.95	-0.48
Comat Mondial	10.00	-2.53
Cro Pet Soc Am	10.00	-2.53
Mondial d'occ	10.59	+0.19
Pet Soc Can(r)	10.00	—
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)	9.42	-0.07
Equilibré(r)	10.35	-0.69
Income(r)	10.68	-0.44
Inti Equity	7.28	-0.87
CONCORDE		
Croissance(r)	7.90	-1.24
Dir Emerg	14.11	-1.06
Equilibré(r)	11.94	-0.88
Hypothèques(r)	10.74	-0.47
International(y)	11.01	-0.53
Revenue(r)	10.51	-0.60
CORNE		
Equilibré(r)	13.24	-0.80
CORNERSTONE		
Balanced(r)	6.03	-1.15
Bond(r)	5.31	-0.30
Cdn Growth(r)	6.62	-1.25
Global	13.50	+1.11
US Fund	28.43	+0.26
COTE 100(n)		
Amer REER(r)	25.99	-0.61
EMER	22.25	+0.07
REER	13.97	-0.60
REER	13.97	-0.60
U.S.	10.60	-2.11
CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Crois Québec(r)	13.27	-1.11
CSA MGR GLO ENTERPRISES LTD		
Goldfund(r)	7.18	-1.51
Goldtrust(r)	8.10	-0.74
CUNILL GROUP		
Security(r)	20.92	+0.58
Value(r)	17.09	+0.65
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)	26.78	-1.75
Americain(r)	10.60	-1.17
Croissance(r)	12.53	-2.00
Divers Ambr	10.01	-1.07
Divers Cdn	7.77	-0.83
Divers Mod(r)	11.16	-0.61
Divers Sec(r)	10.69	-0.33
Dividend(r)	12.39	-2.28
Environ(r)	14.80	-1.86
Equilibré(r)	14.68	-1.10
Hypothèques(r)	4.64	-1.15
Internat (ly)	30.62	-0.85
Mond Equi(r)	9.88	+0.13
Obligations(r)	5.28	-1.49
DYNAMIC MUTUAL FUNDS		
Dyn Amer CS	10.94	-0.64
Dyn Amer US	7.93	-1.86
Dyn Cdn Gro(r)	10.50	-1.50
Dyn CdnHtAct(r)	10.13	-1.17
Dyn Div Gro(r)	6.64	-0.90
Dyn Dividend(r)	6.57	-1.20
Dyn Europe	17.08	-1.73
Dyn Far East	12.14	-1.41
Dyn Fund Cdn(r)	19.06	-1.85
Dyn Glo Bond(r)	6.15	-0.50
Dyn Glo Milna	7.02	-3.04
Dyn Glo Partner	12.14	-0.57
Dyn Glo Pre Met	6.51	-2.84
Dyn Glo Resour	21.17	-1.53
Dyn Inc & Gro	10.13	-1.75
Dyn Income(r)	5.90	-1.18
Dyn Inti	9.30	-0.85
Dyn Partner	8.96	-0.99
Dyn Prec Met(r)	2.51	-2.71
Dyn Québec Fund(r)	6.10	-1.75
Dyn RealEst	19.22	-0.50
Dyn Team(r)	9.87	-0.90
Titres d'Etat(r)	10.15	-0.39
ELLIOTT & PAGE		
Actions(r)	14.07	-1.81
Crois Amér	17.04	-0.06
Crois asiatique	10.00	+0.30
Equilibré(r)	12.80	-1.08
Marchés Naiss	9.93	+0.51
Mond Oblig	13.07	-0.92
Mond Equi	11.74	-1.34
Mond Oblig	10.31	-1.19
Obligations(r)	8.42	-0.36
ETHICAL FONDS		
Balanced(r)	13.95	-0.92
Global Bond(r)	10.28	-1.19
Global(r)	10.83	-1.46
Income(r)	10.85	-0.37
N.A.Equity	22.11	-1.38
Pacific Rim	6.39	-1.99
Special Equity(r)	6.84	-1.01
FICADORE (FONDS)		
Actions(r)	10.93	-0.49
Act Japon	13.52	-0.47
Hypothèques(r)	10.20	-0.27
Obligations(r)	10.36	-0.66
FIDELITY		
Amer Latine	9.15	-1.11
Cap Crois(r)	18.59	-1.22
Crois Amérique	21.81	-0.73
Crois Euro	19.15	-0.73
Crois Japon	8.17	+4.08
Expansion Cda(r)	16.86	-0.94

Fonds	VANPA	Chg.%
Ext-Orient	29.54	-1.14
Frontiere nord(r)	11.36	-0.87
Mixte Mondial	13.96	-0.85
Ob Mar Emerg	12.46	+1.38
Obliq Can(r)	1	

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Emerg Mkts	19.96	-1.15	Mond Obl C\$	10.06	+1.10	GERLING GLOBALE(n)	14.56	-1.22	Cdn Equity(r)	274.14	-1.69	Ecoflex B(r)	13.35	-0.50
Global	14.42	-1.03	Mond Obl US	7.29	+1.09	Cross Champion(y)	7.29	+1.09	Diversified(r)	142.66	-0.93	Ecoflex Dir	15.97	-1.10
Greater Europe	15.66	-1.51	Mond Pt Soc C\$	10.86	-0.28	GREAT WEST ASSURANCE DSC(n)	234.19	-2.18	Intl Equity(yg)	19.11	-0.02	Ecoflex E(r)	10.67	+2.22
Pacific	12.24	+4.49	Mond Pt Soc US	7.87	-1.50	Act Crois (A)r	232.14	-1.45	MMF(r)	18.22	+0.04	Ecoflex G(r)	9.88	-0.28
ShTerm Bond(r)	12.23	-0.41	Oblig Can(r)	5.23	-1.19	Act Nord-am (B)r	232.14	-1.45	Mortgage(r)	125.61	+1.10	Ecoflex H(r)	12.72	-0.03
US Growth & Inc	11.83	-0.25	TEMPLETON - SERIE MUTUAL	5.07	-0.98	Act amer (P)y(g)	254.53	-2.27	US Equity(y)	24.00	-0.67	Ecoflex I(yg)	12.31	-1.72
SPECTRUM UNITED FUNDS			Mutual BaieseUS	3.67	-2.39	Actions (M)r	218.51	-2.58	MANULIFE FINANCIER(n)			Ecoflex J(r)	12.67	-0.00
Actions Amer	16.52	-0.96	TRADEX			Actons (S)r	235.16	-1.94	MLI AGF AmG G(r)	10.04	-0.59	Ecoflex K(r)	10.39	-1.25
Actions Can(r)	21.24	-0.93	Actons(r)	12.46	-1.42	Actons (G)r	217.15	-2.08	MLI AGF CdE G(r)	10.02	-0.30	ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Actions Int	14.75	-1.74	Marchés Naiss	11.67	+5.52	Cro & rev (A)r	210.48	-1.58	MLI AGF G&I G(r)	9.91	-1.98	Actons Amer(g)	15.09	-1.37
Crois Am US	27.74	-1.81	Obligations(r)	9.92	-1.49	Cro & rev (M)r	223.19	-2.05	MLI E&P MM(r)	10.01	-1.28	Actons Intl(g)	10.73	-0.09
Crois Amer	13.64	-1.30	TRIMARK (FONDS MUTUELS)	9.98	-0.40	Divers E-R (G)r	209.48	-1.44	MLI E&P MM(r)	10.05	-	Can Crois(r)	15.28	-0.71
Crois Europ	15.73	-1.13	Actons REER(r)	9.82	-1.50	Entre (M)r	216.22	-1.98	MLI Fd CAA G(r)	10.01	-0.89	Equilibre(r)	14.65	-1.01
Crois Int	8.31	-1.19	Ameriques C\$	7.18	-0.55	Hypothecar (G)r	196.01	-0.52	MLI Fd CBB G(r)	10.03	-0.30	Glo Em Mkts(g)	11.90	+0.34
Dividendes(r)	12.78	-0.70	Ameriques US	5.21	-1.51	Indice-Act (G)r	179.03	-2.71	MLI Fd CBU G(r)	9.81	-1.11	Revenu(r)	11.53	-0.35
Dyn Asiatique	10.23	-0.49	Can Croiss Sél(r)	9.27	-1.49	MM (G)r	162.59	+0.02	MLI Fd GA G(r)	10.00	-0.50	STANDARD LIFE(n)		
Marchés Prom	13.26	-0.08	Croiss Sél C\$	12.83	+7.79	Oblig Can (G)r	249.99	-1.08	MLI Fd TA G(r)	10.22	-0.10	IA Balance(r)	27.06	-0.87
Obi CrT Terme(r)	5.39	-0.37	Croiss Sél US	9.31	-1.11	Oblig Gouv (G)r	224.68	-0.48	MLI Fd TN G(r)	10.03	-0.69	Equilibre(r)	27.26	-0.30
Obi Global	9.99	-0.20	Decouverte C\$	5.15	-3.92	Oblig Intl (P)y(g)	211.45	+0.02	MLI GT AG G(r)	9.05	-0.88	IA Equity(r)	26.48	-1.70
Obi Lg Terme(r)	11.94	-0.33	Decouverte US	3.74	-4.83	ObligAction (G)r	230.60	-1.60	MLI GT CG G(r)	9.81	-2.19	TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Obi Moy Terme(r)	12.94	-0.59	Equilibre Sél(r)	9.94	-1.10	Obligations (B)r	196.88	-0.78	MLI Tr SB G(r)	10.20	-0.78	21e Siecle(r)	5.49	-2.14
Optim USA	12.88	-0.85	Indo-Pacif C\$	6.09	-1.93	Obligations (M)r	249.99	-1.08	NAL Act Am(r)	15.67	-1.81	Actons(r)	7.28	-2.75
Pac Diversif(r)	12.71	-0.70	Indo-Pacif US	4.42	-2.86	Obligations (S)r	195.87	-0.69	NAL Act Univ(yg)	13.07	-2.22	B Tres(r)	6.13	+1.32
Particip Can(r)	13.97	-1.06	Obi Avantage(r)	5.92	-1.17	Pet entre (M)r	224.54	-2.01	NAL Actions Can(r)	22.22	-0.37	Equilibre(r)	6.28	-0.95
Plac Can(r)	10.03	-1.51	Revenu Can(r)	5.49	-0.36	Port accé (G)r	204.17	-1.59	NAL Divers Can(r)	23.50	-0.34	Euro 100(r)	5.73	-2.22
Plac Fds Div	9.88	-0.69	Revenu US	5.10	-0.20	Port mod (G)r	138.50	-1.07	NAL Accr Equil(r)	14.56	-0.99	Ind 500 Amer(r)	6.23	-
Plac Fds Can(r)	16.10	-0.74	Trimark C\$	2.70	+0.94	Port prudent (M)r	234.46	-1.95	Japan Am(r)	15.67	-1.81	MMF(r)	+5.87	-
REER Obl Intl(r)	10.55	+0.09	Trimark US	17.98	-0.06	Port eq (G)r	207.17	-1.95	NAL Act Univ(yg)	13.07	-2.22	FIDELITY C\$		
Repart Strat(r)	14.19	-0.70	Trimark Can(r)	21.28	-1.57	Res can (A)r	203.49	-1.64	NAL Actions Can(r)	22.22	-0.37	CTC(r)		
Revenu Can(r)	9.94	-1.09	TRIMARK cro rev(r)	8.29	-1.19	Res can (M)r	236.50	-1.79	NAL Divers Can(r)	23.50	-0.34	FIDELITY US		
Revenu US	12.10	-0.90	TRUST GENERAL			Res mond (A)r	177.73	-0.45	NAL MM Can(r)	17.19	+0.03	CITELUS		
STANDARD LIFE			Act Amer(y)	29.72	-1.22	Revenu Can (A)r	211.30	-1.19	NAL MM Can(r)	17.19	+0.03	WESTBURY CANADIEN VIE(n)		
Balanced(r)	12.41	-0.99	Act Can(r)	36.97	-0.72	Revenu Can (M)r	211.30	-1.19	MANULIFE FINANCIER(n)	23.59	-0.32	Accroy Varr(r)	17.65	-0.98
Bond(r)	10.15	-0.32	Croissance(r)	22.61	-0.21	Equilibre (S)r	211.27	-1.76	Vista CT 1(r)	16.72	+0.02	Accroy Varr(r)	17.43	-1.14
Cdn Dividend(r)	15.53	-1.89	Equilibre(r)	13.75	-0.44	Equilibre (M)r	214.33	-1.43	Vista CT 2(r)	15.78	+0.01	Obligations(r)	15.98	-0.41
Equity(r)	14.57	-1.57	Hypothecar(r)	11.47	+0.09	GREAT WEST ASSURANCE - NL(n)	233.50	-2.19	VistaAct Mon 1(y)	11.51	-0.92	CAPITAL DE RISQUE		
Growth Equity(r)	12.17	-1.46	Internat (y)	11.07	-0.17	Act Crois (A)r	233.50	-2.19	VistaAct Mon 2(y)	11.33	-0.94	ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)		
Intl Bond(r)	10.21	+0.94	MM(r)	10.13	+0.04	Act Nord-am (B)r	231.45	-1.46	VistaActAmer 1(y)	14.34	-1.98	Enterprise(r)	10.16	-
Intl Equity(g)	11.00	-0.15	Obligations(r)	11.15	-0.25	Act amer (G)y	253.37	-2.28	VistaActAmer 2(y)	14.11	-2.00	RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
Ressources(r)	11.66	-1.33	TRUST NATIONAL			Act Intl (P)y	217.51	-2.59	VistaDivrs 1(r)	18.22	-0.85	Relance Can(r)	13.62	-
U.S. Equity(g)	12.75	-0.17	Actons Amer(y)	15.12	-0.10	Actons (M)r	233.44	-2.22	VistaDivrs 2(r)	17.19	-0.87	TALVEST (LSVCC)(n)		
STONE & GIE LIMITEE			Actons Intl(y)	10.23	-0.38	Actons (S)r	234.46	-1.95	VistaDivrsCap 1(r)	19.57	-0.01	CSTGF(r)	9.98	-
Principal Can(r)	6.00	-1.12	Actons Sél(r)	18.78	-1.84	Actons Can (G)r	215.94	-2.08	VistaDivrsCap 2(r)	18.41	-0.02	DMC(r)	11.46	-
Principal Cr&Rv(r)	4.95	-0.44	Actons can(r)	12.61	-1.45	Cro & rev (A)r	209.85	-1.58	VistaOblMon 1(y)	10.92	+0.38	AUTRES FONDS		
STRATEGIE GLOBALE			Dividendes(r)	14.04	-1.53	Cro & rev (M)r	222.53	-2.05	VistaOblMon 2(y)	10.74	+0.36	ALTAIR (CLOSED END)		
Act Amer C\$	14.89	-1.00	Equilibre(r)	15.47	-0.75	Divers E-R (G)r	208.30	-1.45	VistaObl 1(r)	19.61	-1.37	ALTAMIRA (CLOSED END)	14.33	-0.49
Actons Mond	21.47	-0.51	Hypothecar(r)	10.38	-0.07	Entre (M)r	215.58	-1.98	VistaObl 2(r)	18.53	-1.38	BPI MUTUAL FUNDS		
Amer Latine	7.79	+0.26	Indo-Américain(y)	10.40	+0.24	Hypothecar (G)r	194.93	-0.52	VistaPlace 1(r)	17.48	-0.34	BPI MUTUAL FUNDS (CE)	11.48	-1.96
Asiatique	7.44	-0.80	Indice can(r)	10.22	-1.79	Indice-Act (G)r	178.04	-2.71	VistaPlace 2(r)	16.48	-0.36	BPI MUTUAL FUNDS (C)	5.03	-0.20
Can Crois(r)	23.26	-1.77	Marchés Emerg(y)	8.53	+1.38	MM (G)r	161.68	+0.02	MARITIME LIFE - SERIES A&C(n)			BPI MUTUAL FUNDS (E)	11.11	-0.61
Can Pettr Cap(r)	16.77	-1.47	Obi REER(r)	10.82	+2.23	Oblig Can (G)r	195.89	-0.70	Act Crois - A&C(r)	14.37	-1.23	Bas Pac - A&C(y)	90.74	-1.18
Cdn Opport(r)	15.75	-0.44	Obi can(r)	12.45	-0.26	Oblig Gouv (G)r	223.65	-0.48	Act Can - A&C(r)	14.37	-1.23	Cro Rev Am A&C(y)	147.76	+0.50
Europeen	14.58	-1.15	VALOREM			Oblig Intl (P)y	210.67	-1.20	Act Dynam - A&C(r)	10.11	-1.85	Decouverte A&C(y)	8.84	-2.97
Japan	9.88	+3.67	Act Amer-Value(y)	10.30	-1.60	ObligAction (G)r	229.31	-1.60	Equil - A & C(r)	23.01	-0.78	Equil - A & C(r)	9.98	-1.04
Mond Equil	11.32	+0.09	Act Can-Value(y)	10.36	-2.94	Obligations (B)r	196.30	-0.78	MM - A&C(r)	30.80	+0.03	EurAsia - A&C(y)	9.98	-1.04
Mond Soc Emerg	18.30	-1.08	Diversif(r)	9.94	-2.45	Obligations (M)r	199.80	-0.65	Rev Div - A&C(r)	19.32	-0.55	MM - A&C(r)	19.32	-0.55
Multirevnu(r)	21.90	-1.22	Gouv C Terme(r)	10.00	-	Obligations (S)r	195.29	-0.69	S&P 500 - A&C(r)	13.45	-1.37	Rev Div - A&C(r)	13.45	-1.37
Mond Global	10.58	-0.09	Obi Can-Value(y)	10.07	-0.93	Pet entre (M)r	223.88	-2.01	S&P 500 - A&C(r)	16.94	-0.82	MARITIME LIFE - SERIES B(n)	10.56	-1.64
Obligataire(r)	6.15	-0.32	Tend Demoi	10.67	-1.32	Port prudent (G)r	194.16	-0.80	Act Bass Pac(y)	9.70	-1.18	Act Bass Pac(y)	9.70	-1.18
Or(r)	10.41	-5.28	VISION EUROPE (FONDS)(n)	15.61	-0.57	Port accé (G)r	203.92	-1.60	Act Can(r)	10.37	-1.23	Act Dynam - A&C(r)	10.11	-1.85
STRATEGIE GLOBALE CL X			VISION GROWTH(n)			Port modér (G)r	198.25	-1.07	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Act Mond C\$	21.50	-0.56	WESTERN GROWTH(n)	6.14	-0.31	Port émerg (G)r	206.92	-1.96	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Act Mond US	23.28	-1.77	FONDS AUTONOMES			Port eq (G)r	203.24	-1.65	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Div Euro C\$ X(r)	18.21	-2.04	ADC REER(n)	10.36	-1.15	Revenu (G)r	241.28	-1.09	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
EuroPlus C\$ X(l)	14.60	-1.08	Act E. U. (K)y	12.12	-1.17	Equilibre (B)r	210.67	-1.20	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Japan C\$ X	9.94	+3.65	Act (K)y	12.12	-1.17	Equilibre (M)r	210.67	-1.20	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Multirevnu C\$ X	21.90	-1.22	Act Special (K)r	11.25	-0.65	Equilibre (S)r	213.70	-1.44	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Mond C\$ X	10.59	-0.09	Act de Cro (A)r	12.80	-0.83	IMPERIALE - CROISSANCE(n)			Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
STRATEGIE GLOBALE - DIVRS			Act ordn (A)r	29.43	-0.68	Act N.A.(l)	15.64	-0.82	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Div Act Mond(r)	10.15	-1.10	Actons Can (T)r	10.15	-0.55	Actons Can(r)	23.76	-1.90	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Div Amer Lat(r)	6.34	-1.55	Bass Pac (K)y	10.15	-0.55	Act N.A.(l)	15.64	-0.82	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Div Asiatique(r)	7.09	-0.70	MM (C)r	77.86	+0.05	Actons Can(r)	23.76	-1.90	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Div Europeen(r)	18.22	-2.04	Marchés Em (K)y	9.99	+0.17	Actons Can(r)	23.76	-1.90	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61
Div Japon(r)	3.81	+5.83	Mixte (K)y	59.27	-0.78	Actons Can(r)	23.76	-1.90	Act Mond - A&C(y)	11.11	-0.61			

Revue des marchés

Les bourses nord-américaines reculent pour une deuxième semaine consécutive

Les marchés boursiers nord-américains ont vivement réagi à ce qui devrait devenir réalité le 25 mars : une hausse de 0,25 % des taux d'intérêt à court terme aux États-Unis.

