

LES AFFAIRES

Le No 1
de la finance
et de
l'économie
au Québec

Avez-vous bien calculé ?

Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus. Consultez un CA, sa vision éclairée des questions financières et fiscales servira parfaitement vos objectifs.



Comptables
agréés
du Québec

Vos partenaires en affaires

SEMAINE DU 13 AU 19 AOÛT 1994 Vol. LXVI N° 30

56 PAGES

1,95 \$

HAGEN : UN EMPIRE INTERNATIONAL



Photo : Michel Laloux

L'entreprise montréalaise que dirige Rolf C. Hagen vend pour 250 M\$ de produits pour petits animaux p. 9

LE DÉFI DE COTT : GARDER SON RYTHME DE CROISSANCE

FINANCE



Le titre de Cott est la cible des vendeurs à découvert. Sa meilleure arme : poursuivre sa forte croissance, ce qui ne sera pas facile p. 19

PÉTROLE : LE MARCHÉ DEVRAIT CONTINUER DE SE RAFFERMIR

La tendance à la hausse du prix du pétrole devrait se maintenir, ce qui permettra aux titres de producteurs canadiens de s'apprécier p. 21

LES PRIORITÉS DE 40 GENS D'AFFAIRES ÉLECTIONS : LUTTE AU DÉFICIT ET CRÉATION D'EMPLOIS

LES AFFAIRES ont interrogé 40 dirigeants d'entreprise sur les priorités du prochain gouvernement du Québec. En général, ils souhaitent un État plus petit, plus efficace et moins interventionniste pp. 3 à 5



Bruno Riverin
Investissement Desjardins



Serge Racine
Shermag



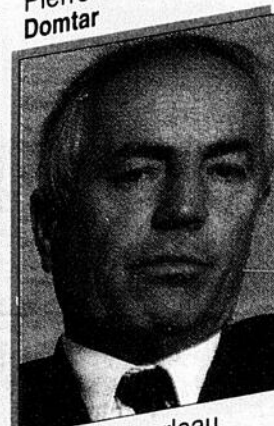
Pierre Desjardins
Domtar



Paul-André Guillolette
A.L. Van Houtte



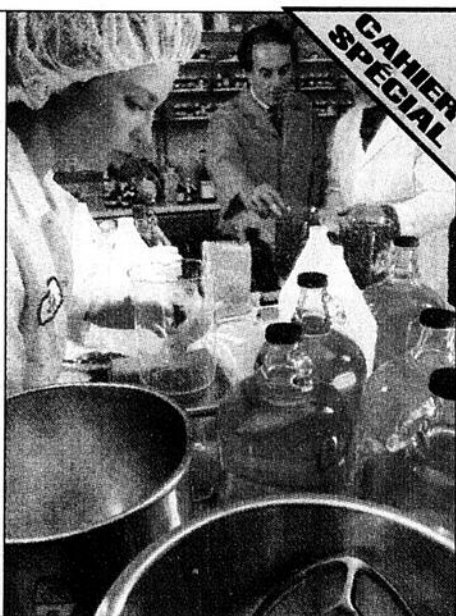
Claude Garcia
Standard Life



Hervé Pomerleau
Groupe Pomerleau

LA RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT EN MAL DE PARRAINAGE SCIENTIFIQUE

La science et la technologie doivent vite redorer leur image si elles veulent que les entreprises parrainent leurs projets de recherche et développement pp. T-1 à T-12



CAHIER
SPÉCIAL

À MOINS D'UN NOUVEAU FINANCEMENT, LE DEVOIR SERA VENDU

Le quotidien fondé par Henri Bourassa fait de nouveau face à de graves problèmes de liquidités. Faute d'une injection de capital, il devra être vendu p. 2



0 66713 00152 9

Des gens doués. Des choix intelligents. Renseignez-vous sur l'achat d'obligations gouvernementales.

Appelez-nous pour votre copie gratuite de «Notre point de vue sur les placements à revenus fixes».

MIDLAND WALWYN
LE SENS DES VALEURS
«BLUE CHIP»^{MC}

1-800-361-2773

L'ACTUALITÉ

Les difficultés financières persistent

À moins d'un nouveau financement, Le Devoir devra être vendu

Confrontée à d'autres difficultés financières, la direction du **Devoir** s'est de nouveau mise à la recherche de financement. À défaut de cette bouée de sauvetage, le quotidien sera vendu.

Selon les informations recueillies par LES AFFAIRES, des représentants de la firme **Lévesque, Beaubien, Geoffrion**, mandatée par le

président du conseil d'administration du **Devoir**, **Pierre Bourgie**, préparent une nouvelle levée de fonds, à défaut de quoi ils chercheront un acquéreur pour le quotidien fondé par **Henri Bourassa** en 1910.

Deux sources liées au dossier ont indiqué que cette situation est dictée par un grave problème de liquidités. Ces difficultés se sont aggravées au cours de l'été, période où le volume publicitaire des journaux est à son plus bas.

« Le journal est à peu près

au même point que l'an dernier à cette date, alors qu'il a interrompu sa publication parce que ses coffres étaient à sec.

Sauf que cette fois, la direction a moins de marge de manoeuvre au niveau de la compression des dépenses », a indiqué une de nos sources.

Pierre Bourgie, refuse de commenter ces informations. Quant à la directrice, **Lise Bissonnette**, elle est en vacances.

Une source nous a dit que M^{me} Bissonnette cherchait également de son côté des sources de financement pour Le Devoir.

Faux sentiment de sécurité

En entrevue aux AFFAIRES, un artisan de la relance du quotidien a reconnu que « les ventes publicitaires n'ont pas suivi les progrès enregistrés au niveau du contenu éditorial et du tirage. »

« C'est un problème fondamental du **Devoir**, qui reste encore à régler. Il faut que Le Devoir assure sa survie par ses propres revenus d'exploitation. Il faut arrêter de compter sur des injections de fonds ponctuelles de la part d'institutions qui ont de la sympathie pour nous.

« C'est une situation qui crée un faux sentiment de sécurité au sein de la direction (du **Devoir**). Ils se disent que quoi qu'il arrive, il y aura toujours quelqu'un qui paiera la note. Parce que Le Devoir, cette grande institution, ne peut disparaître de la carte », a-t-il dit sur un ton ironique.

Le **Devoir** a perdu 1 998 055 \$ sur des revenus de 12,5 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1993. Il a accumulé des pertes de 6 898 055 \$ depuis 1986.

Le plan de relance de 1993 prévoyait une entrée de fonds de 1,1 M\$ qui devait venir de la campagne de

vente d'actions ordinaires de la **SPEQ Le Devoir**. Or, la **SPEQ** n'a recueilli que 500 000 \$ selon le bulletin de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** du 25 juillet 1994.

Dans le giron de Quebecor ?

Le futur acquéreur du **Devoir** devra respecter certaines conditions avant de prendre possession du journal.

Il devra d'abord s'engager par écrit à respecter l'indépendance éditoriale du journal et maintenir les conventions collectives signées par le présent régime.

En fait, le futur propriétaire perpétuerait le rôle que tiennent déjà le **Fonds de Solidarité des travailleurs du Québec** et le **Fonds de coopération Desjardins**, qui détiennent chacun 250 000 actions B de **Le Devoir inc.**, acquises au prix unitaire de 1 \$. Même s'ils contrôlent 21,5 % des droits de vote,

leur intervention se limite à quelques champs bien définis de la gestion financière du quotidien.

Parmi les candidats en lice, le mieux placé est **Quebecor**, qui imprime et distribue déjà **Le Devoir** (ces contrats viennent à échéance en 1997).

Le président du conseil et chef de la direction de **Quebecor**, **Pierre Péladeau**, a d'ailleurs manifesté à plusieurs reprises son affection pour cette « institution ».

De plus, comme l'a rappelé une des sources dans ce dossier « M. Péladeau ne fait rien pour rien. Quand il a autorisé la radiation des 1,3 M\$ que devait le **Devoir** aux **Imprimeries Quebecor**, il a sûrement exigé quelque chose en échange. Je ne serais pas étonné qu'il détienne un droit de premier refus sur toute offre qui serait déposée pour acquérir **Le Devoir**. »

GILLES DES ROBERTS

LES AFFAIRES

Service aux abonnés
(514) 392-0297
1-800-361-7215

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

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

RUBRIQUES	
Bourses	28 à 33
Carrières	13
Design	17
Fiscalité	18
Fonds mutuels	24-25
Gagnants/perdants	28
Immobilier	39 à 43
Lancer son entreprise	40
Monde du travail	15
Pouls de l'économie	8
Ressources humaines	13
Ressources naturelles	21-22
Résultats financiers	35 à 37
Revue des marchés	27
Taux d'intérêts	26
Votre argent	23

*Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923*

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?

Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer toutes sortes de propriétés

Participez au programme
902.56 ou 902.57

conduisant à une A.E.C.: Attestation d'Études Collégiales

Devenez agent ou courtier immobilier.

Permis no. 749926

Renseignements et réservations
(514) 277-2117 • 1-800-361-9972

Collège **Jean-Guy Leboeuf**
depuis 1954

5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

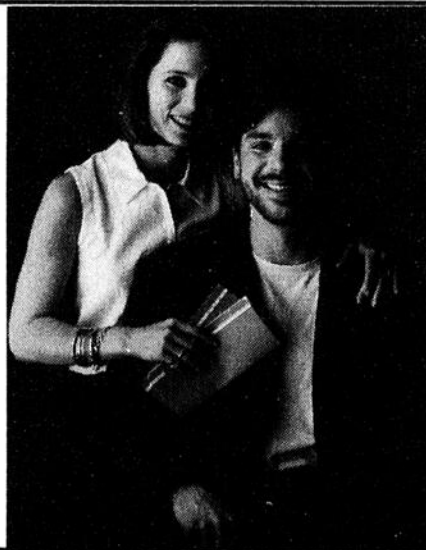
En immobilier, consultez toujours un diplômé



Expert en formation sur mesure en entreprise

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE	
A.L. Van Houtte	3
Aber Resources	22, 28
AgriTek Bio-ingrédients	28
Air-Satellite	3
Alex Informatique	T-2-3
Altamira (Plus Value)	25
American Barrick Resources	22
American Cyanamid	27
American General	27
American Home Products	27
Amusements Populaires	7
ATCOR Resources	21
Audrey (Ressources)	22
Avmor	17
Bazaar & Novelty	7
Beau Canada Exploration	21
BHP Minerals	22
Bingo Vézina	7
Bombardier	17
Bombardier	36
Bramalea	38
Calian Technology	38
Cambior	22
Carena Developments	20
Caribbean Mines	22
Casino de Montréal	7
CGI (Gr.)	T-2-3
Chlorophylle	13
Cimtec S.A.	22
Coastal Corp.	12
Conseil et Gestion d'org.	T-2-3
Cott	19
Counsel Crop	38
CS Resources	21
Denbridge Capital	28
Dentonia Resources	22, 28
Dia Met Minerals	22
Dion Entertainment	7
DMR (Gr.)	38
Domtar	22
Donohue	22, 33
Donohue Matane	33
Eicon (Corp. Tech.)	38
Electricité de France	13
Ernst & Young	14
EXACT	T-5
Expro	T-7
Finley Forest Industries	33
Fonds de coop. Desjardins	2
Fonds de solidarité	2
Furnitrad	3
Gemme	2
Global Government Plus Fund	25
Green Forest Lumber	22
Hagen	9
Hal Leonard Corp.	16
Hallmark Technologies	35
Hawker Siddeley	35
HCO Energy	21, 28
Héroux	38
HippoDesign	17
Horseshoe Gold Mining	22
ILS	T-12
Imprimeries Quebecor	2
Institut national d'optique	T-12
IPL	12
ISM (Syst. de gestion)	38
Kemtec	12
Kennecott Canada	22
Kettle River Resources	22, 28
Kinross Gold	22
Lacasse	3
Lamtag-Geogester-GVD	T-2-3
Lavalin	12
Le Devoir	2
Le Rouet métiers d'art	3
Lévesque, Beaubien, Geoffrion	2
Liaison Design	17
Marconi	T-6
Métro-Richelieu	27
Minerais Lac	22
Morgan Stanley	43
National Steel	27
Newbridge Networks	28, 34
NN Financial	25
Norcen Energy	21
Northern Telecom	T-1
Norwall Group	20
Novacap	3
Osprey Energy	28
Pétromont	12
Philips & Vineberg	43
Polaris (Immeubles)	43
Pratt & Whitney	T-1
Prévost Car	16
Profilair Ventilation	10
Psycho-Logic	13
Québec-Amérique	3
Quebecor	2
Raymond Chabot Martin Pare	3
Recherches Bell-Northern	T-4
Repap (Ent.)	35
Rexfor	33
Robex (Ressources)	22
Rogers Communications	28
Royal Oak Mines	22
S.M. (Gr.)	T-2-3
Sayem Belleau	T-5
Sceptre Resources	21
Seastar	T-12
SGF (Gr.)	12
Shermag	3
Sico	35
SLM International	38
Slocan Forest Products	22
SNC-Lavalin	35
Société d'investissement Desjardins	3
Société générale	43
Softkit Technologies	T-2-3
SouthernEra Resources	22
SouthernEra Resources	28
Sports Experts	17
STAS	T-12
Synoptech	T-2-3
Systèmes Taarna	T-2-3
Tembec	22, 28
Texaco Canada	28
Trizec Corp.	20, 28
Tune 1000 Corp.	16
TVX Gold	22
Unigesco	36
Unitrin	27
Univantage	36
USX-U.S. Steel Group	27
Ventilation spécialisée	10
Verreault (Gr. maritime)	3
Versa Services	38
Vidotron (Gr.)	38
Volvox	T-2-3
Wascana Energy	21

«On se voit
magasiner à
New York toute
la journée... puis
fêter sur Broadway
toute la nuit.»



VisionPersonnelle: Partir en voyage

Pour savoir comment la Banque CIBC peut vous aider à réaliser vos rêves de voyage, composez le 1 800 465-CIBC.

BANQUE
CIBC

On voit la vie de votre façon.™

™ Marques de commerce de la CIBC

LE POINT

Les priorités de 40 gens d'affaires

Élections : il faut assainir les finances de l'État et relancer l'emploi

Selon 40 gens d'affaires interrogés par LES AFFAIRES, les deux grandes priorités du prochain gouvernement du Québec devraient être l'assainissement des finances publiques et l'emploi.

D'Amos à Baie-Comeau en passant par les grands centres, les détaillants, les manufacturiers et les professionnels rejoints par LES AFFAIRES partagent d'abord l'avis que le gouvernement devra en premier lieu s'attaquer à la réduction de son déficit.

Interdire les déficits

La principale solution proposée est l'adoption d'une loi interdisant au gouvernement de faire un déficit. « Elle l'obligerait à déposer un autre budget dès qu'il y a un déficit. Il devrait alors introduire de nouvelles taxes ou réduire ses dépenses », suggère Yvon Cyrenne, fiscaliste et associé de la firme Raymond Chabot Martin Paré.

Le mot « coupure » revient dans toutes les conversations. On réclame l'émondage de l'appareil administratif, la tarification des services et la réorganisation des secteurs de l'éducation et de la santé. On réclame que les budgets soient dédiés aux usagers, pas aux fonctionnaires qui administrent les programmes.

Selon André Marchand, président de Gemme, un regroupement de bijoutiers, « le gouvernement devrait examiner ce que fait l'armée de fonctionnaires qui peuplent les édifices de la Grande-Allée, à Québec, avant d'enlever des services à la population ».

Manque de volonté

La plupart des personnes contactées doutent toutefois que le gouvernement ait le courage d'en arriver à un équilibre budgétaire.

« Les politiciens tournent en rond. Ils s'en tiennent aux vœux pieux et ne font rien de concret pour relancer l'économie ou réduire le déficit. Il faut que cela cesse ! », affirme le président de Québec/Amérique, Jacques Fortin, traduisant parfaitement l'état d'esprit des autres gens d'affaires interviewés.

Ces derniers s'accordent aussi sur l'autre grande priorité qui devrait animer le prochain gouvernement : la création d'emplois. C'est d'ailleurs par ce thème que plusieurs expriment leur in-



Bruno Riverin, président de la Société d'investissement Desjardins : « À l'heure actuelle, ce sont les fonctionnaires, pas les gens d'affaires qui déterminent où vont les fonds. »

quiétude face à la pauvreté qui est de plus en plus apparente au Québec.

« Le gouvernement doit redonner aux gens la fierté et les moyens d'assurer leur pitance », déclare Pierre Bouvette, président de la chaîne de magasins Le Rouet, métiers d'art.

De son côté, Guy Lacasse, président de Lacasse inc., fabricant de mobilier de bureaux de Saint-Pie, suggère que le gouvernement mette aux premiers rangs de ses priorités le recyclage et la formation des sans-emploi. « Il faut remettre nos gens à l'ouvrage. On n'a plus le choix », dit-il.

Régler l'incertitude

Plusieurs dirigeants interrogés souhaitent que le gouvernement crée un climat propice aux affaires, mais les avis sont partagés sur les moyens qui peuvent mener à la création de telles conditions.

Un certain nombre partagent l'opinion de Denise Verreault, présidente du Groupe maritime Verreault, de Les Méchins, en Gaspésie, qui réclame une réduction de l'insécurité politique. « Il faut que la population se branche pour de bon, d'un côté ou de l'autre. »

Pour Serge Racine, président du fabricant de meubles Shermag, le prochain scrutin est une façon de se brancher. « Les péquistes promettent un référendum pour

régler la question. Je pense que les libéraux devraient faire pareil. Qu'on règle cette question, quelle que soit la réponse. Ce n'est pas vrai que le débat est fini si les libéraux sont élus, au contraire. »

Marc Beauchamp, président de la firme de capital de risque Novacap, estime que le gouvernement doit « redonner confiance aux Québécois et aux gens de l'extérieur en assurant une stabilité politique et une option fédéraliste claire ».

Climat économique

Au sujet du climat économique, la tournée téléphonique des AFFAIRES a recensé deux souhaits principaux des gens d'affaires.

On insiste d'abord pour dire qu'« ajouter au fardeau fiscal actuel est inacceptable ». Le président d'A.L. Van Houtte, Paul-André Guillotte, rejoint l'opinion de plusieurs en déclarant : « Ça ne me dérange pas de payer des taxes pour les besoins fondamentaux. Mais parfois, on se demande pourquoi on continue d'être honnête quand on voit ce que d'autres font. »

La réglementation est l'autre irritant de taille pour les gens d'affaires. Le président de Furnitrad, fabricant de meubles, Michel Gervais, affirme : « Chez nous, 20 % du personnel passe son temps à remplir des formulaires, produire des statistiques et négocier avec les di-



Paul-André Guillotte, président d'A.L. Van Houtte : « Ça ne me dérange pas de payer des taxes pour les besoins fondamentaux. Mais parfois, on se demande pourquoi on continue d'être honnête quand on voit ce que d'autres font. »

vers gouvernements. C'est finalement, certains proposent l'abolition pure et simple

IMPORT EXPORT TRANSPORT
Vos transitaires internationaux et courtiers en douanes depuis 70 ans!

starber
INTERNATIONAL INC.

285-1500
1-800-361-1867

ple des subventions aux entreprises; cet avis n'est toutefois pas partagé par tout le monde.

La directrice d'Air Satellite, Edith Fournier, est catégorique : « Le gouvernement n'est pas la mère des entreprises. Quand tu te lances en affaires, tu t'organises ».

Le président de la Société d'investissement Desjardins, Bruno Riverin, renchérit en soulignant « qu'à l'heure actuelle, ce sont les fonctionnaires, pas les gens d'affaires qui déterminent où vont les fonds. »

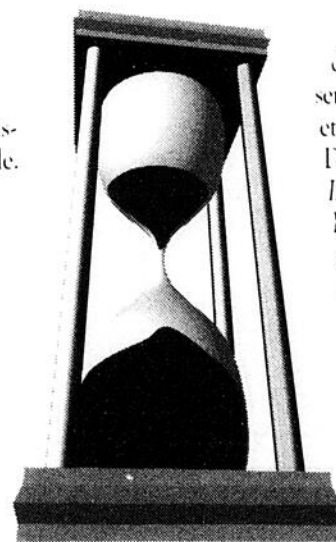
GILLES
DES ROBERTS

**Autres textes
en pages
4 et 5**

PAS LE TEMPS DE FAIRE VOTRE MBA ? OPTEZ POUR LA SOLUTION MCGILL.

Pour la personne qui veut conquérir le monde des affaires, la maîtrise en administration est un atout indéniable. Elle exige toutefois un investissement considérable en temps — et le temps est une denrée rare chez les cadres.

Voilà pourquoi les cours Executive Development et Advanced Management de McGill sont si populaires ! Comme les programmes de maîtrise, ces cours sont conçus pour enrichir votre connaissance générale des approches intégrées en affaires, autant théoriques que pratiques. Mais vous ne passerez pas une seule journée à l'extérieur du bureau. Ces cours sont



donnés à raison d'un soir par semaine, à partir de septembre et octobre respectivement. Depuis 45 ans, le Executive Development Course (EDC) de McGill permet aux cadres de grandes et petites entreprises de se tenir à la fine pointe des pratiques administratives et commerciales. Pour les diplômés du EDC, ou pour ceux qui ont déjà un diplôme d'études commerciales, notre Advanced Management Course pourvoit les connaissances fonctionnelles et stratégiques nécessaires à la progression dans le monde des affaires. La solution McGill met le temps de votre côté.

Veuillez communiquer avec nous par téléphone ou par télécopieur pour obtenir nos brochures détaillées ou des renseignements sur ces cours. Ces cours sont offerts en anglais.

McGill University
Management Institute

1001, rue Sherbrooke Ouest, bureau 401, Montréal (Québec) Canada H3A 1G5
Téléphone : (514) 398-3970 Télécopieur : (514) 398-7443

Élections : 40 gens d'affaires veulent un État plus petit,

Les grandes priorités des gens d'affaires du Québec sont l'assainissement des finances publiques, la réduction de la taille de l'État, la relance de l'emploi et la déréglementation.

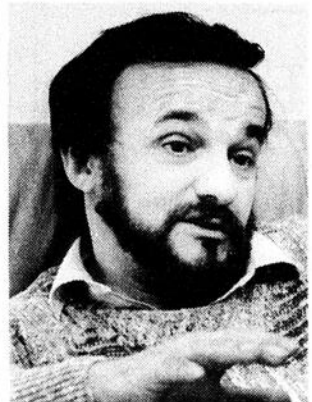
C'est ce qui ressort nettement du sondage que LES AFFAIRES ont mené auprès de 40 dirigeants d'entreprises, grandes et petites et de tous les secteurs d'activité, au cours des deux dernières semaines.

