

ECONO-FLASHES



La CVMQ questionne Maxima Capital

■ La Commission des valeurs mobilières du Québec a convoqué le courtier de plein exercice Maxima Capital et deux de ses dirigeants, MM. Gilles Bertrand et Pierre Saint-Aubin à une audience pour répondre à des allégations et afin de déterminer s'il y a lieu de prendre certaines mesures à leur endroit. La commission dit avoir identifié plusieurs irrégularités dans les pratiques du courtier, notamment la création d'un système d'appels publics à l'épargne pour des sociétés fermées, des informations contradictoires quant à la catégorie d'actions vendues à une compagnie, des modifications de l'immatriculation de titres d'organismes de placement collectif sans autorisation des clients et le non respect des objectifs de placement des clients. La CVMQ pourrait retirer, suspendre ou restreindre le permis de Maxima et de ses deux dirigeants à la suite de son enquête dans cette affaire.

Interquisa achète le terrain de l'ancienne raffinerie Texaco

■ La société Interquisa, membre du Groupe Cepsa, et la Société générale de financement du Québec, partenaires dans le Projet Interquisa Canada, ont conclu une entente avec la compagnie Esso pour l'achat du terrain de l'ancienne raffinerie Texaco. Le terrain, d'une superficie de 240 700 mètres carrés, a été décontaminé à un niveau permettant un usage industriel. Le « Projet Interquisa Canada » vise à construire une usine pétrochimique produisant de l'acide téréphtalique purifié (ATP). L'ATP est utilisé comme matière première dans la fabrication de plastique comme, par exemple, le plastique des bouteilles de boisson gazeuse. La capacité de production de l'usine Interquisa sera de 500 000 tonnes métriques par année. La majorité de la production est destinée au marché de l'Amérique du Nord.

Un troisième hippodrome choisit SmartVision

■ Saco SmartVision réalisera la conception, la fabrication et l'installation, en avril 2000, de l'écran géant d'Arlington International Racecourse, un hippodrome situé dans l'État américain de l'Illinois. Arlington International est le troisième contrat de Saco dans le secteur des courses de chevaux. D'abord en 1998, SmartVision a fabriqué le Tote VisionTruck pour la British Racing Association. De plus, l'Hippodrome de Montréal s'est porté acquéreur en 1999 d'un écran SmartVision pivotant d'une valeur de 3,4 millions.

Enregistrement automatisé chez Air Canada

■ Les clients d'Air Canada qui prennent un vol au départ de l'Aéroport international de Dorval peuvent maintenant profiter de l'enregistrement automatisé. Air Canada étend les bornes libre-service Enregistrement Express au salon des départs Rapidair de l'aéroport de Dorval. Les bornes réduisent de façon importante l'attente à l'enregistrement. Pendant une journée de semaine typique, jusqu'à 3000 clients utilisent cette solution de rechange rapide pour s'enregistrer dans les aéroports de Toronto et d'Ottawa. Déjà, trois bornes sont en place dans l'aire Rapidair de l'aéroport de Dorval. Neuf autres bornes seront installées dans l'aire Rapidair et dans l'aire d'enregistrement en avril, de même qu'un comptoir spécial de dépôt des bagages.

Produits forestiers Alliance complète un rachat d'actions

■ À la suite de l'expiration, mercredi, de son offre de rachat d'actions pour une valeur de 100 millions, Produits forestiers Alliance annonce le rachat, en vue de leur annulation, d'environ 5,1 millions d'actions ordinaires, au prix de 19,70 \$ l'action. Les actionnaires ayant déposé leurs actions au prix d'achat ou à un prix inférieur se verront racheter environ 95,6 % de leurs actions au prix d'achat, soit 19,70 \$, sauf dans le cas des lots irréguliers, qui ne sont pas sujets au calcul proportionnel. Le nombre d'actions rachetées équivaut à 14,4 % des actions en circulation.

Mulroney chez Joins Hicks, Muse, Tate & Furst

■ Hicks, Muse, Tate & Furst, un investisseur institutionnel à capital fermé basé à Dallas, s'est adjoint les services de l'ancien premier ministre canadien Brian Mulroney à titre de conseiller expert. Dans le cadre de ses fonctions, M. Mulroney contribuera à l'identification d'occasions d'investissement et à d'autres initiatives à caractère stratégique en Amérique latine et en Europe notamment. Il entre en fonctions immédiatement.