L'indice industriel *Dow Jones* a reculé de 1,88 %, à 6804,79. Le repli des titres technologiques continue de malmenager sévèrement le *Nasdaq*. Il a cédé 3 %, à 1254,07, la semaine dernière. Le *TSE 300* a perdu 1,98 % de sa valeur, entraîné par la plongée de 3,05 % du sous-indice des aurifères.

Alan Greenspan, président de la Réserve fédérale (Fed), a fait allusion 15 fois aux pressions sur les salaires dans son discours prononcé la semaine dernière devant le *Joint Economic Committee* du Congrès. Dès le troisième paragraphe de son discours, il a employé le mot *preemptive*, terme qu'on associe à la poli-

tique de hausser les taux d'intérêt avant que l'inflation ne se manifeste.

Les bourses ont donc chuté au cours des quatre premiers jours de la semaine sous l'effet Greenspan. La hausse de 12 % des mises en chantier aux États-Unis a confirmé son affirmation que l'économie américaine vivait une expansion vigoureuse.

Dès le vendredi, le marché boursier avait digéré la première hausse de taux, ou du moins la forte probabilité de la hausse. Le rendement des obligations à long terme a baissé légèrement, tandis que les bourses américaines augmentaient.

« Le resserrement monétaire de la Fed n'est jamais une bonne nouvelle pour le marché obligataire, du moins au début. Et les investisseurs seraient bien avisés de considérer avec prudence la prédiction selon laquelle M.

Transactions boursières de la semaine se terminant le 21 mars 1997

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	627	-	1 514	-	3 474	-
Titres en hausse	172	27	403	27	863	25
Titres en baisse	383	61	905	60	2 169	62
Titres inchangés	72	12	206	13	442	13
Hauts 52 semaines	37	-	81	-	154	-
Bas 52 semaines	23	-	85	-	159	-

Tableau : LES AFFAIRES

Greenspan s'arrêtera à une seule hausse de taux, puisque ce serait une cassure nette avec l'histoire », a prévenu Sherry Cooper, économiste en chef et vice-présidente en chef chez Nesbitt Burns.

Jacques Chartrand, vice-président, gestion de portefeuilles, actions canadiennes, de Gestion de portefeuilles Natcan, juge qu'une hausse de 0,25 % des Fed Funds serait neutre à positive pour le marché boursier, si elle se limitait à cela. (Au moment d'écrire ces lignes, la décision de la Fed n'était pas connue).

« Il faudra être plus défensif. Les titres défensifs ont beaucoup monté déjà, ce qui nous laisse peu de choix. Cependant, je crois que les secteurs du commerce de détail et des éditeurs de journaux offrent encore du potentiel, de même que les mines et métaux et les pâtes et papiers », a déclaré M. Chartrand aux AFFAIRES.

À Toronto, seul le sous-indi-

ce des titres pétroliers a affiché un gain la semaine dernière.

Grands et petits producteurs de pétrole sont l'objet d'offres de prise de contrôle, amicales et hostiles, tandis que le prix du pétrole (autour de 21 \$ US le baril) continue de produire d'intéressants fonds autogénérés pour les compagnies.

Les titres aurifères (- 3,93 %), les communications et les médias (- 3,05 %), les mines et métaux (- 3,67 %), et les services publics (- 3,07 %) ont encaissé les plus fortes baisses la semaine dernière.

Le secteur des services financiers a subi un recul de 1,66 %. Un vigoureux retournement de 1,21 % des titres bancaires le vendredi 21 mars a évité une semaine plus difficile au sous-indice.

Certains analystes jugent que les titres bancaires, qui ont reculé de 7 à 8 % au cours des dernières semaines, méri-

tent d'être examinés de nouveau. Selon ces analystes, les titres bancaires canadiens s'échangent encore à escompte par rapport aux titres américains du même secteur.

« Tant que nous aurons un marché général haussier, les investisseurs devraient conserver leurs titres bancaires », a soutenu Ross Healy, président et chef de la direction de Strategic Analysis Corp., de Toronto.

Domtar a fait une offre d'acquisition sur Avenor

Domtar (Mtl, DTC, 11,60 \$) a confirmé avoir proposé au conseil d'administration d'Avenor (Mtl, AVR, 22,55 \$), les 18 et 21 mars dernier, de procéder à l'amiable à une fusion stratégique de Domtar, de Repap (Mtl, RPP, 2,42 \$) et d'Avenor avant la tenue du vote sur la fusion entre Avenor et Repap qui a lieu le 26 mars.

Le conseil d'administration d'Avenor a répondu qu'il serait inapproprié et déraisonnable d'entamer des négociations à ce moment selon les termes proposés.

La fusion des trois entités aurait créé une société avec un chiffre d'affaires de 5,2 milliards de dollars canadiens par année et un actif de 7,8 milliards de dollars.

La Caisse de dépôt et placement du Québec et la So-

ciété générale de financement du Québec, qui détiennent 22 % et 24 % des actions de Domtar respectivement, ont appuyé le projet de la direction de Domtar.

Plusieurs actionnaires d'Avenor ne sont toujours pas convaincus du bien-fondé de l'acquisition de Repap, en dépit de la modification à rabais de l'offre de fusion initiale.

Domtar vient de conclure une alliance stratégique avec la firme UPM-Kymmene, de Finlande, dans le domaine des papiers couchés, un secteur d'excellence de UPM.

Certains analystes ont émis l'hypothèse que Domtar et UPM feraient une offre conjointe sur Repap ou sur Avenor, advenant que les actionnaires d'Avenor rejettent l'acquisition de Repap. ■



François Riverin

La course au savoir
Édition 1997
Publication : 21 juin
LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	97-03-21	en 1 semaine	Cours /bén.		
Bourse de Montréal					
XXM	3056,96	-64,97	18,10	3222,41	2350,84
Banques	4779,25	-77,06	11,77	5165,39	2853,66
Mines et métaux	3319,21	-147,05	24,83	3505,65	2857,75
Pétrole et gaz	2382,24	5,89	20,71	2476,78	1851,17
Prod. forestiers	2739,99	-53,80	58,06	2902,12	2336,20
Prod. industriels	2871,36	-42,44	18,14	3072,08	2273,43
Serv. publics	2717,61	-45,53	15,57	2823,13	2021,10

Bourse de Toronto					
TSE 300	6074,78	-122,93	22,26	6348,02	4814,12
TSE 200	372,10	-4,20	53,15	380,16	292,78
TSE 100	367,17	-8,29	19,50	386,23	291,09
TORONTO 35	321,93	-6,37	18,82	338,30	249,79
Mines et métaux	5609,16	-213,50	32,12	5903,62	4811,82
Or et métaux précieux	10594,78	-433,05	81,50	13 199,84	10 311,89
Pétrole et gaz	6464,45	52,88	29,55	6967,72	4996,95
Pâtes et papiers	4674,04	-96,94	n.d.	4945,05	3966,40
Produits de consommation	9728,50	-238,81	41,94	10447,03	7586,02
Prod. industriels	3926,54	-66,68	20,31	4179,78	3176,38
Immobilier et construction	2349,37	-125,70	n.d.	2563,97	1448,14
Transport + Envir.	6849,38	-110,26	22,04	7209,67	4510,41
Pipelines	5035,89	-87,89	13,38	5252,21	3945,63
Services publics	4520,01	-143,17	17,60	4835,72	3549,52
Comm. & médias	10372,43	-326,63	32,88	10990,57	8652,15
Commerce	5030,93	-80,65	28,45	5124,24	3851,78
Serv. financiers	6168,42	-103,91	12,58	6618,00	3721,53
Conglomérats	7448,29	-114,01	13,86	8054,02	5611,40
Biotechnologie	1536,77	-118,94	n.d.	1797,11	1012,43

Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	6804,79	-130,67	18,70	7158,28	5170,11
DJ, transport	2424,89	-10,4866	15,80	2484,53	1919,21
DJ, serv. publics	221,21	-3,01	12,30	243,99	202,84
DJ, 65 action	2122,82	-30,91	n.d.	2122,82	1676,21
NYSE, composé	412,80	-4,90	n.d.	428,25	326,55
Amex	591,22	-9,25	n.d.	618,96	508,94
S & P 500	784,10	-9,07	20,65	817,68	605,88
NASDAQ	1254,07	-38,90	n.d.	1400,53	1008,44

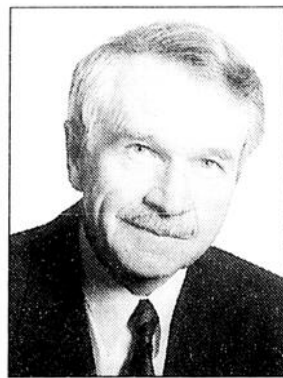
Bourses (international)					
Francofort (Dax)	3298,24	-61,05	n.d.	3460,59	2447,80
Hong Kong (H.S.)	12489,30	-247,23	n.d.	13868,24	10 557,58
Londres (F.T.100)	4254,80	-169,50	n.d.	4444,30	3632,30
Mexique (IPC)	3809,90	34,19	n.d.	3938,69	2844,10
Paris (CAC)	2587,13	-58,49	n.d.	2709,21	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	18633,16	709,52	n.d.	22 666,80	17 303,65
Europe, Asie, Extrême-Orient	685,40	-10,30	n.d.	699,20	549,70

Dollar canadien					
	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1996-1997	
	97-03-21	97-03-14	97-03-07	Haut	Bas
New York en \$ US		73,25	73,03	75,19	72,64

Tableau : LES AFFAIRES

CONCESSIONNAIRE ÉMÉRITE

Maître Jacques Béchar, président-directeur général de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, a le plaisir d'annoncer que **monsieur Jean-Paul Lambert** est le lauréat du prestigieux concours du « Concessionnaire émérite » du magazine *L'actualité* pour 1997.



Monsieur Jean-Paul Lambert



La Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec

Le concessionnaire de l'année pour la province de Québec :
M. Jean-Paul Lambert, président de YAMASKA AUTOMOBILE (1968) INC., concessionnaire Ford à Saint-Hyacinthe.



La CCAQ est heureuse de reconnaître le mérite de ce concessionnaire membre, qui se distingue tant pour ses qualités de gestionnaire d'entreprise que pour son implication au sein de l'industrie automobile et de sa communauté.

INVESTIR

Bourse de Montréal

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	
22,05	20,30	Donohue pf		21,75	20,30		nt	77			1,31 15,1
20,00	10,00	DoreA	DII	20,00	19,80	19,80	+0,20	14			1,31 15,8
20,75	9,63	DoreB	DII	20,75	19,75	20,75	+0,50	90			1,31 15,8
34,00	28,50	DuPontA	DUP	34,00	34,00	34,00	+1,50	181	1,5		2,16 15,7
5,00	1,65	Dylex	DLX	5,00	4,85	4,90	-0,05	133			0,52 96
1,15	0,27	Dylexwt		1,15	0,90	0,90		37			
1,90	0,95	Dynacor	DYN	0,98	0,82	0,89	-0,09	334			0,03

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	
14,00	10,10	ELAN	ELN	11,05	10,85	11,05	+0,35	98			0,50 22,1
12,00	200	EaglePrec	EGL	11,75	11,50	11,75	+0,10	48	1,7		3,82
19,00	8,00	EchoBay	ECO	10,00	9,85	9,90	-0,40	544			1,1 u,1,31
1,90	0,85	Ecuador	ECU	1,35	1,10	1,28	-0,07	1227			-0,08
24,25	14,38	EdperGripATEG		23,95	23,90	23,90	+0,15	6480	4,1	1,50	15,9
11,63	3,75	EconTech	EIC	4,00	3,82	3,82	-0,08	114			-0,04
13,50	5,25	Emico	EML	12,70	11,85	12,25	-0,50	45			0,76 16,1
15,15	11,75	EmpireA	EMP	14,80	14,80	14,80	-0,30	1	1,5	0,63	23,5
n 290	6,20	EnerMark	EJF	6,90	6,70	6,85	-0,05	3569	12,9		12,9
n 495	3,30	Microtec	EMI	4,30	4,25	4,25		15			
1,65	0,65	Essalpa	ESU	1,25	1,06	1,07	-0,14	281			0,10
11,50	9,50	Essalpa pf		10,50	9,50	10,00		nt	9,6		
n 0,72	0,35	Explogas	XPG	0,51	0,46	0,48	-0,02	1409			0,00
s 19,10	15,00	Exticare	EXE	18,00	17,90	18,00	-0,40	20	1,06	1,20	
19,13	14,50	ExticareA		17,95	17,55	17,80	-0,15	1749			1,06 16,8
22,50	19,00	Exticare2pf		24,20	22,20	22,50		nt	3,9		
23,50	20,00	Exticare1		23,35	22,30	22,50		nt	4,2		
2,95	1,75	FCA	FC	2,00	1,95	1,95		110			0,49
6,75	4,40	FPI	FPL	6,00	6,00	6,35	+0,35	150			0,37 17,2
0,35	0,09	FairlyEnr	FRY	0,22	0,19	0,20	-0,05	10			
3,25	1,50	Farstar	FFR	2,15	1,90	2,05	+0,10	521			
32,95	23,25	Falcindr	FL	32,45	31,25	31,25	-0,95	3737	1,3	1,40	22,3
In 10,25	9,00	Fincbrng		10,20	9,90	9,90	-0,35	68	6,3		
18,50	16,00	Desindr	DFID	18,50	18,15	18,50	+0,05	33	4,7		
0,60	0,26	Fieldex	FEF	0,45	0,38	0,38	-0,08	75			-0,08
3,24	2,75	Fining	FTI	3,10	3,05	3,05	+0,05	81	1,3	2,26	13,7
20,00	12,75	1st MaraFMS		18,65	17,75	17,75	-0,75	48	2,7	2,30	7,7
19,50	14,50	1st MaraC		20,50	19,00	19,50		nt	2,5	2,30	8,5
n 2980	24,70	1stPmIncMFI		28,60	27,25	28,20	-0,20	61	7,1		
n 25,25	24,60	FstPremUSFPU		25,00	24,60	24,75	-0,05	129	8,1		
22,80	10,10	Fonora	FON	22,50	22,00	22,50	+0,25	48			-0,28
22,80	16,50	FonoraA		22,00	22,00	22,00	+0,25	5			-0,28
7,00	4,75	Forex	FOX	6,10	5,90	6,05	+0,05	76	6,6	0,67	8,4
6,50	4,25	ForexB		6,00	5,60	5,60	-0,40	94	2,1	0,67	8,4
In 10,30	50,00	Forex Deb		103,50	101,75	103,50	+1,50	5560			
3,70	2,50	Fortis	FTS	3,30	3,24	3,24	-0,90	228	5,4	2,42	13,4
4,10	1,25	ForzaniA	FGL	1,85	1,65	1,65	-0,20	195			2,34
1,90	2,10	FosterBrewFOS		2,90	2,90	2,90	+0,15	5	4,1	0,14	20,8
36,30	19,00	FourSeas	FSH	35,00	33,10	33,50	-1,00	1003	0,3	1,04	32,2
1,40	0,81	Freevest	FWR	0,99	0,90	0,90	-0,10	556			-0,05

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	
11,95	9,00	GTCA	GRT	10,75	10,40	10,50	-0,15	584	1,1	0,07	
11,85	9,10	GTCB		10,50	10,50	10,50		4967	1,1	0,07	
26,65	25,00	GTC pC		26,25	26,25	26,25		17			7,21
2,35	0,48	GTC wt		0,59	0,40	0,50		nt			
18,15	14,00	GazMetLP	GZM	17,20	16,75	16,85	-0,20	1450	8,0	1,38	12,2
0,10	0,04	Genecon	GNF	0,06	0,06	0,06	-0,01	200			1,90
0,55	0,07	GeneconApt		0,17	0,17	0,17		2000			
3,50	1,70	Genra	GTA	3,15	2,82	3,00	-0,20	1855			0,21 14,3
20,00	15,75	GenraGof		20,00	19,00	19,50		nt			
19,20	16,00	GenraJpf		20,00	19,00	19,20		nt			
19,00	15,80	GenraMpf		20,00	19,00	19,00		nt			
16,50	11,20	GenraQpf		16,00	16,00	16,00		5			
0,80	0,40	GeoNova	GNE	0,72	0,64	0,64	-0,01	2903			-0,07
4,00	2,45	GlobEty	GEQ	3,10	2,90	2,90	-0,10	193			0,01
3,75	1,20	GlobalHD	GGH	1,45	1,35	1,35	-0,05	110			0,04 32,1
6,25	3,45	GlobeEntGMX		6,00	5,25	6,00	-1,00	18			
s 14,38	9,55	GldcorpA	G	11,40	11,30	11,40	-0,20	49	0,19	60,0	
s 14,25	10,10	GldcorpB		12,00	10,10	10,10		nt	0,19	53,2	
0,54	0,14	GldBriar	GIB	0,30	0,26	0,29	-0,02	583			
n 340	1,15	GldGram	GRA	3,19	3,00	3,10	-0,09	86			-0,02
10,00	3,90	GldKnght	GKR	4,65	4,45	4,45	-0,15	112			-0,43
9,50	3,70	Goodfild	GDI	8,65	8,20	8,20	-0,70	35	24	1,05	7,8
In 2,01	0,65	GothsRes	GOT	2,01	1,80	1,80	-0,11	1613			-0,05
3,05	2,15	Goyette	GTY	2,85	2,65	2,70	-0,15	49			0,32 8,4
0,70	0,25	Gralake	GTL	0,68	0,68	0,68	+0,13	31			
s 24,00	14,50	GrWlfeCoGWO		23,50	22,00	22,00	-0,05	640	3,1	1,65	13,3
29,25	26,25	GrWlfeCoA		28,50	28,50	28,50	-0,10	16	6,9		
27,85	26,25	GrWlfeCoB		28,50	28,50	28,50	-0,10	16	6,5		
30,00	26,50	GrWlfeCoC		29,15	29,00	29,15	-0,05	36	6,6		
1,50	0,65	GreenhopeGRH		1,38	1,24	1,34	-0,01	1008			-0,02
n 0,60	0,28	Greenhid	GRS	0,50	0,40	0,45	-0,03	836			-0,06
0,92	0,21	Grifa	GSR	0,65	0,65	0,65	-0,02	125			-0,24
1,00	0,20	GrinB		0,55	0,55	0,55	-0,20	10			-0,24
12,30	6,13	GulfCda	GOU	11,15	10,35	11,15	-0,30	9428			0,04
4,60	4,18	GulfCda pf		4,24	4,18	4,20	-0,01	1132			
n 700	3,50	HaemacureHAE		4,30	3,85	3,95	-0,30	148			-0,58
13,60	10,00	HarmacPachRHC		13,55	13,10	13,55		nt	1,33		
7,75	5,65	Hartco	HTC	7,25	7,10	7,10	+0,05	101	2,5	0,69	10,3
19,35	4,00	HawkrSid	HSC	5,00	4,75	5,00	-0,20	22	26,00	0,42	
1,98	0,55	HebronJpf	HEF	0,68	0,60	0,62	-0,03	876			
3,85	1,75	Héroux	HRX	3,30	3,30	3,30		90			0,15 22,0
14,10	9,85	Hollinger	HIG	12,85	12,85	12,85	-0,40	109	4,8	0,58	21,6
2,20	1,01	Hubbard	HUB	2,15	2,10	2,15	-0,05	97	9,3	0,17	12,6
28,50	16,13	Hudsbay	HBC	26,75	25,75	26,30	-0,25	1667	2,7	0,61	43,1