Voici leurs réponses, présentées par ordre alphabétique des répondants :

Sylvain Adams, vice-président, **Développement Iberville** (promoteur immobilier, Montréal, contrôle 6,5 M de pi²) :

« Le gouvernement doit réduire sa taille afin d'alléger les taxes et les frais facturés aux entreprises. Il doit freiner le crime et protéger l'environnement, mais pas se mêler d'économie. Il la déséquilibre quand il subventionne des entreprises au détriment des autres. »

Benoît Allard, président **Groupe A.B.A.** (manufacturier, Chicoutimi, 60 M\$ de revenus, 500 employés) :



« Il faut remettre le monde à l'ouvrage et cesser de dépenser pour rien. Le gouvernement doit aussi réduire l'abus généralisé des services publics, notamment en faisant payer davantage les utilisateurs. »

Marc Beauchamp, président, **Investissements Novacap**, société de capital de risque (Montréal) :

« Il doit redonner confiance aux gens d'ici et de l'extérieur envers l'économie québécoise. Pour y parvenir, il doit nous donner une stabilité politique et exprimer une option fédéraliste claire. Il faut arrêter de parler de culture et de constitution. Faisons comme les Juifs : baissons la tête, parlons la langue du pays et brassons des affaires. »

Jean Bélique, directeur général, investissements, caisse de retraite du **Canadien National** (Montréal) :

« Les gens d'affaires quantifient les risques avant d'investir temps, énergie et ar-

gent. Le prochain gouvernement devra chercher à créer un climat favorable aux affaires en réduisant ses dépenses et en éliminant le *tâtonnage* bureaucratique. »

Robert Belzile, directeur général, **Pétrole Belzile**, distributeur de produits pétroliers (Mistassini, 70 employés) :

« Le gouvernement devra arrêter la pompe à taxes. Les gens et les entreprises sont trop taxés. Ajouter à ce fardeau serait inacceptable. Quant au problème de l'emploi, il ne doit pas augmenter son déficit pour remettre les gens au travail. »

Bradley Berneche, président, **Maisons Alouette**, fabricant (Sainte-Anne-des-Plaines, 175 employés) :

« Le prochain gouvernement doit se donner un objectif précis de réduction du déficit pour ensuite diminuer les taxes. Il est devenu complexe de lancer un projet de construction avec les nombreux règlements et taxes des divers gouvernements. Ce n'est pas encourageant! »

Jean Bienvenu, président, **Olymel**, transformateur alimentaire (Saint-Hyacinthe, 2 500 employés, ventes de 645 M\$) :

« La priorité, c'est le déficit. Le gouvernement doit équilibrer son budget car le fardeau fiscal nuit à notre compétitivité au niveau mondial. »

« Le prochain gouvernement doit couper des services et la bureaucratie pour réparer les erreurs commises depuis 20 ans. Pourtant, en campagne électorale, les politiciens continuent de donner à gauche et à droite. »

Alain Bouchard, président, **Actidev**, 300 dépanneurs sous l'enseigne **Dépan-E\$compte Couche-Tard** (Laval) :



« La priorité, c'est une gestion responsable, à la mesure de nos moyens. Cela veut dire réduire de 25 à 30 % l'appareil gouvernemental. Je rêve qu'on ait des politiciens qui comprennent la vraie vie du vrai monde. Les politiciens qui pensent qu'on peut continuer à se payer tout ce

qu'on s'est payé pendant les années 1970 et 1980 sont hors circuit. »

Paul Boulanger, président, **Cheminées Sécurité** (manufacturier, 250 employés, 40 M\$ de ventes, Laval) :



« Le prochain gouvernement doit créer des conditions propices à une meilleure compétitivité internationale des entreprises. Il doit faire attention aux taxes additionnelles. Il faut trouver un vrai remède au problème du déficit, plutôt que des taxes et des coupures à court terme. »

Paul Bouvier, dirigeant, **Groupe CAF** (Aménagement forestier, Amos) :

« Il faut alléger la paperasse gouvernementale, les documents à remplir pour la TPS, la TVQ, etc. Nous en avons trop. De cette façon, on peut faciliter le financement d'entreprises comme la nôtre. Je ne parle pas de subventions, mais de faciliter notre gestion. »

Pierre Bouvrette, président, **Le Rouet**, métiers d'art (détaillant, 9 M\$ de ventes, Montréal) :

« Si les entrepreneurs avaient la même désinvolture que les élus avec les fonds publics, ils ne resteraient pas en vie longtemps. Le gouvernement doit faire comme les individus et cesser le gaspillage. Sans aller jusqu'à ce qui se fait en Russie, il faut un sérieux coup de barre. »

Serge Bragdon, président, **Uniboard** (fabricant de panneaux de bois, 150 M\$ de ventes, 750 employés, Sainte-Foy) :

« L'efficacité de l'appareil gouvernemental doit primer parce que ça touche à tout, surtout la fiscalité. Il faut repenser l'organisation du gouvernement. Dans plusieurs secteurs et même dans certains services sociaux, le gouvernement devrait se contenter d'établir les règles du jeu, de faire des normes et se retirer des opérations elles-mêmes. »

Pierre Brouillette, président **Communications Soileil** (société-conseil en mar-

keting, Montréal) :

« Le futur gouvernement devra s'inspirer de ce que fait **Ralph Klein** (premier ministre d'Alberta). Je ne suis pas d'accord avec toutes ses coupures, mais il a le courage de poser des gestes impopulaires. Il devra aussi valoriser le travail et l'effort, particulièrement dans l'éducation, où il faut redonner aux jeunes le goût de réussir. Il doit aussi sabrer ses dépenses. »

Jean Côté, président de **Jypco**, promoteur immobilier (exploite plus de 1 000 logements, Montréal) :

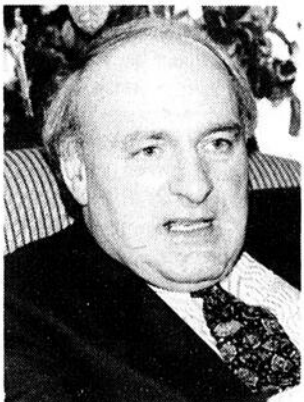
« Il faut s'attaquer au déficit et relancer l'emploi. Plus le déficit est important, plus les gouvernements paient cher pour se financer. Or, plus les taxes sont élevées, moins mon entreprise est rentable. Chaque hausse d'un point de pourcentage des taux hypothécaires se traduit par une perte de 200 000 \$ pour Jypco. »

Yvon Cyrenne, fiscaliste et associé, **Raymond Chabot Martin Paré** (Montréal) :



« Il faut mettre en place une loi pour qu'on ne puisse plus avoir de budgets déficitaires. Cette loi devrait obliger le gouvernement à présenter un nouveau budget dès qu'il y a un déficit. Et ce nouveau budget devra introduire soit de nouvelles taxes, soit des réductions de dépenses. »

Pierre Desjardins, président et chef de la direction, **Domtar** (pâtes et papiers, 3 628 employés au Québec, Montréal) :



« Le gouvernement doit placer les entreprises dans un environnement de concu-

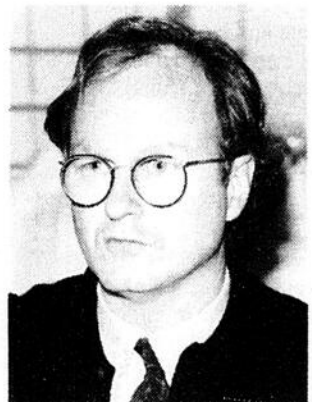
rence soutenable avec ses voisins du Sud, notamment pour ce qui est du coût de l'énergie et de l'approvisionnement en matières ligneuses. »

Il faut également que le prochain gouvernement s'assure du renouvellement des ressources pour parvenir à un rendement soutenu de la forêt. »

Édith Fournier, directeur général, **Air Satellite** (transporteur aérien, Baie-Comeau) :

« La grande priorité : réduire le déficit. Comment ? On n'a qu'à regarder ce qu'Ottawa a annoncé avec la privatisation des aéroports. Il y a moyen de faire des choses comme ça au provincial sans perturber les services. Il faut aussi faire disparaître les subventions aux entreprises. Ça fait 26 ans que nous sommes en affaires et nous n'avons jamais touché un rond des gouvernements. Quand tu décides de partir en affaires, tu t'organises. Le gouvernement ne doit pas être notre mère. »

Gilles R. Fortin, président, **Tristan & Iseut**, détaillant, (Montréal) :



« Le gouvernement doit réduire sa dette. Le problème, c'est que ce n'est pas aussi facile que ça semble. Il faudrait changer notre système qui force les politiciens à faire certaines choses pour se faire réélire. »

Jacques Fortin, président **Québec/Amérique**, éditeur de livres (37 employés, Montréal) :

« Le prochain gouvernement doit cesser de faire des vœux pieux. Jusqu'à maintenant, on ne fait que parler de relancer l'économie et d'assainir les finances publiques, mais on ne fait rien. Tout est toujours à recommencer. Il faut aussi que l'appareil gouvernemental contrôle ses coûts. »

Jean-Claude Gagnon, président **Parfumeries Dans un Jardin**, détaillant (430 employés, 62 points de vente, Boucherville) :

« C'est simple. Le prochain gouvernement doit s'attaquer au manque d'em-

ploi et à la réduction du déficit. »

Claude Garcia, président de **Standard Life** (Assureur-vie, 11 milliards d'actif, 1 500 employés, Montréal) :

« Le gouvernement doit profiter de la période de croissance économique pour éliminer le déficit. Il doit continuer à privatiser et à couper dans le gras. Expliquez-moi ce que le gouvernement fait dans l'exploitation des forêts. »

Michel Gervais, président de **Furnitrad** (manufacturier de meubles, Saint-Hyacinthe, 43 employés) :

« Le prochain gouvernement devra être moins omnipotent. Il devra aussi assainir ses finances. Mais, avant de réduire les services, qu'il coupe dans les cadres qui administrent les programmes. Agir autrement, c'est ignorer la demande croissante pour les soins de santé et enlever des chances à nos jeunes qui ont besoin qu'on remonte le niveau d'éducation. »

Harold Greenberg, président du conseil d'**Astral Communications** (Montréal) :



« Le gouvernement doit se préoccuper de la stabilité économique. On veut créer de l'emploi, mais c'est impossible d'y parvenir si le gouvernement ne crée pas un environnement économique favorable. Que les politiciens cessent de faire de la politiciaille. Qu'ils arrêtent de parler. Qu'ils agissent. »

Paul-André Guillotte, président-directeur général, **A.L. Van Houtte** (réseau de franchises de détail, 2 500 employés, ventes de 100 M\$, Montréal) :

« Le gouvernement doit en premier lieu créer un climat qui favorise l'épanouissement des individus et de la collectivité, sans oublier les minorités. »

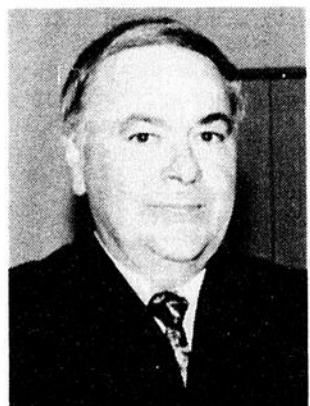
« Le meilleur politicien serait celui qui parlerait le moins et qui réaliserait le plus de choses. Il mobiliserait les gens, exercerait du leadership, c'est être capable de dire non quand ça s'impose. »

plus efficace et moins interventionniste

André Hurtubise, vice-président principal, **Kübertek** (entreprise de haute technologie, neuf employés, Montréal) :

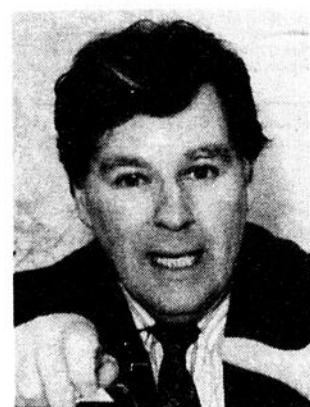
« Fondamentalement, le gouvernement doit favoriser le développement économique. D'abord, en continuant de dégraisser l'appareil public et en augmentant la productivité de ceux qui restent. Ensuite, en éliminant la duplication des services. Dans les programmes à frais partagés, le fédéral maintient une armée de commis qui ne font que regarder par-dessus l'épaule des provinces. Il faut que cela cesse! »

Guy Lacasse, **Lacasse inc.** (fabricant de mobilier de bureaux, 45 M\$ de ventes, 350 employés, Saint-Pie) :



« Il faut remettre nos gens au travail, on n'a plus le choix ! Que le gouvernement cesse de verser de l'assistance sociale sans rien en retour, notamment par de la formation professionnelle ou encore en leur faisant accomplir certains travaux. »

Roger Langlais, président de **Langlais et associés**, consultants (Montréal) :



« Créer un climat propice à la relance de l'économie et mettre les questions constitutionnelles de côté. Si on veut relancer la machine et faire le ménage dans l'État, il faut toucher aux vaches sacrées. Les syndicats se sont constitués des positions inattaquables au fil des ans, par exemple la sécurité d'emploi. Il faut remettre ces acquis en question. »

Jacinthe Majeau, présidente, **Équipement Boni** (manufacturier, 80 employés, ventes de 9 M\$, Saint-Bruno) :

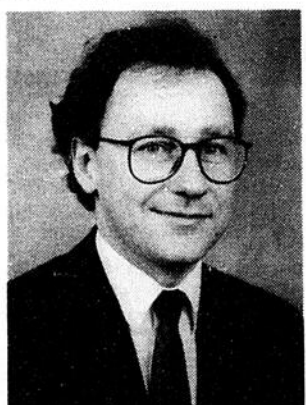
« La priorité, c'est la création d'emplois dans les entreprises. Le gouvernement se dit ouvert envers les entreprises, mais ce n'est pas ce qui se vit dans le concret avec toutes les procédures et les délais. »

André Marchand, président de **Gemme** (regroupement de 41 bijouteries indépendantes, 200 personnes) :

« Au Québec, les commerçants emploient 365 000 personnes, mais le gouvernement ne fait rien pour eux. On ne demande pas des subventions, mais d'avoir moins de paperasse. J'ai dépensé 12 000 \$ pour acheter un système informatique pour produire mes rapports de TPS et de TVQ. J'étais obligé, parce que je passais mon temps à faire ça. »

« Il faut aussi harmoniser les deux taxes de vente et les appliquer à tous les produits. Quant à la taxe sur le capital, qu'on l'abolisse. Elle était destinée à faire payer des impôts aux grandes entreprises. Dans les faits, ce ne sont que les petites qui paient. »

Claude Martel, président-directeur général, **Inno-Centre** (37 entreprises, 500 employés, 50 M\$ de ventes, Montréal) :



« Le gouvernement doit intégrer la recherche et développement dans sa politique industrielle parce qu'il manque encore de soutien financier pour le démarrage des innovations technologiques. Il faut mettre l'emphasis là-dessus pour éviter que le Québec se tiersmondise face aux autres pays industrialisés, qui font beaucoup plus. »

Paul Massicotte, président, **Coopérative Fédérée** (Montréal, 1 562 M\$ de revenus, 5 600 employés) :

« L'économie doit être la priorité, peu importe avec qui les Québécois décident de vivre. Aussi, avec les charges financières actuelles, le gouvernement doit fournir de meilleurs services à de meilleurs coûts, notamment en responsabilisant ses employés. »

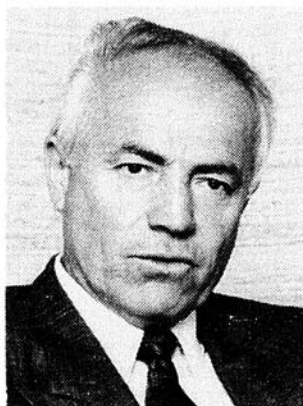
Marcel Ostiguy, président, **Aliments Carrière**, (Saint-

Denis-sur-Richelieu, 55 M\$ de ventes, 215 employés) :

« La priorité: une meilleure gestion des fonds publics. Il y a trop de déboulement et de pelletage d'un niveau à l'autre. »

« Le prochain gouvernement devra fixer des objectifs de qualité dans chaque secteur, plutôt que de parler seulement de réduction du déficit. »

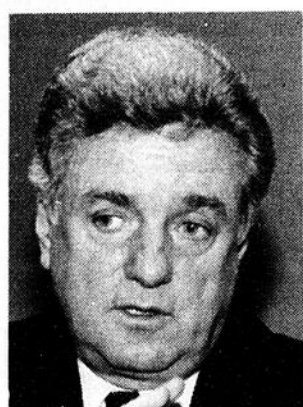
Hervé Pomerleau, président, **Hervé Pomerleau inc.** (Constructeur, Saint-Georges, 500 employés) :



« Pour relancer l'économie, il faut que le gouvernement inspire confiance aux consommateurs, aux investisseurs et aux gens d'affaires. Ça prend du leadership, pas des promesses en l'air. »

« La loi 198, qui fixe des objectifs de réduction du personnel de la fonction publique, est une bonne façon de redonner confiance aux gens d'affaires quant à la capacité du gouvernement de stabiliser le déficit. »

Serge Racine, président, **Shermag** (Manufacturier de meubles, Sherbrooke, 600 employés, 55 M\$ de chiffre d'affaires) :



« Il faut de la stabilité dans les règles du jeu ; il y a trop d'inconnues. »

« Les péquistes promettent un référendum pour régler la question. Les libéraux devraient faire pareil. »

« Qu'on règle la question pour avoir un environnement plus stable, quelle que soit la réponse. Ce n'est pas vrai que le débat est fini si les libéraux sont élus, au contraire. »

« Ce débat freine nos ventes dans l'ouest du pays. Nous ne vendons plus en Colombie-Britannique et en

Alberta comme avant. »

Bruno Riverin, président et chef de la direction, **Investissement Desjardins** (Montréal) :



« Il faut s'attaquer, par tous les moyens, à la réduction de la dette. Par exemple, il faut que le gouvernement sorte de la *business* des subventions, sauf dans de très rares exceptions. »

De plus, le prochain gouvernement devra chercher à faciliter les affaires grâce à une véritable déréglementation. C'est de plus en plus difficile de brasser des affaires aujourd'hui. »

Guy Rouleau, président, **Lunetterie New Look** (détaillant, 714 employés, 44 points de vente, 42 M\$ de chiffre d'affaires, Québec) :

« Le 13 septembre au matin, il faudra que le gouvernement évalue ses dépenses et ses engagements comme le fait tout bon entrepreneur. Après, il faut qu'il s'attaque à la création d'emplois. Comment ? »

« En identifiant ce qu'on importe massivement et en regardant ce qu'on peut fabriquer ici à des coûts concurrentiels. »

« Le gouvernement doit cesser d'aider les entreprises qui périssent et supporter celles qui sont en bonne santé pour accélérer leur croissance. C'est la seule façon de créer des emplois. »

Simon Sebag, président de **Turbulence** (fabricant de vêtements, 8 employés, 3,5 M\$ de ventes, Montréal) :



« Le prochain gouvernement doit s'attaquer au chômage. On n'a qu'à se promener à Montréal pour voir qu'il y a beaucoup de pauvreté. »

« De plus en plus de gens souffrent. C'est un problème fondamental, qui devra accaparer toutes les ressources et énergies de nos futurs dirigeants. »

Bernard Thibault, président de **Thibault, Messier, Savard et associés** (courtiers immobiliers, Montréal) :

« La priorité, c'est le contrôle des dépenses publiques. Les gens d'affaires sont prudents parce qu'ils craignent que le vase des finances publiques déborde. »

Denise Verreault, présidente, **Groupe Maritime Verreault** (Chantier maritime, 300 employés, Les Méchins) :

« Le gouvernement devra réduire l'insécurité politique qui effraie les investisseurs. Il faut se brancher pour de bon d'un côté ou de l'autre, selon l'expression de la majorité. »

« Autrement, vouloir créer des emplois dans un contexte

DR TAX
LE LOGICIEL D'IMPÔT
LE PLUS PERFORMANT
DU CANADA
Conçu pour les
spécialistes en fiscalité
SANS FRAIS
1-800-663-7829



d'insécurité politique, c'est mettre la charrue devant les boeufs. »

GILLES DES ROBERTS
GILLES LAJOIE
MARTIN VALLIERES
FRANCIS VAILLES

« AUGMENTEZ VOS VENTES »
Roger St-Hilaire

Faites comme 55 000 personnes depuis 22 ans
Séminaire de vente stratégique™

Apprenez comment

- ✓ conclure vos ventes
- ✓ répondre aux objections
- ✓ planifier vos entrevues de vente
- ✓ communiquer avec vos clients
- ✓ prospecter
- ✓ justifier vos prix
- ✓ profiter davantage de votre temps de vente
- ✓ développer une argumentation convaincante
- ✓ vendre votre personnalité
- ✓ maintenir votre motivation

Inscrivez-vous maintenant!
Les places sont limitées

Montréal 12-13 septembre, Québec 15-16 septembre, Sherbrooke 29-30 septembre, Chicoutimi 11-12 octobre, Val d'Or 24-25 octobre

Informez-vous sur nos séminaires de gestion de vente
(Montréal 17, 18 et 19 octobre, Québec, 21, 22 et 23 novembre),
nos séminaires privés et nos conférences

Cours de vente
Roger St-Hilaire

Pour nous rejoindre, composez:
à Québec (418) 626-7498
en province 1-800-463-7246
télécopieur (418) 626-6264

Regardez l'émission « Le saviez-vous? »
le dimanche à T.Q.S. à 14h30.

ÉDITORIAL

Ménage à faire chez les ambulanciers de Montréal

Les techniciens ambulanciers de Montréal et de Laval viennent de prendre une pause dans les moyens de pression illégaux exercés depuis quelques mois contre la Corporation d'Urgences-santé.

Cette accalmie suit une menace d'intervention extraordinaire du premier ministre Daniel Johnson et l'annonce imminente d'un médiateur spécial par le gouvernement.

Les gestes illégaux des membres du Regroupement des techniciens ambulanciers du Québec (RETAQ-CSN) (refus de se présenter au travail, absentéisme de 50 % pendant quelques jours, incendie d'une ambulance, occupation de locaux, bris d'équipements, intimidation de cadres, etc.) posés par certains syndiqués du RETAQ n'ont rien à voir avec le renouvellement de la convention collective.

Ceux-ci tentent plutôt de faire modifier les horaires de travail pour faire plus d'argent tout en travaillant moins d'heures. Ils réclament aussi des ambulances neuves.

Le discours du RETAQ est le même que celui qu'il tenait avant que le gouvernement du Québec n'exproprie les compagnies privées de transport ambulancier de Montréal et de Laval en 1989.

Pour acheter la paix, le gouvernement de Robert Bourassa créa alors la Corporation d'Urgences-santé, qui prit charge de la gestion du système et qui devint le patron des techniciens ambulanciers.

Il en confia la direction à un ex-avocat de la CSN, Pierre Lamarche, qui avait maintes fois défendu le RETAQ et certains de ses membres pour des gestes illégaux et qui avait toute la crédibilité voulue pour amener le syndicat à se comporter en adulte.

Quant aux ambulances, elles furent achetées par une coopérative imaginée par le gouvernement, mais propriété des techniciens ambulanciers; la coopérative gérait la flotte d'ambulances, qu'elle louait à Urgences-santé.

Malgré sa situation de monopole, elle fit faillite deux ans plus tard, contraignant le gouvernement à acheter les ambulances et à épargner une partie des pertes.



JEAN-PAUL GAGNÉ

L'étatisation des services ambulanciers, objectif ultime de l'ex-président du RETAQ, le redoutable Mario Cotton, était enfin réalisée.

Mais, contrairement aux espoirs du gouvernement, cette étatisation ne régla en rien le problème de fond du transport ambulancier de Montréal et de Laval.

Ce problème, c'est le cancer incurable, mais malheureusement non mortel, qui ronge depuis dix ans le syndicat des ambulanciers.

Le RETAQ n'a jamais craint de défier les gouvernements et les tribunaux.

Certains de ses membres ont multiplié les gestes illégaux, les bris d'équipements, l'occupation et le saccage de locaux pour intimider l'employeur et faire chanter les gouvernements. Ils ont rarement été punis pour ces gestes.

Il est temps que cette folie cesse.

Au lieu de se demander si elle a vraiment tout essayé pour obtenir la pleine collaboration des ambulanciers, la direction d'Urgences-santé doit prendre toutes les actions disciplinaires (telle la suspension de la retenue syndicale à la source) et légales à sa disposition (plaintes pénales, requêtes en dommages) pour mettre à la raison les têtes folles du RETAQ et obtenir des dédommagements du syndicat et de ses membres pour les dommages qu'elle a subis au cours des derniers mois.

Quant au gouvernement, il doit envisager de mettre en tutelle le RETAQ et d'ordonner une enquête sur les relations de travail à Urgences-santé.

Il avait agi ainsi au début des années 1980 à la Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal, où le syndicat des employés d'entretien (CSN) faisait la pluie et le beau temps. Son président a fini par être mis en prison.

L'efficacité d'Urgences-santé peut faire la différence entre la vie et la mort d'une victime d'accident ou d'un malade.

Un service aussi essentiel ne peut être à la merci des humeurs des fauteurs de trouble du RETAQ. Il est temps que le gouvernement fasse le ménage qui s'impose.

LES PRIX DE L'ESSENCE!



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné

Chef de pupitre: Michel Clermont Adjoint au chef de pupitre: Jean-Luc Renaud

Directeur cahiers spéciaux: Normand Saint-Hilaire Adjoint: Gilles Gagnon

Directeur section finance: Bernard Mooney Directeur technologie-informatique: Yan Barcelo

Journalistes: Dominique Beauchamp, Claude Chiasson, Gilles Des Roberts, Gilles Lajoie, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières

Collaborateurs: Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Roger Page, Dominique Froment, Michel De Smet, Raymond Prince

Photographe: Jean-Guy Paradis Superviseur de production: Donald Wells

Publicité: Directeur des ventes: Yvon Tremblay

Adjoint, développement des ventes: Joanne Proulx Adjoint administratif: Normand Bergeron

Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 324-2789 - Vancouver: (604) 984-7176

Maritimes: 1-800-361-5479 - États-Unis: 1-800-461-3773 - Paris: (1) 45-00-66-08

Tirage: Directeur François Blondin Marketing: Directeur Gilles Robichaud

Abonnement: (514) 392-0297

Les Affaires publié 46 fois l'an. 1 an: 34,96 \$ 2 ans: 55,20 \$

Les Affaires Trimestriel publié 4 fois l'an. 1 an 6,00 \$ 2 ans 12,00 \$

Au numéro: 1,95 \$ - * Les taxes applicables s'ajoutent à ces prix.

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications TRANSCONTINENTAL inc.

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9

Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586

Président: Alain Guilbert

Directeur administratif: Ginette Roy

Directrice générale, division des Publications économiques: Suzanne Paquet

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée

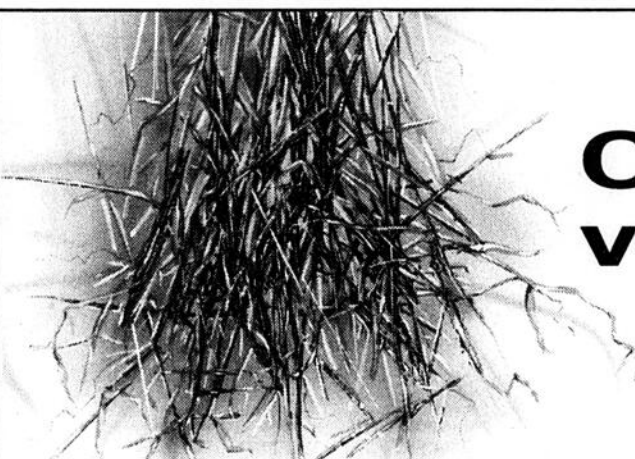
Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

Imprimé par l'Imprimerie Transmag inc., une division de l'Imprimerie Trans-Continental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe - enregistrement no 0923

Dépôt légal - bibliothèque du Québec ISSN 0705-1859 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.