La Bourse de Montréal signe une entente avec Euronext

■ La Bourse de Montréal a signé une entente avec Euronext, filiale de ParisBourse, pour utiliser la plate-forme de négociation électronique NSC (Nouveau Système de Cotation) dès l'automne prochain. Cette initiative s'inscrit dans le cadre de l'adhésion de la Bourse de Montréal à Globex Alliance, annoncée le 14 septembre 1999. Ce réseau de marchés dérivés est composé du Chicago Mercantile Exchange, de ParisBourse, du Singapore Exchange et de la Bolsa de Mercadorias & Futuros du Brésil. Tous ces partenaires utilisent, avec plus d'une quinzaine d'autres Bourses à travers le monde, le système NSC.

Worldwide Fiber adopte la raison sociale 360networks

■ Worldwide Fiber, fournisseur de services en réseau à l'échelle mondiale, a l'intention d'adopter la raison sociale 360networks vers la fin du présent mois. Durant les deux prochains mois, le nom 360networks remplacera la marque identifiant actuellement le matériel de l'entreprise, qu'il s'agisse des cartes d'affaires et de la papeterie ou de contrats et adresses de courrier électronique.

Nouveau sommet des exportations québécoises

■ La valeur des exportations internationales de marchandises du Québec a augmenté de 11,6 % de décembre 1998 à décembre dernier pour atteindre 5,3 milliards. Pour l'ensemble de l'année, les ventes québécoises à l'étranger atteignent ainsi un nouveau sommet. D'une valeur de 62 milliards, elles surpassent de 7,7 % la valeur enregistrée en 1998. L'équipement et le matériel de télécommunication accroissent leur importance au premier rang des exportations. Ils représentent maintenant 11,4 % des ventes à l'étranger. Les produits aéronautiques, les demi-produits en bois ainsi que le matériel et l'outillage comptent également parmi les produits qui ont le plus contribué à l'augmentation des exportations québécoises. Les ventes aux États-Unis sont à l'origine de la croissance des exportations. D'une valeur de 52,7 milliards de dollars en 1999, elles surpassent celles de l'année précédente de 4,7 milliards.

NSI Communications obtient une commande de Siemens

■ NSI Communications a reçu une commande de plus de 1,6 million de la société allemande Siemens en vue de fournir du matériel et des services aux Postes et Télécommunications de Mongolie. NSI permettra à ce nouveau client d'étendre son réseau actuel grâce à l'ajout de nouveau matériel à la station d'entrée centrale située à Ulaanbaatar et à la mise en place de dix nouvelles stations dans tout le pays. Le matériel devrait être livré au troisième trimestre 2000.

Mitec décroche de nouvelles commandes

■ Mitec Télécom a reçu de nouvelles commandes totalisant 7,2 millions d'un important fabricant d'équipement de télécommunication pour la fourniture de sous-systèmes RF destinés aux stations de base AMSC. Les livraisons sont prévues au cours du quatrième trimestre et du premier trimestre de l'exercice à venir de Mitec. Mitec Télécom conçoit et fabrique des composants et des sous-systèmes destinés à l'industrie des télécommunications sans fil.

Look s'attaque au monopole des noms de domaine

■ Look Communications est maintenant présente sur le marché des noms de domaine, mettant ainsi fin à un long monopole américain dans ce secteur. Grâce au partenariat que l'entreprise a conclu avec un registraire de noms de domaine établi au Canada, les consommateurs peuvent maintenant enregistrer un nom de domaine à raison de 15 \$ par année.

Une fin d'année lucrative à La Baie d'Hudson

MARTIN VALLIÈRES

du bureau de La Presse, TORONTO

Une forte saison de Noël sans la concurrence d'Eaton a permis à la plus importante entreprise de grands magasins sous contrôle canadien, la Compagnie de la Baie d'Hudson, de doubler son profit annuel net à 91 millions.

Le détaillant a aussi dépassé de 5 % les prévisions de profit par action des analystes, ce qui devrait être de bon augure pour contrer la déprime de ses actions en Bourse.

Selon son président et chef de la direction, George Heller, les performances des dernières semaines laissent présager une prochaine année tout aussi fructueuse pour les grands magasins La Baie et Zellers.

« Notre nouvelle stratégie de changements saisonniers hâtifs de l'inventaire en magasins s'est avérée fort pertinente avec le temps doux et printanier que nous avons connu récemment. Dans certaines catégories, la marchandise s'envole littéralement des tablettes », a-t-il déclaré hier à Toronto, après l'annonce des résultats annuels.

Le dernier trimestre de l'exercice terminé le 31 janvier a été particu-

lièrement favorable à la division des grands magasins La Baie, avec une hausse des ventes de 9,7 % depuis un an.

Combiné au resserrement des frais d'exploitation et de la gestion d'inventaire, le profit d'exploitation des magasins La Baie au quatrième trimestre a été sept fois plus élevé qu'à pareille date un an plus tôt. Pour tout l'exercice, il a plus que doublé à 128 millions.