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	
s 1250	3,75	IBEX Tech	IBT	7,00	6,40	6,40	-1,05	140			-0,37
93,50	80,00	IFL Inc	IFL	130,00	93,00	93,50		nt	8,6	8,33	11,2
42,25	31,88	IFL Enrg	IFI	40,15	39,50	40,15	+0,35	239	5,1	2,90	13,8
14,50	7,20	IFL Inc A	IFA	13,55	12,90	13,25	-0,15	88	2,0	0,96	13,8
3,30	1,50	IFL Enrg A	IFA	2,40	2,25	2,25	-0,10	405			-0,02
n 0,65	0,20	IFL Tech	IFT	0,30	0,20	0,25	+0,05	220			
4,40	1,25	ITC Enrg	ITK	4,40	4,12	4,40	+0,20	679			-0,24
0,60	0,21	ICongEty	IDC	0,50	0,40	0,47	-0,03	1188			

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 21 mars 1997

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, volume, bid/ask prices, and percentage changes.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, volume, bid/ask prices, and percentage changes.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, volume, bid/ask prices, and percentage changes.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, volume, bid/ask prices, and percentage changes.

Table titled 'LES GAGNANTS' listing top-performing stocks and their gains.

Table titled 'LES PERDANTS' listing underperforming stocks and their losses.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' listing the most active stocks in the market.

Table titled 'C/D' listing specific stock market data points.

Table titled 'C/D' listing specific stock market data points.

Advertisement for Catera, featuring a car image and text: 'Crée en Allemagne pour une clientèle nord-américaine 1997 Catera'.

Advertisement for Wilhelmy, featuring a logo and contact information: 'Contacter: Laurier Morin (514) 585-6860'.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, volume, bid/ask prices, and percentage changes.

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours, % \$/ben.

Advertisement for FONOROLA featuring the text 'Tous les types de télécommunications sur un seul réseau. 1 800 289-4357 www.fonorola.com' and the FONOROLA logo.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Main table containing stock market data with columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics. Includes sub-sections S/T, Q/R, U/V, and W/X.

Advertisement for 'Fonds du marché monétaire Plus Royal' featuring the text 'Sécurité, liquidité, souplesse' and 'Ce fonds est le véhicule idéal pour l'investissement à court terme de capitaux importants...'.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 21 mars 1997

Table of stock market data for the 'A-D' section, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the 'E-L' section, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the 'M-R' section, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for the 'S-Z' section, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Advertisement for Ford Explorer XLT 4x4 1997, featuring an image of the vehicle and promotional text including '359\$ PAR MOIS' and 'MISE EN FONDS OU ECHANGE EQUIVALENT'.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for the New York Stock Exchange, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post. Revue de la semaine terminée le 21 mars 1997

Table of stock market data for the Nasdaq exchange, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Autre année superbe pour Berkshire Hathaway

Parmi tous les rapports annuels, celui de **Berkshire Hathaway** (New York, BRK.A, 37 300 \$ US) est particulièrement attendu.

Pour la personne qui s'intéresse sérieusement au marché boursier, la lecture du rapport de la société du milliardaire **Warren Buffett** est aussi fascinante qu'enrichissante.

Cette année, M. Buffett a innové. Comme il l'écrit lui-même : « Nous sommes entrés au XX^e siècle. » Il a créé son site Internet (<http://www.berkshirehathaway.com>). Ce site présente les rapports annuels de 1996 et de 1995. L'édition 1996 ne fait pas mentir la réputation de M. Buffett. Sa lettre à ses actionnaires fait 21 pages et on aimerait qu'elle soit 10 fois plus longue.

L'exercice 1996 a été bien rempli pour Berkshire Hathaway. Son avoir des actionnaires a progressé de 36,1 % ou 6,2 milliards de dollars US (les montants qui suivent sont en \$ US).

Sa valeur comptable a crû de 31,8 % en raison d'une émission d'actions. Cela se compare à une appréciation de 23 % pour l'indice américain diversifié *S&P 500* (incluant les dividendes). Depuis que M. Buffett a pris le

contrôle de Berkshire il y a 32 ans, la valeur comptable a crû à un rythme annuel composé de 23,8 %, soit de 19 \$ à 19 011 \$ l'action.

Établie à Omaha (Nebraska), Berkshire possède des intérêts dans des entreprises privées et ouvertes, principalement dans le secteur de l'assurance.

Contrairement à la plupart des autres sociétés d'assurance, Berkshire investit aussi une grande partie de son capital dans des titres boursiers. Au 31 décembre, la valeur marchande de ses placements boursiers totalisait 27,8 milliards de dollars, soit trois fois plus que leur coût d'achat de 9,2 milliards. L'actif total de 43,4 milliards se compose aussi de 6,4 milliards d'obligations et de 1,3 milliard d'encaisse.

Ses principaux placements sont **American Express** (New York, AXP, 63,63 \$ US) (valeur au marché de 2,8 milliards), **Coca-Cola** (New York, KO, 59,63 \$ US) (10,5 milliards), **Gillette** (New York, G, 77,75 \$ US) (3,7 milliards), **Walt Disney** (New York, DIS, 75 \$ US) (1,7 milliard), **McDonald's** (New York, MCD, 47,38 \$ US) (1,4 milliard) et la banque **Wells Fargo** (2 milliards).

Parmi ses sociétés privées, Berkshire publie le quotidien *Buffalo News* et est engagée dans la fabrication de souliers (**H.H. Brown Shoe, Dexter Shoe**), la fabrication de chocolat (**See's Candies**), la vente au détail de meubles (**Nebraska Furniture Mart** et **R.C. Willey Home Furnishings**) et de bijoux (**Borshheim's** et **Helzberg's Diamond Shops**), etc. En 1996, elle a acheté au coût de 1,5 milliard **FlightSafety International**, fournisseur de service de formation pour l'industrie aéronautique. Elle a également acheté **Kansas Bankers Surety**, société d'assurance spécialisée dans le secteur bancaire.

Style de gestion unique

Ces entreprises privées sont peu connues, mais certaines sont très rentables. Par exemple, *See's* a réalisé des profits d'exploitation avant impôts de 50,9 M\$ l'an dernier sur des ventes de 248,9 M\$: une marge bénéficiaire de 20 % avant impôts. C'est très payant quand on sait que *See's* a un actif de seulement 74,1 M\$ et a peu besoin de capital pour croître.

Berkshire adopte une struc-

ture unique. Elle dévolue les décisions d'exploitation des entreprises aux dirigeants de ses filiales et de ses divisions. M. Buffett et **Charles T. Munger**, son partenaire et coprésident du conseil, s'occupent des placements et de la répartition du capital. Cela explique pourquoi, malgré sa taille (avoir de 23,4 milliards, actif de 43,4 milliards, 33 000 employés et 70 000 actionnaires), Berkshire ne compte que 12 personnes à son siège social. Ses dépenses administratives ne sont que de 5,1 M\$ (en baisse par rapport à 1995) sur des revenus consolidés de 10,5 milliards.

En 1996, Berkshire a fait ce qu'elle n'avait jamais fait en plus de 30 ans d'histoire : une émission d'actions. Égal à lui-même, Warren Buffett a écrit dans le prospectus que le titre n'était pas une aubaine à 36 000 \$. Or, presque un an plus tard, le titre a peu bougé.

Pour obtenir une bonne idée de ce qu'on achète avec Berkshire, il faut séparer les activités des placements. Derrière chaque action A (l'action B à environ 1 200 \$ représente un trentième d'une action A), il y a 28 500 \$ de placements. Ces placements ont crû à un rythme annuel composé de 33,4 % de 1965 à

1995 et de 29 % en 1996.

De l'autre côté, les entreprises privées de Berkshire ont réalisé des profits avant impôts de 421,39 \$ par action en 1996 : un gain annuel de 63,2 % et de 14,7 % entre 1965 et 1995. Ce chiffre ne comprend pas les importants revenus de placements des sociétés d'assurance.

Les placements de Berkshire font également des profits substantiels. La part des profits non répartis en dividendes des sociétés ouvertes qu'elle possède a atteint 661 M\$ en 1996 ou 550 \$ par action. Les profits d'exploitation totaux (incluant les profits des compagnies privées et la part des sociétés ouvertes) ont atteint 1,5 milliard en 1996 (1 250 \$ l'action A).

En 1992, alors que ces profits atteignaient 604 M\$, M. Buffett a souligné que son objectif était de les faire croître à 1,9 milliard d'ici à l'an 2000. Il est déjà très près de son but.

Argent « gratuit »

Dans l'évaluation, il faut aussi tenir compte de l'immense bassin d'argent en circulation généré par les assurances, ce que M. Buffett appelle le *float*. Cet argent pro-

vient des primes payées par les assurés des compagnies de Berkshire. La société reçoit ces primes avant de payer les réclamations. En attendant, elle peut le faire fructifier.

Dans les mains d'un investisseur de la trempe de Warren Buffett, ce *float* de 6,7 milliards vaut une fortune. Depuis 1967, le *float* a augmenté à un rythme annuel composé de 22,3 %.

En tenant compte, entre autres, de la performance historique de M. Buffett, de son objectif d'accroître la valeur de Berkshire de 15 % par année et du capital gratuit offert par l'assurance, on peut penser que le titre vaut environ deux fois sa valeur comptable de 19 011 \$, soit environ 38 000 \$.

À 37 000 \$, cela n'en fait pas une aubaine, mais un placement américain satisfaisant géré par une direction intègre et fort compétente. ■



Bernard Mooney

Bernard Mooney est gestionnaire de portefeuilles pour la firme Cote 100, à Saint-Bruno.

AVALON — UNE RACE PARTICULIÈRE DE BERLINES PLEINE GRANDEUR

AVALON. ESPACE, CONFORT ET QUALITÉ PLEINE GRANDEUR.

(MAINTENANT À UN TAUX DE LOCATION DE 4,8 %)


TOYOTA AVALON XLS
LOUÉ À PARTIR DE
397\$*
PAR MOIS/48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.
SEULEMENT 4 300 \$ D'ACOMPTE.

L'Avalon XLS 1997 de Toyota est une berline de grande taille qui en offre davantage :
Habitacle pouvant accueillir 6 personnes • Moteur V6 de 200 ch • Système ABS (freins antiblocage) • Volant inclinable • Contrôle automatique de la température • Radiocassette AM-FM haut de gamme avec 6 haut-parleurs • Sièges assistés côtés conducteur et passager • Accueil sans clé • Système de dissuasion de vol • Coussin gonflable pour le conducteur et le passager avant • Roues en alliage d'aluminium • Indicateur de température extérieure • Verre teinté à absorption élevée d'énergie solaire • Prix de base étonnamment abordable à partir de **36 188\$****

 **TOYOTA**

CRÉDIT TOYOTA Programmes de location de Crédit Toyota. Offres de location sur approbation du crédit valables sur tous les modèles 1997 neufs, loués et livrés au plus tard le 2 juin 1997. Immatriculation, enregistrement, assurances et taxes en vigueur en sus. *En fonction d'une location-bail de 48 mois pour l'Avalon XLS (modèle BF17BP-A avec transmission automatique) avec acompte de 4 300 \$ ou échange net équivalent. Un montant maximum de 700 \$ de frais de transport et de préparation inclus. Premier versement et dépôt de garantie de 475 \$ exigés au moment de la livraison. Coût total de la location de 23 356 \$. Prix de l'option d'achat de 18 455,88 \$ basé sur un maximum de 96 000 km. Des frais de 0,15\$/km s'appliquent pour chaque kilomètre supplémentaire. **PDSF de l'Avalon XLS, modèle BF17BP-A, excluant les frais de transport et de préparation. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire Toyota participant pour tous les détails.



 Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux.

INVESTIR

Résultats financiers

Couche-Tard déposera une offre pour les dépanneurs de Provigo

Renée Claude
Simard

Alimentation Couche-Tard (Mtl, ATD.B, 7,40 \$) a la ferme intention de déposer une offre pour acquérir les dépanneurs de Provigo (Mtl, P.G.V., 6,50 \$), ont appris LES AFFAIRES de bonnes sources.

Le marché a bien réagi. Le titre de l'exploitant des dépanneurs DépanE\$compte a gagné 15,7% en quelques semaines sur la spéculation d'une offre pour C. Corp.

Provigo a annoncé son intention de vendre sa filiale C. Corp. Elle exploite 245 Provi-Soir au Québec, 41 Winks, en Ontario et huit Red Rooster en Alberta. Ensemble, ces dépanneurs génèrent des ventes d'environ 300 M\$. Provi-

go voudra obtenir le meilleur prix possible pour ses magasins. La transaction pourrait s'élever entre 80 et 90 M\$, selon des sources de l'industrie.

Or, l'offre publique d'Alimentation Couche-Tard de 68,4 M\$ pour la chaîne Silcorp (Tor., SIL, 20 \$) a avorté en partie parce que les actionnaires institutionnels la jugeaient insuffisante.

Couche-Tard jouit d'une situation financière solide qui lui permet d'acquérir la filiale de Provigo. Son ratio de dette par rapport à l'avoir des actionnaires est de 0,33.

La société affiche des profits stables au troisième trimestre terminé le 2 février 1997. Le bénéfice net s'est établi à 991 000 \$ (0,09 \$ par action). Les ventes ont pro-

gressé de 5,9%, à 117,8 M\$.

N'eût été de la température défavorable et d'une guerre de prix des plus féroces dans l'essence, les résultats auraient été supérieurs. La guerre de prix a amputé les profits de la société d'environ 700 000 \$ (0,04 \$ par action). La société exploite 107 stations-service au Québec.

En raison des ressources humaines engagées dans l'offre hostile pour Silcorp, l'ouverture de 10 à 15 nouveaux magasins a été reportée. La société n'a pas ouvert de nouveaux magasins au cours de l'exercice.

Silcorp serait également sur les rangs pour acquérir C. Corp., selon les rumeurs de l'industrie. Un analyste n'y croit pas, citant le retrait du Québec de Silcorp cinq ans