On fait pousser votre foin au Zimbabwe.

Le Fonds Bullock Marchés prometteurs : parce que la terre est riche.

Pour élargir votre champ d'action, Spectrum Bullock vous offre des possibilités de rendement alléchantes dans les marchés étrangers les plus fertiles. Ainsi, en plaçant vos capitaux dans le Fonds Bullock Marchés prometteurs, vous récoltez les fruits d'une gestion dynamique de portefeuille dans une variété

de pays à forte croissance économique. Si de telles perspectives d'affaires aiguissent votre appétit, communiquez dès aujourd'hui avec votre courtier ou votre conseiller en placement. Pour obtenir une brochure, appelez Spectrum Bullock au 1 800 363-0414.

Des renseignements importants sur le Fonds Bullock Marchés prometteurs sont contenus dans le prospectus simplifié. Vous pouvez vous procurer un exemplaire auprès d'un représentant inscrit. Lisez-le attentivement avant d'effectuer des placements. La valeur des parts et le rendement des placements peuvent fluctuer.



FONDS DE PLACEMENT
Spectrum Bullock

L'ACTUALITÉ

Bingo : une affaire de plus de 400 M\$ par année au Québec

Le Casino de Montréal a encore des croûtes à manger s'il veut égaler les revenus générés par le bingo au Québec.

Selon les renseignements recueillis par LES AFFAIRES, les Québécois jouent au moins 425 M\$ par année dans les 3 094 bingos qui se tiennent sur leur territoire. C'est 3,8 fois plus que le 110 M\$ de revenus que génère la maison de jeux de l'île Notre-Dame à sa première année financière.

Au Canada, le bingo est une affaire de 1,7 milliard de dollars par année, selon Dion Entertainment (Tor. DIO, 0,90 \$), un fabricant d'équipement pour bingos et casinos. La part du Québec dans ce marché est évaluée à au moins 25 % par Jim McLean, directeur général de Bazaar & Novelty, de St. Catharines, Ontario.

Le responsable de cette entreprise est bien placé pour faire cette analyse. Bazaar & Novelty est le seul imprimeur de cartes de bingo au Canada et un des plus importants aux États-Unis. Chaque jour, les six imprimeries du groupe produisent trois millions de cartes de bingo et la demande est en croissance.

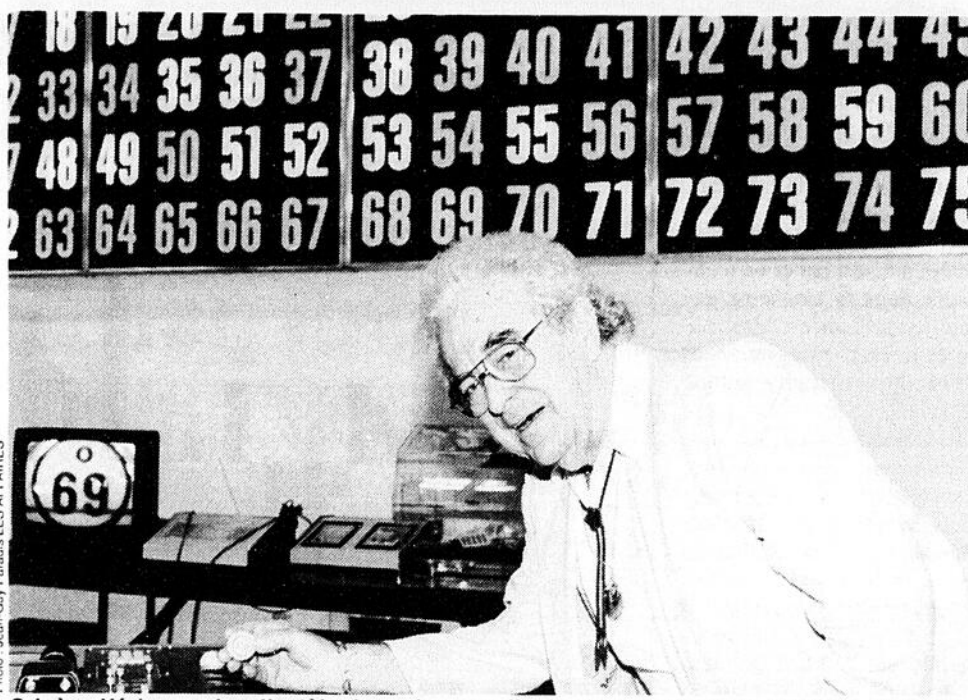
M. McLean attribue ce phénomène au retrait des gouvernements et des entreprises du financement d'organismes de charité et de loisir. « Pour combler ce manque à gagner, la plupart se tournent vers le bingo », a-t-il noté.

58 ans dans le bingo !

Le casino de Montréal fait d'ailleurs bon ménage avec le bingo, affirme Origène Vézina, président de Bingo Vézina, de Montréal.

« Nos 1 500 clients continuent de commander le même volume de produits, que ce soit à Montréal ou ailleurs au Québec », a expliqué l'homme d'affaires de 76 ans, qui distribue depuis 1936 des cartes et accessoires de bingo.

« La clientèle du casino et celle des bingos n'est pas la



Origène Vézina : « La clientèle du casino et celle des bingos n'est pas la même. Une personne peut dépenser 300 ou 400 \$ au casino. Le maximum qu'on peut dépenser dans une soirée de bingo, c'est 30 \$ et les chances de gagner sont les meilleures de tous les jeux de hasard. »

même, explique M. Vézina. Une personne peut dépenser 300 ou 400 \$ au casino. Le maximum qu'on peut dépenser dans une soirée de bingo, c'est 30 \$ et les chances de gagner sont les meilleures de tous les jeux de hasard. »

Rita Boucher, une habituée d'un bingo du boulevard Gouin, illustre bien le propos de M. Vézina. « Je me suis rendue une fois au casino. J'ai perdu 60 \$ en une heure dans une machine à sous. Je n'ai pas l'intention d'y retourner », a-t-elle affirmé aux AFFAIRES.

Elle insiste aussi sur la dimension sociale du bingo, qui, à son avis, est absente au casino. « Ici, on se fait des connaissances, des amis. On apprend ce qui se passe dans le quartier », a souligné M^{me} Boucher, qui n'hésite pas à offrir à la ronde l'énorme assiette de sucre à la crème et de fondant au chocolat qui trône sur sa table de jeu.

Impact

Paul Labbé, surnommé Monsieur Bingo, diverge d'opinion et considère que le casino a fait diminuer d'au moins 20 % l'achalandage

des salles de bingo de Montréal.

« L'impact est important. Il est l'équivalent de la rentabilité de beaucoup de salles. Si on offre un gros lot de 3 500 \$, ce qui est devenu la norme, il faut attirer au moins 275 personnes. Or, il n'en vient plus que 250 en moyenne », a souligné le président des Amusements Populaires, qui a fermé deux de ses trois salles de

bingo de Montréal.

M. Labbé a noté que la popularité de ce loisir ne se dément pas ailleurs au Québec. « Certaines salles en périphérie de Montréal accueillent jusqu'à 1 000 personnes par soir. En région, c'est encore très bon. »

Le président de l'Association des administrateurs d'expositions agricoles du Québec, Richard Robert, a constaté de visu la popularité

du bingo comparée à celle des casinos. « Jusqu'à maintenant, les expositions agricoles ont un manque à gagner de 85 % au chapitre de leurs revenus de casino, alors que leurs revenus de bingo sont stables », nous a dit M. Robert, qui est aussi directeur général de l'Exposition agricole de Saint-Hyacinthe.

Déplacement de la clientèle

La clientèle des bingos a aussi amorcé un mouvement migratoire, des sous-sol d'église vers les salles exploitées par des professionnels. « Ces organisateurs ont un grand impact sur les bingos des paroisses et plusieurs d'entre elles abandonnent cette activité », a affirmé aux AFFAIRES l'abbé Marc Rivest, secrétaire du Comité diocésain des bingos de l'archevêché de Montréal.

M. Rivest a reconnu que ce phénomène avait un impact sur les revenus des fabriques, mais il a ajouté que « la volonté de l'archevêché est d'éliminer le plus de bin-

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE

TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

SERVICE PERSONNALISÉ

(514) 288-8111

gos possible dans les paroisses. D'abord, il ne couvrent plus que quelques dépenses et nous voulons que l'Eglise cesse d'être identifiée à cette activité. »

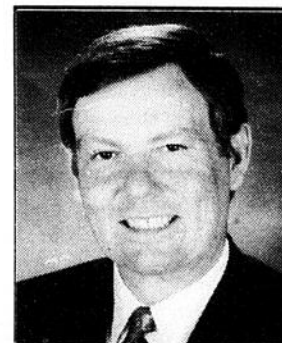
Le rôle des organisateurs pourrait être modifié. Actuellement, ils agissent de concert avec le détenteur d'un permis de bingo qui ne peut-être qu'un organisme versant ses profits à une cause charitable, une foire ou exposition ou un lieu d'amusement public.

La Régie des alcools, des courses et des jeux tient toutefois une série de consultations pour déterminer si ces exploitants pourraient détenir directement un permis de bingo, comme c'est le cas aux États-Unis, où le marché du bingo est évalué à cinq milliards de dollars par année par Westgaard Research (New York).

GILLES DES ROBERTS



TRUST ROYAL



François R. Bouchy-Picon

La Compagnie Trust Royal est heureuse d'annoncer la nomination de M. François R. Bouchy-Picon au poste de vice-président, Québec, Service des titres et des valeurs internationales. M. Bouchy-Picon est responsable du développement et du service à la clientèle québécoise de garde de valeurs institutionnelles ainsi que de caisses de retraite. Le Trust Royal sert une clientèle institutionnelle au Canada et dans 45 pays au monde.

Né à Neuilly / Seine, en France, le 2 avril 1945, M. Bouchy-Picon est lauréat en Administration des affaires du College of Commerce of Newcastle / Tyne (G.-B.) et détenteur d'un certificat de l'Université de Cambridge (G.-B.). Il s'est joint au Trust Royal en 1987 à titre de directeur général, Expansion des affaires institutionnelles.

Il a été nommé à son poste actuel en mai 1994. M. Bouchy-Picon est administrateur professionnel et "Fellow" de l'Institut des secrétaires et administrateurs agréés, et il est également membre de la Corporation professionnelle des administrateurs agréés du Québec.

Le Service des titres et des valeurs internationales du Trust Royal offre des services nationaux et internationaux de fiducie et de garde des valeurs et des services connexes aux caisses de retraite, fonds de placement, institutions financières étrangères et autres investisseurs institutionnels.

L'ART DE CONCLURE UNE VENTE

avec

IBRAHIM ELFIKY



- Auteur du "best seller" "Top Vendeur"
- Spécialiste avec distinction dans la vente et marketing de AHMA
- Maître certifié en mémoire de American Memory Institute
- Maître certifié de la programmation neuro-linguistique

VOUS ALLEZ APPRENDRE:

- Les 7 règles d'or pour surmonter les objections
- Comment conclure la vente sur les 5 catégories d'objections
- Les 10 secrets d'une présentation réussie
- Les 10 clés pour créer un rapport avec les 11 types de prospects
- Comment obtenir des rendez-vous avec même le prospect le plus difficile
- Comment éliminer la peur du téléphone ou celle du rejet

**** DÉMONSTRATION ET ATELIER ****

Après ce séminaire, vous serez motivé, plein d'énergie et posséderez les techniques les plus avancées.

APPELEZ DÈS MAINTENANT AU
685-0673 (Montréal) ou 1 (800) 661-7661 (extérieur)

169\$ plus taxes (5e personne gratuite)

Laval: 30 août et 13 septembre, Sheraton Inn Laval

Mtl: 24 août et 21 septembre, Holiday Inn Longueuil

Qc: 31 août et 28 septembre, Hôtel Plaza Québec

de 8h30 À 17h30



Informez-vous sur comment ce séminaire peut-être adapté et présenté à votre compagnie.

Logiciels et Point de VENTES

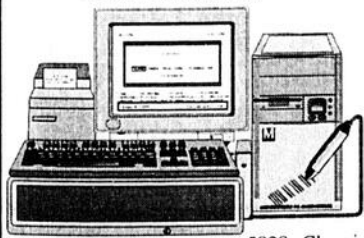
DATAMAX

Solution
clé en main
à partir de

3750 \$

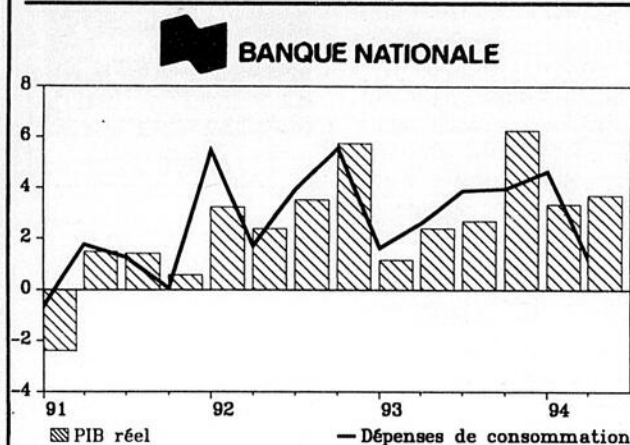
taxes en sus

926-1314



5838, Chemin de Chambly, Saint-Hubert

CROISSANCE DU PIB RÉEL ET DES DÉPENSES DE CONSOMMATION AUX ÉTATS-UNIS (Taux de croissance annuel)



L'économie américaine a crû de 3,7 % au second quart de l'année. Contrairement aux trimestres précédents, la croissance du PIB américain a davantage été le fait d'une accumulation de stocks de la part des entreprises que de la vigueur des consommateurs américains.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en %	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Ventes au détail	juin	0,6	-0,4	7,1		
Nouv. commandes	mai	0,6	0,2	6,7		
Commandes en carnet	mai	0,3	0,2	-5,7		
Mises en chantier (000)	juin	1,35	1,49	1,39		
Production industrielle	juin	0,5	0,1	3,9		
Balance commerciale (M\$)	mai	-12 678	-12 045	-128,7		
Prix à la consommation	juin	0,3	0,2	2,6		
Prix à la production	juin	0,0	-0,1	0,3		
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)	juin	6,0	6,0	6,5		
Revenu personnel	juil.	0,1	0,4	5,0		
Indicateur avancé US	mai	0,0	0,0	1,4		

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	avril	0,8	0,9	3,9
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mai	0,6	0,7	7,7

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	mai	1,0	-1,7	5,4
Ventes de voitures (000)	mai	2,3	-4,1	11,8
2. Livraisons manufacturières	mai	1,5	1,4	7,7
Nouvelles commandes	mai	1,4	3,8	7,6
dont : biens durables	mai	-3,6	6,3	11,9
3. Inventaires manuf. (M\$)	mai	0,5	0,3	3,5
Ratio stocks/expéditions	mai	1,32	1,34	1,37
4. Mises en chantier (000)	juin	167	158	157
- Québec	mai	36,1	36,0	28,1

PRODUCTION

Produit intérieur réel	mai	0,3	0,4	3,2
Production industrielle	mai	0,7	1,3	4,5
dont : manufacturière	mai	0,9	1,0	4,1
Construction	mai	0,6	1,9	-2,1
Services	mai	0,2	-0,1	3,0

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	mai	-2,5	1,9	14,5
Importations de marchandises	mai	6,2	1,0	14,9
Balance commerciale (M\$)	mai	-316,3	1 109,2	8 629,0

INFLATION

Prix à la consommation ⁴	juin	0,2	-0,2	1,1
Prix industriels ⁴	juin	0,6	0,5	3,5

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)				
- Canada	juin	10,3	11,7	11,0
- Québec	juin	11,8	12,4	12,6
Rémunération hebdomadaire	mai	-0,1	0,4	1,4

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

		Trim. de réf.	Variation (base annuelle)	Dernier trim.	Trim. préc.	1993
PIB CANADA †	I-94	4,2	3,6	2,3		
Investissements †	I-94	-0,9	14,4	1,4		
Revenu personnel disponible †	I-94	8,8	-5,5	0,8		
Profits des entreprises †	I-94	71,0	20,7	20,3		
% d'utilisation des capacités industri.	I-94	79,4	79,3	78,8		
PNB ÉTATS-UNIS ‡	II-94	3,7	3,3	3,1		

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent

² Variation entre le mois précédent et le mois antérieur

³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente

⁴ Non dessaisonnalisé

† dollars constants ‡ dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

La croissance économique américaine est solide

La croissance économique américaine est bien enclenchée. Les résultats des deux premiers quarts de l'année ont été un peu plus tièdes que ceux de la fin de l'année 1993 où la croissance a culminé à 7 %.

Néanmoins, l'économie américaine est bel et bien engagée dans sa troisième année de croissance consécutive et devrait enregistrer en 1994 une croissance autour de 3,5 %.

La détente rapide des taux d'intérêt de court terme aux États-Unis où, en termes réels, ils ont été nuls pendant presque trois années complètes, a incité les consommateurs à dépenser largement.

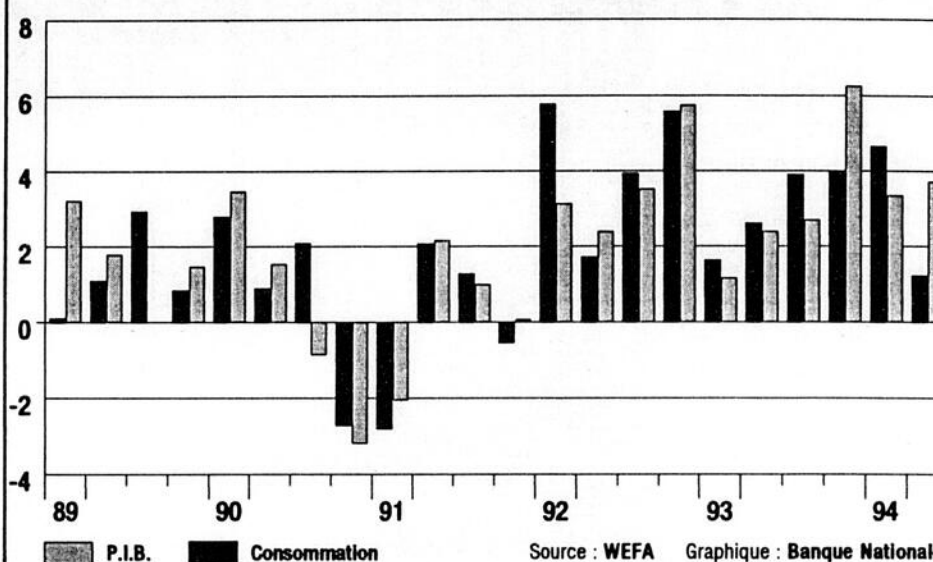
Les dépenses de consommation ont en effet devancé le redressement du marché du travail qui aujourd'hui est presque complété. Les consommateurs ont donc de nouveau recouru rapidement à l'endettement pour financer leurs dépenses.

La demande de crédit est fortement à la hausse et a atteint un rythme de croissance supérieur à 10 % au printemps dernier. De plus, les ménages américains n'ont pas eu d'hésitation à pigner dans leur épargne pour soutenir leurs dépenses.

Le taux d'épargne est en effet tombé sous les 4 % au début de cette année, un creux historique.

La vigueur des dépenses de consommation était alimentée par un endettement supplémentaire qui était déjà à un niveau très élevé : 95 % du revenu personnel disponible. Par ailleurs, les emplois ont tardé à croître. Il était donc difficile d'imaginer, au début de la reprise économique, qu'elle pouvait être sou-

ÉVOLUTION DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE AUX ÉTATS-UNIS Taux de croissance annuel moyen en %



tenue longtemps.

Comme l'indique le graphique, les consommateurs ont rebondi dès la fin de 1991 et ont sonné, par le fait même, la fin de la récession. Par contre, l'écart entre la croissance des dépenses de consommation et celle du revenu personnel s'est lourdement creusé au début de la reprise. Et le taux d'épargne a glissé.

Pourtant, encore une fois au premier trimestre de cette année, les consommateurs ont porté à bout de bras l'économie américaine.

En effet, durant cette période, à elle seule, la croissance des dépenses de consommation a expliqué la presque totalité du rebondissement de l'économie.

Mais, cette fois, la vive création d'emplois a alimenté la croissance du revenu qui a de nouveau connu un

regain. Au deuxième quart de cette année, selon les dernières données disponibles, la vigueur de la consommation a fléchi.

Néanmoins, même s'il faut s'attendre à des taux de croissance des dépenses de consommation un peu plus sobres pour le reste de l'année, la demande intérieure devrait rester bien accrochée.

Politique monétaire

Le débat sur les probabilités d'une résurgence inattendue de l'inflation commence drôlement à faire vieux et semble être une façon d'éviter les vraies questions, dont l'accès au capital pour les entreprises. La Banque centrale et le gouvernement américain se disent très préoccupés par la faiblesse de l'épargne intérieure; ils maintiennent néanmoins une politique monétaire laxiste qui pousse à bout les dépenses de consommation.

Ce qui est menaçant pour l'économie américaine, ce n'est pas que les prix progressent actuellement de 2,7 % au lieu de 2,5 % puisque, de toute façon, le nouvel environnement économique qui s'est bâti depuis le début de la décennie en est un de quasi-stabilité des prix.

Les États-Unis devront s'y ajuster et ils ont la flexibilité requise, plus que tout autre pays, pour le faire.

Le vrai problème est que les autorités en place poursuivent des objectifs nébuleux et adoptent de fausses solutions à des problèmes réels, tel celui de la compétitivité.

L'utilisation de la faiblesse du dollar américain pour faire décoller les exportations

américaines est un bel exemple. Cette tactique peut, à la limite, fonctionner pour une certaine période. La dévaluation du billet vert vis-à-vis les principales devises a permis un redressement non négligeable de la position concurrentielle des États-Unis.

Certes, la progression des coûts unitaires de main-d'œuvre a été stoppée. D'ailleurs, depuis que le dollar américain a débuté sa chute en 1986, les exportations ont connu un rythme de progression imposant.

Néanmoins, cette solution à un coût non négligeable.

C'est le frein que cette dévaluation applique à la détente des taux d'intérêt de long terme.

Et la robustesse du coût du capital que doivent affronter l'ensemble des entreprises risque, à moyen terme, d'annuler l'impact qu'a pu avoir le rebondissement des exportations.

Le jeu des devises pour régler des différends commerciaux n'est jamais payant, dans un sens ou dans l'autre.

Il ne fait qu'amplifier les immenses vagues que créent les mouvements rapides de capitaux alors que la stabilité est tellement nécessaire à l'amélioration de la position concurrentielle de tout pays.

DOMINIQUE VACHON



Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

ÊTES-VOUS EFFICACE AU TÉLÉPHONE ?

SÉMINAIRES D'UNE JOURNÉE SUR LES THÈMES SUIVANTS:

* LA RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES

Apprenez à traiter chaque appel avec tact et professionnalisme.

Montréal: 9 septembre
Québec: 16 septembre

* LA PRISE DE RENDEZ-VOUS AU TÉLÉPHONE

Obtenez plus de rendez-vous, par conséquent, plus de ventes.

Montréal: 8 septembre
Québec: 15 septembre



POUR INFORMATION: (514) 623-8070
1-800-363-8070

Les Productions Pierre Montpetit Ltée

ENTREPRISE



PROFILAIR A CRÉÉ UN SÉLECTEUR D'AIR RÉVOLUTIONNAIRE

L'entreprise de Drummondville a mis au point un ventilateur qui résout le dilemme air pur et économie d'énergie p. 10

Donald Roy



LIAISON DESIGN VEUT PROMOUVOIR LE DESIGN DANS L'ENTREPRISE

Liaison Design veut convaincre les entreprises de l'importance du design dans le succès d'un produit p. 17

Louise Poitras

LES AFFAIRES

Des ventes de 250 M\$ et 1 000 employés des deux côtés de l'Atlantique

De Montréal, Hagen a mis sur pied un empire international des produits pour animaux

« Je visitais les magasins d'animaux de porte à porte avec ma petite Volkswagen pour vendre mes produits », se rappelle Rolf C. Hagen, président-fondateur du groupe Hagen.

C'était il y a presque 40 ans. Aujourd'hui, Rolf C. Hagen, ses deux frères et leurs cinq fils dirigent de Montréal un véritable empire de produits pour les petits animaux de compagnie.

Avec des ventes mondiales approchant 250 M\$ CA, Hagen est devenu un fournisseur omniprésent dans les animaleries en Amérique du Nord et en Europe, et de plus en plus en Asie-Pacifique en Amérique du Sud.

« Hagen est la compagnie canadienne dans le marché des produits pour petits animaux. Elle doit aussi sa notoriété internationale au fait qu'elle est l'une des rares compagnies qui soit vraiment concentrée sur le marché des animaleries », affirme Louis McCaine, directeur au Québec de PIJAC (Pet Industry Joint Advisory Council), le principal regroupement sectoriel au Canada.

Hagen demeure néanmoins bien discrète au sein de la communauté d'affaires québécoise.

« C'est vrai que bien des gens croient que Hagen est une entreprise européenne ou américaine. Notre filiale américaine reçoit d'ailleurs des appels du Canada de



Rolf C. Hagen : « Une bonne partie de notre succès repose sur la priorité accordée au marché des animaleries spécialisées, plutôt qu'à celui des grands détaillants généraux. »

gens qui veulent rejoindre notre siège social !, a admis Rolf C. Hagen, lors d'une rare entrevue.