Les résultats ont aussi pris du mieux mais avec moins d'ardeur à la division des grands magasins Zellers de la Compagnie de la Baie d'Hudson, malgré la concurrence présumée forte de Wal-Mart par les analystes en commerce de détail.

Les ventes pour le même nombre de magasins ont augmenté de 4,3 % au quatrième trimestre et de 2,3 % pour tout l'exercice chez Zellers, mais avec une hausse de profit d'exploitation plutôt modeste. Ce profit devrait toutefois montrer plus d'ardeur au cours des prochains trimestres, selon ses dirigeants, avec l'accélération récente de la rationalisation et du rafraîchissement des magasins.

D'ici la fin de l'août, Zellers prévoit convertir au nouvel aménagement la moitié de sa superficie totale de vente. Ce concept aurait produit jusqu'à maintenant des hausses de rendement d'au moins 20 % dans les magasins rénovés.

Les magasins La Baie poursui-

vent aussi leur modernisation, donnant priorité aux 13 emplacements repris du concurrent déchu Eaton.

On prévoit ainsi qu'une quinzaine de magasins seront convertis au nouveau concept Baie Express d'ici la fin de l'année. Les deux premiers magasins en banlieue de Toronto se seraient avérés des essais très positifs.

La Compagnie de la Baie d'Hudson prévoit investir autour de 225 millions cette année dans ses réseaux de magasins, comparativement à 155 millions \$ l'an dernier. Elle a aussi plus de marge de manoeuvre financière, ayant réduit sa dette de moitié à 793 millions depuis un an.

Au Québec, l'expansion se limitera toutefois aux emplacements repris d'Eaton à Laval et Sherbrooke, où on ouvrira des magasins La Baie, ainsi qu'à Anjou, où s'installera un Zellers. On ne verra donc pas de blitz d'embauche comme celui de 640 postes annoncé mercredi en Ontario pour de nouveaux magasins La Baie.

La Compagnie de la Baie d'Hudson prépare aussi son entrée dans le commerce électronique par l'Internet, l'automne prochain. Selon George Heller, il s'agira de l'un des éléments que les magasins La Baie en particulier opposeront à la relance partielle d'une demi-douzaine de grands magasins Eaton à l'automne prochain par leur nouveau propriétaire, Sears Canada.

Logibec en quête d'un partenaire financier

RICHARD DUPAUL

Logibec Groupe Informatique est en pourparlers avec un partenaire financier, qui prendrait une participation importante dans la société et qui pourrait soutenir la société dans son expansion sur le marché nord-américain.

Logibec, qui est basée à Verdun (Île-des-Soeurs), est à la recherche d'acquisitions pour élargir sa gamme de produits dans le secteur de la santé. L'une des transactions envisagées « coûterait 10 millions à 15 millions » et la société examine diverses solutions pour financer son expansion, dont une alliance, a déclaré hier le président de Logibec, M. Claude Roy, lors de l'assemblée annuelle de la société.

La compagnie, qui conçoit et développe des systèmes d'information pour le milieu de la santé, vient de confier à la firme Stratem DBC, une firme d'experts-conseils en gestion stratégique, le mandat d'identifier des occasions d'affaires

et des alliances pouvant lui permettre d'accélérer le développement d'applications utilisant Internet, la téléphonie sans fil et la télévision numérique.

Selon M. Roy, Logibec compte investir massivement dans les nouvelles technologies de l'information afin d'offrir à ses clients, composés d'établissements privés et publics de santé, de nouvelles façons de dispenser des services à la population.

La société a inscrit des résultats en forte hausse au premier trimestre, alors que son bénéfice a plus que triplé pour atteindre 381 133 \$ (10 cents par action) et la direction s'est permise de verser un dividende spécial de 20 cents aux actionnaires.

Pour l'exercice 1999, le chiffre d'affaires de Logibec s'est accru de 32 % à 9,9 millions et ses profits ont bondi de 126 % à 688 041 \$. M. Roy vise un chiffre d'affaires de « 20 à 25 millions », ce qui constitue « une masse critique » néces-

saire pour une expansion en Amérique du Nord.

M. Roy se réjouit de la situation financière « solide » de Logibec à un moment où celle-ci amorce la phase II de son plan quinquennal, axée sur le marché américain. La dette de Logibec s'établissait à la fin de 1999 à environ 184 000 \$ contre 476 000 \$ un an plus tôt.

Logibec a commencé à adapter ses progiciels pour en rendre l'exploitation possible sur Internet et par les hôpitaux américains. La compagnie a identifié un partenaire en position de la représenter et une entente de commercialisation aux États-Unis devrait être conclue au cours de l'exercice en cours.

En outre, Logibec compte transférer une partie de ses effectifs en recherche dans les locaux de la Cité du Multimédia, dans le Vieux-Montréal, en juin 2001.