plus tôt lors de la vente des Macs et La Maisonnée à Ali-

mentation Couche-Tard. De plus, Silcorp doit digérer l'ac-

quisition récente de Becker Milk qui double sa taille. ■

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 \$				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	par action		par action		plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier				
Airbuss of America	664 ³	(2 483)	0,02	(0,06)	16 293	9 595	12 m.	31-Déc-96
Alimentation Couche-Tard	991	934	0,09	0,09	117 800	111 200	3 m.	2-Fév-97
Autrex	4 841	4 401	0,45	0,45	303 400	283 500	9 m.	2-Fév-97
Bonus Resources	59	(71)	0,01	(0,01)	4 183	3 210	3 m.	31-Jan-97
Bowflex	1 200 ³	398	0,09	0,04	0	0	12 m.	31-Déc-96
Canlan Investment	1 159	n.d.	0,13	0,01	11 664	6 536	12 m.	31-Déc-96
Canlan Investment	2 000	1 400	0,17	0,14	20 400	13 000	3 m.	31-Déc-96
Canrex (Groupe)	1 800	2 500	0,10	0,22	53 700	43 100	12 m.	31-Déc-96
Carmanah	729	571	0,17	0,13	141 849	118 495	3 m.	31-Déc-96
Churchill Corp	1 552	1 510	0,36	0,35	457 368	402 139	12 m.	31-Déc-96
Circa Telecommunications	3 256	882	0,15	0,05	6 197	5 330	3 m.	31-Déc-96
Com Dev	11 626	562	0,53	0,03	26 723	14 224	12 m.	31-Déc-96
Conor Pacific	1 789	n.d.	0,10	n.d.	38 644	n.d.	3 m.	31-Déc-96
Counsel Corp. ¹	1 427	(1 726)	0,08	(0,11)	125 429	131 677	12 m.	31-Déc-96
Cube Energy	348	1 084	0,04	0,13	13 799	14 952	12 m.	31-Déc-96
Denbury Resource ¹	3 318	1 013	0,11	0,03	35 620	16 327	3 m.	31-Jan-97
Denninghouse	271 ³	(345)	0,01	(0,01)	8 305	639	12 m.	31-Déc-96
Devine Entertainment	2 532	658	0,09	0,02	129 808	36 881	3 m.	31-Déc-96
Domco (Industries)	27 285	16 451	1,04	0,73	352 234	173 091	12 m.	31-Déc-96
Dundee Realty	425	78	0,11	0,02	5 965	4 043	3 m.	31-Déc-96
Empire Co.	1 125	221	0,28	0,06	18 687	13 010	12 m.	31-Déc-96
First Place Tower	8 744	714	0,62	0,10	52 880	20 032	5 m.	31-Déc-96
Founders Energy	1 023	632	0,21	0,13	9 899	6 386	6 m.	31-Jan-97
Geac Computer	680	(34)	0,08	n.d.	1 858	7 116	12 m.	31-Déc-96
Genis Inc.	3 205	1 463 ³	0,18	0,10	71 523	77 564	3 m.	31-Déc-96
Grandfield Pacific	19 573	15 828	1,21	1,06	328 422	316 633	12 m.	31-Déc-96
Great Pacific Enterprises ¹	579	53	0,05	0,03	2 477	n.d.	12 m.	31-Déc-96
Hammerson Canada	14 900	8 300	0,39	0,18	768 100	720 000	3 m.	31-Jan-97
Harbour Petroleum	37 200	31 200	0,92	0,70	2 376 100	2 182 300	9 m.	31-Jan-97
Independent Factors	2 302	2 164	0,01	0,01	101 300	100 700	12 m.	31-Déc-96
Infocorp Computer	885	(122)	0,00	(0,01)	4 796	313	12 m.	31-Déc-96
LifeTech	(108 200) ³	8 900	(3,71)	0,30	144 000	52 400	3 m.	31-Déc-96
LionOre Mining ¹	(91 600) ³	26 700	(3,14)	0,91	246 100	151 400	9 m.	31-Déc-96
Livent	(40 475) ³	(6 324)	(2,42)	(0,37)	150 359	157 776	3 m.	25-Jan-97
MDS Health Group	(40 843) ³	(9 487)	(2,44)	(0,56)	509 337	529 737	12 m.	25-Jan-97
Metrowerks ¹	239	n.d.	n.d.	n.d.	4 289	n.d.	3 m.	31-Jan-97
Morrison Middlefield	14 100	8 000	4,10	2,32	275 800	265 800	12 m.	31-Déc-96
Mosaic Group	(600)	900	n.d.	n.d.	106 900	110 300	12 m.	31-Déc-96
NIJ Norsat Int.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10 000	17 200	12 m.	31-Déc-96
North West Co.	298	136	0,34	0,16	415	252	12 m.	31-Déc-96
Pacific Cassiar	98	n.d.	(0,01)	n.d.	1 265	n.d.	3 m.	31-Jan-97
Pan American Silver ¹	(116)	n.d.	n.d.	n.d.	2 410	n.d.	6 m.	31-Jan-97
Pason Systems	(655)	(506)	(0,14)	(0,11)	n.d.	n.d.	3 m.	31-Oct-96
Penn West Pete	(2 340)	(1 404)	(0,52)	(0,39)	n.d.	n.d.	12 m.	31-Oct-96
Polyair Inter	873	n.d.	n.d.	n.d.	2 034	n.d.	5 m.	31-Déc-96
Precision Drilling Corp.	2 700	4 300	0,17	0,36	94 600	77 200	3 m.	31-Déc-96
Princeton Mining Corp.	11 054	11 767	0,71	0,92	331 733	290 955	12 m.	31-Déc-96
Provigo	15 223	11 490	0,27	0,22	223 222	184 823	3 m.	31-Jan-97
Pursuit Resources	(75)	221	(0,01)	0,02	4 684	2 418	3 m.	31-Jan-97
Quincellerie Richelieu	327	522	n.d.	n.d.	17 601	15 562	12 m.	31-Déc-96
Quorum Growth	5 134	1 364	0,53	0,30	19 935	8 608	3 m.	31-Déc-96
Revenue Properties	13 858	5 019	1,54	1,16	56 152	32 473	12 m.	31-Déc-96
Robert Mitchell	234	(36)	0,02	0,00	9 700	6 500	3 m.	31-Déc-96
Roman Corp.	1 200	395	0,09	0,04	36 200	26 100	12 m.	31-Déc-96
Sand Technology Systems	2 069	903	0,11	0,05	57 494	48 773	12 m.	31-Déc-96
Saskatchewan Wheat Pool	5 711	(12 974)	0,38	(0,80)	159 418	156 576	3 m.	25-Jan-97
Sceptre Investment	17 858	(5 172) ³	1,18	(0,32)	590 583	592 034	12 m.	25-Jan-97
Sleeman Breweries	1 059 ²	574 ²	0,29	0,16	3 330	2 211	12 m.	31-Oct-96
Stella Jones	(1 863)	(937)	(0,09)	(0,06)	27 561	6 175	12 m.	31-Déc-96
Synergistics Industries	909	344	0,07	n.d.	4 497	2 484	12 m.	31-Déc-96
Taro Industries	10 307	3 867	0,27	0,11	52 571	36 099	3 m.	31-Déc-96
Tee-Comm Elec	23 839	11 957	0,66	0,37	173 773	129 068	12 m.	31-Déc-96
Uni-Sélect	55	6	0,01	0,00	14 347	13 028	3 m.	31-Jan-97
Vintage Resource	11 707	7 807	0,72	0,86	122 824	49 254	3 m.	31-Jan-97
Westar Group	28 841	13 810	1,89	1,55	306 581	118 251	9 m.	31-Jan-97
Xillix Technologies	(12 883)	(2 085)	(0,15)	(0,02)	6 973	15 459	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	(16 389) ³	3 379	(0,19)	0,05	55 879	52 223	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	17 300	(8 600) ³	0,15	(0,12)	1 364 100	1 342 500	3 m.	25-Jan-97
Xillix Technologies	38 800 ³	40 700 ³	0,32	0,37	5 832 500	5 725 200	12 m.	25-Jan-97
Xillix Technologies	552	219	0,04	0,02	4 007	1 908	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	1 292	656	0,10	0,05	12 251	5 383	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	985	915	0,16	0,13	22 019	17 750	3 m.	28-Fév-97
Xillix Technologies	(26)	10 700	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12 m.	31-Oct-96
Xillix Technologies	(5 700)	9 200	(1,93)	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-97
Xillix Technologies	208	1 691	n.d.	0,03	29 142	24 531	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	1 000 ³	4 904 ²	0,01	0,07	109 756	90 323	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	3 743	5 348	1,63	2,33	95 500	102 100	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	2 100 ³	1 300	0,21	0,13	50 800	60 200	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	1 602	544	0,27	0,09	43 300	33 700	3 m.	1-Fév-97
Xillix Technologies	4 200	2 000	0,70	0,34	142 700	119 300	12 m.	1-Fév-97
Xillix Technologies	10	134	0,00	0,02	1 452	5 519	3 m.	31-Jan-97
Xillix Technologies	25	236	0,00	0,03	2 218	6 142	6 m.	31-Jan-97
Xillix Technologies	3 300	8 100	0,11	0,27	965 700	991 300	3 m.	31-Jan-97
Xillix Technologies	12 300	17 200	0,41	0,58	2 004 500	1 766 700	6 m.	31-Jan-97
Xillix Technologies	2 857	2 400	1,06	0,91	10 384	8 334	3 m.	28-Fév-97
Xillix Technologies	367	(114)	0,03	n.d.	10 317	5 328	3 m.	28-Déc-96
Xillix Technologies	1 745	695	0,16	n.d.	35 580	20 951	12 m.	28-Déc-96
Xillix Technologies	(759)	81	(0,08)	0,01	17 923	15 102	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	59	2 080	0,01	0,22	60 097	68 278	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	2 480	1 648	0,48	0,32	75 100	62 900	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	7 975	2 568	1,54	0,52	292 556	274 965	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	(2 017)	226	(0,35)	0,04	24 790	12 265	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	(4 094)	(423)	(0,71)	(0,07)	87 950	52 386	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	(28 567)	(5 822)	(1,18)	(0,25)	17 784	8 210	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	(52 397)	(7 936)	(2,18)	(0,34)	42 915	39 078	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	5 435	5 404	0,58	0,57	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	13 204	12 136	1,41	1,28	360 179	315 417	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	1 660	s.o.	0,12	s.o.	9 835	n.d.	15 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	41 200	40 500	n.d.	n.d.	123 400	116 900	12 m.	31-Déc-96
Xillix Technologies	(3 516) ²	(6 535)	(0,15)	(0,38)	2 027	6 682	12 m.	31-Déc-96

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Logibec (Gr. Informatique)	27 mars	16 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Visiontronic (Groupe)	27 mars	14 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Amisco	02 avril	16 h 00	Hôtel des Gouverneurs, Sainte-Foy
Espalau (Soc. minière)	04 avril	10 h 00	Hôtel Confortel, Val-d'Or
Quebecor (imprimeries)	21 avril	11 h 00	Inter-Continental, Montréal
Canam Manac	29 avril	11 h 00	Le Georgeville, Saint-Georges
Bestar	29 avril	15 h 00	Aéroport Hilton, Dorval
Quebecor	29 avril	11 h 00	Centre Pierre-Péladeau, Montréal
BCE</			

Renée Claude
Simard

San Francisco convoite les centres Eaton

Les Boutiques San Francisco (Mtl, SF, 9 \$) ont enregistré des résultats records pour l'exercice terminé

le 1er février 1997. Le détaillant ne cache pas son intérêt pour les magasins Eaton.

Placée sous la protection de la Loi facilitant les arrangements avec les créanciers,

Eaton s'est mise en vente. Plusieurs de ses magasins fermeront.

(San Francisco) a découvert la recette. »

En 1996-97, le bénéfice net a plus que doublé à 4,2 M\$ (0,70 \$ par action). Le chiffre d'affaires a bondi de 20 %, à 142,7 M\$. Au quatrième trimestre qui inclut la période faste des Fêtes, le bénéfice net a explosé de 195 %, à 1,6 M\$ (0,27 \$ par action). Les ventes ont grimpé de 29 %, à 43,3 M\$.

Guy Charron, président des Boutiques San Francisco, a confirmé qu'il étudiait attentivement le cas du Centre Eaton de Montréal et cinq ou six des magasins en périphérie de Montréal.

Selon Guy Leblanc, président de Cote 100, l'entreprise est l'une des mieux gérées dans son domaine d'activité au Québec.

« Il s'agit d'un secteur très difficile. Plusieurs entreprises éprouvent d'importantes difficultés, alors que d'autres sont disparues. On n'a qu'à penser aussi à Greenberg, Dalmys et Wise. Il semble que Paul Delage Roberge

et chef de la direction de la société.

L'ouverture en août 1997 de la troisième mégaboutique Les Ailes de la Mode à la Place Ste-Foy, à Sainte-Foy, devrait accroître davantage les résultats.

M. Leblanc estime que les ventes du prochain exercice pourraient augmenter de 12 à 19 %, à 165-170 M\$. Les profits devraient s'accroître légèrement. Le titre devrait s'ajuster davantage à l'évolution des profits trimestriels.

Le Groupe San Francisco exploite 129 boutiques situées au Québec, soit 42 boutiques San Francisco, 14 boutiques L'Officiel, 22 boutiques San Francisco Maillots, 17 boutiques Frisco, 15 boutiques Victoire Delage, 19 boutiques West Coast ainsi que deux mégaboutiques à grande surface Les Ailes de la Mode. ■

Déclarations de dividendes

- APF Energy Trust : div. trim. de 0,455 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- ARC Energy : div. trim. de 0,40 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- BC Gas Utility : div. mensuel de 0,395 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Canada Trust Income Investment : div. trim. de 0,053 \$ payable le 20 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Canadian REIT : div. mensuel de 0,08375 \$ payable le 3 avril aux actionnaires inscrits le 27 mars.
- Empire : div. trim. de 0,055 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Enerplus Fund G : div. mensuel de 0,0325 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Fidelity 93 LP : div. trim. estimé de 0,87 \$ payable le 16 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Fidelity Partnership 94 : div. trim. estimé de 0,87 \$ payable le 16 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Gas Management : reçu de dépôt initial de 0,326 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Gendis : baisse du div. trim. de 0,06 \$ à 0,03 \$ payable le 7 avril aux actionnaires inscrits le 3 avril.
- Global Strategy 3 : div. trim. estimé de 0,62 \$ payable le 24 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Global Strategy 5 : div. trim. estimé de 0,72 \$ payable le 24 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Global Strategy 6 : div. trim. estimé de 0,78 \$ payable le 24 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- H&R Real Estate : reçu de dépôt initial de 0,17 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- HIPS (TSE 100) : div. trim. estimé de 0,18108 \$ payable le 17 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Maximum Energy : div. trim. estimé de 0,35 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Morrison Middlefield : hausse du div. trim. de 0,08 \$ à 0,10 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 26 mars.
- Multi-Manager Partnership I : div. de 0,90 \$ payable le 25 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- NAL Oil & Gas Trust : div. trim. de 0,38 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Pengrowth Energy : div. mensuel de 0,10 \$ et div. spécial de 0,12 \$ payables le 15 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- PrimeWest : reçu de dépôt de 0,35 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Public Storage : hausse du div. trim. de 0,26 \$ à 0,28 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Public Storage IV : div. de 0,04 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Revenue Properties : hausse du div. annuel de 0,07 \$ à 0,08 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 27 mars.
- RioCan REIT : div. mensuel de 0,115 \$ payable le 7 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Robert Mitchell : div. trim. de 0,04167 \$ payable le 27 mars aux actionnaires inscrits le 26 mars.
- Sceptre Investment : hausse du div. trim. de 0,94 \$ à 0,96 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- Scott Paper : div. trim. de 0,05 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- Shiningbank : reçu de dépôt de 0,40 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- TIPS (Tor 35) : div. trim. estimé de 0,17408 \$ payable le 17 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Uni-Select : hausse du div. trim. de 0,06 \$ à 0,07 \$ payable le 18 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Viking Energy : div. trim. initial de 0,35 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- Westshore : reçu de dépôt de 0,125 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

Plains feux
sur les taux d'intérêt

INVITÉ ANDRÉ SULLIVAN V.-P.

MARCHÉS MONÉTAIRES BANQUE NATIONALE DE PARIS



Samedi 14 h à Télé-Québec



Dimanche midi à T V A
reprise en soirée à 23 h 50

FINANCES

la seule émission télévisée à traiter exclusivement

d'activité financière et boursière

Il adore se
mêler de vos
affaires...



Pour vos réunions d'affaires, nous vous proposons un oasis de calme et de verdure, au coeur de l'action économique et à quelques minutes à peine de l'aéroport, des gares et du centre-ville de Québec.

- Atmosphère de petite auberge avec service de grande hôtellerie
- Nouvelle gamme de chambres de classe supérieure
- Centre d'affaires permanent avec toutes les facilités
- Plus de 25 salles et salons pour tenir vos réunions
- Centre détente-santé intégré
- Gastronomie raffinée et réputée
- Stationnement toujours gratuit



comme nulle part ailleurs...

HÔTEL • RÉUNIONS ET CONGRÈS • CENTRE DÉTENTE-SANTÉ

3400, chemin Sainte-Foy, Québec (Québec) Canada G1X 1S6
(418) 653-5221 ou le 1-888-653-5221



L'Exclusif
Programme corporatif
de bonification
Une panoplie
d'avantages exclusifs
pour gens...exclusifs

INVESTIR

Dominique
Beauchamp

La Société de gestion de placement O'Donnell accentue sa présence au Québec. Elle a embauché

O'Donnell accentue sa présence au Québec

Yves Bourget à titre de vice-président, Québec. M. Bourget occupait les mêmes fonctions aux Place-

ments Altamira depuis sept ans. « Mon rôle sera de faire connaître les 12 fonds O'Donnell à la communauté des courtiers et des planificateurs financiers du Québec », a déclaré M. Bourget.

Jim O'Donnell, 60 ans, ex-fondateur de la Corporation financière Mackenzie (Tor., MKF, 21,60 \$), a fondé sa propre firme en novembre 1995. Elle a connu un succès rapide, accumulant un actif en gestion de 1,26 milliard de dollars.

Un seul des 12 fonds O'Donnell est géré à l'interne. Jim Gore gère le Fonds de croissance. M. O'Donnell parcourt le monde pour dénicher des gestionnaires bien en vue et performants.

Deux nouveaux fonds

O'Donnell vient de lancer deux nouveaux fonds. Le Fonds mondial de métaux précieux d'actions sera géré par Kjeld Thygesen, directeur général et actionnaire de Lion Resource Management, de Londres. Son fonds Midas s'est apprécié de 24 % par année depuis 1992. Pendant la même période, l'or a gagné 30 \$ US. Le gestionnaire investit jusqu'au quart du fonds dans des titres d'exploration.

Géré par Dan R. Jaworski, de STI Capital Management, d'Orlando, le Fonds mondial d'actions privilégie les entreprises affichant une position concurrentielle solide dans leur industrie et générant un rendement élevé sur leur capital.

Le gestionnaire recherche des entreprises qui s'échangent à escompte par rapport à un groupe-repère de sociétés similaires partout dans le monde.

Le fonds ne s'impose pas de contraintes géographiques. ■

Fiche documentaire LES AFFAIRES

Fonds mutuels

Pour les plus conservateurs, il y a les fonds à revenu fixe

Les fonds à revenu fixe se composent principalement d'obligations, d'hypothèques et d'actions privilégiées. Comme leur nom l'indique, ces fonds offrent un revenu régulier. La caractéristique de ces fonds est d'offrir un revenu élevé tout en protégeant le capital et en minimisant les risques. Cette catégorie de fonds obtient généralement une performance supérieure aux placements plus conservateurs.

Au-delà du revenu, ces fonds permettent également de réaliser un gain en capital. Les fluctuations des taux d'intérêt affectent en effet le prix des parts d'un fonds de revenu fixe. Ainsi, quand les taux d'intérêt diminuent, la valeur des parts augmente. Toutefois, quand les taux d'intérêt augmentent, la valeur des parts diminue, ce qui réduit ainsi la possibilité de gains en capital et peut à la rigueur entraîner une perte.

Voici un exemple :

Dans un portefeuille de fonds à revenu fixe, on retrouve plusieurs titres (obligations, hypothèques et actions privilégiées achetées à différents taux et à échéances diverses.

Supposons que vous avez acheté le 5 avril 1991 une obligation de la province de Québec échéant le 12 décembre 2001 au taux d'intérêt de 8 % et au coût de 1 000 \$. Vous allez donc recevoir 8 % d'intérêt chaque année, et ce, jusqu'à échéance, soit le 12 décembre 2001. De plus, vous recevrez à cette date la valeur nominale de l'obligation, c'est-à-dire 1 000 \$.

Contrairement aux produits d'épargne, tels que les dépôts bancaires, les obligations, pendant leur durée de vie, ont un prix qui varie selon les fluctuations des taux d'intérêt. Une obligation peut également se vendre sur le marché secondaire avant qu'elle n'arrive à maturité. Mais supposons que vous décidiez de vendre votre obligation avant son échéance, le 7 août 1993 par exemple, alors que le taux courant du marché se situe à 10 %. Pensez-vous trouver un acheteur qui acceptera de payer 1 000 \$ pour votre obligation à 8 %, alors qu'il pourrait facilement avoir 10 % sur le marché ? Pas vraiment !

Donc, pour suivre le marché, on achètera votre obligation à escompte, c'est-à-dire à une valeur moindre que sa valeur nominale, soit 890 \$. L'acheteur recevra ainsi un intérêt de 8 %, mais le rendement de cette obligation à l'échéance sera de 10 %.