« Hagen a démarré dans la région de Montréal en 1955 et elle y a toujours son siège social mondial. Si ce fait est peu connu, c'est sans doute parce que nous sommes une compagnie privée à propriété familiale et que nous avons l'intention de le demeurer. »

Les deux frères de M. Hagen, Dieter et Horst,

l'avaient rejoint d'Allemagne durant les premières années de l'entreprise. Ces années-ci, leurs cinq fils, dont les âges varient entre 25 et 35 ans, prennent progressivement la direction de l'entreprise.

Rolf C. Hagen souhaite d'ailleurs compléter la transition d'ici trois ans, pour son 65^e anniversaire.

Le groupe Hagen regroupe maintenant près d'un millier d'employés, dont environ

400 au Canada.

À Saint-Laurent, le siège social et les quatre autres sites d'activités de Hagen emploient environ 300 personnes.

L'entreprise y fabrique les aliments pour petits animaux ainsi que les aquariums et les cages.

« Nos activités ont fait de la région de Montréal l'un des importants sites mondiaux de fabrication de cages pour petits animaux », souligne Rolf C. Hagen.

LE GROUPE HAGEN EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception, fabrication et commercialisation d'articles et d'aliments pour petits animaux de compagnie
Siège social	Saint-Laurent (Montréal)
Chiffre d'affaires	250 M\$
Marchés	Amérique du Nord, Europe, Asie, Amérique latine
Effectif	mondial : 1 000, Canada : 400
Actionnaires principaux	Rolf C. Hagen (majoritaire), Dieter et Horst Hagen, Fred Eibl
Année de fondation	1955

internationale : en Grande-Bretagne, la filiale établie en 1982 a mis à peine 10 ans pour s'illustrer comme un leader national du marché animalier.

Ailleurs dans le monde, Hagen appuie ses relations commerciales sur des partenariats et des ententes exclusives de distribution avec des entreprises locales.

En Italie, par exemple, Hagen a confié la fabrication de ses accessoires électriques pour les aquariums à un manufacturier exclusif.

En Asie, Hagen a établi des partenariats à parts égales en Malaisie, en Corée et en Thaïlande pour s'approvisionner en petits accessoires animaliers.

Ces partenariats asiatiques lui ont aussi ouvert la porte de la région du monde où la croissance économique est la plus forte.

L'Asie-Pacifique compte encore pour moins de 10 % des ventes totales de Hagen, mais elles augmentent « de 20 à 25 % par an », souligne son président.

En comparaison, Hagen enregistre une croissance de ses ventes d'environ 10 % par année en Amérique du Nord et en Europe.

Quant à l'Amérique latine, Mexique inclus, sa relance économique représente un important réservoir de croissance pour Hagen. L'entreprise vend des produits dans cette région depuis plusieurs années, mais ce marché avait connu de sérieuses difficultés économiques durant la décennie 1980.

Le pays d'origine de Rolf C. Hagen, l'Allemagne, fut d'ailleurs le premier marché d'exportation de l'entreprise dès sa cinquième année d'exploitation, en 1960.

Autre exemple de percée

d'une position de fournisseur prédominant des animaleries. L'entreprise estime à 65 % sa part de marché des produits alimentaires et des accessoires animaliers.

Il n'existe pas de données commerciales externes pour confirmer cette estimation.

Chose certaine cependant, Hagen a sérieusement bousculé son principal rival d'origine américaine, Hartz, grâce à une stratégie commerciale bien ciblée qui lui a servi ailleurs dans le monde.

« Contrairement à Hartz, nous avons toujours dirigé les produits Hagen vers les marchés des animaleries spécialisées, ce qui nous a vraiment identifié comme les experts des *pet supplies*, explique Rolf C. Hagen.

« Nous avons une règle de base : un détaillant doit aussi vendre des animaux vivants pour avoir accès aux produits Hagen.

« C'est une question de principe professionnel et de notoriété. Le marché nous le rend bien. »

Le président de Hagen soutient qu'il écarte les requêtes de la part des grands détaillants ou encore des nouvelles boutiques de vente à volume d'aliments pour animaux.

L'entreprise a fait une exception à sa règle de base avec des mini-kits d'initiation au hobby animalier, qui sont commercialisés sous la marque distincte *Avant*.

« Nous tenons à cette distinction par respect pour les animaleries spécialisées, qui sont notre marché prioritaire, explique Rolf C. Hagen.

MARTIN VALLIÈRES

La moitié des profits en R&D

Les produits liés à l'aquariophilie, aquariums, accessoires et aliments, comptent pour environ la moitié des ventes totales de Hagen.

Suivent, en ordre décroissant d'importance, les produits et les aliments pour les oiseaux en cage, les petits rongeurs, les chiens et les chats. Même si elle a déjà une gamme de quelque 7 000 produits, Hagen mise sur la recherche et développement pour se maintenir à l'avant-garde.

Elle dépensera environ

3 M\$ CA à ce chapitre cette année, selon son président, Rolf C. Hagen.

Bon an mal an, Hagen dépenserait ainsi en R&D l'équivalent de la moitié de ses profits nets. L'entreprise détient plus d'une centaine de brevets et de licences techniques de toutes sortes, en plus de centaines de moules exclusifs pour la fabrication de ses produits de plastique.

Hagen dirige aussi une part significative de son effort de R&D vers les aliments pour petits animaux.

L'entreprise a son propre centre de recherche sur l'alimentation des oiseaux en cage à Rigaud, en périphérie ouest de Montréal.

La direction de l'Institut de recherche Hagen Avian a été confiée à l'un des trois fils de Rolf C. Hagen, Mark, un diplômé en alimentation des oiseaux de l'université Guelph, en Ontario. Hagen commande d'ailleurs à cette même université un laboratoire d'aquariophilie, l'Aqualab Hagen, auquel elle a versé un demi-million de dollars.

Profilair a créé un sélecteur d'air pour résoudre le dilemme air pur et économie d'énergie

Profilair Ventilation aurait-elle trouvé un remède au syndrome des édifices malsains en inventant un appareil qui remplace l'air vicié par de l'air pur tout en limitant les pertes d'énergie ?

C'est du moins ce que prétend son inventeur, Donald Roy.

M. Roy, 48 ans, est entrepreneur en ventilation à Drummondville depuis une vingtaine d'années. Son expérience dans ce domaine l'a amené à s'attaquer au dilemme suivant : ventiler est très énergivore et ne pas ventiler, très malsain.

Depuis le début des années 1980, les propriétaires, autant résidentiels que commerciaux, ont cherché des moyens de réduire leurs coûts énergétiques. Malheureusement, cette quête s'est faite au détriment de la qualité de l'air.

Les symptômes causés par l'air malsain sont aujourd'hui bien connus :

asthme, toux, irritation des yeux et des voies respiratoires, fatigue chronique, allergies, difficulté de se concentrer, etc. Dans les édifices de bureaux, ces symptômes augmentent l'absentéisme et entraînent des pertes considérables pour les entreprises.

300 000 \$ de R&D

C'est pour s'attaquer à ce problème que M. Roy a créé Profilair et a investi 300 000 \$ en recherche et développement (R&D) pour créer un sélecteur d'air, une sorte de ventilateur intelligent.

Un autre ventilateur !, se serait-on tenté de dire. « Pas du tout ! Mon appareil ne ressemble à aucun autre, a rétorqué M. Roy. La preuve en est que j'ai fait breveter ma technologie. »

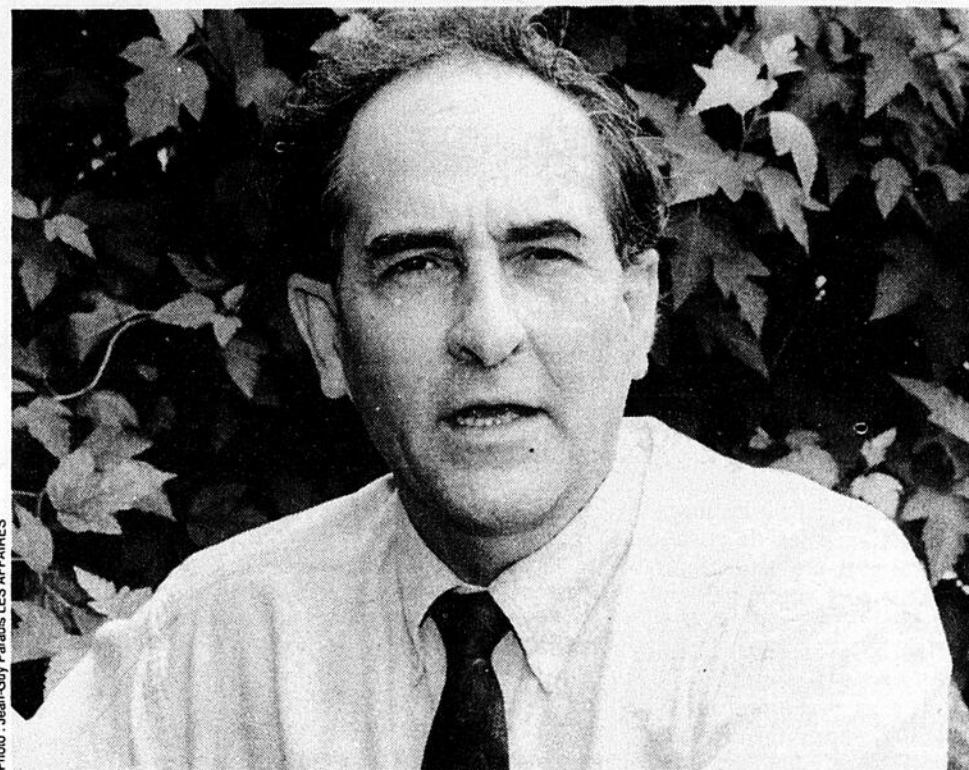
Ce sélecteur d'air est en fait un ventilateur muni d'un contrôle électronique (semi-conducteur) qui détecte la

concentration de composés organiques volatiles (C.O.V.) dans l'air. Sans odeurs, les C.O.V. sont émis par les produits chimiques contenus dans de nombreux matériaux et matières que l'on retrouve dans les bâtiments : fumée de cigarette, bois aggloméré, colle à tapis, alcools, produits nettoyants, photocopieurs, résines, etc.

« Dès que le régulateur (sonde) détecte un certain niveau de concentration de polluants, le sélecteur se met en marche et évacue les C.O.V. à l'extérieur, pour ne s'arrêter que lorsque le niveau est redevenu acceptable », explique M. Roy.

En fonctionnant seulement au besoin, le sélecteur d'air de Profilair économise plus d'énergie qu'un ventilateur conventionnel fonctionnant en permanence.

Toutefois, pour améliorer davantage la performance énergétique de son appareil, M. Roy l'a équipé d'un



« Seulement passer un crayon feutre près du régulateur déclenche la mise en marche du sélecteur », affirme Donald Roy.

noyau de récupération de chaleur. Ainsi, l'air chaud vicié expulsé à l'extérieur réchauffe-t-elle l'air frais entrant dans le bâtiment, mais sans le polluer.

Profilair lancera prochainement la deuxième génération de son sélecteur d'air; celui-ci sera muni d'un noyau de récupération deux fois plus performant que le premier.

Création de 17 emplois

Un échangeur d'air ne peut-il pas faire le même travail ? « Un échangeur d'air fonctionne seulement avec le taux d'humidité. Cependant, il y a de l'humidité seulement l'été ; l'hiver, l'air est sec », affirme M. Roy.

Et un climatiseur ? « Un climatiseur recycle toujours

le même air. Pour le confort l'été, c'est bien, mais ça ne vaut rien pour la qualité de l'air. Ce ne sont pas les filtres qui peuvent éliminer les C.O.V. »

Bon, et un purificateur d'air, alors ? « Il enlève seulement la poussière dans l'air, pas les C.O.V. De plus, ceux qui sont munis d'un filtre électronique dégagent de l'ozone, un irritant. »

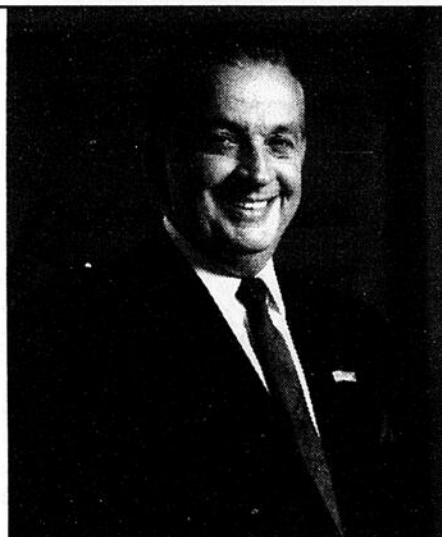
Jusqu'à maintenant, plus de 3 000 sélecteurs d'air ont été installés au Québec, ce qui a entraîné la création de 11 emplois chez Profilair et de six chez Ventilation spécialisée, l'autre entreprise détenue par M. Roy qui fait l'installation de ventilateurs.

Un sélecteur d'air installé dans une résidence peut coûter entre 1 800 et 2 500 \$.

Récemment, Profilair a publié une petite annonce dans un magazine spécialisé américain et a reçu 538 demandes d'information. Cela fait croire à M. Roy qu'il y a un marché intéressant pour son appareil aux États-Unis.

Par ailleurs, trois prix sont venus confirmer la valeur technologique du sélecteur d'air de Profilair : le prix Contech du produit intégré au bâtiment le plus innovateur ; le prix Domus, Nouvelle technologie, de l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec ; et le prix Mécanexpo de la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec.

DOMINIQUE FROMENT



Décès du président de Marchands Unis Inc.

Nous avons le profond regret de vous informer du décès de Monsieur René Roy, président-directeur général de Marchands Unis Inc., qui a succombé à la suite d'une longue maladie.

Monsieur Roy était entré chez Marchands Unis en 1955. En mai 1975, il succédait à J. Alexandre Chabot et devenait le deuxième président de l'histoire de l'entreprise, poste qu'il a occupé jusqu'à son décès.

Sous sa direction, le chiffre d'affaires de Marchands Unis est passé de 2 millions de dollars en 1975 à 116 millions en 1994. Reconnu pour

sa simplicité et ses profondes valeurs humaines, Monsieur Roy a consacré ses énergies à bâtir la grande « famille » Marchands Unis, une famille qui comprend tout à la fois les employés, les marchands et les fournisseurs.

Il laisse dans le deuil son épouse, Claude Marquis, ses enfants, Aline (Jeannot Nolin) et Martin (Clémence Fortier), son petit-fils Yannick, son frère Jean-Paul et sa soeur Denise.

Vos marques de sympathie peuvent se traduire par un don à la Fondation de l'Hôpital de l'Enfant-Jésus.



MARCHANDS UNIS INC.

BESOIN DE CAPITAUX?



Nous vous proposons un nouveau programme permettant à vos employés d'investir dans votre entreprise.

• Investissement en capital-actions pouvant représenter jusqu'à 75 % de la masse salariale de votre entreprise sur une période de 10 ans.

• Avantages fiscaux pour vos employés pouvant s'appliquer dans une proportion couvrant jusqu'à 90 % de leur investissement.

Pour en savoir davantage, composez le **1 800 838-6040**

C.D.R.
Montréal-Estrie

La qualifier de meilleure voiture de luxe au monde est une question d'opinion.

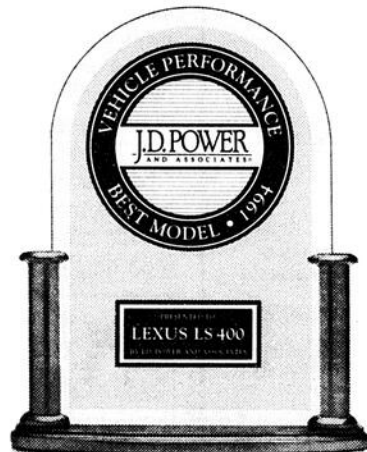
11 LES AFFAIRES, samedi 13 août 1994



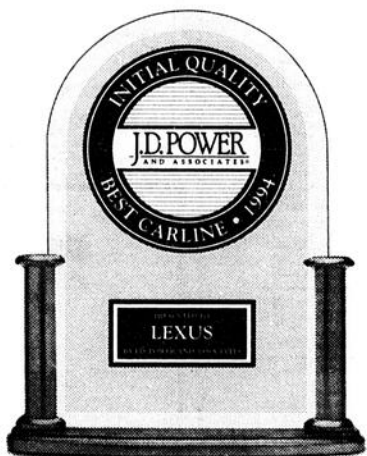
Et pas seulement la nôtre.

Il y a cinq ans, les ingénieurs Lexus ont entrepris de partir à la conquête de la perfection. Ils ont tenté non seulement de créer une nouvelle voiture, mais de complètement redéfinir la voiture de luxe. Depuis, la qualité Lexus est devenue un modèle à suivre dans l'industrie, en offrant des normes d'excellence que l'on avait toujours crues irréalisables.

Aujourd'hui, notre attention porte sur les dernières études menées par la prestigieuse firme d'information marketing américaine J.D. Power and Associates. Dans la catégorie performance d'un véhicule après trois ans d'utilisation, la Lexus LS 400 s'est classée meilleure voiture dès sa première année d'admissibilité! Quant à la



Lexus LS 400, la meilleure voiture en matière de performance après trois années d'utilisation.



Lexus, la meilleure gamme de voitures en fait de qualité initiale. J.D. Power and Associates

catégorie qualité initiale, Lexus a remporté la palme pour la meilleure gamme de voitures pour la quatrième fois depuis les cinq dernières années grâce, entre autres, à la Lexus LS 400, en tête de la catégorie des voitures de 29 000 \$ et plus avec la meilleure note jamais accordée.

Si vous désirez faire un essai de l'incroyable Lexus LS 400, appelez dès aujourd'hui au 1 800 26-LEXUS pour connaître le nom et l'adresse du concessionnaire le plus près de chez vous. Même si la LS 400 a déjà été appelée meilleure voiture de luxe au monde, nous aimerions quand même connaître votre opinion.

 **LEXUS**
À la conquête de la perfection

Étude de J.D. Power and Associates sur la performance de véhicules de l'année-modèle 1990. L'étude est basée sur un total de 19 726 réponses de consommateurs américains reflétant leur évaluation de la conduite, de l'habitacle, du confort et de l'espace de leur véhicule.
Étude de J.D. Power and Associates sur la qualité initiale pour 1994. L'étude est basée sur un total de 31 960 réponses de consommateurs américains à propos de problèmes signalés par les propriétaires au cours des 90 premiers jours de l'utilisation.
L'affirmation touchant la catégorie de prix est fondée sur les prix d'achat médians moyens.

ENTREPRISE

La reprise de Kemtec par l'entreprise texane Coastal est de bon augure pour Pétromont

La société pétrochimique Pétromont, société en commandite appartenant à 50-50 au Groupe SGF et à Union Carbide, sera l'une des bénéficiaires à court ter-

me de la relance de l'usine Kemtec de Montréal-Est par Coastal.

L'usine, fermée depuis deux ans à la suite des déboires du Groupe Lavalin, doit être remise en production d'ici la fin d'octobre.

Coastal prévoit investir entre 15 à 20 M\$ pour cette relance, au-delà des 1,25 M\$ payés pour l'achat des installations. Elle n'a pas acheté le terrain, demeuré la propriété du gouvernement du Québec, ce qui la soustrait de toute responsabilité relative à la contamination antérieure du sol.

Un fonds en fiducie a été mis sur pied à cet effet par Québec. Coastal y contribuera par une redevance non divulguée.

Une centaine d'employés

L'ex-usine de Kemtec a une capacité de production évaluée à 200 000 tonnes de paraxylène par année et fournit du travail à temps plein à une centaine d'employés. Elle est la seule du genre au Canada et la sixième en importance en Amérique du Nord.

Le paraxylène est un intrant pour la fabrication de fibres de polyester, dont la demande aura doublé en 2005 par rapport à 1990, selon Coastal.

La pétrolière texane mise sur une croissance de la demande mondiale de paraxylène de l'ordre de 6 à 8 %

par an d'ici la fin du siècle.

Pour Pétromont, la relance de l'usine de Kemtec signifie la reprise d'ici quelques mois de livraisons d'hydrogène et d'éthylène.

« Coastal nous a approchés il y a un peu plus d'un mois pour vérifier si nous allions pouvoir approvisionner à nouveau l'usine. D'ici un an, ces livraisons devraient équivaloir à plus de 1 M\$ par an », indique Louis Rail, directeur des affaires juridiques et des communications de Pétromont.

À plus long terme, Pétromont mise sur l'arrivée de Coastal dans l'industrie pétrochimique québécoise pour élargir ses relations d'affaires.

Pétromont compte profiter de la reprise et de l'augmentation des échanges de produits qu'elle entretenait auparavant avec l'ex-usine de Kemtec.

Par ailleurs, l'arrivée de Coastal pourrait fournir des occasions de diversification et de renforcement de la pétrochimie québécoise, estime-t-on chez Pétromont.

Coastal : chiffre d'affaires de 10 milliards US

Peu connue au Canada, la pétrolière texane Coastal affiche un chiffre d'affaires de 10 milliards de dollars US. Elle oeuvre dans l'extraction, le transport et le raffinage de produits pétroliers et gaziers pour le marché nord-

américain.

La croissance de Coastal, qui existe depuis 41 ans, a été marquée par son habileté à identifier et relancer à profit des installations pétrolières délaissées par les grandes sociétés.

La reprise de l'usine de Kemtec à Montréal-Est est son premier investissement industriel significatif au Canada. Elle a déjà des activités de distribution commerciale à Calgary et à Ottawa et un intérêt dans le transporteur pétrolier TransCanada PipeLine.

« Nous pourrions sûrement développer des synergies avec un nouveau joueur de cette taille dans le marché pétrochimique dans l'est de Montréal », estime Louis Rail de Pétromont.

« Par exemple, Coastal prévoit importer par bateaux du paraxylène brut pour le raffiner à sa nouvelle usine de Montréal-Est. La capacité excédentaire de ces bateaux pourrait servir à Pétromont pour l'importation et l'exportation de ses propres produits. »

Pétromont : 300 M\$ de ventes

Pétromont prévoit dépasser le cap des 300 M\$ de revenus cette année. Sa marge bénéficiaire sera aussi nettement améliorée après quelques années de déficit ou de rentabilité nulle.

Les deux usines de Pétromont, à Montréal-Est et à Varennes, fonctionnent à plein régime après une interruption technique de 19 jours en juin.

Cette interruption a permis de mettre en production un ajout de capacité de 35 % à l'usine de Montréal-Est, qui peut désormais produire 285 000 tonnes de polyéthylène par an. L'usine de Varennes peut produire 265 000 tonnes d'éthylène et de produits dérivés.

MARTIN VALLIÈRES

La formation à distance

Le perfectionnement, clef du succès et de l'avancement.

CARACTÉRISTIQUES

- Aucun déplacement requis
- Cours crédités au certificat en administration de l'Université de Sherbrooke
- Formule souple respectant votre rythme d'apprentissage et vos contraintes professionnelles ou familiales
- Inscription en tout temps
- Chaque cours comprend : volume, vidéocassettes et guide de l'étudiant
- Service téléphonique sans frais vous permettant de communiquer avec votre professeur en tout temps
- Examen final et ateliers d'encadrement dans votre région

COURS OFFERTS

La gestion, une affaire d'entreprise (ADM 103)

Pour mieux se préparer à gérer une entreprise ou pour en améliorer la gestion.

Fondements du management (ADM 203)

Principes, concepts et théories fondamentales du management.

Principes de qualité totale (ADM 303)

Initiation à la démarche d'implantation de la qualité suivant une approche de gestion globale.

L'anglais, une approche naturelle (ANS 202 et 302)

Apprentissage rapide de l'anglais parlé et écrit. Niveaux 1 et 2 disponibles.

La comptabilité, un outil de management (CTB 103)

S'initier à la structure et au fonctionnement de base des systèmes comptables.

La gestion des épargnes (FEC 103)

Comment gérer votre argent et minimiser vos impôts.

Gestion des ressources humaines (GRH 103)

Introduction aux diverses composantes et outils de gestion des ressources humaines.

Je démarre mon entreprise (INS 113)

Comment trouver son idée d'entreprise et créer son propre emploi.

L'entrepreneuriat et le développement local (INS 213)

Comment prendre en main le devenir d'une communauté par une stratégie entrepreneuriale.

Le marketing, de l'idée à l'action (MAR 103)

Pour acquérir les notions de base du marketing.

EN PRÉPARATION :

La gestion des technologies de l'information

Tous les cours permettent d'obtenir 3 crédits.

Veuillez faire parvenir le coupon-réponse à l'adresse suivante :

Formation à distance
Faculté d'administration
Université de Sherbrooke
Sherbrooke (Québec) J1K 2R1

Veuillez me faire parvenir les documents d'information sur :

l'ensemble des cours offerts ☐ un cours en particulier _____

NOM _____

ADRESSE _____

TÉLÉPHONE _____

Renseignements :

1-800-567-3482

(819) 821-8010 (télécopieur)

 UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

IPL agrandit

IPL (Mtl, IPI, 6,50 \$), de Saint-Damien, investit actuellement 1 M\$ pour ajouter 60 000 pi² à l'entrepôt jouxtant son usine. Cette expansion ajoutera 40 % de superficie d'entreposage.