L'action de Logibec, qui a récemment bondi de 3 à 7 \$ à la Bourse de Montréal, a clôturé hier à 4,95 \$, en hausse de 45 cents.

Fusion CN/BNSF: Tellier plus déterminé que jamais

Reuters

WASHINGTON

La Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) a promis d'aller de l'avant avec une demande de fusion avec la Burlington Northern Santa Fe malgré les demandes des autorités américaines de mettre un frein aux fusions entre transporteurs ferroviaires.

« Je suis plus déterminé que jamais à déposer une demande au Surface Transportation Board (la plus importante autorité ferroviaire américaine) vers la fin du mois », a expliqué le président et chef de la direction du CN, Paul Tellier, au cours d'une entrevue.

« Les règlements et la loi nous donnent l'opportunité d'enregistrer notre demande aussi tôt que le 20

mars », a dit M. Tellier, ajoutant que la demande pour créer le plus grand chemin de fer en Amérique du Nord se ferait probablement un peu plus tard.

Le Surface Transportation Board tient des audiences cette semaine pour déterminer si de nouvelles fusions dans ce secteur sont acceptables compte tenu des résultats catastrophiques de deux autres importantes fusions survenues dans les années 1990.

Les audiences ne visent pas à porter un jugement sur la proposition de fusion du CN, mais les témoins qui y participent ont tendance à ne faire que cela.

La présidente du Surface Transportation Board, Linda Morgan, a affirmé que le conseil de trois membres devrait rapidement déci-

der si de nouvelles fusions seraient appropriées et si c'est le cas, si elles devraient être encadrées par de nouvelles règles étant donné l'état actuel de l'industrie. La fusion en 1996 de Union Pacific et Southern Pacific Rail a créé de sérieux problèmes d'engorgement en 1997 sur le réseau ferroviaire de la nouvelle compagnie.

Mais M. Tellier insiste pour dire que cette fusion est très différente. Premièrement, estime-t-il, il s'agit d'une fusion ininterrompue sans chevauchement entre les deux réseaux. Deuxièmement, le financement pour l'éventuelle fusion se ferait par échange d'actions plutôt que par rachat de dette. « Nous conserverons le meilleur bilan financier de l'industrie et n'aurons pas à réduire nos dépenses d'investissement. »

Hewitt

Avis de nomination

Hewitt & Associés est fière d'annoncer l'arrivée de conseillers dans les rangs de son équipe québécoise.

Isabelle Lord
Isabelle Lord apporte à Hewitt & Associés une solide expertise comme conseillère en communications stratégiques. Ses 15 ans et plus d'expérience lui servent particulièrement dans le cadre de mandats d'intégration d'entités ou de gestion du changement. Jusqu'à tout récemment, elle occupait le poste de directrice Affaires corporatives chez Hydro-Québec International (HOI), où elle était chargée des communications, des relations gouvernementales et de la mise en œuvre du code d'éthique.

Diplômée de l'Université McGill en management, Madame Lord a également complété la scolarité du D.E.S.5 en organisation et ressources humaines à la Sorbonne (Paris 1).

Martin Leclerc
Martin Leclerc se joint à Hewitt & Associés avec plus de 14 ans d'expérience actuarielle à son actif. À titre de conseiller, il se spécialise particulièrement dans la conception, le financement et la mise en œuvre de régimes de retraite. Avant de se joindre à Hewitt, il était responsable de la rémunération et des avantages sociaux chez Pratt & Whitney Canada.

Diplômé de l'Université de Montréal en mathématiques, Monsieur Leclerc a été reçu Fellow à l'Institut canadien des actuaires et à la Society of Actuaries.

Lucie Paquet
Lucie Paquet se joint à Hewitt & Associés à titre de conseillère en assurance collective. Elle compte plus de 10 ans d'expérience dans le domaine des avantages sociaux; ses spécialités comprennent notamment la conception, le financement et la mise en œuvre de programmes flexibles et conventionnels. Avant de se joindre à Hewitt & Associés, elle œuvrait au sein d'une firme internationale comme conseillère et chef de pratique en assurance collective.

Diplômée de l'Université Concordia en mathématiques avec une spécialisation actuarielle, Madame Paquet détient également son ASA (Associate of the Society of Actuaries).

Hewitt & Associés est une firme internationale de conseil qui aide des clients partout dans le monde à améliorer leurs résultats d'affaires par l'entremise de leur personnel. Nos services portent sur la conception, le financement, la communication et l'administration de programmes de ressources humaines, d'avantages sociaux ou de rémunération. Les bureaux canadiens de Hewitt sont situés à Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

Hewitt & Associés tél. : (514) 878-3300 téléc. : (514) 878-3318