Reprenons ce même exemple en supposant que le taux d'intérêt de l'obligation est de 10 % et que le taux d'intérêt courant sur le marché à la date de la vente est de 8 %.

L'obligation se négociera à prime, c'est-à-dire à une valeur supérieure à sa valeur nominale. L'acheteur recevra ainsi un intérêt de 10 % alors que son rendement à l'échéance sera de 8 %.

Voilà donc ce qui se passe dans un fonds à revenu fixe. Les titres détenus au fonds sont évalués en fonction de l'évolution des taux d'intérêt. La valeur au marché à la date d'évaluation détermine les prix des parts qui sont publiés dans les journaux spécialisés.

Normalement, plus l'échéance (ou la moyenne des échéances) des titres détenus dans un fonds est éloignée, plus la valeur des parts est sensible aux fluctuations des taux d'intérêt. Ainsi, advenant une baisse des taux d'intérêt, vous pourrez réaliser des gains en capital plus intéressants avec des fonds qui ont une plus longue échéance. Mais si les taux d'intérêt ont atteint un plancher, le potentiel de plus-value est alors fort limité et vous devrez sélectionner des fonds de plus courte échéance. Il est donc important de vérifier l'échéance moyenne des titres d'un fonds afin de choisir le fonds qui correspond à vos attentes.

Un autre point important est de s'assurer de la qualité des titres détenus. Certains fonds s'orientent vers des titres de très grande qualité alors que d'autres sont à la recherche de rendements supérieurs et optent pour des titres de moins bonne qualité. Ne l'oubliez pas, plus le risque est élevé, meilleur peut être le rendement; par contre, la probabilité de perte est plus élevée.

Vous pouvez obtenir des renseignements sur la qualité des titres et l'échéance moyenne du portefeuille d'un fonds auprès de votre représentant ou de votre organisme de fonds mutuels.

Source : Nicole Lacombe et Linda Patterson, *Les Fonds mutuels, une autre façon d'épargner*, Les Éditions Transcontinental, Montréal.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par

LE FONDS DESJARDINS ENVIRONNEMENT



Vous vous souciez de la qualité de votre milieu de vie? Investissez dans le Fonds Desjardins Environnement : un placement qui fait rimer environnement avec potentiel de rendement!

Informez-vous auprès de votre conseiller Desjardins ou composez le 1 800 CAISSES.

Desjardins pour s'aider soi-même

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	23,16 \$	par action A	20-03-97
Central Fund	6,22 \$	par action A	20-03-97
Fonds COTE 100 Amérique	21,84 \$	par part	21-03-97
Fonds COTE 100 Amérique REER	25,99 \$	par part	21-03-97
Fonds COTE 100 EXP	19,22 \$	par part	21-03-97
Fonds COTE 100 REA-Action	13,97 \$	par part	21-03-97
Fonds COTE 100 US (en \$US)	10,60 \$	par part	21-03-97
Fonds Vision Europe	15,61 \$	par part	21-03-97
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,11 \$	par part	18-03-97
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,39 \$	par part	19-03-97
United Corp.	57,39 \$	par part	20-03-97

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an 2

	Rendement %		Cotes mensuelles	
	28 fév. 97	28 fév. 97	31 janv. 97	29 fév. 96
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	13,71	12,187	11,128	11,459

Rendement % Cotes hebdomadaires

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	28 fév. 97	14 mars 97	7 mars 97	15 mars 96
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	12,75	11,849	11,915	11,250
Barreau du Québec				
•Équilibré	13,91	12,022	12,106	11,107
•Obligations	11,86	10,731	10,976	10,296
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	14,82	12,147	12,199	11,252
Ingenieurs du Québec - Ferrique				
•Revenu à court terme	4,60	34,465	34,445	34,585
•Obligations	11,50	38,368	38,457	36,657
•Actions	22,90	42,631	42,970	37,580
•Équilibré	18,20	45,027	45,167	40,826
•International	4,30	9,467	9,566	9,242
•Américain (10 mois)	9,00	11,327	11,526	10,383
•Croissance (4 mois)	26,2	10,729	10,759	10,089
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	14,80	13,239	13,346	12,195
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Fonds Omnibus (REER)	17,69	63,064	63,380	53,060
•Fonds de placement	20,48	18,811	18,927	16,577
•Marché monétaire	4,42	10,014	10,014	10,014
•Obligations	4,66	10,273	10,309	10,333
•Actions canadiennes	21,55	13,381	13,416	11,643
•Actions internationales	7,26	9,077	9,199	8,585
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	11,80	12,220	12,277	11,829
•Actions canadiennes	22,90	17,790	17,977	15,346
•Obligations	9,30	11,236	11,277	10,980
•Court terme	4,90	9,566	9,562	9,761
•International-actions	10,70	15,823	15,965	15,336
•Croissance et revenus	12,70	11,039	11,112	10,607
Union des Artistes (REER)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	15,85	43,621	43,892	37,380
•Obligations	14,29	11,215	11,296	9,589

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 21 mars 1997, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3 220 3	Italie	Lire	1 228,840 0
Afrique française	Franc CFA	415,500 0	Jamaïque	Dollar	24,261 0
Allemagne	Mark	1,228 9	Japon	Yen	89,360 0
Antilles anglaises	Dollar	1,962 5	Liban	Livre	1 124,250 0
Argentine	Peso	0,726 7	Maroc	Dirham	6,813 5
Australie	Dollar	0,923 2	Mexique	Nuevo peso	5,750 0
Autriche	Schilling	8,650 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,630 0
Bahamas	Dollar	0,726 8	Norvège	Couronne	4,875 0
Barbade	Dollar	1,461 9	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,044 9
Belgique	Franc	25,360 0	Pakistan	Roupie	29,130 0
Bermudes	Dollar	0,726 8	Pays-Bas	Florin	1,382 1
Bésil	Real	0,770 6	Pérou	Newsol	1,910 5
Chili	Peso	299,740 0	Philippines	Peso	19,140 0
Chine	Renminbi	6,029 7	Porto-Rico	Dollar	0,726 8
Colombie	Peso	769,730 0	Portugal	Escudo	123,570 0
Cuba	Peso	13,810 1	Rép. dominicaine	Peso	10,500 0
Danemark	Couronne	4,682 3	Rép. tchèque	Koruna	21,580 0
Egypte	Livre	2,466 3	Roumanie	Leu	5 628,725 1
Espagne	Peseta	104,320 0	Royaume-Uni	Sterling	0,451 3
États-Unis	Dollar	0,726 8	Russie	Rouble	3 927,431 4
Finlande	Mark	3,669 5	Singapour	Dollar	1,045 8
France	Franc	4,145 0	Slovaquie	Koruna	22,330 0
Grèce	Drachme	193,470 0	Sri Lanka	Roupie	41,980 0
Halti	Gourde	11,815 7	Suède	Couronne	5,544 0
Hong Kong	Dollar	5,626 9	Suisse	Franc	1,062 1
Inde	Roupie	26,048 2	Tunisie	Dinar	0,787 1
Iran	Rial	2 180,550 0	Turquie	Lire	91 624,150 0
Israël	New shequel	2,450 9	Venezuela	Bolivar	344,710 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Immobilier

LES AFFAIRES

● TrizecHahn entend rajeunir la Place Ville-Marie

On veut profiter du 35^e anniversaire du plus important complexe de bureaux de la métropole pour faire les choses en grand p. 78

● Hausse de l'Indice de l'habitation Desjardins

Le mois de février s'est avéré très bon dans le secteur résidentiel. Le secteur des reventes de maisons continue d'être solide, alors que la construction résidentielle commence à émerger p. 79



AXOR vise un chiffre d'affaires de 700 M\$ dans cinq ans

Stéphane Labrèche

Malgré le faible volume de mises en chantier, certaines entreprises tirent leur épingle du jeu. C'est le cas du Groupe AXOR, qu'on retrouve presque partout en ce moment.

Entre autres, AXOR a des projets à Pierrefonds (aréna), Montréal (Université du Québec à Montréal et Théâtre du Nouveau Monde), Saint-Bruno (agrandissement de Bombardier) et Ottawa (ambassade américaine).

En fait, l'entreprise est en pleine croissance ! Selon le président du conseil, Yvan Dupont, le chiffre d'affaires a progressé de 50 % annuellement au cours des

cinq dernières années; il a atteint 250 M\$ cette année.

Cependant, AXOR n'entend pas en rester là. « Nous voulons atteindre 700 M\$ dans cinq ans, a-t-il déclaré sans broncher. Le marché a littéralement explosé et nous croyons que cela se poursuivra. »

Le Groupe AXOR est très diversifié. En plus de l'immobilier, la construction, et l'ingénierie, ses filiales oeuvrent dans plusieurs domaines, dont l'énergie et l'environnement.

Le secteur le plus important demeure l'immobilier, qui compte pour 40 % de l'acti-

té du Groupe. Vient ensuite le *design-build*, le secteur de croissance, avec 30 % du chiffre d'affaires.

Design-build

En construction, la méthode dite traditionnelle est de mandater un architecte pour faire des plans. « Ensuite, on va voir un entrepreneur général et on lui demande combien ça coûte », a laissé entendre Yvan Dupont.

AXOR se tire aussi bien d'affaire à ce niveau. C'est elle qui construit le nouveau Pavillon Président Kennedy,

de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

Jean Roy, directeur général, développement physique, du campus, s'est dit très satisfait du travail d'AXOR. « Ils respectent les échéanciers et ils ne lésinent pas sur l'organisation du chantier. »

Actuellement, Yvan Dupont estime que seulement 12 % des projets sont construits selon la méthode *design-build*. Cette proportion pourrait toutefois passer à près de 50 % dans quelques années.

Comment expliquer cette croissance ? Selon Yvan Dupont, la raison est simple : « Le risque est minimisé ! En fonctionnant de la façon traditionnelle, un dossier peut rester ouvert jusqu'à sept ans dans le secteur public. Avec le *design-build*, c'est réduit énormément. »

L'autre facteur est monétaire. Comme l'a souligné le président d'AXOR, ceux qui prennent la décision ne veulent pas de surprise. En d'autres mots, les administrateurs ne doivent pas retourner devant le conseil d'administration pour demander des fonds supplémentaires. « Avec nous, c'est : dites-nous combien vous avez et on vous construit ce que vous désirez », a déclaré Yvan Dupont.

C'est d'ailleurs un peu ce qui s'est produit pour la construction du stade de tennis du Parc Jarry. « Il y avait cinq différents soumissionnaires et tout le monde est arrivé avec un prix de 4 à 5 M\$ supérieur au budget. Nous avons dit :

on va vous faire le même projet, avec les mêmes professionnels et cela à même votre budget », a expliqué Yvan Dupont. La proposition a été acceptée et la construction a commencé en août 1995. Onze mois plus tard, le nouveau stade était livré, tel que prévu. « On a refait le concept. On a enlevé certaines choses qui n'étaient pas essentielles. Par ailleurs, le projet initial prévoyait que les services seraient situés sous les gradins. Nous les avons installés dans le stade d'hiver », a dit Yvan Dupont.

M. Dupont est particulièrement fier de cette réalisation : « Les architectes étaient réticents au départ, mais le complexe a finalement remporté un prix d'architecture. »

Cette année, le Groupe AXOR fête son 25^e anniversaire. Fondée en 1972 à Sept-Îles, l'entreprise s'appelait alors Dupont, Tremblay et associés. À cette époque, les compagnies minières étaient en pleine croissance et plusieurs milliards de dollars étaient investis sur la Côte-Nord. La compagnie était au bon endroit au bon moment.

L'entreprise a quitté Sept-Îles en 1983 pour s'installer à Montréal. C'est au cours de cette période que l'avenir de la firme s'est joué : « Au lieu de vendre des services, on a commencé à vendre des solutions », a déclaré Yvan Dupont. AXOR se lançait dans le *design-build*.

Depuis, la croissance est continue. De nouveaux hori-

zons se sont ouverts et, aujourd'hui, AXOR oeuvre sur les cinq continents. En fait, environ 5 % du chiffre d'affaires provient des activités internationales de la firme, mais Yvan Dupont vise une proportion de 20 % dans quatre ou cinq ans. « La marge de profit est supérieure à l'international. »

Une telle croissance ne fait pas peur ? « On prend toujours un risque acceptable à nos yeux. Historiquement, nous sommes très conservateurs. » Touchant du bois, M. Dupont a ajouté : « Nous ne sommes jamais arrivés en retard dans un projet, et nous n'avons pas l'intention de commencer maintenant. »

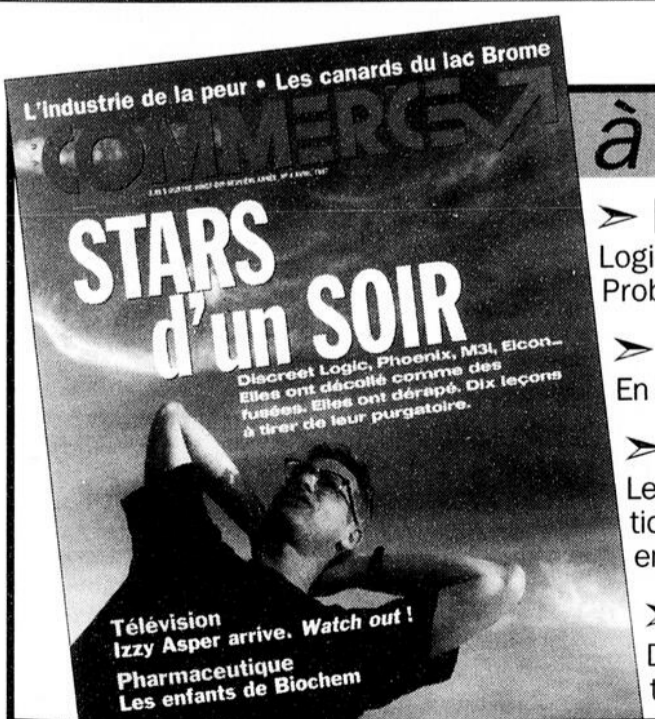
De plus, le président du conseil a fait remarquer que l'entreprise avait les moyens de ses ambitions, puisque le développement des projets se faisait à partir du fonds de roulement. « Après, si ça fonctionne, on va sur le marché financier », a-t-il dit.

Et puis, M. Dupont a indiqué que les critères de sélection de projets étaient assez sévères. Sans vouloir préciser le taux de rendement visé, il a indiqué qu'AXOR ne participait qu'à des projets qui répondent à ses attentes. « Cependant, c'est toujours en fonction du type de mandat, a-t-il précisé. Notre premier choix, c'est de concevoir, construire et demeurer propriétaire de l'immeuble. Vient ensuite le *design-build*, la construction et finalement les services d'ingénierie. » ■

AXOR en un coup d'oeil

Activités	Immobilier, énergie, infrastructures
Siège Social	Montréal
Effectif	250 employés
Chiffre d'affaires	250 M\$
Marché	International
Actionnaires	Yvan Dupont, Henri-Paul Martel Bryan Fitzpatrick, Jan Pompora
Année de fondation	1972

■ AXOR est partout en ce moment, dont au Pavillon Président Kennedy de l'UQAM, où elle agit à titre d'entrepreneur général.



à lire ce mois-ci

> En couverture: stars d'un soir

Logiciel, biotech, télécoms... Nos vedettes médiatiques trébuchent les unes après les autres. Problème de gestion ou fragilité inhérente au *high-tech* ?

> Actualité: Izzy Asper, le mouton noir

En moins de 10 ans, il a bousculé la télé canadienne. Il vient jouer les trouble-fête au Québec.

> Dossier biopharmaceutique

Le Québec a misé sur la grande industrie pharmaceutique. Depuis 15 ans, il lui offre des conditions fiscales des plus généreuses. En retour, les multinationales ont promis investissements et emplois. Ont-elles tenu parole ?

> Tendances: l'industrie de la peur

Du système d'alarme au Doberman, ou comment tirer profit de la frousse des autres.

COMMERCE

Avril 1997 maintenant en kiosque

Carrefour

LES AFFAIRES

Index des rubriques

Franchises

page 74

Occasions d'affaires

pages 74 et 75
Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
À vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Hors frontières
Informatique

Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages d'affaires

Immobilier commercial

pages 76 et 77
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Commerces
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux

demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à vendre

Investissements
On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

Immobilier résidentiel

pages 76 et 77
Appartements de luxe à louer

À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières

Laurentides
Maisons de campagne
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Terrains résidentiels

Carrefour de l'auto

page 77

Pour publication

(514) 392-7782
Jours de tombée:
Lundi avant 11h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Franchises

La meilleure façon de manger à la maison



LE PLUS GRAND SPÉCIALISTE
DU SURGÉLÉ AU QUÉBEC



LA SOLUTION
DES ANNÉES 90

- Un concept unique de vente au détail
- Des produits alimentaires surgelés de qualité supérieure
- Des produits adaptés au rythme de vie des consommateurs modernes
- Maintenant 200 succursales prospères au Canada, déjà 24 au Québec
- Gagnant du prix d'excellence 1992 et 1995 de l'Association canadienne des franchisés
- Investissement minimum de 150 000 \$
- Formation complète
- Franchises disponibles
- Formule clé en main
- Bientôt 80 succursales au Québec

Annie LaChance
Sans frais: 1-888-387-6328
Tél.: (514) 630-7729
Télé.: (514) 630-8126



BEL-GAUFRE

Déjà 15 en opération!
Une franchise qui a du vécu.
Deux concepts disponibles:
comptoir et café bistro.
Investissement à partir de 50M\$.
Rendement élevé.

Si la réussite vous intéresse:

Soirée d'information
Mardi le 1^{er} avril 1997 à 19h30
6300, avenue Auteuil, suite 101, Brossard
Réservation: (514) 445-9555

PIZZA Salvatoré

Plus de 25 restaurants
en opération au Québec

TERRITOIRES DISPONIBLES

- Repentigny
- Terrebonne
- Boisbriand
- Ste-Thérèse
- St-Eustache
- Laval
- St-Bruno
- Beloeil
- Victoriaville
- Magog
- Drummondville
- St-Hyacinthe

COMPTOIR LIVRAISON & EXPRESS
FORMATION COMPLÈTE
INVESTISSEMENT MINIMUM 35 000 \$
CONCEPT SIMPLE D'OPÉRATION

Demandez votre brochure GRATUITE
Tél.: (418) 624-8888 Fax: (418) 624-8626

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.
(514) 392-9000

UNIGLOBE Voyages

Pour informations
sur nos franchises appelez:

Monique Audet
(514) 393-8950

JOIGNEZ UNE ÉQUIPE
D'EXPÉRIENCE AVEC PLUS DE
1150 FRANCHISES
À TRAVERS LE MONDE!