L'entrepôt actuel a une superficie de 149 511 pi². Ce projet permettra de cen-

traliser l'entreposage des produits finis, ce qui réduira les coûts de location d'autres locaux et de transit de marchandise. IPL fabrique une vaste gamme de produits de plastique, dont des pièces d'automobile et de motoneige et une gamme étendue de contenants. (PS)

RELEVEZ LE DÉFI DE LA FORMATION

ERRATUM

Lors de la publication de la programmation d'automne 1994, le tarif du cours *Certified Quality Engineer* (CQE) aurait dû se lire 975 \$ au lieu de 875 \$.



CENTRE DE RECHERCHE
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

RESSOURCES HUMAINES

Des Français utilisent le fjord du Saguenay comme centre de formation

Pendant une semaine, le fjord du Saguenay a servi de toile de fond à un programme de formation pour 21 cadres supérieurs d'Électricité de France (EDF).

C'est ainsi que 21 décideurs (trois femmes, 18 hommes) ont utilisé ce plan d'eau entouré de parois rocheuses étourdissantes comme tremplin pour développer leur esprit d'équipe.

« Ce séjour, c'est l'aboutissement d'un plan de formation en quatre volets, a expliqué aux AFFAIRES Nicole Côté, présidente de Psycho-Logic, de Québec, la firme qui a piloté ce mandat auprès d'EDF.

« Le premier volet portait sur la vision. Chaque personne venait d'être promue chef d'un service de ressources humaines, un poste stratégique au sein de cette société, et elle devait mettre au point un plan de développement du personnel sous sa supervision.

« Le deuxième volet portait sur le développement personnel de chaque cadre, alors que la troisième intervention en formation portait sur la relation d'aide. »

Tisser un réseau

La portion la plus ambitieuse du programme portait sur le développement d'un réseau de contacts étroit entre ces responsables de la gestion des ressources humaines.

« EDF nous avait passé une grosse commande. L'entreprise voulait qu'à la fin du programme, un réseau d'entraide et d'échange soit implanté entre tous ces services, qui sont éparpillés sur tout le territoire français », a souligné M^{me} Côté.

La psychologue réalise des mandats de formation en entreprise en Europe depuis 1986. Elle a pu pénétrer ce marché après qu'un entrepreneur français en visite au Québec ait assisté à une de ses conférences et l'ait invité à faire de même dans l'Hexagone.

« Il fallait donc créer un événement, trouver un milieu propice à faire vivre des expériences où les gens seraient confrontés à une série de situations qui les forceraient à travailler ensemble. » Cette recherche l'a mise sur le chemin de Gilles Couët, président de Chlorophylle. L'entreprise de Chicoutimi fabrique des vêtements de plein-air, exploite un réseau de magasins spécialisés dans ces produits (L'Aventurier) et chapeaute Guide-Aventure, qui organise des expéditions.

« On avait déjà une certaine expérience du marché français, a expliqué aux AFFAIRES M. Couët. Quand Nicole (Côté) nous a contactés, nous avons sauté sur l'occasion, car elle nous permettait d'ajouter une corde à l'arc de Guide-Aventure. »

Une fois que la formule de

l'expédition a été retenue, Chlorophylle et Psycho-Logic se sont partagées les tâches. L'entreprise de Chicoutimi a assuré l'aspect logistique et l'animation du séjour; Nicole Côté et son équipe se sont chargés du contenu.

Un obstacle s'est toutefois dressé quand EDF a demandé que l'expédition se tienne en Corse. Après inspection des sites, Gilles Couët a soulevé plusieurs objections au

sujet de la sécurité et leur a proposé d'organiser l'événement au Québec.

« Si on regarde strictement les coûts, ils sont les mêmes que l'on fasse l'expédition en Corse ou au Québec, soit environ 75 000 \$, ce qui couvre tous les frais d'expédition du groupe. »

Selon Gilles Couët et Nicole Côté, la session de formation a donné de bons résultats. « D'abord, elle a permis d'atteindre un des objectifs :

développer des contacts étroits. Au cinquième jour, on pouvait voir qu'une complicité s'était installée entre ces 21 personnes », a noté Nicole Côté.

Gilles Couët a, quant à lui, été étonné de l'ampleur des remises en question qui sont intervenues, à la fois à l'intérieur de l'équipe et auprès de certains individus.

« Au plan psychologique, ça a pas mal brassé, parce que l'équipe d'encadrement

les a mis dans des situations où ils avaient beaucoup de pression sur les épaules. Cependant, ce désancrage de Paris a porté fruit. Ils sont repartis comme une seule équipe. »

EDF a déjà demandé aux deux entreprises québécoises de répéter l'expérience avec un autre groupe de dirigeants à l'été 1995.

GILLES
DES ROBERTS

◆ Carrières

... DE DÉCIDEURS À DÉCIDEURS

ScotiaMcLeod, le courtier national et international le plus impliqué au Québec, ouvre ses portes à des candidats sérieux qui ont le souci d'une carrière stimulante, au sein d'une équipe gagnante

Succursales: Chicoutimi, Laval, Longueuil, Montréal, Rimouski, Rouyn-Noranda, Québec, St-Hyacinthe, Sherbrooke, Trois-Rivières, Victoriaville et Val d'Or

Nous offrons:

- Un programme de formation unique dans le domaine du placement
- Une rémunération progressive et adéquate
- Des produits et services financiers innovateurs

Les 3 critères pour participer à cette équipe dynamique sont:

- Détenir un diplôme universitaire
- Avoir suivi le cours sur le commerce des valeurs mobilières du Canada
- Posséder cinq (5) années d'expérience dans le domaine des affaires ou de la représentation

J'attends votre appel

Gilles Archambault: (514) 287-3666, ou 1 800 361-1858



ScotiaMcLeod

**DES DÉCIDEURS QUI AGISSENT
... À TRAVERS LE MONDE !**

◆ Carrières



WHALEN, BÉLIVEAU & ASSOCIÉS inc.
courtiers en valeurs mobilières

Montréal Toronto Vancouver

Quoi de neuf pour les conseillers en placements ?

Si vous connaissez très bien le milieu des services financiers parce que vous exercez la profession de conseiller en placements depuis quelques années et si vous cherchez encore à améliorer votre niveau de vie, vous avez probablement le profil qui nous intéresse.

De notre côté, nous pouvons offrir aux personnes expérimentées et ambitieuses les conditions idéales en vue d'une carrière lucrative et professionnellement enrichissante.

La formation ?	Excellente.
La structure organisationnelle ?	Solide.
La réputation ?	Bien établie dans tout le pays.
La gamme de services ?	Complète.

En un mot, Whalen Béliveau, un des derniers courtiers indépendants offrant des services de placements complets, vous propose de faire de bonnes affaires et aussi de participer à son essor. Il ne vous reste plus qu'à prendre contact avec nous en adressant votre curriculum vitae à l'adresse suivante :

Whalen, Béliveau & Associés inc.
a/s Service des ressources humaines
1010, rue Sherbrooke Ouest, bureau 410
Montréal (Québec) H3A 2R7

◆ Carrières

...avec La Métropolitaine.

Bâissez votre entreprise

Avez-vous déjà songé à bâtir votre propre entreprise? À réaliser un revenu supérieur à la moyenne? À contrôler votre avenir?

Qui nous sommes. La Métropolitaine est une des plus importantes compagnies d'assurance-vie en Amérique du Nord, son en-cours d'assurance-vie dépassant le trillion de dollars.

Nous oeuvrons à l'échelle internationale et avons un actif sous gestion dépassant les 150 milliards de dollars. Nous comptons plus de 120 années de succès au Canada.

Gamme de services. Les services de La Métropolitaine comprennent l'assurance-vie individuelle et les rentes, l'assurance collective, la planification financière, la planification en vue de la retraite, et les fonds de placement.

Ce que nous offrons. ♦ Une occasion de réaliser un revenu illimité: il n'y a aucune limite. ♦ Des outils d'appui à la vente efficaces et modernes, incluant de l'équipement informatique et des logiciels. ♦ Une carrière en progression et qui pourrait éventuellement mener à des postes de direction. ♦ Une formation continue par le biais de cours approuvés, d'activités d'autoperfectionnement et de la formation au travail donnée par votre directeur.

Qualifications. Diplôme d'études collégiales (DEC) ou diplôme d'études secondaires plus quatre années d'expérience pertinente dans le domaine des finances ou à son propre compte.

Pour postuler votre candidature. Faites parvenir votre curriculum vitae à:
La Métropolitaine
M. Daniel LeBlanc
50, rue O'Connor, bureau 1225-J
Ottawa (Ontario) K1P 6L2
Télécopieur : (613) 560-7794



La Métropolitaine
Vendre pour La Métropolitaine,
c'est payant !

ENTREPRISE

Certaines entreprises canadiennes ont investi dans la qualité au détriment des bénéfices

- James Harrington

Les dirigeants de certaines entreprises canadiennes se sont laissés envôuter par la qualité. Cela a eu pour résultat de réduire la rentabilité de leur société, affirme un expert de la qualité totale.

James Harrington, auteur de renommée internationale et conseiller en qualité d'Ernst & Young (Californie), précise toutefois que la plupart de ces dirigeants ont cessé d'investir aveuglément dans la qualité.

« On commence à voir des changements », a souligné M. Harrington, qui a conseil-

lé une dizaine de grandes sociétés canadiennes actives au Québec, notamment Northern Telecom et Labatt.

Nouveau livre

De retour d'un voyage qui l'a mené en Italie et au Portugal, M. Harrington était de passage, récemment à Montréal, afin d'assister au lancement de la traduction française de son dernier ouvrage, *Business Process Improvement: The Breakthrough Strategy for Total Quality, Productivity, and Competi-*

veness. Intitulé en français *La réingénierie des processus administratifs*, ce livre porte sur les façons d'améliorer les activités de service et de soutien (gestion des comptes recevables, traitement des plaintes, etc.) d'une compagnie en s'inspirant de formules utilisées depuis de nombreuses années en production.

M. Harrington estime que ses activités de service et de soutien représentent jusqu'à 90 % des coûts d'une entreprise. Selon lui, aucune entreprise ne peut connaître du succès aujourd'hui si elle n'offre pas des produits ou

des services de qualité.

Selon l'ex-directeur de la qualité d'IBM, une offensive tous azimuts en qualité peut se solder par des coups d'épée dans l'eau. C'est ce qui s'est produit au Canada et au Québec.

« Pendant un certain temps, les entreprises canadiennes se sont inspirées de toutes les nouvelles tendances dans le domaine de la qualité. Elles ont gaspillé des sommes incroyables dans la formation de leurs employés, a expliqué le président de l'American Society for Quality Control.

« Ce qui s'est produit, c'est

qu'elles ont amélioré leur qualité, mais pas leur marge bénéficiaire. L'erreur qu'elles ont commise, c'est qu'elles ont fait une profession de foi aveugle dans ces concepts.

« Ces sociétés n'ont pas tenté d'adapter ces concepts à leur réalité, d'inventer leur propres techniques pour améliorer leurs produits ou leurs services. Elles ont fait de l'étalonnage concurrentiel (*benchmarking*), c'est-à-dire qu'elles ont copié des formules qui ont fonctionné dans les meilleures entreprises de leurs disciples. Cependant, ce n'est pas parce qu'une formule a marché chez Xerox ou Motorola qu'elle marchera dans une usine québécoise. »

Étape par étape

« Il faut comprendre aussi qu'on ne peut pas sauter des étapes quand on veut adopter une démarche de qualité totale », a précisé l'expert. Il existe, à son avis, trois types

d'entreprise au Canada : les traînardes, les survivantes et les productives.

Les compagnies qui sont traînardes sont celles qui enregistrent un rendement sur l'actif de 2 % et moins, soutirent une valeur ajoutée par employé inférieure et ne satisfont pas vraiment leur clientèle.

Les sociétés survivantes se trouvent dans une meilleure posture, tandis que les compagnies productives se trouvent au sommet dans toutes les catégories.

« Une entreprise qui se trouve parmi les traînardes ne peut adopter les mêmes formules de qualité que celle qui fait partie des productives. Par exemple, l'étalonnage concurrentiel est néfaste pour les entreprises traînardes. Ces sociétés devraient plutôt commencer à établir un meilleur climat de confiance avec leurs employés. »

GILLES LAJOIE

CONFÉRENCE - MIDI S'ENVOLER SANS FUMER

LA DIRECTION DE
SANTÉ PUBLIQUE DE MONTRÉAL
ET MARION MERRELL DOW
OFFRE GRATUITEMENT
AUX ENTREPRISES DE MONTRÉAL
DES CONFÉRENCES - MIDIS
SUR LA DESACCOUTUMANCE AU TABAC
POUR L'AUTOMNE 1994
dans vos locaux

PAR DR CLAUDE THIVIERGE
RÉSERVEZ AU (514) 769-6376

PROFESSIONNELS



- Production vidéo
- Transcodage de cassettes étrangères (PAL-SECAM)
- Copies vidéo
- Doublage anglais-français
- Photos à partir de bande vidéo

APPUYEZ SUR LE

1

POUR APPELER
À L'ÉTRANGER ET ÉVITER
LE SYSTÈME TÉLÉPHONIQUE
DE L'AUTRE PAYS.

APPUYEZ SUR LE

3

POUR JOINDRE VOTRE
BUREAU D'ATTACHE
À L'AIDE DE LA
COMPOSITION ABRÉGÉE.

NOUS CHANGEONS
VOTRE
FAÇON DE
COMMUNIQUER,
PREUVES
À L'APPUI.

APPUYEZ SUR LE

5

POUR OBTENIR
L'ASSISTANCE IMMÉDIATE
D'UN INTERPRÈTE.

APPUYEZ SUR LE

2

POUR RECEVOIR
VOS MESSAGES ET
TÉLÉCOPIES.

APPUYEZ SUR LE

4

POUR ORGANISER
UNE CONFÉRENCE
TÉLÉPHONIQUE AVEC DES
INTERLOCUTEURS DE
DIVERS PAYS.

LE MONDE DU TRAVAIL

Absentéisme dû à l'alcoolisme : le congédiement de l'employé est difficile à justifier

La Cour d'appel du Québec a récemment jugé que l'annulation, par un arbitre de grief, d'un congédiement justifié n'était pas déraisonnable au point d'exiger l'intervention des tribunaux supérieurs.

Dans deux arrêts rendus le même jour¹, le plus haut tribunal du Québec a en effet décidé de ne pas réformer des sentences arbitrales cassant des congédiements pourtant considérés, de l'avis unanime (arbitres, juges de la Cour supérieure et de la Cour d'appel), justes et raisonnables lorsque l'employeur les imposa.

Dans ces deux cas impliquant des salariés aux prises avec des problèmes d'alcoolisme, la Cour lance un message sérieux aux employeurs qui ne manquera pas d'en laisser plusieurs perplexes. Ainsi, même pratiqué dans des conditions « idéales », le congédiement d'un salarié pour cause d'absentéisme dû à l'alcoolisme chronique n'est aucunement à l'abri de la révision arbitrale.

En effet, pour peu qu'il réussisse à convaincre l'arbi-

tre qu'il a, après son congédiement, enfin décidé de se prendre en mains pour de bon, le salarié se verra accorder une « ultime chance », en dépit de ses échecs antérieurs répétés ou même de ses refus de suivre une cure qui lui avaient mérité la perte de son emploi.

Quatre cures de désintoxication

Dans l'un des cas, sur une période de près de 10 ans, l'employé avait maintenu un taux d'absentéisme de l'ordre de 33 %, incluant quatre cures de désintoxication. Faisant preuve de compréhension et de patience exemplaires, son employeur était allé jusqu'à créer un nouveau poste « qui convenait à l'état » de son salarié.

Dans l'autre cas, 13 manquements de l'employé attribuables à son alcoolisme avaient été progressivement sanctionnés par l'employeur. Compatissant, la direction avait successivement accepté de retirer trois mesures (deux suspensions et un congédiement) contre, à chaque occa-

sion, « la promesse du salarié de se faire traiter ».

L'employeur avait même consenti, la dernière fois, un congé pour que l'employé suive une cure; non seulement il ne la suivit pas, mais il la refusa. Peu de temps après son retour au travail, il récidivait, d'où son congédiement.

Ainsi que toutes les instances impliquées le soulignèrent, le comportement des employeurs avait été au-delà de tout reproche et leur décision de congédier reposait sur une cause juste et suffisante.

Malgré tout, les congédiements furent cassés. Ce qui l'emporta, c'est la décision des employés de, finalement, se soumettre à une cure, après le congédiement, et leur conviction qu'ils étaient désormais sur la voie de la guérison. On a passé l'éponge et fait preuve d'un optimisme certain quant aux perspectives d'avenir.

Comme l'a constaté le juge Gendreau, dissident, les faits qui ont mené au congédiement pesaient bien peu dans la balance en regard de

la guérison « miraculeuse » survenue après; le juge déplore en effet que ce ne soit « pas l'erreur patronale... qui motive la décision arbitrale, mais la seule constatation à posteriori que les chances de réhabilitation du salarié, inexistantes au moment du renvoi, sont enfin apparues plusieurs semaines après son départ ».

Le juge souligne, de plus, que s'il avait été « entendu le lendemain de son dépôt, le grief aurait été rejeté ».

Une maladie plutôt qu'un vice

On se rappellera qu'en 1992, la Cour d'appel statuait que l'alcoolisme est, en droit du travail, une maladie plutôt qu'un « vice »⁴. Aujourd'hui, elle va plus loin et consacre la règle que la « victime » n'a pas à pâtir de son état.

Certains trouveront peut-être réconfort dans le fait que les sentences arbitrales en cause, bien que prononçant la réintégration de l'employé, n'ont quand même pas ordonné à l'employeur

de rembourser le salaire perdu.

Cependant, à bien y penser, si, un jour, un arbitre s'avisait de le faire au nom du principe maintenant adopté, nos tribunaux supérieurs y verraient-ils une décision déraisonnable au point où leur intervention est requise ?

C'est loin d'être certain, étant donné la sévérité du standard d'intervention, tel que rappelé récemment par la Cour suprême du Canada⁵.

On peut conclure qu'en semblable matière :

1) l'employeur doit agir avec prudence et circonspection ; 2) malgré un pronostic posé avec soin quant aux chances de réhabilitation de l'employé, des faits subséquents pourront venir le contredire ; et ; 3) la sentence arbitrale sera vraiment

« finale et sans appel ».

¹ Commission scolaire de Sept-Îles c. Morin, 23 novembre 1993. D.T.E. 94T-20 Métallurgistes unis d'Amérique, section locale 6869 c. Compagnie minière Québec-Cartier, 23 novembre 1993. D.T.E. 94T-21.

² Société canadienne des postes c. Sylvestre, 27 décembre 1992. D.T.E. 93T-57.

³ Le Procureur général du Canada c. Alliance de la fonction publique du Canada, 25 mars 1993. [1993] 1 R.C.S. 941, à la page 964 (juge Cory).

JEAN-FRANÇOIS MARTEL



Me Jean-François Martel fait partie de l'étude Lorranger Marcoux.

CARTES D'AFFAIRES

PROPRIÉTAIRES DE PME

Envisagez-vous de pénétrer le marché américain ?

Le moment est idéal pour agir. Un consultant américain prendra contact avec vos clients potentiels et répondra à vos questions spécifiques.

Téléphone ou télécopieur: (603) 635-9679

APPUYEZ SUR LES CHIFFRES QUE VOICI :

1 8 0 0 3 8 2 5 6 1 7

POUR OBTENIR TOUT CE QUI PRÉCÈDE GRATUITEMENT... À VIE !

VOICI LE SERVICE DE COMMUNICATION **WORLDPLUS**™ D'UNITEL : LA FAÇON DE COMMUNIQUER DANS LE MONDE LA PLUS SOPHISTIQUEE QUI SOIT.

 Le Service de Communication **WorldPlus** est idéal pour les gens d'affaires qui voyagent partout dans le monde. En effet, il vous permet de communiquer plus rapidement et plus efficacement à peu près partout et ce, depuis plus de 40 sites et pays.

Appuyez sur une touche du téléphone et vous voilà en contact avec les nombreuses options de téléphonie et de messagerie internationales du **Service de Communication WorldPlus**.

Que ce soit pour joindre votre bureau d'attache à l'aide de la composition abrégée, prendre vos messages ou télécopies, organiser des conférences télé-

**ABONNEZ-VOUS
AUJOURD'HUI AU
SERVICE DE
COMMUNICATION
WORLDPLUS ET
DEVENEZ MEMBRE
À VIE SANS FRAIS.**

phoniques internationales ou même utiliser le service d'interprétation, offert dans plus de 140 langues, vous n'avez qu'à composer le code d'accès sans frais de votre région et votre numéro de compte du **Service de Communication WorldPlus** pour être en ligne !

De plus, pour votre plus grande commodité, vous recevez chaque mois un relevé de compte détaillé où apparaissent, calculés dans votre propre devise, tous les frais du **Service de Communication WorldPlus**.

C'est maintenant le moment de profiter de cette offre remarquable d'Unitel. Si vous faites votre demande aujourd'hui, vous n'aurez aucuns frais d'abonnement à payer la première année.*

Composez le 1 800 382-5617 ou communiquez par télécopieur au 305 938-1786 pour en savoir plus. À l'extérieur du Canada, composez à frais virés le **305 938-1793.**

unitel

EN BREF

Les Restaurants Les Prés expérimentent un nouveau concept

Les Restaurants Les Prés, qui ont encaissé un échec l'an dernier avec la formule Les Prés B.B.Q., expérimentent un nouveau concept : **Bistro Les Prés**.

Depuis mars 1994, la franchise de Laval et, depuis quelques semaines, celle de Saint-Sauveur-des-Monts, testent la nouvelle orientation que l'on veut donner à la chaîne, soit une vocation de type bistro.

Un nouveau logo et une ambiance plus décontractée, plus propice à attirer une clientèle jeune, et un menu rafraîchi à 90 % offrant une touche internationale aux plats de poulet, sont les principaux éléments de ce réalignement.

Ce renouveau est considéré comme une sorte de retour aux sources car, selon **François de l'Étoile**, directeur général des Restaurants Les Prés, la vocation de la chaîne a toujours été de type bistro et ce, depuis sa fondation il y a douze ans; or, le titre original de restaurant-café portait à confusion.

On procède actuellement à la phase finale de vérification des deux succursales à l'essai. Toutefois, selon M. de l'Étoile, la décision est déjà prise depuis longtemps. En effet, visiblement satisfait des résultats actuels obtenus par la franchise de Saint-Sauveur, on compte dès la mi-septembre introduire le nouveau menu à tous les restaurants les Prés du Québec d'ici 1995 et mettre en place la nouvelle image. Une of-

fensive publicitaire télévisuelle sera également lancée à la mi-septembre. M. de l'Étoile ne veut pas donner de chiffres sur la performance des restaurants où la nouvelle formule est expérimentée, mais soutient que les ventes et l'achalandage sont au-delà des attentes de la direction.

Les Restaurants les Prés sont une filiale des Restaurants P+P qui détiennent également la chaîne Pacini. La société emploie 2 000 personnes et fait un chiffre d'affaires de quelque 60 M\$. (PS)

Aliments : les Québécois se distinguent

Les plus récentes données publiées par **Statistique Canada** sur les dépenses des ménages ne réjouiront pas les exploitants de supermarchés du Québec.

Dans son étude, l'organisme indique en effet qu'à l'échelle canadienne, les ménages québécois sont ceux qui fréquentent le plus les magasins spécialisés en alimentation.

C'est ainsi que 11 % de leurs achats en alimentation s'effectuent dans des boucheries, fruiteries, poissonneries et magasins d'aliments naturels. Il s'agit de deux points de pourcentage de plus qu'en Ontario et sept de plus que dans les Prairies et dans les provinces de l'At-

lantique. Quant à la moyenne des dépenses alimentaires hebdomadaires des ménages, elle s'établit à 112,66 \$ pour le Québec, à 112,68 \$ pour l'Ontario et à 100,68 \$ dans les provinces de l'Atlantique.

La moyenne nationale est de 110,44 \$.

Le pourcentage des dépenses alimentaires hebdomadaires faites au restaurant est de 32,79 % au Québec, contre 33,3 % dans l'ensemble du Canada. (GDR)

Explosion des budgets de commandite

En 10 ans, les dépenses des entreprises nord-américaines au chapitre de la commandite ont bondi de 1 100 %.

C'est ce que révèle la première édition de *Média Fusion*, une lettre d'information consacrée aux tendances média et publiée par le service média de **Cossette Communication Marketing**.

Selon les informations compilées par *Média Fusion*, en 1984, les annonceurs canadiens et américains avaient consacré 350 M\$ à la commandite d'événements. En 1994, cette somme est passée à 4,2 milliards de dollars.

Les événements sportifs recueillent la part du lion, avec 60 % des budgets de commandite.

Leur quote-part a toutefois diminué par rapport à 1984,

alors que ces activités comprenaient pour 90 % des contrats de commandite.

Suivent les événements de musique populaire et les attractions touristiques (10 % des budgets de commandite), les festivals, expositions et événements (9 %), les causes sociales (8 %) et l'art et la culture (7 %). (GDR)

Prévost Car obtient 5 M\$ de l'État et investit 10 M\$

Prévost Car bénéficiera d'un financement gouvernemental de 5 M\$ pour augmenter de 30 % la capacité de production de son usine de Sainte-Claire, à l'est de Québec. Le projet, qui est estimé à 10 M\$, doit être réalisé d'ici janvier 1995.