NOUS OFFRONS:

- Formation continue
- Publicité et promotion
- Pouvoir d'achat
- Support de ventes et marketing



En affaires
depuis 19 ans

TROIS CONCEPTS
DISPONIBLES

Le leader de la restauration saine et santé poursuit son développement et est à la recherche de franchisés pour les secteurs suivants:

- L'Ouest et l'Est de l'île de Montréal.
- Centre-Ville de Montréal
- Trois-Rivières
- Sherbrooke
- Ottawa, Gatineau, Hull.

Pour obtenir notre brochure corporative, composez:
(514) 979-3311 • fax: (514) 979-3369

CENTRE COLORIX

CENTRES SPÉCIALISÉS EN
PEINTURE AUTOMOBILE RAPIDE

- Savoir faire innovateur, original et performant
- Franchises disponibles sur le grand Montréal
- Mise de fonds initiale 80 000 \$ à 95 000 \$

(514) 671-8800

Restaurant Pub OTOOLE

Déjà plusieurs en opération

Ce concept gagnant, qui a su s'adapter au marché, est maintenant accessible à la grandeur du Québec. Si le monde de la restauration-animation vous stimule et que vous disposez de 150M\$ et plus, voici votre chance de faire partie d'un réseau éprouvé et structuré où la formation et le support prédominent.

Soirée d'information
Mercredi le 2 avril 1997 à 19h30
6300, avenue Auteuil, Suite 101, Brossard
Réservation: (514) 445-9555

Carrefour de l'auto

Faites-vous de la location d'automobiles?

Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif!

Pour information: (514) 392-9000

Occasions d'affaires

Informatique

Notre spécialité est:
COMPAQ
Marque de commerce déposée

CENTRE DE LIQUIDATION
PC neufs et usagés COMPAQ

Ventes - Pièces - Mise à jour - Réparations



Nous achetons et vendons
des PC COMPAQ
Tél: (514) 735-4500
Fax: (514) 735-8090
4845 Jean-Talon Ouest, Montréal

Web <http://www.pcoutlet.com/pcoutlet>

Investisseurs demandés

Avis aux investisseurs,
occasion unique!

Grossiste en alimentation recherche

DIX (10) AGENTS

DE MISE EN MARCHÉ

POUR COUVRIR LE QUÉBEC

ESPRIT D'ENTREPRENEURSHIP

CAPITAL REQUIS 25 000\$

GESTION G.B.

418.650.2889 / 514.761.0735

Partenaire Investisseur Recherche

Domaine touristique-Antilles Françaises- Désirons s'adjoindre un partenaire pour consolider la 2e phase d'un projet déjà amorcé et accroître ainsi notre part de marché canadien et européen. Capital requis: 150 000 \$.

Gescan International
(514) 474-3062

Quadruplez vos placements

Grâce à un prêt à effet de levier, investissez 50 000\$ et obtenez un placement de 200 000\$ dont le capital est garanti à 100%. Placement possible si vous rencontrez certaines conditions. Gestionnaires réputés.

Pour information:
Simon Gadois
FICVM, Courtier en assurances de personnes
(514) 990-5012

Domaine Manufacturier

Invention-innovation nouvellement brevetée. Potentiel énorme. Acceptation des programmes SDI et BDC, déjà en cours.

(514) 955-1030

Bateaux

et voiliers

GLASSTRON

CVX 23, 1988, avec remorque. 15 500 \$.

R. Bergeron

(514) 444-1282

(514) 926-0972

Distributeurs

demandés

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Démarrez votre entreprise dans votre localité, temps plein/partiel en devenant distributeur d'équipement de nettoyage écologique pour le secteur commercial et / ou résidentiel.

Pour information:
1-800-657-2869



Le magazine de
l'entrepreneurship du Québec

Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Entreprises à vendre

• **Club de golf:** Bas Saint-Laurent, 18 trous, vue panoramique sur le fleuve, établi depuis 25 ans, pot. illimité pour connaisseur. Retrait des affaires.
 • **Restaurant moderne** une des meilleures tables de la rive-sud, équipement complet, bien situé, gros pot., ouvert 6 jours. Faut vendre!
Info. R. Harvey
 (514) 462-4414 rés. (514) 443-0039
 Groupe Sutton Action Inc. Courtier Imm. Agréé

Location de voitures
 Entreprise de location d'autos à court terme, région de Montréal, en activité depuis 1989, très bonne occasion d'affaires.
Pour informations:
 (514) 388-9351

CAMPING
 Rive-sud de Montréal.
 160 sites.
 Financement disponible.
 (514) 359-5977

CABANE À SUCRE
 Salles de réception, cap. 700 pers., près de Montréal. Cause: décès.
 (514) 478-6179
 Serge Richard

OCCASION D'AFFAIRES
 Centre de formation en informatique. S.V.P traiter avec confidentialité.
 (514) 446-9759

VENTILATION CLIMATISATION
 - Commercial et résidentiel
 - Équipement complet fer-blanterie et réfrigération
 - Quatre camions
 - Bien structuré et rentable
 - Prix à discuter.
 (514) 672-1108

Outaouais québécois
 Entreprise d'envergure dans le domaine des cadres et portes pour le commerce et l'industrie. Bien implantée et d'excellente réputation. Très bonne rentabilité. Prix: 1,4 million.
Noël Immobilier, ctr. imm. agréé
 Jacques Noël
 tél. (819) 561-1878, fax (819) 568-2378

✓ À vendre divers

PISCINES CREUSÉES * EN "KIT"
 À partir de 3 950 \$
AQUAKITS INC.
 Depuis 1991
 Références disponibles
1-800-463-3872
 * Tous modèles et grandeurs disponibles

CANADIENS
 Contrat et billets pour saison 97-98, 4 sièges regroupés dans la section Le Club.
Demandez Jim Constant
 (514) 761-3339

BILLES BASEBALL V.I.P. 1997 INCLUANT STATIONNEMENT
 SECTION 109
 RANGÉE SS
 SIEGES 3 & 4
 DIANE PARENT
 (514) 477-1500, POSTE 28

CENTRE MOLSON
 Contrat 2 sièges section blanc, en arrière banc canadien.
 (514) 444-1282

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
 -Service excellent-
 -Qualité du client supérieure-
 Mme Marie-Andrée Dupras, courtier, Immeubles Léger Inc.

À VENDRE RÉGION DE QUÉBEC

USINE DE TRANSFORMATION DE MÉTAL EN FEUILLES (OU AUTRES) EN ACTIVITÉ

- **L'USINE:**
 - 50 000 pi ca.
 - Équipement- machinerie
 - Chauffage au gaz naturel et système bi-énergie
 - 2 quais de déchargement
 - Dans parc industriel, à proximité des autoroutes
 - Région de Québec
- **LES OPÉRATIONS:**
 - Personnel très qualifié et formé
 - Relations de travail- excellentes
 - Dossier accident de travail- excellent
 - Certifié ISO-9002
 - Système automatisé de peinture du métal et traitement des eaux conforme aux normes de l'environnement
 - Carnet annuel de commandes de 600 000\$ à 800 000\$ pour les deux prochaines années.

• **Autres entreprises disponibles**
MAXXUM 100 CENTRE INC.
 Courtier Immobilier Agréé
 634, St-Jacques Ouest, 3e étage, Montréal, Québec, H3C 1C7
 Téléphone: (514) 868-0433 Télécopieur: (514) 868-0435

✓ Offres de services

\$\$ VOUS PERDEZ DES DOLLARS \$\$
 * Gestion rendement des coûts %
 * Formation rendement du personnel
 * Acquisition, expansion, développement
 * Marketing, mise en marché
 "Ne cherchez pas la faute, cherchez le remède."
 Nous avons l'expertise efficace et rapide et discrète.
 Pour une évaluation, n'hésitez plus, appelez M. Lavoie.
Les Entreprises Sevy,
 Consultants en services alimentaires
 Fax, message.
 Tél.: (819) 565-7275 Cell (819) 829-8256

Jeune diplômée présentement traductrice et professeure d'espagnol aux études à temps partiel aux H.E.C. (commerce international). Intéressée à travailler au sein d'une entreprise ou auprès d'un consultant œuvrant à l'international afin d'acquérir l'expérience. *Expérience en entreprise (coörd. des activités, assistante du président).
Marie-Claude
 (514) 854-2609

✓ Entreprises demandées

Recherchons PME Rentables
 * Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
 * Fabrication - Distribution - Services
 * Avons clients très sérieux \$\$\$ pour
 * Achat - Fusion - Partenariat
 CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
Daniel Chartrand et Associés
 Conseillers en transactions et développement d'entreprises
 (514) 923-3535 Md (514) 990-0192

Nous sommes un fabricant et distributeur de papeterie sociale en pleine expansion avec excellente performance. Nous désirons acquérir un réseau de distribution existant pas nécessairement dans le même domaine. Nous sommes également disposés à discuter de possibilités de partenariat.
 (418) 625-2000

OCCASION D'AFFAIRES INDUSTRIE TOURISTIQUE LAC-MÉGANTIC
 Sommes à la recherche d'un propriétaire-opérateur de bateau-croisière qui serait intéressé à offrir un tel service sur le lac Mégantic en Estrie dès l'été prochain.
Pour plus d'information:
 (819) 583-4411 poste 225

✓ Services financiers

FINANCEMENT D'ENTREPRISES
 Sachez que les gouvernements ont prévu plus de 21 milliards de dollars pour venir en aide aux entreprises et stimuler l'économie.
QUÉBEC FINANCES a répertorié toutes les sources, les conditions d'admissibilité, les montants disponibles et les qualifications requises pour être admissible. Nous offrons aussi d'autres options de financement en dehors des banques à charte pour bien répondre à vos besoins financiers.
 - Financement sur actif
 - Financement de sources américaines
 - Financement étranger
 - Financement sur contrat, etc...
 Nos experts vous fourniront toutes les informations nécessaires pour vous aider à préparer vos demandes et réussir à obtenir les sommes nécessaires pour combler vos besoins spécifiques.
Pour une consultation gratuite, appelez les experts financiers de QUÉBEC FINANCES
 (514) 739-6840

Béribé Des Rochers Gravel, CGA
FINANCEMENT D'ENTREPRISE
 Honoraires sur acceptation de crédit
Pierre Béribé
 (514) 381-7355

FINANCEMENT immobilier et commercial
PROGESTION R. Breton
 (514) 849-8188

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
 Ils lisent la section
Occasions d'affaires du Garrefour LES AFFAIRES
 pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous! Pour info: (514) 392-9000

✓ Associés demandés

SUCCÈS FINANCIER
 Concept innovateur. Profits assurés dès le premier mois. Revenus annuels potentiels: 100 000 \$ et plus. Temps partiel ou temps plein.
 Aucun investissement. Aucun inventaire. Aucune livraison. Aucun risque.
 (514) 874-1975
 1-800-967-4584

Associé avec capital de risque
 Nouveau manège
 Marché mondial
 Prototype en construction.
Information: Innofer Inc.
 Centre de recherche (514) 798-2218
 Daniel St-Germain

En 1997, oubliez le 9 à 5; travaillez à votre compte et partagez la santé
 Entreprise internationale connaissant le succès depuis 17 ans. Investissement requis de 250 000 \$, aucune expérience requise. Formation complète. Pour un rendez-vous aujourd'hui!
Raymond Thomassin
 (418) 835-5960 ou (800) 336-5960

✓ Échanges

ÉCHANGES
 *Résidentiel
 *Commercial
 *Industriel
 Immeubles Adam Inc.
 Courtier imm. agréé
Luc Vaillancourt
 (514) 324-2643

SOYEZ À VOTRE COMPTE SANS ÊTRE SEUL EN AFFAIRES
 Je vous offre une formation de six mois grâce à laquelle vous pouvez réaliser des revenus de 200 \$ à 6 000 \$ par mois, à raison de 5 à 10 heures par semaine.
 (514) 623-8666
 1-800-653-2005

Marketing de réseau
Michel Chapdelaine
 (514) 326-5690

Qualificateur d'entreprises
 Sous-catégories: entrepreneur général, mécanique du bâtiment, plomberie, chauffage, entrepreneur pétrolier. Licence disponible immédiatement.
 (514) 955-1030

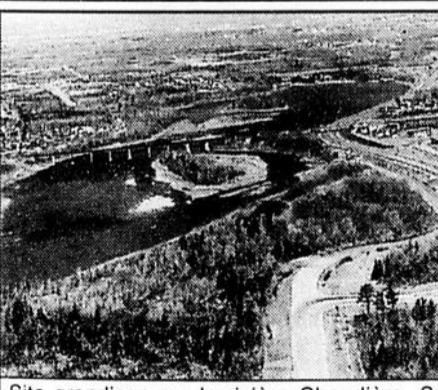
INCORPORATION
 Provincial 383 \$
 Fédéral 500 \$
 Service 100 \$
 Ontario 315 \$
 Systèmes comptables
Lindeco International
 (514) 951-9852

Offre d'emploi

Domaine de la mode
 Travail de vente pour femme ou homme, investissement minimum requis. Territoire à l'échelle du Québec.
M. Lemieux
 (514) 848-9759

✓ Immeuble commercial

✓ Terrains



TERRAIN À VENDRE CHARNY

Site grandiose sur la rivière Chaudière. Superficie de 200 571 mètres carrés à être développée. Les travaux de raccordement hors-site sont complétés. Zone résidentiel. Immeuble à bureaux sur le terrain. Le plus beau site sur la rive-sud.
Communiquez directement avec le propriétaire
 Bureau, tél: (819) 398-6807, télécopieur: (819) 398-7171
 Résidence: (819) 478-4383 Demandez: **Gaston Fortier**

LAC BROME
 Terrain boisé, 20 000 pi ca., services, droit de passage au lac, près du golf. Prix sacrifice: 35 000\$
Mme Légaré,
 (514) 378-3221

QUÉBEC BOUL. HAMEL
 Terrain commercial à vendre 340 000 pi ca., secteur de premier choix. Entre Autoroute du Vallon et Henry IV.
 (418) 683-2731

✓ Espaces commerciaux à louer

RUE BÉLANGER PRÈS CHRISTOPHE-COLOMB
 REZ-DE-CHAUSSÉE MODERNE
 3 locaux de 1 500 pi ca.
 1 de 2 000 pi ca.
 Accès intérieur ou non.
 Si location complète, stationnement pour 25 voitures.
 (514) 273-7284

LOCAL COMMERCIAL A LOUER
 Complexe 20/20 à Boucherville, en bordure de l'autoroute 20. Idéal pour commerce au détail ou entreprise de services. 1220 pi ca., aménagé. (Ancien local du Relais Sportif)
Communiquez avec M. Alain Ménard au
 (514) 774-3330

OCCASIONS D'AFFAIRES
 pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
 Pour les rejoindre, annoncez dans le **Garrefour Les Affaires**
 (514) 392-9000

✓ Bureaux à louer

PRIX AVANTAGEUX SHERBROOKE, rue King Ouest
 Magasins 1500 pi ca., bureaux jusqu'à 2000 pi ca., ateliers 1500 pi ca. À partir de 6 \$ le pi ca.
 (819) 848-2668

CENTRE D'AFFAIRES Rosemont
 Bureaux 165 à 220 \$ / mois. Salle d'attente, conférence, fax, copie. Aussi 725 à 2 500 pi ca.
 (514) 591-3336

OUTREMONT
 1280, Bernard
 2 000 à 8 000 pi ca. Libre décembre '97
 Immeubles Adam Inc.
 Courtier imm. agréé
Luc Vaillancourt
 (514) 324-2643

BUREAUX DE PROFESSIONNELS
 À louer, Vieux Longueuil, clé en main. Possibilité de services.
 (514) 990-8310

✓ Hors frontières

Monaco Paradis Fiscal
 Magnifique boutique, linge de maison, décoration.
 Prix: 950 000 \$ U.S.
Yves Lorinquer
 Fax: 011-33-47-687-7464

BUREAU PROFESSIONNEL À SOUS-LOUER
 1 100 ou 1 800 pi ca. Balance de bail de 12 mois. Libre immédiatement. Situé au 1100 Crémazie est. Prix très avantageux.
 (514) 374-8722 ou (514) 253-9669

LE CHERRIER SUR LE PARC
 500 à 3 000 pi ca., moderne, près métro, vue sur le parc Lafontaine. Site exceptionnel, restaurant et dépanneur dans l'édifice.
 (514) 528-1591

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
 Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
 - Réceptionniste
 - Secrétaire
 - Salle de conférence
 - Télécopieur et photocopieur, etc.
POUR INFORMATION:
 (514) 686-7555

✓ Entrepôt à louer

Si-Hilaire
 Espaces de 50 à 10 000 pi ca. à louer, service de débarcadère, prix très très compétitifs.
 (514) 446-5721

✓ Construction

BÂTIMENT D'ACIER USAGÉ
 Bâtiment d'acier monté sur votre solage, incluant matériel récupéré. Entrée électrique, accessoires de plomberie, chauffage, porte d'acier, vitrine, plan d'ingénieur, etc... À partir de 5,50\$ le pied carré. Aussi, toiture isolée avec membrane E.P.D.M et parapet, à partir de 2,50\$ le pied carré.
Pour plus d'information: (819) 846-4343

✓ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
 - Copropriété
 - Résidentiel
 - Régie du logement
 - Analyse pré-acquisition
 - Etude de marché
 - Développement de projet
 - Rénovations
 (514) 944-5125

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Immeuble commercial

✓ Commerces

Bar & resto, région de Mauricie-Bois Francs: endroit stratégique, bon chiffre d'affaires à l'année longue, motoneigistes, tourisme estival, loteries vidéo, etc.

Ancien presbytère, Ste-Angèle-de-Prémont: résidence unique en son genre, toute rénovée, 14 pièces, 3 s.b., possibilités multiples.

Résidence pour personnes âgées, région de Trois-Rivières: 14 chambres + 1 loyer loué ou pour le propriétaire. Equipement complet incluant élévateur, très propre, urgent de vendre.