Prévost, qui fabrique des autocars de luxe, avait mis ce projet en veilleuse il y a trois ans, en raison de la détérioration du marché. L'aide gouvernementale lui avait été offerte en février 1991 dans le cadre de l'*Entente Canada-Québec sur le développement industriel*.

Ce financement a été assorti de conditions liées aux résultats futurs de l'entreprise. Il est consenti à parts égales par les gouvernements fédéral et provincial.

Les difficultés rencontrées l'an dernier au plan des relations de travail avaient aussi

contribué à retarder le projet. (MV)

L'UQAM invitée à mettre sur pied une école de gestion en Hongrie

La Chambre de commerce de Budapest a approché l'UQAM dans le but de mettre sur pied une école de gestion internationale dans la capitale hongroise.

Elle viserait la formation de gestionnaires seniors oeuvrant déjà dans diverses industries en offrant notamment de 12 à 15 mois de cours MBA de type exécutif et un stage de formation en entreprise au Canada et/ou en Europe, variant de un à trois mois. De plus, dans un avenir plus ou moins rapproché, il est possible de former des professeurs dans le domaine des affaires aux niveaux de la maîtrise et du doctorat. Enfin, les diplômés qui seront offerts aux managers hongrois devront être reconnus en Amérique du Nord et dans les pays membres de la CEE.

Ce projet a vu le jour lorsque les relations entre les pays occidentaux d'Amérique du nord et la Hongrie sont devenus plus fréquents, conséquence de la chute du communisme dans les pays de l'Est. Les interlocuteurs hongrois ayant quelques problèmes d'adaptation à l'éco-

nomie de marché, il fut jugé indispensable de les préparer au pari capitaliste.

Le plan directeur de l'Université du Québec est donc d'appuyer les initiatives de formation pour entretenir une meilleure collaboration avec les pays d'Europe de l'Est. À long terme, ces initiatives contribueront notamment à un meilleur équilibre au chapitre du partenariat dans les échanges commerciaux. (PS)

Tune 1000 distribué par une firme américaine

Hal Leonard Corporation, important distributeur de partitions, de livres éducatifs pour instruments de musique et de logiciels musicaux des États-Unis, distribuera des logiciels de musique de **Tune 1000 Corp.**, de Sainte-Foy.

Il s'agit d'un contrat de plus de 1 M\$ pour le concepteur de logiciels de divertissement. Son dernier né, *SMF With Lyrics*, sera ainsi vendu dans plus de 5 000 magasins aux États-Unis. Ce logiciel est vendu sous forme de disquettes de 3,5 pouces contenant de la musique et des paroles de chanson sous forme de fichiers MIDI, destinés à être utilisés avec un nouveau type de clavier doté d'un lecteur de disquettes intégré.

Tune 1000 a été fondée en juillet 1993. Son chiffre d'affaires de la présente année est estimé à 2 M\$. (PS)



Alan Ritchie

SNC♦LAVALIN est heureuse d'annoncer la nomination de M. Alan Ritchie à titre de président de Cowan, la division pâtes et papiers de SNC♦LAVALIN.

Ingénieur de profession, M. Ritchie apporte à Cowan plus de 30 années d'expérience dans le domaine des pâtes et papiers. Il a occupé plusieurs postes de haut niveau, notamment au sein de sociétés d'exploitation et d'ingénierie et plus récemment comme président de sa propre firme de consultation.

Les connaissances approfondies de M. Ritchie dans l'industrie de même que son réseau de contacts représentent un atout important, alors que Cowan entend élargir sa part de marché au Canada et prendre de l'expansion au niveau international.

SNC♦LAVALIN est la plus importante firme d'ingénierie au Canada avec des bureaux d'exploitation à travers le Canada et dans le monde entier.

Division de SNC♦LAVALIN

CRÉDIT TRANS CANADA



Normand Douville

M. John Van Leeuwen, président de La Corporation Crédit Trans Canada, est heureux d'annoncer la nomination de M. Normand Douville au poste de vice-président et directeur régional.

M. Douville a débuté chez Crédit Trans Canada en 1970, et avant cette nomination, il occupait le poste de vice-président adjoint et directeur régional. M. Douville, qui est en poste au bureau régional du Québec à Laval, est responsable de l'exploitation de toutes les succursales de la province de Québec ainsi que de l'Ouest du Nouveau-Brunswick.

La Corporation Crédit Trans Canada est une société de finance qui a été fondée en 1940. Elle offre des services de prêt à la consommation et de financement de ventes au détail dans tout le Canada grâce à son réseau de 132 succursales. La Corporation Crédit Trans Canada est une filiale en propriété exclusive de Norwest Financial, Inc. qui a son siège social à Des Moines, en Iowa.

Le relais des gens d'affaires

Située sur le bord du lac Brome, au coeur de l'Estrie, l'Auberge Le Malard vous propose de joindre l'utile à l'agréable en vous offrant son

FORFAIT AFFAIRES

***94\$** incluant:

- hébergement • 3 repas par jour
 - 2 pauses-café • 1 salle de réunion
 - installations sportives • frais de service
- *Tarif par personne par jour, occ. double. Supplément de 36\$ pour occupation simple. Taxes en sus.

Finaliste du concours culinaire des rôtisseurs.



Votre hôte: Yves Dufour
572, rue Lakeside, Ville Lac Brome
(514) 243-5006

DESIGN

La mission de Liaison Design : établir un maillage entre design et entreprise

Claude Picard s'est donné une mission : arrêter de voir les designers québécois comme les pompiers des manufacturiers.

« Trop de fabricants font encore appel à un designer quand il y a une crise, quand le marché ne répond plus à un produit », a-t-il affirmé aux AFFAIRES. M. Picard est directeur du développement de nouveaux produits du Groupe produits de consommation motorisés de Bombardier (Mtl, A, BBDB, 19,37 \$) et président de Liaison Design.

La mission de cet organisme sans but lucratif, établi à Montréal, est double : promouvoir, auprès des manufacturiers, le design qu'il soit industriel, d'intérieur ou graphique et structurer cette profession.

Quand on a demandé à l'ingénieur et MBA pour quoi il ajoutait à sa tâche, déjà bien remplie, la présidence de Liaison Design, il a répondu que sa carrière chez Bombardier lui avait appris l'importance du design dans le succès d'un produit.

« Pour notre dernière gamme de motoneiges, nos gens de marketing ont découvert que, pour les acheteurs de véhicules de haut de gamme, il est important d'avoir un engin à l'allure agressive et intimidante. C'était au designer à répondre à cette demande des consommateurs. »

Un facteur capital

Liaison Design part de loin pour créer la demande pour le design, a reconnu sa directrice générale, Louise Poiras. « Il existe peu de statistiques sur l'utilisation et l'impact de cette activité. On sait toutefois que peu d'entreprises utilisent les services de designers. »

La majorité se prive donc

LIAISON DESIGN



Claude Picard, président de Liaison Design : « Il faut absolument que les fabricants comprennent que le designer est devenu un partenaire incontournable, capable de communiquer au consommateur la qualité du produit. »

d'un avantage concurrentiel important. Un rapport publié en 1993 par le **Conference Board du Canada** place le design des produits au deuxième rang d'une liste de 10 facteurs influençant la position concurrentielle des entreprises canadiennes (la première place est occupée par les technologies de production).

L'intégration du design est pressante car plusieurs pays font des bonds en avant à ce chapitre. Depuis 1989, Taïwan a consacré 315 M\$ US à des projets (subventions, programmes de formation et de sensibilisation) pour encourager le design chez les manufacturiers, qui produisent pour 120 milliards de dollars US de biens annuellement.

Dans un rapport préparé par le président du **China External Trade Development Council**, Paul Y.J. Cheng, on peut lire qu'« une

augmentation marquée de la concurrence internationale nous force à améliorer la qualité et l'image de nos produits. La pierre angulaire de ces efforts est l'intégration du design à nos activités de fabrication ».

Histoires de succès

Liaison Design espère convaincre les fabricants de l'importance du design en mettant en relief sa contribution à des succès commerciaux.

« Personne avant nous n'avait fait un recensement de ces cas, mais je peux vous assurer qu'ils sont nombreux. Jusqu'à maintenant, nous avons répertorié 600 réalisations très intéressantes », a indiqué Louise Poiras.

Deux cas identifiés retiennent l'attention. D'abord, **Sports Experts** a fait appel aux services de **Gary Conrath** pour dynamiser le rayon de chaussures de ses magasins.

Résultat : un nouvel arran-

Comment fonctionne Liaison Design

Le rôle de Liaison Design est de communiquer de l'information aux entreprises, pas de faire le choix d'un designer.

« Quand un manufacturier entre en contact avec nous, on fait d'abord avec lui une analyse de ses besoins en matière de design, a expliqué aux AFFAIRES Claude Picard, président de Liaison Design.

« Par la suite, on fait une première sélection de candidats en fonction des exigences de l'entreprise. Pour ce faire, on puise dans notre banque de données. Elle est composée de professionnels qui affichent

une bonne feuille de route et qui nous fournissent des renseignements vérifiables sur leurs réalisations. »

Liaison Design produit un dossier complet sur chaque designer.

Le document trace les grandes étapes de sa carrière et présente ses clients, ses réalisations et ses succès commerciaux. La décision finale survient après que les dirigeants de l'entreprise aient rencontré les designers.

Pour utiliser les services de Liaison Design, une entreprise doit déboursier entre 200 et 300 \$ par dossier qu'elle présente.

gement, une signalisation améliorée, un éclairage mieux adapté et l'utilisation de couleurs contrastantes ont permis au détaillant d'augmenter de 40 % ses ventes dans ce département.

Avmor a aussi misé juste avec un panneau de signalisation en plastique qui avertit les occupants d'un immeuble que le plancher est mouillé ou qu'un nettoyage est en cours.

Le fabricant et distributeur de produits de nettoyage avait développé un prototype innovateur, mais faisait face à un problème : son coût de

production était deux fois plus élevé que celui des produits concurrents.

Le président d'Avmor, **Mattie Chinks**, a alors fait appel au designer **Koen De Winter** et à sa firme, **Hippo-Design**, qui a décortiqué les étapes de production et réglé une série de petits détails.

À la fin de cette démarche, Avmor est parvenu à produire et à vendre son panneau d'avertissement à moins de la moitié du prix du leader international.

GILLES DES ROBERTS

LAURÉAT 1994



MERCURIADES

Entreprise de détail
et de distribution
PME

SAUVAGEAU PONTIAC BUICK GMC LTÉE ET LOCATION SAUVAGEAU GAGNANTS AUX MERCURIADES 1994

Toute l'équipe de Sauvageau Pontiac Buick GMC Ltée
et Location Sauvageau est fière de cette nomination
et c'est grâce à vous, chers clients,

On vous dit Merci !

L'endroit où il faut louer !



St-Raymond

521, Côte Joyeuse, St-Raymond (Québec)
(418) 337-2204 (418) 692-1315 1-800-463-8800

L'endroit où il faut acheter !



St-Raymond

PONTIAC BUICK GMC LTÉE

LE RÉDACTEUR DE
PLANS
D'ENTREPRISE

EZ-WRITE

« S'écrit tout seul ! »

SUR VOTRE TRAITEMENT
DE TEXTE PC OU MAC

Le tour de l'entreprise en un tour de main

Des textes, des tableaux, des stratégies...
de gestion, de financement, de marketing...
pour vos produits, vos services, vos marchés...

COMMANDEZ AU
(514) 762-3212 • 1 800 363-9939

Seulement
99⁹⁵\$

FISCALITÉ

Le nouveau Code civil reconnaît quatre modes de détention d'un immeuble à revenus

Le Code civil qui était en vigueur jusqu'au 31 décembre 1993 prévoyait trois modes principaux de détention d'un immeuble à revenus : l'indivision, la corporation et la société civile.

Le nouveau Code civil, en vigueur depuis le 1^{er} janvier, a introduit un quatrième mode de détention d'un immeuble à revenus : la fiducie à titre onéreux.

Dans le choix d'un mode de détention d'un immeuble à revenus, il importe de tenir compte des aspects fiscaux.

Il est à noter que tout immeuble à revenus acquis après le 29 février 1992 n'est plus admissible à l'exonération de 100 000 \$ qui était applicable à l'encontre du gain en capital réalisé lors de la vente de l'immeuble par un particulier.

Quant à l'immeuble à revenus acquis avant mars 1992, il n'est plus admissible à l'exonération de 100 000 \$ depuis le 22 février 1994; le dernier budget fédéral a en effet aboli l'exonération de 100 000 \$.

Cependant, les particuliers

pourront faire un choix dans leurs déclarations de revenus de 1994 afin de bénéficier immédiatement de cette exonération en ce qui concerne le gain en capital accumulé jusqu'au 29 février 1992.

Indivision

En choisissant la copropriété par indivision, chaque investisseur (l'indivisaire) devient directement propriétaire de l'immeuble, mais selon un pourcentage déterminé. Avec la copropriété par indivision, chaque indivisaire a droit à sa part dans les revenus nets de loyer, dans la même proportion que son droit de propriété dans l'immeuble.

Chacun doit alors inclure sa part dans ses déclarations personnelles de revenus.

Dans l'éventualité où l'immeuble engendre une perte, chaque indivisaire pourra déduire sa part de la perte à l'encontre de son salaire et de tout autre revenu.

Lorsque le mode de propriété choisi est la corporation, les investisseurs ne dé-

tiennent aucun droit de propriété dans l'immeuble, puisque c'est la corporation qui en est l'unique propriétaire. Les investisseurs (les actionnaires) sont plutôt détenteurs des actions de la corporation.

Seule la corporation a droit aux revenus nets de loyer produits par l'immeuble et elle doit produire chaque année ses propres déclarations de revenus dans lesquelles elle doit inclure les revenus nets de loyer qui sont imposés aux taux d'imposition applicables aux corporations.

Notons qu'une corporation est assujettie à la taxe sur le capital du Québec qui est, dans ce cas, applicable sur un montant correspondant à peu près au coût d'acquisition de l'immeuble.

Si la corporation subit plutôt une perte, les lois fiscales font en sorte qu'elles ne pourront être utilisées qu'à l'encontre de ses propres revenus imposables, ce qui exclut le revenu imposable des actionnaires.

Après avoir payé ses impôts, la corporation pourra distribuer à ses actionnaires

la totalité ou une partie de ses revenus sous forme de dividende imposable, qui devra être inclus dans les déclarations de revenus de chaque actionnaire.

La société en nom collectif

Traditionnellement connue sous le nom de société civile, la société dont l'objet consiste à détenir un immeuble à revenus sera dorénavant désignée comme étant une société en nom collectif.

Sous ce mode de détention, l'immeuble à revenus est la propriété exclusive de la société. Les investisseurs (les associés) ne détiennent qu'une participation dans la société.

Quant aux revenus nets de loyer, ils appartiennent également à la société; ces revenus peuvent toutefois être distribués aux associés, selon la participation de chacun dans la société.

Selon les lois fiscales, la société en nom collectif n'est pas assujettie à l'impôt.

Elle doit cependant produire certains formulaires fiscaux lorsqu'il y a plus de cinq associés. Tous les revenus nets de loyer produits par l'immeuble doivent tou-

tefois être ajoutés dans les déclarations de revenus personnelles de chaque associé, selon leur participation respective.

Ce principe est applicable chaque année, que les revenus de la société soient distribués ou non aux associés.

En raison du principe général d'imposition de la société, toute perte qu'elle subit doit également être attribuée aux associés qui pourront l'utiliser dans leurs déclarations de revenus personnelles afin de réduire leur revenu d'autres sources.

La fiducie à titre onéreux

Dans l'ancien Code civil, il n'y avait aucune disposition qui permettait de constituer une fiducie dans le but de détenir un immeuble à revenus pour le bénéfice exclusif de celui qui la constituait.

Le nouveau Code civil, qui prévoit maintenant cette possibilité, est totalement innovateur à l'égard de ce type de fiducie. Traditionnellement, seules les fiducies créées par testament ou par donation pouvaient être constituées.

En vertu de la nouvelle loi, la fiducie devient l'unique

propriétaire de l'immeuble. Les investisseurs (les bénéficiaires) ne détiennent qu'une participation dans les revenus et le capital de la fiducie.

Tous les revenus nets de loyer sont la propriété exclusive de la fiducie. L'acte de fiducie pourra toutefois prévoir les modalités relatives à la distribution des revenus en faveur des bénéficiaires.

Bien que les revenus nets appartiennent à la fiducie, des règles fiscales particulières exigent qu'ils soient ajoutés dans les déclarations de revenus personnelles de chaque bénéficiaire, selon son degré de participation dans les revenus et cela, parce que les investisseurs sont les bénéficiaires du capital de la fiducie.

Cette exigence fiscale est applicable indépendamment du fait que les revenus soient distribués ou non.

Quant aux pertes subies par la fiducie, elles doivent également être attribuées aux bénéficiaires qui pourront les utiliser en réduction de leur revenu personnel provenant d'autres sources.

Bien que la fiducie elle-même ne soit pas assujettie à l'impôt, elle devra tout de même produire certains formulaires fiscaux aux deux paliers de gouvernement.

Cette annonce ne paraît qu'à titre d'information, l'offre d'achat de ces valeurs ayant été complétée.

Première émission publique

Juin 1994

14 400 000 \$

Stella-Jones
Inc.

2 880 000 actions ordinaires

Prix : 5,00 \$ par action ordinaire

VALEURS MOBILIÈRES
MARLEAU, LEMIRE INC.

LOEWEN, ONDAATJE,
McCUTCHEON
LIMITÉE

Culinar



Gaétan Lussier

Monsieur Bruno Riverin, président du conseil d'administration de Culinar inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Gaétan Lussier au poste de président et chef de la direction de Culinar inc.

Avant de se joindre à Culinar inc., M. Lussier oeuvrait à titre de président des boulangeries Weston du Québec inc. Il a également poursuivi une prestigieuse carrière au sein de la haute fonction publique où il a occupé divers postes dont les principaux ont été ceux de sous-ministre de l'Agriculture à Québec puis à Ottawa, de sous-ministre d'Emploi et Immigration et de président de la Commission d'assurance-chômage à Ottawa.

M. Lussier est docteur honoris causa de l'Université McGill et possède une maîtrise en Sciences de cette même université. Il a reçu l'ordre du Mérite agricole du gouvernement du Québec et il est récipiendaire de l'Ordre du Canada.

Culinar inc., qui compte 4 500 employés, est vouée à la transformation et à la distribution de produits alimentaires à travers le Canada et le Nord-Est des États-Unis. L'entreprise est constituée de trois unités d'exploitation: Division Vachon (Vachon, Frulix, Granny's et Stuart), Groupe Épicerie (Viau, McCormicks, Grissol, Lido, Goody, Loney's et Paulins) et Drake Bakeries (Drake's).

Peu de différences fiscales

Si on la compare à la société en nom collectif, la fiducie à titre onéreux ne présente pas de différences au niveau fiscal, mais elle offre l'avantage que les investisseurs ne peuvent être tenus personnellement responsables à l'égard des dettes reliées à l'immeuble locatif (créancier hypothécaire, locataires, etc.). Voilà donc un bref aperçu des principaux aspects fiscaux applicables à des modes de détention d'un immeuble prévus par le nouveau Code civil.

Il existe d'autres modes de détention plus complexes, dont la société en commandite, la propriété superficielle et la copropriété divise.

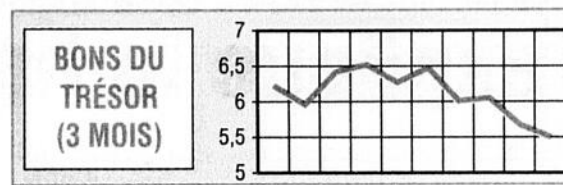
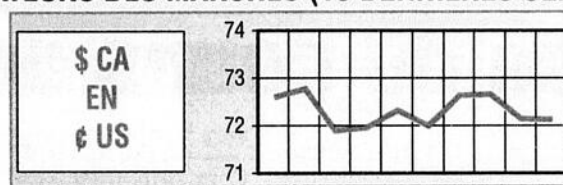
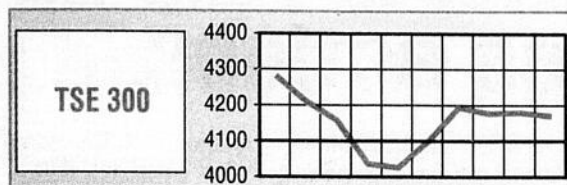
PIERRE BARABY



Pierre Baraby, c.a. est associé en fiscalité au bureau de Laval de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été rédigé en collaboration avec Ronald Miglierina, II.B., m.fisc.

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)



Le plus important défi de Cott : maintenir son rythme de croissance

« J'ai beaucoup de difficulté à croire que les géants comme Coca-Cola et Pepsi Cola vont laisser Cott (Mtl, BCB, 14,25 \$) prendre la taille qu'elle veut se donner. »

C'est en ces termes que Jacques Kavafian, analyste financier pour Lévesque Beaubien Geoffrion, exprime sa principale inquiétude concernant cette société, qui fait couler beaucoup d'encre depuis quelques mois.

M. Kavafian n'est pas seul à se tracasser. Jennifer Solomon, analyste de la firme de courtage newyorkaise Josephthal Lyon and Ross, croit que les investisseurs devraient oublier pendant quelques instants la controverse entourant les pratiques comptables de Cott.

« Ce qui m'inquiète c'est de savoir si la compagnie peut maintenir son rythme de croissance, notamment aux États-Unis et en Europe. »

Les revenus de Cott sont passés de 42,3 M\$, pour son exercice terminé le 27 janvier 1990, à 665,4 M\$, lors de son exercice 1994. Pendant ce temps, les profits sont passés de 415 000 \$ à 35,4 M\$. En 1994 seulement, Cott a doublé son chiffre d'affaires et presque triplé ses bénéfices.

La direction se dit à l'aise avec les prévisions des analystes qui parlent de revenus de plus d'un milliard de dollars pour l'exercice en cours. Les profits par action se situeraient entre 0,90 \$ et 1,05 \$ l'action.

À plus long terme, la direction de Cott soutient les analystes dans leur vision optimiste. Philip Koven et Robert Mason, analystes de Richardson Greenshields, croient que l'embouteilleur de boissons gazeuses de marques privées devrait dépasser les trois milliards de ventes d'ici quatre à cinq ans. Les dirigeants parlent de cinq milliards de dollars d'ici l'an 2000.

« Au début de Cott, Pepsi et Coca-Cola ont refusé de reconnaître la menace », explique M. Kavafian qui ajoute que, sur cet aspect, Cott a réussi à attirer l'attention. Les géants des boissons gazeuses ont répliqué en rédui-

LES BREUVAGES COTT (BCB)

Activités : Cott embouteille et commercialise plusieurs boissons sous des marques privées partout dans le monde.

Cours récent	14,24 \$	Bas	13,75 \$	Dividende :	0,08 \$
		Haut	49,50 \$	Rendement	0,6 %
Quatre derniers trimestres (au 30-04-94)	Multiple	Fin d'exercice, 31 janvier	1994	1993	1992
Bénéfice net	0,66 \$	Ventes (M\$)	665,4	331,6	137,4
Fonds auto./action	1,10 \$	Bénéfice net/action (\$)	0,60	0,24	0,18
Valeur comptable par action	5,04 \$	Fonds aut./action (\$)	0,964	0,38	0,26
Ventes	753,4 M\$	Avoir act./action (\$)	4,79	1,45	0,65
		Rend. moyen/avoir (%)	19,7	24,4	40,9
		Dette totale/avoir act.	0,07	0,38	0,71
		Ratio fonds de roulement	2,7	1,2	1,3
		Encaisse (M\$)	79,4	7,9	0,0

Tableau : Cote 100 Inc.

sant de 25 % les prix auxquels ils vendent aux détaillants.

« Que nous vendions une caisse de Coke ou une caisse de President's Choice, nous faisons maintenant le même profit. Ce n'était pas le cas l'an dernier », lance Richard Currie, président de Loblaw (Mtl, L, 20,75 \$). President's Choice est la marque privée de Loblaw, embouteillée par Cott.

Selon Jacques Kavafian, le prix d'une caisse de 24 cannettes a été réduit à 5,99 \$, une baisse de 1,50 \$ et même de 2 \$ dans certains cas.

« Coca-Cola et Pepsi se soucient beaucoup de Cott », estime pour sa part Jesse Meyers, éditeur de la publication spécialisée *Beverage Digest*, de Greenwich (Connecticut). Selon M. Meyers, le prix des boissons gazeuses glisse également aux États-Unis, sous l'impact, entre autres, de nouvelles boissons comme le thé glacé et les jus de fruits.

Cott n'est pas surprise de la réaction des marques nationales. « On s'attend à ce que la concurrence des grands fabricants s'intensifie pendant l'exercice 1995 », peut-on lire dans le rapport annuel. De plus, Cott prend les moyens pour poursuivre sa croissance, notamment à l'extérieur du Canada et des États-Unis.

La société a maintenant des activités en Afrique du Sud, en Australie, au Royaume-Uni et en Europe continentale. Cott a notamment acheté l'embouteilleur britannique

Benjamin Shaw pour se donner une base de clients en Angleterre.