Contactez **Fernande Bouchard**
La Capitale Centre du Québec, inc.
Courtier Immobilier.
(819) 371-2722

Drummondville
Garage - mécanique à vendre
Poste d'essence, 2 réservoirs neufs, emplacement commercial au 1595, St-Joseph, Drummondville
(819) 477-2877

CHAMPIGNONNIÈRE MODERNE
Établie près de Montréal. Chiffre d'affaires: 350 000\$ par année.
(514) 466-7703.
(fax) (514) 466-2845

Golf
Equipement complet de pratique de golf ("driving range"), prêt à opérer.
(514) 659-9431

Rive Sud de Québec
Club vidéo, 8 000 films et plus en stock, établi depuis 8 ans, très bien situé, bon achalandage. Pour renseignements:
(418) 839-7674

À VENDRE
Banlieue de Montréal
Domaine nautique et motoneige
Vente, achat, réparation, etc...
Sans intermédiaire (-10%)
Raison: retraite éventuelle
(514) 622-0092 (après 18h)

Cantons de l'Est
Commerce de matériaux de construction, établi depuis plus de 50 ans, occasion d'affaires pour personne désirant travailler à son compte, propriétaire désirant prendre sa retraite. Laissez message sur répondeur.
(514) 487-6813

Vieux-Québec
Intérieur des murs
À vendre, restaurant au cachet unique, murs de pierre, 2 foyers naturels, terrasse magnifique, loyer fixe ou à pourcentage (si désiré).
(418) 653-4751 ou (418) 692-3496

Occasion d'affaires unique
Commerce très très rentable, concept unique sur 3 étages, discothèque et bar rétro, terrasse avec piscine creusée, encore beaucoup plus de possibilités, bail à prix extrêmement raisonnable. Possibilité d'achat du bâtiment. Excellent chiffre d'affaires. Région des Cantons de l'Est.
(514) 379-2170
Laissez message

PERCÉ
Immeuble commercial avec ou sans fonds de commerce, comprenant restaurant de 100 places, salle à manger de 2 000 pi ca., discothèque de 3 000 pi ca. Bar de 100 places et boutique de 1 000 pi ca. au sous-sol.
127 route 132.
(418) 782-2343

Reprise de finance Basses-Laurentides
A Mont-Rolland, bâtiment semi-commercial, dépanneur 1756 pi ca. et logement 5 1/2 pièces. Situé au cœur du village, chiffre d'affaires: plus de 500 000\$ annuellement, équipements complets inclus. Prix demandé: 87 000\$, possibilité de financement.
Info de 9h à 18h
(514) 229-2966

ST-SAUVEUR-DES-MONTS
Rue Principale, restaurant, cachet chaleureux unique, 60 places int., 40 places terrasse, stat. priv. Fonds de commerce avec ou sans bâtisse.
Groupe Optimmo G. Siegman
(514) 227-3334

ST-JEAN SUR RICHELIEU
Garage, installation, pare-brises, accessoires, anti-rouille et esthétique automobile.
(514) 358-1608 (après 18h)

Situé Basses Laurentides
Motel à vendre, 22 unités. Bâtisse récente, très propre et bien située. Bonne rentabilité, excellente opportunité d'affaires.
(514) 464-6197 (répondeur)

Franchise silencieux freins avec garage mécanique 2 portes sur rive Sud, grand terrain
(514) 454-4830 ou (514) 454-9625
Appels sérieux

SUPER CLUB VIDÉO
Bien établi et bien situé à vendre
Contacter **Patrick Girard**
(514) 696-9090

MORIN HEIGHTS
Résidence construite en 1885, sur terrain commercial de 64 000 pi ca., boisé de conifères, meublée, 6 c.c., 5 salles de bain. Idéal pour auberge, restaurant, etc. 275 000\$
(514) 226-1322

ROUTE DE DISTRIBUTION
Produits pour les jeunes. Clientèle fournie (dépanneur, vidéo, club dollar, etc...) Inventaire complet. Investissement garanti à 100%. Territoire protégé. Investissement à partir de 10 850\$.
(514) 633-2208

PÂTISSERIE, BOULANGERIE, CHOCOLATERIE À VENDRE
Clientèle établie depuis 35 ans. Région de Beloeil. Salaire garanti.
Alain Messier, GROUPE SUTTON ACTIF INC.
(514) 446-8600

CAFÉ BISTRO
Région des Bois-Francs. 90 places. Bières importées. Cafés divers. Beau cachet. Clientèle établie.
François:
(418) 877-3106 ou (418) 658-4377

DÉPANNÉUR AVEC ESSENCE BAR LAITIÈRE ET LAVE-AUTO
St-Jean.
Prix demandé: 135 000\$
Richard:
(514) 348-3250 ou (514) 357-9961

ESTRIE: Restaurant 80 places
Poss. bar-terr. 80 places, en face d'une poly et centre sportif très actif. Poss. de terrain comm. adj. d'env. 30 000 pi ca., près Route 10 et piste cycl., route achal., extras.
(514) 799-4317 (rép) ou (514) 539-0328



BAS-ST-LAURENT • Auberge Fleur des Bois
Un mode de vie à faire rêver. Salle à manger gastronomique. Salle de réception. Bar. Piscine et chalets. Avec le fleuve à vos pieds. 1-800-463-1201

RESTAURANT-MOTEL SPÉCIALITÉ FRUITS DE MER
Lauréat depuis 1989 de plusieurs prix du Tourisme québécois. Avec motel de 9 unités offrant une superbe vue sur la mer. Situé à l'est de Sept-Îles. Profitez du nouvel attrait touristique vers Natashquan. Prix très intéressants!
Steeve Trudel, Trans-Action du Nord. (418) 968-3900.
(418) 964-9296

Magasin de meubles neufs
12 000 pi ca., chiffre d'affaires 1,5 million, profits nets: 100 000 \$ et plus, avec option d'achat de l'immeuble (terrain de 40 000 pi ca.). Pour vente rapide.
(514) 654-6524

NORTH HATLEY
Auberge 3 étages (B&B), 7 chambres, foyers, 14 pièces, piscine, petite érablière, étang, jardins, terrain 6,4 acres.
(819) 842-2576

STE-CHRISTINE-D'ACTON
5 min d'Acton Vale, immeuble de 1 200 m.ca., dont 150 de bureau, terrain 13 700 m. ca., inclus déposeuseur Murphy 50 HP, compresseur à air Devilbiss 5 HP. Eval. mun. 241 000 \$, prix 180 000 \$ négociable.
(819) 362-7316

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs!
(514) 392-9000

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

METSA IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

LIQUIDATION D'UN PORTEFEUILLE DE REPRISES

100, Rolland-Therrien, à Longueuil
bâtiment: 3 545 pi²
terrain: 121 009 pi²
280 500 \$

2387, Guénette, à Ville St-Laurent
condo industriel de 2 411 pi²
128 550 \$

2264, ch. St-François à Dorval
condo industriel de 2645 pi²
1 250 000 \$

3640-48, Richelieu à St-Hubert
bâtiment: 14 220 pi²
terrain: 44 517 pi²
280 500 \$

14056, boul. Curé-Labelle à Mirabel
bâtiment: 34 872 pi²
terrain: 92 554 pi²
628 420 \$

2717, Watt à Ste-Foy
bâtiment: 47 117 pi²
terrain: 131 081 pi²
1 250 000 \$

3 Immeubles: 1 490 500 \$

4253-83, Garlock à Sherbrooke
bâtiment: 15 296 pi²
terrain: 218 735 pi²
Indus: 4220-48, Garlock, à Sherbrooke

4221-49, Garlock à Sherbrooke
bâtiment: 15 415 pi², terrain: 218 735 pi²

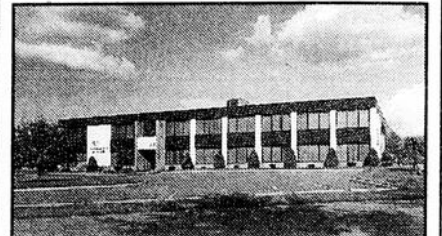
781-793, Halpern à Dorval
bâtiment: 13 300 pi²
terrain: 26 500 pi²
240 000 \$

(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898 (sans frais)

COURTIERS PROTÉGÉS
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé

À VENDRE / À LOUER BUREAUX & INDUSTRIEL

33, Racine, Farnham (Québec)



- Bâtiment de 50 800 pi ca.
- Entièrement climatisé
- 41 600 pi ca. de bureaux
- Terrain de 140 000 pi ca.
- À 35 minutes du pont Champlain
- Idéal pour entreprises d'informatique, électronique, génie ou autres.

Michel Turcotte
(514) 641-4977
COLLIERS PIERREMONT INC.
Courtier immobilier agréé
<http://www.aei.ca/~colliers/>

Reprise à Laval
Bâtiment comm. près de l'autoroute 440, 7200 pi ca. dont 2800 pi ca. loués, bon bail, 78 000 \$ sous l'éval. mun., excellente cond.
Michel Limoges,
Trans-Action uni. ctr imm. agréé
(514) 990-5390

BUREAUX EXCLUSIFS
Entre deux stations de métro. Au pied du stade olympique. Prix ferme: 60 \$ / pi ca.
514.854.3337

HULL REPRISE BANCAIRE
Bâtisse tout brique 2 étages, 23 500 pi ca. véritable aubaine à 599 000 \$ (25\$/pi ca).
Noël Immobilier Ctrr Imm. Agréé
Jacques Noël
(819) 561-1878

ESTRIE
Hauteur de 14 pieds, 14 000 pi ca. ind. légère excell. const. 95. + rés. de prestige, 9 c.c. avec piscine creusée.
Y. Robert, CMA
(819) 564-5000 Gr.
Immob. J. Dubé Inc.

Vieux-Montréal
225-229 Notre-Dame Ouest, 3 locaux commerciaux totalisant 4 750 pi ca., éclairés, chauffés et climatisés, disponibles immédiatement.
Société Immobilière Trixon Inc.
courtier agréé
(514) 338-1150

MONTRÉAL
Garage: 9 portes. Spécialité pneus et mécanique, équipé, bâtiment, terrain, MLS
Plaza St-Hubert: 50pi façade, a/c, rez-de-chaussée et s.sol disponibles à l'acheteur, 2e étage loué, vendeur motivé. MLS
Centre-Est: Immeuble industriel/commercial, à redevelopper, grand terrain exclusif.
Décarie: Petit immeuble commercial moderne, un magasin disponible à l'acheteur, exclusif.
36 apts: Centre-ville coin Clarke et Guilbault, exclusif.
St-Lazare: 15 acres boisés pour résidence et écurie, exclusif.
M.FEFER (514) 878-1797
Imm. UNIVEST Ltée, Ctrr Imm. Agréé

MONTRÉAL
À louer, ancien local de Distribution aux Consommateurs, +/- 10 500 pi ca. subdivisible. Situé dans un centre commercial où l'on retrouve 19 autres magasins et en face de la station de métro Frontenac.
(514) 524-3015

✓ Immeuble résidentiel

✓ Cantons de l'est

LAC MEMPHRÉMAGOG
Dans un domaine boisé sur le lac, grand chalet de 3 c.c., cuisine moderne avec verrière, salon toit cathédrale, foyer de pierre, plancher terracotta, etc. Propriétaire.
(514) 362-8778
(819) 868-1522

LAC MEMPHRÉMAGOG - MAGOG
VOTRE PROPRIÉTÉ AU BORD DU LAC. PLUS DE CENT TERRAINS AVEC CETTE VUE PANORAMIQUE. PLAN D'ENSEMBLE. CONSTRUCTION. FINANCEMENT.
Demandez **GUY ABRAN**
1-888-SUR-LE-LAC (787-5352)

LAC MEMPHRÉMAGOG
Superbe propriété, vue extraordinaire, près de l'abbaye St-Benoît.
LAC MEMPHRÉMAGOG: Terrain à liquider, 100 pi de façade. 100 000 \$. Région sauvage prisée.

LAC O'MALLEY
170 pi façade sur le lac. **DOMAINE ORFORD AUBAINE!** 135 000 \$

BROMONT
Terrain à vendre
Un havre de paix de 118 acres situé en montagne à proximité du Lac Bromont. Accès facile et rapide à partir de l'autoroute 10. Zone résidentielle. 195 000\$
Suzie Beauregard
(514) 534-3336
ou Mtl (514) 866-4270, poste 2804

Lac Memphrémagog
Bord de l'eau, côté Ouest, propriété impeccable, terrain paysager, vue sur la ville, prix dans les 400 000 \$, acheteurs sérieux seulement.
Pour information par télécopieur
(819) 823-7512, sans intermédiaire

Domaine de 6,6 acres
Plus 2 acres communs sur le lac Massawippi, avec 600 pi de plage, quai, cottage de luxe, bois franc, très bien éclairé et propre, votre environnement: chevreuils, oiseaux et du calme. 199 500 \$
Michel Langevin,
agent imm. aff.
Re/Max d'Abord, ctr
(819) 822-2222

Daniel Leblanc
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié, Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.
adresse internet: <http://www.multi-medias.ca/leblanc>

ORFORD
Résidence de prestige, 10 pièces, superficie habitable, 2 852 pi ca., conception intérieure exceptionnelle, terrain boisé très privé de 43 000 pi ca. Vue sur Mont Orford. Spécifications par fax: (514) 739-2832
(514) 739-5566 jour
(514) 762-3528 soir

ORFORD
Village Mont-Orford, magnifique condo au pied des pentes, 4 c.c., 2 s.b., foyer.
(819) 346-8519

Condo luxueux
Unité de coin, sud-est, 5 1/2, 3 c.c., 1300 pi ca., foyer en travertin. Vue sur Montréal et Laval. Stat. intérieur, piscine, sauna, bain à tourb., etc... Prix demandé: 156 000\$.
(514) 324-7094

Île des Sœurs
Unique penthouse, 3 000 pi ca., avec terrasse, vue magnifique sur le fleuve, foyer, 2 c.c. + 1, 2 s.b., 3 garages.
M. Bouchard
(514) 497-4448
Groupe Sutton Centre-Ouest

MOOREA, POLYNÉSIE FRANÇAISE
Pizzeria, snack, glacier, jardin exotique, 104 places assises, face au Club Med. Bons revenus. Fiscalité privilégiée. 530 000 \$ CA.
Prop. Gérard,
011-689-56-47-00

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
-Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES-
M. Jean-Pierre Ranger, Parc Safari et Les forfaits Québec

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

La SIAP enclenche le processus d'acquisition des éléments d'actif des Coopérants

L'organisme devrait acheter les autres propriétés au cours de l'année

Stéphane Labrèche
 La Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP) vient d'acquiescer deux immeubles des Coopérants, Société Mutuelle d'assurance-vie.
 La compagnie d'assurance est en liquidation depuis près

de cinq ans. Or justement, ces éléments d'actif font partie du groupe de propriétés qui n'ont pas encore été vendues par le liquidateur.
 Les deux propriétés en question sont le 333, Saint-Antoine Est (ancien siège social des Coopérants) et le 555, boulevard René-Lévesque Ouest.
 Comme l'a souligné Jean-

Marc Quenneville, contrôleur pour la SIAP, l'organisme est, en quelque sorte, le fonds de protection des compagnies d'assurance. « Notre objectif est d'indemniser les détenteurs de police d'assurance », a-t-il dit. En ce sens, l'achat des immeubles ayant appartenu aux Coopérants répond à cet objectif : prendre le contrôle des immeubles,

maximiser leur valeur et éventuellement les revendre.
 Selon lui, d'autres propriétés de ce portefeuille seront d'ailleurs prochainement achetées par la SIAP. « Notre objectif est de trouver une solution pour que les détenteurs de police puissent être dirigés vers une compagnie qui est en exploitation », a par ailleurs indiqué Jean-Marc Quenne-

Éléments d'actif immobiliers des Coopérants (à ce jour)

Adresse	Type	Intérêt des Coopérants
2295, de la Métropole (Longueuil)	Industriel	100,00 %
Carrefour Rimouski (Rimouski)	Centre commercial	33,33 %
Carrefour Alma (Alma)	Centre commercial	33,33 %
Place du Saguenay (Chicoutimi)	Centre commercial	33,33 %
Galerias Jonquière (Jonquière)	Centre commercial	33,33 %
Téléport de Montréal (Montréal)	Bureaux	33,33 %
1320, Graham (Mont-Royal)	Bureaux	100,00 %
2115, de la Montagne (Montréal)	Bureaux	100,00 %
2124, Drummond (Montréal)	Bureaux	100,00 %

Source : Raymond, Chabot Tableau : LES AFFAIRES

ville.
Wayne Heuff, de Heuff et associés, a été mandaté par l'organisme pour assurer la gestion des éléments d'actif de ce nouveau portefeuille.
 « Nous sommes en train de développer une stratégie pour chaque immeuble. L'idée est de déterminer quelle est la meilleure façon de maximiser leur valeur », a-t-il dit. ■

✓ Immeuble résidentiel

✓ Laurentides

METSA

REPRISES À VENDRE

CONDOMINIUM			
1465, ave du Parc #4, 840 pi ² , 5 1/2 pièces	St-Antoine-des-Laurentides	54 882 \$	
UNIFAMILIALES			
12, des Bouleaux, avec garage et foyers	St-Sauveur-des-Monts	112 189 \$	
30, 2e Avenue, avec terrain de 154 167 pi ²	St-Côme	57 894 \$	
456, des Pommiers, bungalow avec terrain de 27 900 pi ²	St-Colomban	40 291 \$	
276, des Génévriers, avec foyer, piscine creusée	St-Jérôme	108 280 \$	
2227, ch. Gemont, face au lac Dupré	St-Adolphe-d'Howard	35 728 \$	
1749, des Érables, façade de pierre, terrain de 30 000 pi ²	St-Lin	38 249 \$	
TERRAINS			
209, de la Petite Corniche, 17 887 pi ²	Ste-Adèle	17 212 \$	
9 terrains pour un total de 822 065 pi ²	Ste-Sophie	36 208 \$	
AUBERGE : 2 bâtiments: un principal & un de 12 unités			
2021 à 2245, de la Carriole, avec terrain de 88 108 pi ² , tennis	Ste-Adèle	98 664 \$	
SEMI-COMMERCIAL			
324, Labelle, comm. & 10 logements	St-Jérôme	137 237 \$	
498-500, St-Georges, duplex semi-c.	St-Jérôme	97 328 \$	

849-1110 ou

1-888-849-9898 (sans frais)

COURTIERS PROTÉGÉS

Groupe Immobilier Metsa Inc.
 Courtier immobilier agréé

✓ Résidences

ROSEMÈRE



Somptueuse résidence, secteur de prestige. Terrain de golf à l'arrière. Planchers lattes de chêne, foyers, thermopompe, piscine creusée, garage double.

André Brunet
 (514) 472-7220
 Agent Immobilier Agréé
 RE/MAX V.R.P. Inc.
 Courtier Immobilier Agréé

VENTE EXCEPTIONNELLE

Maison centenaire (17 pièces), place d'affaires et bachelor. Vue sur la rivière des Prairies.

(514) 662-6200

AUCUN COMPTANT

P.A.T. 67 000 \$
 Cottage, semi-détaché, 3 c.c., marquerie et céramique, près école, parc, commerce, 1re maison. Taxe et notaire payés.

(514) 668-5307

Mariville

(Rive Sud, 15 min. de MtL)
 Luxueux duplex, 1 x 5 1/2 et 11 1/2 avec verrière, piscine creusée, foyer, sauna, bureau d'affaires, etc. Idéal pour professionnel, propriétaire occupant.

(514) 460-5189 (agents s'abstenir)

Maisons de campagne

QUÉBEC ANCESTRALE

renovée, cachet romantique, 4 c.c., foyer, patio, belle grange. 52 arpents boisés. Gros et petit gibier. Ski, équitation, motoneige. 225 000 \$.

(418) 881-3010 (soir)

LAC BEAUPORT

À 15 min du centre-ville de Québec. Spectaculaire vue sur le lac, style Nouvelle Angleterre. Comme neuve. 4 c.c., 2 1/2 s.bain. Grand terrain boisé avec sentiers. Voisin club nautique. Golf, ski alpin, fond. Endroit de villégiature exceptionnel.

329 000\$

Jean-Claude Tremblay (418) 849-6756
 La Capitale Courtier Imm. Agréé (418) 653-1236

LES AFFAIRES VONT BIEN? IL EST TEMPS DE DÉMÉNAGER!

Appelez-moi pour avoir un aperçu des propriétés à vendre à Westmount! N'oubliez pas qu'environ 48% de francophones y vivent et que les taxes sont 35% moins chères qu'à Montréal.

Diane LIBERIO, Groupe Sutton Centre Ouest
 (514) 933-5800 • (514) 932-4802



Vous recherchez une superbe résidence sur un site privilégié des Laurentides. Une victorienne de 19 pièces avec vue sur le lac L'achigan de presque toutes les pièces, 3+2 chambres à coucher. A 30 min Laval.

Info: (514) 622-3030

L'ASSOMPTION

Cottage 5 c.c., directement sur le golf de l'Assomption. 30 min. de MtL. Solarium, terrain de 33 000 pi ca., système d'irrig., paysager, terrasse avec fontaine. Idéal pour golfeur. Droit d'entrée et action inclus. 199 000\$

(514) 589-9460
 Par propriétaire, J. Leblanc

OCCASIONS D'AFFAIRES

«Je fais confiance au Journal Les Affaires pour la notoriété du journal et la fidélité de ses lecteurs.»

M. Robert Boudreau, Lindeco Incorporation

BORD DE L'EAU - NAVIGABLE - LAVAL

Superbe, à 15 minutes du centre-ville de Montréal. 10 pièces, verrière, 2 foyers, piscine, etc.

Les Associés N. Bergevin
 (514) 963-9000

OUTREMONT FACE AU PARC JOYCE

Semi-détaché, rénové, très luxueux, boiseries, grand espace ouvert, 5 + 1 c.c., 2 foyers, terrasses en bois traité, 4 s. bain, s.s. fini, cave à vin, etc... 379 000\$.

(514) 895-9956

St-Jean-Port-Joli

Résidence unifamiliale, 23 pièces, 5 c.c., 4 s.b., bureau au sous-sol, idéal pour professionnel ou petit commerce. Grand terrain de 130 000 pi ca. jusqu'au fleuve, près de tous les services. Comprend résidence, garage avec serre, hangars et chalet. Site exceptionnel! 385 000 \$

(418) 598-9377

BOISBRIAND OCCASION D'AFFAIRES BORD DE L'EAU

Cottage 1990, 4 c.c., 2 s.bain, cuisine stratifiée, salon foyer et salle familiale, bureau, garage. Terrain 10 200 pi ca., piscine. Idéal pour professionnel, relocalisation, abri fiscal, etc... Faites vite! 389 000\$

(514) 262-7553

Maisons de ville

Terrain: 9 000 pi ca./unité
 Surface habitable: 2 800 pi ca./unité

ANSE aux CANARDS 591-3030

STE-ÉMILIE DE L'ÉNERGIE

Site panoramique, français, pierre, très raffiné. 2 foyers, tranquillité, chemin bordé de peupliers, 52 acres. Endroit de rêve. 265 000\$

Charles Malouin
 Re/Max Lanaudière Inc.
 Courtier immobilier agréé
 1-800-265-3008

MAURICIE, LAC MONDOR

Canadienne, bord de l'eau, terrain 100'X 200', maison 30'X 40', 10 pièces, 2 foyers, garage double 24'X 26', patte 30'X 30' avec foyer. A 5 min. du golf, ski, à 90 minutes de MtL. 245 000\$.

Après 18h:
 (819) 539-4237

BASSIN DE CHAMBLY

Résidence luxueuse, vue saisissante du Bassin, Mont St-Hilaire, Rougemont. Le Fort Chamblay, const. 1990 de qualité supérieure, env. 6 000 pi ca. sur 3 étages, terrain 15 000 pi ca. "Plein Soleil", 3 c.c., terrasse ext. 800 pi ca., piscine creusée. Terrain riverain. Sans intermédiaire. 495 000\$

(514) 658-3987

Propriétés à revenus

GES-MAR inc.

gestion immobilière

Faites-vous assez d'argent avec vos immeubles ?

M. Gilles Duquette (514) 866-1587

✓ Carrefour de l'auto

MERCEDES - BENZ

95 C280, 12 500 km	91 190E, 130 000 km
93 500SEL, 62 500 km	94 C220, 76 000 km
90 300E, 146 000 km	93 190E, 19 000 km
96 C220, 8 000 km	95 C220, 81 000 km

MERCEDES - BENZ Rive-sud (514) 879-9253

BMW 750 IL 1992

80 000 km, garantie jusqu'en avril 1998, couleur champagne, pneus hiver-été, 38 500 \$.

1-800-561-6162

JAGUAR XJ-12 1995

32 000 km
 (514) 668-8570
 le jour sur semaine

BMW 850, 1991

Propriétaire d'origine, blanche, intérieur noir, condition A-1, balance de garantie.

1 (819) 566-8220

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

TrizecHahn entend rajeunir la Place Ville-Marie

La société immobilière est en pleine phase d'investissement

Stéphane
Labrèche

La société immobilière **TrizecHahn** rajeunira la *Place Ville-Marie* (PVM). La direction montréalaise a indiqué que des pourparlers étaient effectivement en cours, mais que rien n'était encore arrêté.

Selon nos informations, toutefois, il semble que **Trizec**, qui est propriétaire et gestionnaire de la PVM, veut profiter du 35^e anniversaire du complexe pour faire les choses en grand.

Parmi les projets, il y a celui visant à rafraîchir le lobby du 1, Place Ville-Marie. La partie commerciale pourrait elle

aussi avoir droit à une cure de rajeunissement.

La Place Ville-Marie est le plus important complexe de bureaux de la métropole : elle compte 1,5 M de pi².

Autres projets

TrizecHahn est en phase d'investissement. La société vient d'annoncer deux autres projets d'envergure.

Tout d'abord, Trizec a été choisie pour développer et mettre en valeur le site de la

Tour du CN, à Toronto. L'entreprise vient en effet de conclure une entente avec la **Société immobilière du Canada (Canada Lands Company)** selon laquelle Trizec louera, gèrera et développera la Tour et le secteur avoisinant pour une période initiale de 35 ans.

Trizec fera aussi l'acquisition du *151, Front Street*, un immeuble de 250 000 pi² situé à côté de la Tour du CN. L'objectif est de créer un complexe multifonctionnel :

■ On veut profiter du 35^e anniversaire de la PVM pour faire les choses en grand.

commerce de détail, centre de divertissement et attraction touristique.

Aucun détail financier n'a été divulgué.

La société immobilière vient aussi d'annoncer la construction d'un mégacentre de divertissement à Las Vegas. Ce projet de 450 000 pi²

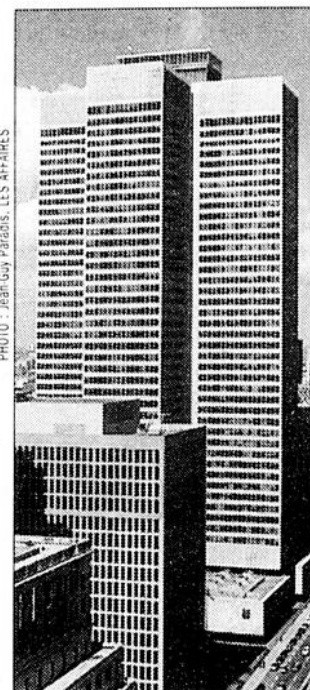


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

se fera conjointement avec **Aladdin Holdings**. Le futur centre, le *Aladdin Shopping Center*, accueillera des magasins et restaurants spécialisés. Ce projet vient se greffer au repositionnement de l'hôtel et Casino Aladdin.

Magazine PME

Le magazine de l'entrepreneuriat du Québec

Maintenant en kiosque



Réaménagez votre usine

Vous ne faites pas assez d'argent ? Réaménagez ! Lorsque les produits et les employés circulent correctement, vous augmentez votre productivité et réduisez vos coûts de production.

Soignez vos relations publiques

Les relationnistes peuvent non seulement peaufiner votre image et coordonner vos relations de presse, mais aussi organiser vos activités de commandite, orchestrer vos communications internes, définir votre rôle social et même vous aider à traverser des crises.

Les PME dans la course à l'exportation

Pas de doute, l'exportation constitue une excellente occasion de croissance pour nombre de PME. Mais avant de vous lancer à la conquête des marchés extérieurs, voici ce qu'il faut savoir des organisations qui régissent les relations économiques mondiales.

Internet : comment y commercer de façon sécuritaire

Jusqu'à maintenant, le commerce dans Internet a suscité peu d'engouement à cause du mode de paiement utilisé : la carte de crédit. Mais voilà qu'il est maintenant possible d'effectuer des transactions de façon entièrement sécuritaire, aussi bien avec vos fournisseurs qu'avec vos clients.

Coup d'oeil sur le marché montréalais

Le marché immobilier est toujours actif. Des cinq transactions de notre tableau de cette semaine, deux ont été effectuées pour moins de la moitié de l'évaluation

municipale : le 6550, Wilderton et le 305, Décarie.

Celle qui s'est le plus approchée de la valeur municipale est l'immeuble industriel situé au 8100, Métro-

politain, qui s'est échangé pour près de 80 % de l'évaluation.

Les données ont été colligées par la firme **Progestion**. (SL) ■

Adresse	Type	Évaluation	Prix	Acheteur
6550, Wilderton (MTL)	29 log.	589 600 \$	275 000 \$	Religa, Alfred et autres
10 729, St-Denis (MTL)	Industriel	265 100 \$	180 000 \$	2969 3611 Québec
3494, Jeanne Mance (MTL)	67 log.	2 276 900 \$	1 200 000 \$	Villeneuve, Camille et autres
8100, Métropolitain (Anjou)	Industriel	125 200 \$	100 000 \$	Masciotra, Vincenzo et autres
305, Décarie (St-Laurent)	Commercial	1 296 500 \$	450 000 \$	Placements Guy Bérubé

Source : Raphaël Afilalo et Richard Breton, de Progestion

Tableau : LES AFFAIRES

Pour les 500 premiers visiteurs au CARREFOUR DE L'IMMOBILIER LOCATIF corpiq 1997

Le nouveau bail informatisé de la RÉGIE DU LOGEMENT

PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

Le vendredi 4 avril 1997 — 12 h 00 à 21 h 00

Le samedi 5 avril 1997 — 10 h 00 à 17 h 00

AUCUN FRAIS D'INSCRIPTION

CONDITION: être propriétaire ou gestionnaire d'un immeuble à logements

Une promotion de



INFORMATION : 748-1921 ou 1-800-548-1921

Association avec Dieter Bock

Par ailleurs, TrizecHahn a récemment conclu (une autre) alliance stratégique. Cette fois, Trizec s'est associée à **Dieter Bock**, un important promoteur européen, pour accélérer son développement sur ce continent.

Dieter Bock devient président de la section européenne de TrizecHahn. Il a aussi acquis une importante participation dans l'entreprise.

En contrepartie, Trizec s'est engagée à acquérir certains éléments d'actif immobiliers d'**Advanta Management AG**, une société détenue par M. Bock.

Ces propriétés sont principalement situées en Grande-Bretagne et en Allemagne. Au total, Trizec déboursa environ 147 M\$ US.

Le financement proviendra d'une nouvelle émission de 5,5 M d'actions subordonnées de TrizecHahn. Si elle est acceptée par les autorités, la transaction sera conclue en avril.

Selon TrizecHahn, cette alliance fait partie de son plan de développement et reflète le désir de la compagnie d'augmenter ses activités immobilières à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

À ce jour, TrizecHahn est l'une des plus importantes compagnies publiques oeuvrant dans l'immobilier. Elle détient une participation moyenne d'environ 60 % dans 69 propriétés couvrant ensemble plus de 54 M de pi². ■

Hausse de l'Indice de l'habitation Desjardins

Stéphane Labrèche

Comme il fallait s'y attendre, le mois de février s'est avéré très bon dans le secteur résidentiel. L'Indice de l'habitation Desjardins (IHD) a en effet augmenté de 3,9 % au cours du dernier mois; il a atteint son plus haut niveau depuis juin 1994.

En fait, tous les indicateurs qui composent l'IHD étaient à la hausse.

Le secteur des reventes de maisons existantes continue d'être solide, alors que la construction résidentielle

commence, pour sa part, à émerger.

« Ceci se voit à la fois par l'ampleur de l'émission de permis de bâtir résidentiels et par le nombre de mises en chantier », écrit Sylvain Dufresne, économiste au Mouvement Desjardins.

L'indice de la valeur des permis est 34 % plus élevé qu'à pareille date l'an dernier, tandis que les nouvelles constructions sont deux fois plus nombreuses.

Les faibles taux hypothécaires, qui augmentent l'attrait de la propriété, demeurent l'élément clé de cette crois-

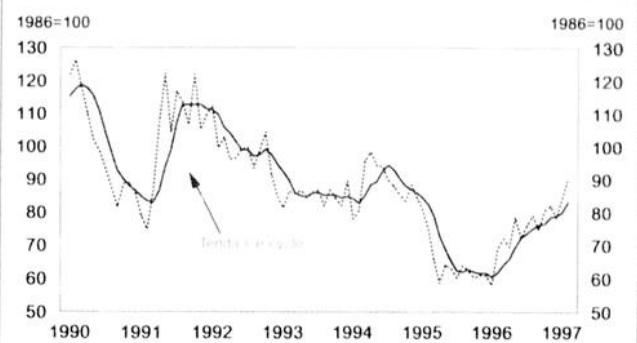
sance. Sylvain Dufresne estime par ailleurs que la force du marché de la revente pourrait avoir un impact indirect en diminuant le surplus de maisons à vendre.

« Les effets se font sentir sur le pouvoir de négociation

puisque, depuis environ six mois, le prix moyen des maisons vendues est en hausse. Comme les aubaines se font de plus en plus rares, les acheteurs potentiels seront plus attirés par les constructions neuves », a fait valoir l'économiste.

Sylvain Dufresne a par ailleurs indiqué que les hausses probables des taux hypothécaires, d'environ 1 % d'ici à la fin de l'année, ne seront pas suffisantes pour entraîner un ralentissement vraiment perceptible de la demande de maisons. ■

Indice de l'habitation Desjardins



Note: La tendance-cycle représente l'indice lissé par une moyenne mobile de 5 mois.

Source: Direction des études économiques, Mouvement Desjardins

Rejoignez les vrais décideurs avec le dossier spécial
LES AFFAIRES

LES INGÉNIEURS

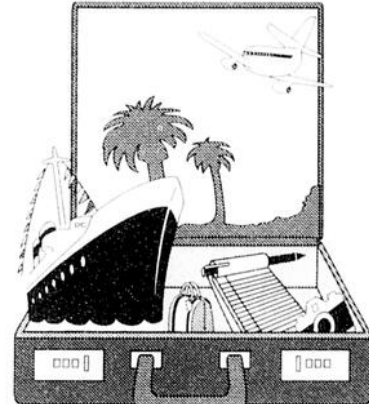


date de parution : 19 avril 1997

Pour informations : (514) 392-9000

Rejoignez les vrais décideurs avec le dossier spécial
LES AFFAIRES

VOYAGES D'AFFAIRES



date de parution : 19 avril 1997

Pour informations : (514) 392-9000

Standard Life accueille deux nouveaux locataires au 1001, de Maisonneuve Ouest

Standard Life vient de louer 60 000 pi² à deux entreprises au 1001, de Maisonneuve Ouest: Assurance Royale s'est engagée à louer 42 000 pi², alors que Consynt SQL occupera 18 000 pi².

« Avec ces deux nouveaux locataires, l'immeuble est rempli à 86 % », a déclaré Jean-Pierre Auger, directeur régional de la gestion

immobilière pour Standard Life.

Sans vouloir dévoiler le prix des loyers, il a indiqué que les taux de location étaient représentatifs de l'état actuel du marché. « Aujourd'hui, nous pouvons obtenir plus qu'il y a un an. Par contre, nous voulons développer une relation à long terme avec nos clients. » (SL) ■



Vidéotron
Vive le monde...libre!



Société d'habitation du Québec

Service Location Chauffe-eau

PRÉSENTENT

deuxième

CARREFOUR DE L'IMMOBILIER LOCATIF



Deux journées d'activités pour le propriétaire ou le gestionnaire d'immeubles à logements

ESPACE Vidéotron
UN PROGRAMME DE CONFÉRENCES
À L'IMAGE DE CORPIQ

Le vendredi 4 avril 1997

- 12 h 30 Financer un immeuble locatif
- 13 h 30 Le gaz naturel : ce qu'il faut savoir
- 14 h 30 La fiscalité
- 15 h 30 Qualifier son locataire : important !
- 16 h 30 Renover un logement
- 17 h 30 L'infoteur Vidéotron
- 18 h 30 Se présenter à la Régie du logement
- 19 h 30 La perception du loyer
- 20 h 30 Louer rapidement son logement

Le samedi 5 avril 1997

- 10 h 30 Se présenter à la Régie du logement
- 11 h 30 La perception du loyer
- 12 h 30 Louer rapidement son logement
- 13 h 30 Renover un logement
- 14 h 00 Financer un immeuble locatif
- 14 h 30 La fiscalité
- 15 h 00 Qualifier son locataire : important !
- 15 h 30 L'infoteur Vidéotron
- 16 h 30 Le gaz naturel : ce qu'il faut savoir

DES CONTACTS PRIVILÉGIÉS

Plus de quarante exposants, tous spécialistes en immobilier locatif. L'endroit idéal pour planifier, comparer et consulter. L'occasion unique de vous informer sur vos droits et responsabilités de propriétaires d'immeubles ainsi que sur la rénovation et l'investissement immobilier en consultant des experts qualifiés. L'occasion de rencontrer les conseillers à la clientèle de CORPIQ, la plus importante association de propriétaires d'immeubles à logements au Québec.

ENTRÉE GRATUITE
Palais des Congrès de Montréal

Le vendredi 4 avril — 12 h 00 à 21 h 00
Le samedi 5 avril — 10 h 00 à 17 h 00

DES PROMOTIONS SPÉCIALES

- Le bail informatique de la Régie du logement pour les 500 premiers visiteurs.
- Le logiciel de gestion PRIMMO JUNIOR à un prix imbattable.
- Vidéotron : prix de préférences.
- Hydro-Québec : trois mois gratuits de location de chauffe-eau.
- Une promotion de Camco et plusieurs autres.

INFORMATION : 748-1921 ou 1-800-548-1921

Une activité de



Corporation des propriétaires immobiliers du Québec inc.

Qui découvre les
médicaments de demain
a partir des
concepts
scientifiques
les plus
avancés?



de nouvelles forces pour les sciences de la vie™

© 1997 Novartis AG

 **NOVARTIS**

Le leader mondial des Sciences de la Vie.
Né de la fusion entre Ciba et Sandoz.



Santé



Agriculture



Nutrition