« Lors de la dernière année, nous avons reçu des demandes d'informations de plusieurs régions du monde, aussi éloignées que l'Arabie Saoudite, la Chine, la Thaïlande, le Japon, le Mexique et l'Amérique du Sud », a expliqué à ses actionnaires Gerald N. Pencer, président du conseil et chef de la direction de Cott, lors de l'assemblée annuelle.

De plus, Cott travaille à appliquer son concept à succès (produit de qualité sans marque au plus bas prix) à d'autres catégories de produits, comme la nourriture pour animaux et d'autres types de breuvages. Elle a obtenu de bons résultats dans les boissons comme le thé glacé et tente une percée au Québec dans la bière. Le lancement récent par Métro-Richelieu (Mtl, MRU.A, 11 \$) de la bière *Noroi* a fait les manchettes. Selon les premières indications, la *Noroi* aurait été fort bien accueillie par les clients de Métro.

Or, elle est brassée par Lakeport Brewing, filiale de Cott. Lakeport, acquise en 1992, a progressé lentement en Ontario.

Au Québec, elle n'a eu la permission de vendre ses bières qu'à la fin de 1993. Un grand succès avec Métro-Richelieu pourrait ouvrir une nouvelle porte de croissance.

Cott formera une entreprise avec Dave Nichol, anciennement de Loblaw, pour explo-

rer toutes les occasions à l'extérieur du marché des boissons. M. Nichol a été responsable du lancement de la ligne des 1 500 produits *President's Choice* de Loblaw. Selon M. Pencer, les demandes qu'il reçoit de détaillants du monde entier prouvent que la stratégie de la compagnie est plus qu'une mode passagère. « C'est une idée de taille mondiale. »

Les marques sans nom seraient ainsi une révolution durable, révolution qui se ferait aux dépens des marques renommées. « Les consommateurs n'ont plus à payer une taxe que représente une marque connue », explique M. Nichol.

Ventes à découvert

Malgré le potentiel de Cott, sa croissance fulgurante et son style plutôt flamboyant ont attiré les médias. De plus, un grand nombre d'investisseurs, sceptiques, ont vendu le titre à découvert, aux États-Unis comme au Canada. On vend un titre à découvert dans l'espoir de le racheter à un cours inférieur. En juin, 9 M d'actions de Cott étaient vendues à découvert sur les 59 M en circulation.

Ces investisseurs et gestionnaires ont donc intérêt à ce que le titre baisse, d'où la pluie d'informations négatives, de rumeurs et de critiques. Un magazine américain a même publié un texte en juin mettant en relief les

pratiques comptables de Cott et des supposés problèmes de fonds autogénérés.

Du côté de la comptabilité, il est vrai que les pratiques de la société pourraient être plus conservatrices.

Elle capitalise par exemple des frais de développement et les paiements faits aux détaillants pour obtenir de l'espace sur ses tablettes au lieu de les considérer immédiatement comme des dépenses. Les paiements en 1993-94 ont atteint 14,5 M\$ et les frais de développement capitalisés 4,3 M\$.

Le bilan au 29 janvier compte 26 M\$ de ces frais capitalisés, soustraction faite des amortissements.

Si on enlève ce 14,5 M\$ des profits de Cott, les profits redressés seraient de 20,9 M\$, 41 % de moins. La « correction » est substantielle, mais cela laisse tout de même une croissance de 66 % par rapport à l'exercice précédent (non redressé).

L'article américain note que Cott est favorisée par les normes comptables canadiennes « plus libérales ». C'est faux. Cott publie également ses résultats selon les normes américaines et son profit net est légèrement supérieur à celui qui est calculé en vertu des normes canadiennes.

De toute façon, selon M. Koven, de Richardson, cela deviendra de moins en moins important à mesure que Cott prendra de l'expansion à l'extérieur de l'Amérique du Nord, où le paiement aux détaillants n'est pas une pratique courante. L'analyste fait remarquer que, lors du premier trimestre 1994-95, Cott a été pénalisée par ses pratiques comptables : l'amortissement de ses frais reportés a été supérieur aux nouveaux frais capitalisés.

Les critiques ont également fait remarquer la baisse du chiffre d'affaires aux troisième et quatrième trimestres de 1994 comparativement aux trimestres précédents. Ils ont immédiatement conclu que la forte croissance de Cott était chose du passé.

Or, les activités de Cott, comme celle de Coca-Cola et Pepsi, sont saisonnières. Elles sont plus fortes l'été et

plus faibles l'automne. De plus, pendant les deux trimestres en question les revenus étaient presque deux fois plus élevés que ceux des trimestres correspondants de l'exercice précédent.

À son premier trimestre terminé le 30 avril, Cott a réalisé les ventes les plus élevées de son histoire : 217,5 M\$ par rapport à 129,5 M\$.

Enfin, on souligne que Cott consomme son argent à un rythme si infernal qu'elle devra faire d'autres émissions pour demeurer en vie. Cela mérite des nuances. Lors de son exercice 1993-94, les activités de Cott ont généré 56,9 M\$ (par rapport à 19,8 M\$ en 1992-93).

Par contre, l'entreprise a investi 14 M\$ dans des acquisitions, 34,3 M\$ dans des immobilisations et 64,9 M\$ dans son fonds de roulement, dont une hausse de 38,2 M\$ de ses stocks.

Pour financer ces investissements, Cott a fait deux émissions l'an dernier, amassant 168,8 M\$.

Les sceptiques ajoutent que la société n'avait plus que 50,9 M\$ d'encaisse au 30 avril, par rapport à 79,4 M\$ au 31 janvier.

Ce qu'ils oublient, c'est que les investisseurs qui ont acheté les actions de Cott l'an dernier l'ont fait pour que l'entreprise investisse dans ses activités. C'est ce qu'elle fait, à un rythme infernal. Une société à forte croissance doit souvent investir massivement pour soutenir et maintenir cette croissance. C'est ce que fait Cott.

La question pour les investisseurs est de savoir si ces investissements rapporteront autant qu'il y a deux ans.

Le titre de Cott a plongé depuis quelques mois d'un sommet de près de 50 \$ à moins de 15 \$. À son sommet, le titre se vendait 83,4 fois ses profits de 1993-94. Maintenant, il se vend à 16,7 fois ses profits prévus de 0,90 \$ pour 1994-95.

Le marché boursier a donc considérablement réduit le risque relié à l'évaluation.

Or, les activités de Cott, comme celle de Coca-Cola et Pepsi, sont saisonnières. Elles sont plus fortes l'été et

BERNARD MOONEY

FINANCE

La restructuration financière de Trizec explique la hausse du cours de ses actions

La hausse spectaculaire de l'action de **Trizec Corp.** (Mtl, TZC, 9 \$) de 0,20 \$ à 11,25 \$ est le fruit d'une restructuration financière du géant immobilier.

Les actions qui se négocient depuis le 23 juillet ne

sont pas les mêmes qui s'échangeaient le vendredi précédent. Le 26 juillet, la **Bourse de Toronto** a retiré Trizec du **TSE 300**.

En vertu de son plan de recapitalisation, Trizec a éliminé sa structure de capital an-

tériore : 214 M d'actions ordinaires, 440 M\$ d'actions privilégiées, 300 M\$ de débentures subalternes et 1,3 milliard de dette de premier rang. La nouvelle structure de capital comporte 100 M d'actions.

Le 23 juillet, **Horsham Corp.** (Mtl, HSM, 18,875 \$), le holding de **Peter Munk** et **Argo Partnership**, société en commandite immobilière de New York, ont injecté plus d'un milliard de dollars dans Trizec.

Horsham et Argo possèdent respectivement 46,5 % et 25 % de Trizec ; le public détient 28,5 %. Le public inclut les ex-porteurs de débentures et d'actions privilégiées.

Les porteurs de débentures de premier rang possèdent 22,4 M d'actions, les porteurs de débentures subalternes 5,2 M et les porteurs d'actions privilégiées, 900 000 actions.

L'action de Trizec est activement échangée en bourse depuis la distribution des nouvelles actions. Plusieurs des porteurs de débentures et d'actions privilégiées, ayant obtenu des actions dans la restructuration, les vendent.

Les porteurs des 214 M d'actions originales, incluant **Carena Developments** (Mtl, CDN, 1,46 \$), sont les grands perdants. Ils n'ont

pas reçu de nouvelles actions de Trizec dans la restructuration.

Ils n'ont obtenu que des fractions de droits d'achat d'actions et de bons de souscription leur permettant d'acquérir des actions de Trizec en contrepartie d'une nouvelle mise de fonds.

En fonction du cours de 0,40 \$ pour le droit et de 3,25 \$ pour le bon, la valeur commune des deux titres n'est que de 0,09 \$ l'action pour les anciens actionnaires. « Le placement de Carena, qui a déjà valu deux milliards, ne vaut plus rien aujourd'hui », a indiqué **Frank Mayer**, de **BBN James Capel**.

Bilan amélioré

Les nouvelles actions de Trizec se négocient sous le prix d'exercice des droits de souscription (12 \$ l'action d'ici le 25 octobre) et des bons de souscription (14,14 \$ l'action d'ici cinq ans). Horsham et Argo seront sans doute les seuls à exercer leurs droits. L'invest-

tissement additionnel de 200 M\$ porterait leur intérêt respectif à 49,1 % et 26 %.

Le bilan de Trizec s'est sensiblement amélioré grâce à la recapitalisation. Son avoir des actionnaires est passé de 600 M\$ à deux milliards et sa dette a diminué de cinq à 3,1 milliards.

Toutefois, Trizec prévoit adopter de nouvelles mesures comptables en septembre, reflétant la valeur marchande de son actif immobilier et de ses comptes-clients.

La société pourrait devoir inscrire une provision de l'ordre de 600 M\$, a mis en garde M. Mayer.

L'analyste hésite à guider les investisseurs, car trop de questions demeurent concernant la radiation prochaine, l'exercice des droits de souscription et la solidité des fonds autogénérés.

Trizec a cessé de capitaliser ses intérêts et accorde des primes généreuses incitatives à la location.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Norwall Group ne réalisera pas les ventes prévues auprès de KMart

Le fabricant de papier peint **Norwall Group** (Tor., NGI, 10,50 \$) ne réalisera pas les ventes escomptées auprès de **KMart** (New York, KM, 16,50 \$), cette année.

En conséquence, **James McLeod**, de **Richardson Greenshields**, a révisé à la baisse ses prévisions de bénéfice de 0,84 \$ à 0,72 \$ l'action en 1994 et de 1,14 \$ à 1,05 \$ l'action en 1995. Il a réduit son cours-cible de 12 mois de 14 \$ à 13,25 \$. **KMart** est l'un des principaux clients de **Norwall**.

Selon l'analyste, les ventes de **Norwall** auprès de **KMart** sont 20 % inférieures à l'an dernier au premier semestre.

KMart entend instaurer un nouveau système d'approvisionnement et de distribution au deuxième semestre. En prévision de ces changements, le détaillant a réduit ses commandes.

De plus, la division des magasins à prix populaires de **KMart** connaît un ralentissement. Les ventes des magasins ouverts depuis plus d'un an ont décliné de 0,2 %, au premier trimestre.

Ensemble, **Kmart** et **Wal Mart Stores** (New York, WMT, 25,25 \$ US) ont représenté 50 % des ventes de **Norwall**, en 1993.

Contrairement à **KMart**, les ventes comparables des magasins à prix populaires de

Wal-Mart sont à la hausse de 15 % au premier trimestre.

Le troisième client de **Norwall** en importance est **Home Depot** (New York, HD, 40,50 \$ US). Ses ventes ont crû de 32 %, au premier trimestre.

La croissance de ces deux détaillants devrait contrebalancer le ralentissement de **KMart**, après 1995.

La révision à la baisse des prévisions de bénéfices reflète de plus les frais financiers plus élevés de **Norwall**. La société ne bénéficie plus des mêmes termes pour ses comptes payables, maintenant que ses fournisseurs ont accès à ses résultats financiers. (DB)

Faites la UNE

et participez au concours

LES GRANDS PRIX DE LA PME 1995

Dans le cadre de son dixième anniversaire, le magazine



en collaboration avec ses parrains lance ce concours afin de souligner le travail et le dynamisme des PME québécoises.

Soumettez votre candidature pour l'un des neuf prix et courez la chance d'être choisie la PME de l'année et de faire la une du magazine PME de février 1995.

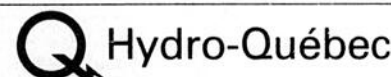
- Vous enregistrez une forte croissance de vos ventes depuis les 5 dernières années
- Vous avez investi en R & D
- Vous exportez

Votre entreprise doit être une PME à propriété québécoise et située au Québec.

Soyez fier de votre entreprise ! Soumettez dès maintenant votre candidature pour l'un des 9 prix

● Croissance des ventes :

Prix ressources naturelles
Hydro-Québec



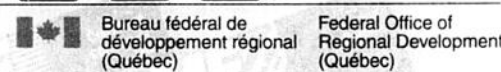
Prix commerce de détail
Entreprises Dominion Blueline inc.



Prix commerce de gros
Société Journey's End



Prix manufacturier,
50 employés et moins
BFDR (Q)



Prix manufacturier,
entre 50 et 250 employés
CRIQ



Prix services
Bell Québec



La PME de l'année
Raymond, Chabot, Martin, Paré
(Croissance des ventes entre 1988 et 1993)



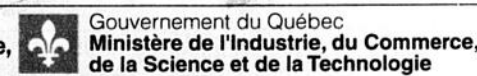
● Exportation :

Le prix de la PME à l'exportation
Banque fédérale de développement



● Recherche et développement :

Le prix (R & D)
Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la Technologie



Pour chacun des neuf prix, la PME se verra attribuer un prix de 5 000 \$ en argent ou produits/services. L'édition de février du magazine PME 1995 présentera un dossier complet sur les récipiendaires.

Pour vous inscrire et obtenir les règlements, composez le 1-800-985-BELL

Faites vite ! La date limite pour poser sa candidature est le 31 octobre 1994. Le cachet de la poste en fera foi.

Les informations fournies seront compilées et validées par le Magazine PME et le bureau d'experts comptables Raymond, Chabot, Martin, Paré. Il est possible que nous vous contactions pour obtenir des informations supplémentaires. Le gagnant sera dévoilé lors d'une soirée qui aura lieu en février 1995.

Vous pouvez obtenir une copie des règlements du concours en écrivant à cette adresse.



LE RÉSEAU RADIONUTUEL

LE LEADER DE L'INFORMATION

cims cjr cjr cjr cks cks cks cks

MONTREAL QUEBEC GATINEAU TROIS-RIVIERES JONQUIERE SHAWINIGAN SHERBROOKE



Pour information, contactez Denis Dubé, rédacteur en chef, Magazine PME, (514) 392-9000

Grands Prix de la PME 1995
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
ou par télécopieur
(514) 393-9430

Pétrole : la tendance à la hausse se poursuivra

La tendance à la hausse du prix du pétrole devrait se maintenir, permettant aux titres de producteurs canadiens de s'apprécier substantiellement.

Le *Western Texas Intermediate* (WTI), le pétrole de référence aux États-Unis, s'échange à 20,15 \$ US le baril, comparativement à 17,55 \$ US l'an dernier, après être descendu sous les 15 \$ US le baril en mars.

Dans le document intitulé *Cycles et tendances* de juin 1994, les analystes de la *Caisse de dépôt et placement du Québec* soutiennent que le prix du pétrole demeurera à la hausse au cours des deux prochaines années, en excluant la possibilité d'un retour rapide de la production de l'Irak, présentement en embargo par les Nations Unies.

La faiblesse du prix du pétrole des dernières années a été causée par l'anémie de l'économie mondiale, la méfiance entre les producteurs de l'Opep, les exportations russes et la forte production des gisements de la mer du Nord.

Selon **Martin Molyneux**, analyste pétrolier chez **BBN James Capel**, la croissance de la demande de produits pétroliers transformés a augmenté la consommation de pétrole brut de 800 000 barils par jour.

L'analyste a augmenté ses prévisions du prix moyen du pétrole de 16 \$ US à 17 \$ US pour 1994, tout en maintenant ses prévisions de 18 \$ US pour 1995.

Les analystes de **Richardson Greenshields Canada**, **ScotiaMcLeod** et **Lévesque Beaubien Geoffrion** sont eux aussi optimistes pour le secteur pétrolier, du moins dans une perspective de six mois à un an.

Au premier semestre de 1994, les titres pétroliers du *TSE 300* ont inscrit la deuxième meilleure performance de la bourse, terminant en hausse de 2,8 %, comparativement à une baisse de 6,9 % pour l'indice composite.

Le sous-indice des pétrolières a toutefois reculé de plus de 25 % par rapport à son sommet de 1993.

« La différence entre la production et la consommation a diminué considérablement. En dépit de l'incertitude pour la production de l'Irak, nous demeurons positifs pour le pétrole et les titres pétroliers », a déclaré aux **AFFAIRES Ken Croft**, analyste de ce secteur chez **Lévesque Beaubien**.

Kenneth Faircloth, analyste pétrolier chez **Richardson**, observe que le ratio du

cours de l'action sur les fonds autogénérés est peu élevé, reflétant peut-être les doutes des investisseurs face à la durabilité de la hausse des prix du pétrole. Les actions des grands producteurs s'échangent en moyenne à 4,9 fois leurs fonds autogénérés de 1995, et celui des producteurs intermédiaires à seulement 4,4 fois.

Les fonds autogénérés sont la somme des bénéfices et de toutes les dépenses qui ne causent pas de sortie de fonds, l'amortissement par exemple. Les titres pétroliers sont évalués selon leurs fonds autogénérés, une mesure de leur capacité à récupérer leurs investissements de forage et de la disponibilité de fonds pour explorer et développer leurs propriétés.

Henry Cohen, analyste pétrolier chez **ScotiaMcLeod**, souligne la croissance des fonds autogénérés des sociétés pour les six prochains mois, croissance qui ne se reflète pas encore dans le prix des actions. Par la suite, les perspectives semblent excellentes, mais seulement pour les producteurs qui ont de bonnes propriétés d'exploration et des occasions d'investissements à long terme. M. Cohen s'inquiète du niveau des réserves de pétrole et de gaz des compagnies, et donc de la capacité de maintenir leurs fonds autogénérés dans l'avenir. En même temps, les prix des propriétés pétrolières, des services de forage et, en général, le coût de la recherche de pétrole, ont explosé.

M. Molyneux, de **BBN James Capel**, explique également l'écart entre le multiple des petites compagnies et celui des grands producteurs par la vive concurrence qui se développe pour l'acquisition de propriétés. Les petites sociétés sont plus vulnérables lorsque le prix des terrains augmente.

Des rendements de 20 à 50 %

L'optimisme des analystes se traduit par des prévisions de gains substantiels sur les titres. M. Faircloth prévoit de hausses de plus de 50 % d'ici six à 12 mois pour **ATCOR Resources** (Tor., AKR, 3,65 \$), **Beau Canada Exploration** (Tor., BAU, 2,33 \$), **CS Resources** (Tor., CRZ, 7,25 \$), **HCO Energy** (Tor., HCE, 3,05 \$), **Norcen Energy** (Tor., NCN, 16,75 \$), **Wascana Energy** (Tor., WE, 10,25 \$) et quelques autres.

CS Resources est également une favorite de **ScotiaMcLeod**. **CS** a mis au

point une technologie pour l'extraction du pétrole lourd.

ScotiaMcLeod et **Richardson** recommandent toutes deux **Sceptre Resources** (Tor., SRL, 12,75 \$).

Les deux firmes voient le titre de **Sceptre** à 19 \$ d'ici un an.

FRANÇOIS RIVERIN

PRÉVISIONS DE FONDS AUTOGÉNÉRÉS DE QUELQUES PRODUCTEURS DE PÉTROLE

Compagnie	Prix de l'action			Fonds autogénérés par action		
	Haut 52 sem.	Bas 52 sem.	Cours le 4-08-94	1993	1994	1995
ATCOR Resources	6,13 \$	3,30 \$	3,65 \$	0,86 \$	1,00 \$	1,26 \$
Beau Canada	2,59 \$	1,65 \$	2,33 \$	0,20 \$	0,46 \$	0,68 \$
HCO Energy	3,15 \$	1,60 \$	3,05 \$	n.d.	0,37 \$	0,80 \$
Norcen Energy	22,50 \$	13,63 \$	16,75 \$	4,01 \$	4,30 \$	4,50 \$
Sceptre Resources	15,13 \$	10,13 \$	12,75 \$	1,91 \$	2,45 \$	3,15 \$
Wascana Energy	11,50 \$	7,75 \$	10,25 \$	1,74 \$	2,13 \$	2,71 \$

Source : Richardson Greenshields Canada

Tableau : LES AFFAIRES

富達投資

"Fidelity Investments"

SERVICES EN CANTONNAIS CHEZ FIDELITY INVESTMENTS CANADA

La prochaine fois que vous ou votre conseiller financier appellerez Fidelity Canada, vous pourrez demander d'être servi en cantonnais, en plus d'avoir le choix de communiquer en français ou en anglais, naturellement ! En dispensant des services en cantonnais et en offrant la documentation de ses fonds mutuels en chinois, Fidelity Canada prouve une fois de plus aux investisseurs canadiens que transiger avec l'une des plus prestigieuses entreprises de fonds mutuels au Canada comporte des avantages.

Fidelity Canada est une filiale de Fidelity Investments. Avec 350 milliards \$ d'actifs à gérer partout dans le monde, Fidelity est le plus important gestionnaire privé de fonds mutuels.



POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS SUR LES SERVICES DE FIDELITY EN CANTONNAIS,

APPELER SANS FRAIS AU 1-800-263-4077

Les fonds mutuels de Fidelity Investments Canada sont vendus exclusivement par l'entremise des conseillers financiers du Canada.

La guerre du bois d'oeuvre a coûté plus de 20 M\$ aux producteurs

Les exportateurs de bois de sciage du Canada auront déboursé entre 20 et 25 M\$ en frais d'avocats et autres pour se défendre dans la bataille du bois de sciage.

A cela s'ajoutent les frais non déterminés des gouvernements. C'est ce qu'a déclaré **Frédéric Brouillard**, directeur de la division économie et marché à l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ). Le comité de contestation extraordinaire, dans une décision partagée, a confirmé la semaine dernière un jugement d'un tribunal antérieur qui donnait raison au Canada dans le litige du bois de sciage.

Le Canada demandait l'abolition du droit compensateur de 6,51 % imposé aux exportations de bois de sciage vers les États-Unis. Depuis 1991, les États-Unis ont retenu quelque 800 M\$ en vertu de ce tarif. Ils devront rembourser le montant, normalement placé en fiducie, plus l'intérêt, d'ici 60 jours.

« L'important dans tout cela, ce n'est pas l'argent, mais l'accès au marché américain. La décision permet au Québec de conserver son système d'allocation de droit de coupe », a ajouté M. Brouillard.

Les exportateurs de bois de sciage du Québec devraient recevoir des remboursements de l'ordre de 125 M\$. Leur part des frais de défense est évaluée à 2,5 M\$, montant qui sera distribué selon la quote-part des exportations des producteurs. Les principaux sont : **Donohue** (Mtl, DHC, 13 \$), **Domtar** (Mtl, DTC, 7,25 \$) et **Tembec** (Mtl, TBC, 10,25 \$).

John Johnson, analyste des produits forestiers chez **Richardson Greenshields Canada**, a calculé que Donohue recevrait quelque 10 M\$ de remboursement, représentant 0,15 \$ l'action avant impôt. **Green Forest Lumber** (Tor., GFT, 11,25 \$), un grossiste ontarien, obtiendrait près de 5 M\$ ou 1 \$ l'action.

Les producteurs de l'ouest canadien profiteront également de remboursements importants.

Slocan Forest Products (Tor., SFF, 12,88 \$) se verrait rembourser un montant équivalent à 0,55 \$ l'action. Toutefois, selon M. Johnson, les chèques ne sont pas encore dans les poches des producteurs. Les scieurs américains n'ont pas encore déclaré forfait.

Quant au prix du bois de sciage, M. Johnson pense que la décision du comité de contestation extraordinaire aura pour conséquence de le réduire de 20 \$ US le 1 000 pieds à court terme.

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 05-08-94	Fermeture 29-07-94	Variation %	
Métaux¹				
Aluminium (\$ US la lb)	0,64	0,66	- 3,03	
Argent (\$ US l'once)	5,17	5,29	- 2,27	
Cuivre (\$ US la lb)	1,09	1,11	- 1,80	
Nickel (\$ US la lb)	2,76	2,82	- 2,13	
Or (\$ US l'once)	378,30	384,00	- 1,48	
Platine (\$ US l'once)	404,50	426,70	- 5,20	
Zinc (\$ US la lb)	0,42	0,43	- 2,32	
Indice CRB	231,98	233,65	- 0,71	
Indice Dow Jones (denrées)	153,06	154,31	- 0,81	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	19,30	20,30	- 4,93	
Brent (Mer du Nord)	18,15	18,40	- 1,34	
Bois de sciage²				
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) \$ CA	500,00	500,00	0	
Prix composés				
Toronto \$ CA	417,61	398,13	4,89	
Columbus \$ US	362,69	361,89	0,22	
Marché à terme (Comex)				
	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	sept.	5,15	5,33	- 3,78
	dec.	5,22	5,40	- 3,33
	mars	5,30	5,48	- 3,28
Cuivre (\$ US la livre)	août	1,06	1,11	- 4,50
	sept.	1,07	1,11	- 3,60
	dec.	1,07	1,11	- 3,60
Or (\$ US l'once)	août	377,30	383,00	- 1,49
	oct.	379,90	386,10	- 1,61
	dec.	382,90	389,20	- 1,62
Platine (\$ US l'once)	oct.	412,30	426,70	- 3,37
	janv.	415,10	429,70	- 3,40
	avril	418,30	n.d.	-

¹ : London Metal Exchange

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Royal Oak augmente son offre

Royal Oak Mines (Tor., RYO, 5,75 \$) a haussé son offre d'achat sur les 148,7 M d'actions des **Minerais Lac** (Tor., LAC, 14,25 \$) de 13,59 \$ à 16,50 \$, pour une considération globale de 2,4 milliards de dollars.

Royal Oak offre soit 5 \$ au comptant et deux de ses actions, soit seulement 2,87 de ses actions.

L'offre précédente comportait soit 3,75 \$ au comptant et 1,75 action, soit seulement 2,42 actions.

American Barrick Resources Corp. (Tor., ABX, 30,88 \$) a proposé 4 \$ au comptant, plus 0,31 action, ou 0,43 action seulement, pour une considération de 14 \$. **Kinross Gold Corp.** (Tor., K, 5,37 \$) et **TVX Gold** (Tor., TVX, 7,88 \$) veulent se partager les éléments d'actif de Lac, TVX obtenant ceux d'Amérique du Sud, et TVX ceux du Canada. Elles offrent seulement des actions, d'une valeur de 15 \$.

Royal Oak détient déjà 3,8 M d'actions de Lac. Les banquiers ont accordé 50 M\$ US à Royal Oak, tandis que les courtiers **Salomon Brothers** et **Scotia-McLeod**, les conseillers financiers pour l'offre d'achat, se sont engagés à souscrire 120 M\$ d'actions ordinaires de Royal Oak une fois l'acquisition complétée. (FR)

Diamants : résultats décevants d'Aber

Kennecott Canada a décidé d'interrompre les travaux de mise en valeur de la kimberlite **Tli Kwi Cho** à la suite de résultats négatifs de l'échantillonnage en vrac de 5 000 tonnes prélevées à la fin de 1993.

Kennecott détient 60 % de la kimberlite, **Aber Resources** (Tor., ABZ, 9,88 \$) 15 % et **SouthernEra Resources** (Tor., SUF, 3,20 \$) 10 %. **Kettle River Resources** (Van., KRR, 2,55 \$), **Denton Resources** (Van., DTA, 1,27 \$) et **Horseshoe Gold Mining** (Alberta, HSX, 1,15 \$), qui fusionneront d'ici quelques semaines, retiennent ensemble une participation de 35 %.

La teneur en diamants de la kimberlite analysée par Kennecott a été beaucoup moins forte que celle de **BHP Minerals** et **Dia Met Minerals** (Tor., DMM, 17 \$). La teneur moyenne de la partie la plus riche de la kimberlite a été de 0,359 carat par tonne.

Moins de 30 % des diamants d'un diamètre entre 1 et 2 mm sont de catégorie bijouterie. Ceux de plus de 2 mm seront évalués plus tard.

« Ces résultats ne sont pas

suffisamment encourageants pour justifier un échantillonnage additionnel de la **Tli Kwi Cho** », a déclaré Kennecott.

La compagnie projette toutefois d'échantillonner une autre kimberlite, la **DO-18**, au début de 1995. La kimberlite contient 30 M de tonnes de roche diamantifère. Kennecott a investi 13 M\$ jusqu'à maintenant dans cette région. (FR)

Ressources Robex investit à Cuba

Les Ressources Robex (Mtl, RBX, 0,20 \$), de Sainte-Foy, acquerront une participation de 50 % dans un projet de carbonate de calcium fin à Jaruco (Cuba).

Selon une entente conclue le 26 juillet avec **Caribbean Mines**, Robex se substitue à Caribbean dans son entente conjointe avec **Cimtec S.A.**, une compagnie cubaine qui détient 100 % de la mine **Coco Peredo**.

Cette mine extrait annuellement, depuis une vingtaine d'années, entre 70 000 et 120 000 tonnes de carbonate de calcium no 8 (roche de six par six pouces) et environ 5 000 à 6 000 tonnes de calcium fin pour le marché

domestique.

Robex et Caribbean Mines projettent de construire une usine de broyage de calcium d'une capacité de production initiale de 200 000 tonnes par année destinées aux marchés mondiaux.

Pour acquérir sa participation de 50 %, Robex devra compléter une étude de faisabilité d'ici le 18 mars 1995, au coût approximatif de 200 000 \$.

Advenant une conclusion favorable, la compagnie de Sainte-Foy sera responsable de la levée de fonds requise pour le financement des immobilisations d'un coût évalué à 5 M\$.

De plus, Robex devra payer à Caribbean Mines 100 000 \$ à l'obtention du financement, 100 000 actions ordinaires de Robex et une redevance de 3 \$ CA par tonne pour un minimum de cinq ans, rachetable à trois fois le montant de la dernière redevance payée sur la quote-part de Robex.

Selon Robex, le carbonate est de très haute pureté et les réserves excèdent 20 M de tonnes. Son prix sur le marché mondial est de 225 \$ US la tonne, tandis que le coût de production atteindrait 50 \$ US la tonne.

Le carbonate de calcium est utilisé principalement dans les pâtes et papiers, la peinture, le plastique, les adhésifs et le caoutchouc. (FR)

Cambior détient un droit de premier refus sur Doyon

Cambior (Mtl, CBJ, 18,13 \$) détient un droit de premier refus sur la mine d'or Doyon, au Québec, qu'elle partage à 50 % avec les **Minerais Lac** (Tor., LAC, 14,25 \$).

Si la mine est vendue, Cambior sera en plein cœur de la mêlée.

C'est ce qu'a déclaré **Pierre Chenard**, vice-président et conseiller juridique de la compagnie, à l'occasion

d'une conférence sur les titres aurifères la semaine dernière à San Francisco.

American Barrick Resources Corp. (Tor., ABX, 30,88 \$) veut vendre les éléments d'actif de Lac au Canada si son offre d'achat est acceptée.

Kinross Gold Corp. (Tor., K, 5,37 \$) s'emparerait de l'actif de Lac au Canada si son offre conjointe avec **TVX Gold** est acceptée.

Cependant, M. Chenard a semblé écarter toute possibilité que Cambior présente une offre d'achat sur toutes les actions de Lac.

Lors de la vente de la part de 50 % de **Soquem** dans Doyon à Cambior, en 1986, Lac avait renoncé à son droit de premier refus pour permettre la transaction.

Lac est présentement l'exploitant de la mine. Lac détient également, dans le canton Bousquet, les mines Bousquet I et II.

Selon **Robert Lavallière**, directeur des relations avec les investisseurs de Cambior, la compagnie regardera « tout ce qui peut créer de la synergie » avec ses activités, dans la mesure où les prix sont réalistes.

Il a fait remarquer que

l'acquisition de la mine Omai, en Guyana, avait coûté seulement 15 \$ US l'once (excluant le coût de la mise en production).

C'est donc dire que la croissance par l'exploration coûte moins cher.

Cambior a produit 260 000 onces d'or au premier semestre de 1994 qui ont rapporté 151 M\$ de revenus. Les bénéfices ont atteint 44 M\$ ou 0,22 \$ l'action, comparativement à 26 M\$, ou 0,10 \$ l'action l'an dernier.

Ayant épuisé les pertes fiscales, Cambior a diminué ses charges d'impôt reporté, ce qui a réduit ses bénéfices, mais n'a eu aucun impact sur son encaisse.

Par ailleurs, **Ressources Audrey** (Mtl, AUY, 1,10 \$), filiale à 72 % de Cambior, a obtenu un prêt d'or de 50 000 onces, qu'elle a vendues à terme à 402 \$ US l'once, pour un montant de 28 M\$ CA.

Audrey a également conclu des contrats de vente de devises américaines totalisant 31 M\$ US à des taux variant entre 1,438 et 1,489 \$ CA entre 1996 et 1999. (FR)

PROCHAINEMENT

DANS LES **AFFAIRES**

CAHIER SPÉCIAL

RÉUNIONS & CONGRÈS

SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 3 SEPTEMBRE 1994

◆ POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000 ◆



Comment faire passer l'avoir d'un jeune couple de -18 000\$ à 89 000 \$ en quatre ans

Mon copain et moi-même avons terminé nos cours universitaires le printemps dernier. Nous sommes âgés de 25 ans et de 22 ans respectivement. Nous habitons un logement qui coûte 300 \$ par mois.

Nos plans futurs incluent une maison, des enfants et, peut-être, une nouvelle voiture. Nous prévoyons avoir des salaires annuels respectifs entre 25 000 \$ et 30 000 \$. Pour nos études, nous avons accumulé des prêts étudiants qui totalisent 18 000 \$.

Comment établir nos priorités afin d'atteindre le plus rapidement possible nos objectifs? Vaudrait-il mieux étaler le remboursement de nos prêts pour profiter du faible prix actuel des maisons?

Peut-être serait-il préférable de rembourser d'abord nos dettes? Est-ce possible d'atteindre ces objectifs tout en investissant dans les REÉR?

L.C.
Montréal

Vous êtes au début de votre vie active. Vous avez un avoir négatif de 18 000 \$, mais vous disposez de plus de 30 ans pour bâtir votre indépendance financière. Le temps et vos compétences sont vos deux principaux atouts.

Ne négligez surtout pas vos compétences. C'est grâce à elles que vous pourrez accroître votre salaire plus ra-

Comment donner suite à la cause gagnée contre Laidlaw en 1992?

Les actionnaires ont eu gain de cause contre Laidlaw, qui avait été accusée, en 1992, de ne pas avoir présenté, dans ses états financiers, le véritable portrait de la compagnie.

Faisant partie de ces actionnaires, j'ai fait parvenir à qui de droit tous les documents demandés.

Je n'ai cependant eu aucune nouvelle.

J'aimerais bien savoir si je peux m'attendre à être dédommagé et à qui puis-je m'adresser?

Y.B.
Chambly

Nous ne pouvons pas vous dire quelles sont vos chances d'être dédommagé. Nous pouvons cependant vous dire avec qui communiquer.

C'est l'avocat Jeffrey J. Smith, de la maison américaine Wolf-Haldenstein, Adler, Freeman & Hertz, qui a défendu cette cause. L'adresse de cette étude d'avocats est : 270, Madison avenue, 11th floor, New York, NY 10016.

Vous pouvez joindre l'avocat au numéro de téléphone suivant : (212) 545-4600. (CC)

pidement que l'inflation, surtout au cours des 10 premières années de travail. C'est aussi grâce à elles que vous pourrez devenir riches.

Autre chose : bâtissez ensemble. Les deux conjoints doivent participer activement à la gestion de l'épargne familiale. Les éléments d'actif devraient être achetés à deux. Les conjoints devraient bâtir de sorte que l'actif familial soit également réparti entre eux.

Si un des conjoints doit réduire son temps de travail pour élever les enfants, ce partage équitable de l'actif le protégera contre une éventuelle séparation, en plus de permettre le fractionnement des revenus de placement entre conjoints.

À votre âge, l'épargne devient la priorité. C'est grâce à elle que vous pourrez vous payer éventuellement une

maison, une voiture et d'autres biens.

Il y a des périodes de votre vie où il est plus facile d'épargner que d'autres : après 45 ans, alors que vos revenus familiaux seront élevés et que vos enfants seront presque adultes ; au début de votre vie active, alors que vous êtes deux à travailler et que vos responsabilités familiales sont à leur minimum.

Épargnez fort dès maintenant

À votre âge, il est temps de donner un bon coup au chapitre de l'épargne. Pour les quatre à cinq prochaines années, vous devriez mettre de côté l'un des deux salaires.

Les sacrifices peuvent sembler difficiles à faire. Le jeu en vaut toutefois la chandelle. Utilisez le salaire épargné de la première année pour

rembourser votre dette d'étudiant, dont les intérêts ne sont pas déductibles d'impôt.

Par la suite, de 26 à 29 ans, avec le salaire épargné, vous verrez à cotiser au maximum dans le REÉR, le vôtre et celui de votre ami.

En tenant compte d'un salaire familial initial de 50 000 \$ et d'un taux moyen annuel d'inflation de 3 %, vos cotisations annuelles familiales seront de 9 000 \$, 9 270 \$, 9 548 \$ et 9 835 \$.

Vous verrez également à épargner les reports d'impôt provenant des cotisations ; ces reports seront respectivement, pour les quatre années, de 3 420 \$, 3 523 \$, 3 628 \$ et 3 737 \$.

De l'épargne annuelle sur vos salaires, il restera près de 6 000 \$, une fois les cotisations annuelles au REÉR versées. Cette épargne et les reports d'impôts viendront grossir année après année vos valeurs hors REÉR.

En suivant cette stratégie, vous aurez accumulé, à la fin de la quatrième année, un actif net de 89 520 \$ avant impôts et de 75 488 \$ après impôts.

Ces données reposent sur les hypothèses suivantes : un rendement annuel de 9 % sur votre argent et un taux d'imposition marginal de 38 % pour chaque conjoint.

À la fin de la quatrième année, votre actif se composera de REÉR d'une valeur de 46 773 \$ et d'un portefeuille de certificats et/ou de valeurs mobilières de 42 747 \$.

Aigüez vos connaissances du placement

Durant cette première phase de votre cycle d'épargne, il est important d'acquérir les connaissances nécessaires pour bien gérer votre argent. Suivre des cours sur le monde du placement, lire les journaux financiers, s'imprégner de la vie du monde des affaires au Québec sont au-

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre, chaque semaine, aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Les questions et réponses seront publiées dans le journal.

Nous vous invitons à communiquer vos questions directement à l'auteur de la chronique

en les télécopiant au (514) 392-1586 à l'attention de l'auteur 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

tant de choses à faire pour raffiner votre gestion de l'actif. Au début, vous verrez à investir l'argent de votre REÉR dans les certificats d'épargne d'un an.

Puis, sans trop tarder, vous verrez à faire vos premiers pas dans le marché obligataire en achetant des obligations démunies d'émetteurs de bonne qualité et dont l'échéance ne dépasse pas six ans.

Quant à votre portefeuille hors REÉR, il pourra être investi graduellement dans le marché boursier, d'abord dans les actions de grandes compagnies ayant un bon potentiel de croissance et qui versent en plus de généreux dividendes à leurs actionnaires. Vous aurez ainsi le temps de dénicher un bon courtier en valeurs mobilières, tout en approfondissant vos connaissances sur le monde du placement.

À la fin de la quatrième année, vous serez en mesure de fournir la mise de fonds requise pour acheter votre première maison.

Nous recommandons de

vous en tenir au strict nécessaire pour votre famille en matière d'habitation.

Faible croissance de la population, vieillissement de la population, faible inflation, taxes de plus en plus élevées en raison de l'endettement de nos gouvernements et révolution du monde des télécommunications sont quelques facteurs qui pourraient bien limiter sensiblement la plus-value des propriétés au cours des prochaines années.

À partir de la cinquième année, vous verrez à diminuer votre taux d'épargne pour le fixer à près de 10 % du revenu brut annuel familial et ce, jusqu'à l'âge de 42 ans environ.

CLAUDE CHIASSON



Assurance-vie : en cas de faillite de la compagnie, vos REÉR sont protégés jusqu'à 60 000 \$

Est-il vrai que les REÉR enregistrés auprès d'une compagnie d'assurance-vie sont protégés jusqu'à concurrence de 200 000 \$ en cas de faillite de cette dernière?

On m'a dit que les clients des Coopérants (la compagnie a fait faillite) ayant un REÉR de plus de 60 000 \$ ont été protégés jusqu'à un total de 200 000 \$.

R.P.
Loretteville

C'est la Société d'indemnisation d'assurance de personnes (SIAP) qui assure les dépôts et autres instruments d'épargne et d'assurance émis par les compagnies d'assurance-vie. Les règles de couverture sont très précises :

- les REÉR sont couverts jusqu'à concurrence d'une

valeur de 60 000 \$ par client, par institution. Les fonds enregistrés de revenus de retraite (FERR) jouissent également de la même protection ;

- les revenus de rente (invalidité et autre) sont couverts jusqu'à concurrence de 2 000 \$ pour chaque client par institution ;
- la valeur de protection des polices d'assurance-vie est couverte jusqu'à concurrence de 200 000 \$ pour chaque client par institution.

Il est donc faux de penser que vos REÉR enregistrés auprès d'une compagnie d'assurance-vie sont couverts jusqu'à concurrence de 200 000 \$ par institution.

Bien que les règles soient bien établies, la SIAP étudie chaque cas de faillite se-

lon son mérite.

Dans un cas précis, elle peut faire preuve de plus de largesse et déroger aux règles pré-citées.

André Matte, courtier en FERR et en annuités, a pu constater que les propriétaires de REÉR enregistrés chez Les Coopérants ont été en mesure de récupérer tout leur avoir, même si la valeur du régime excédait 60 000 \$. « Je ne connais aucun client des Coopérants qui a perdu de l'argent dans la faillite de cette institution financière », a-t-il dit.

Par contre, dans le cas de la faillite de La Souveraine, des clients ont perdu de l'argent, selon M. Matte.

Conclusion : lorsque vous faites vos placements, faites-le dans le respect des règles de protection établies ; c'est plus sûr. (CC)

PROCHAINEMENT
DANS LES **AFFAIRES**

DOSSIER SPÉCIAL

FORMATION &
PERFECTIONNEMENT



SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA
VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 10 SEPTEMBRE 1994

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

FONDS INVESTISSEMENTS

Revue de la semaine terminée le 5 août 1994

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au rétro; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) 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 action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA des qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ABC FUNDS			ciC American(i)	18.66	-1.11
Fully-Md(ydr)	7.12	—	ciC AsianDyn(i)	11.24	+3.50
Fund-Value(ydr)	9.96	—	ciC Asset Strat(i)	11.37	+4.44
ADMAX REGENT GROUP			ciC EmergMkts(i)	11.03	+5.25
AmerPerf(i)	4.97	-1.08	ciC GloblBond(i)	9.59	+3.31
A Asset All(i)	12.04	+5.7	ciC Growth(i)	3.45	-1.15
A Cdn Income(i)	4.94	+1.37	ciC OptimaxUS(i)	10.03	+9.1
A Cdn Perf(i)	5.82	16	ciC Amer CS(i)	18.65	-1.1
A Globl(i)	5.45	+3.05	ciC Amer US(i)	13.44	+4.4
A Poly Per(i)	4.94	+4.1	ciC Asset Strat(i)	11.35	+3.5
A US Poly(i)	5.41	+5.6	ciC Growth(i)	3.46	-1.14
R Dragon 888(y)	8.97	+1.0	CALPA(n)		
R Europa(y)	10.61	+3.08	Gyro Bond(r)	9.85	+1.13
R Int'l(i)	7.49	+1.85	Gyro Equity(r)	11.93	-1.7
R Korea(y)	14.04	-1.20	CAMAF(n)		
R Nippon(y)	12.67	+2.61	Camal(ydr)	10.59	+4.7
R Tiger(y)	15.04	+7.9	CANADA TRUST		
R World Inc(r)	12.62	+3.4	CTIF Equity(ydr)	72.34	+1.9
AGF GROUP CS			CTIF Income(ydr)	69.9	-3.0
Amer Growth(i)	10.37	-3.8	Ev AmerGth(i)	9.93	-3.0
Asian Growth(i)	14.84	+3.41	Ev AsiaGth(i)	9.88	+1.02
Cdn Bond(i)	4.76	+4.2	Ev Balanced(i)	13.63	+5.2
Cdn Equi(r)	10.82	+0.9	Ev EuroGth(i)	10.50	+6.7
Cdn Res(i)	15.44	-6.4	Ev EuroGth(i)	9.46	+2.05
Corp Invlt(r)	12.46	+5.9	Ev Int'l(i)	10.45	+2.2
Crp Inv Stk(i)	8.95	-1.54	Ev Mortgage(i)	57.73	+1.6
Global(i)	10.67	-0.9	Ev Nor Amer(i)	35.68	+8.2
Grth Equi(r)	18.89	-1.6	Ev Spec Equi(i)	18.09	-0.6
Hilcomer(i)	9.54	+5.3	Ev Sock(i)	14.40	+2.8
Japan(i)	9.44	-7.5	Ev US Equity(i)	14.32	+2.1
Special(i)	9.44	-7.5	CI MUTUAL FUNDS CS		
Strat Inc(r)	9.62	-4.7	American(i)	8.00	+2.5
US Income(i)	10.56	-4.7	Cdn Bond(i)	6.36	+4.7
srA China Focus(i)	8.23	+1.11	Cdn Bond(i)	4.83	+2.1
srA Euro Growth(i)	8.42	+1.08	Cdn Growth(i)	5.37	+3.1
srB China Focus(g)	8.22	+1.11	Emerg Asian(i)	11.04	+4.15
srB Euro Growth(i)	8.41	+9.6	Emerg Mkts(i)	9.73	+6.11
srC China Focus(i)	8.22	+1.11	European(i)	6.02	+2.03
srC Euro Growth(i)	8.42	+1.08	Glob Bd RSP(i)	4.81	+4.2
AGF GROUP US			Glob Bd RSP(i)	5.30	-1.92
srA China Focus(i)	5.93	+8.5	Globl(i)	8.87	+2.07
srA Euro Growth(i)	6.07	+8.3	Latin American(i)	12.21	+6.27
srB China Focus(g)	5.92	+8.5	New World Inc(i)	10.24	+1.89
srB Euro Growth(i)	6.06	+8.6	Pacific(i)	18.29	+3.27
srC China Focus(i)	5.92	+8.5	Pacific(i)	18.29	+3.27
srC Euro Growth(i)	6.06	+8.6	sect Amer(i)	7.05	+2.8
AIC GROUP			sect Cdn(i)	5.20	+1.9
Advantage(i)	19.83	+3.5	sect Em Asian(i)	10.75	+4.07
Value(i)	16.39	+3.1	sect Em Mkts(i)	8.23	+6.06
World Equity(i)	10.73	+1.61	sect Euro(i)	6.21	+2.14
ALTAIR			sect Globl(i)	10.35	+0.7
AltaFund(i)	17.69	-2.3	sect Latin Amer(i)	10.84	+5.96
Asia Pacific(i)	16.33	+6.8	sect Pacific(i)	12.56	+3.29
Balanced(i)	13.11	+3.8	sect Sh-Term(i)	6.78	+1.5
Capital Growth(i)	11.31	+5.4	CI MUTUAL FUNDS US		
Diversif(i)	11.93	+1.88	American US(i)	5.76	-1.7
Equity(i)	28.65	+4.6	Em Asian US(i)	7.96	+3.92
European Equi(i)	11.73	+2.62	Em Mkts US(i)	7.01	+5.73
Global Bond(i)	9.74	-1.3	Global US(i)	7.11	+1.72
Gth & Inc(i)	8.46	-1.4	Latin Amer US(i)	8.80	+1.64
Income(i)	6.79	+4.4	New Wid Inc US(i)	7.38	+1.51
Recovery(i)	11.57	+4.3	Pacific US(i)	13.18	+2.97
Resource(i)	15.27	-1.3	World Bd US(i)	3.71	—
ST Global Inc(i)	12.22	+3.3	sect Amer US(i)	5.08	+1.7
Select Amer(i)	21.99	+1.58	sect Cdn US(i)	7.45	+3.75
Special Gro(i)	14.67	-1.01	sect EmAsian US(i)	7.75	+5.70
US Larger C(i)	11.44	+1.15	sect EmMkts US(i)	5.93	+5.70
AMF PRIVATE CAPITAL			sect Euro US(i)	4.48	+1.82
Equity(ydr)	12.59	+4.4	sect Globl US(i)	7.46	+1.77
Income(ydr)	13.28	+1.6	sect LatAm US(i)	7.81	+5.8
Optimix(i)	11.86	+8.7	sect Pacific US(i)	9.05	+2.96
A.P.P.Q.(n)			sect Sh-Term US(i)	4.89	—
Equilibree(ydr)	11.61	-6.2	CIBC FUNDS		
ATLAS ASSET MANAGEMENT			Balanced(dr)	11.93	+6.8
Balanced(i)	9.64	+5.2	Cap Amer(i)	16.07	+5.7
Cdn Bond(i)	9.34	—	Cdn Bond(i)	10.08	+5.8
Glo Equity(i)	16.00	+2.76	Cdn Equity(i)	11.27	+2.9
LrgCap Amer CS(i)	15.13	+1.20	Cdn Income(i)	9.32	+4.8
LrgCap Amer US(i)	10.90	+8.3	Equity Inc(i)	11.10	+5.6
BNP (CANADA) FUNDS			Far East(i)	10.65	+3.52
FC Allocation(dr)	10.76	+5.1	Global(i)	10.68	+5.6
FC Bond(dr)	10.75	+1.9	Mortgage(i)	11.39	+2.0
FC Euro Index(dr)	12.00	-5.3	US Equity(i)	11.46	+9.0
FC Growth(dr)	9.91	10	CONCORDE		
FC Int'l Gndr	10.20	+1.58	Croissance(ydr)	5.69	+1.5
FC III Bond(dr)	10.00	+8.5	Hypothèques(ydr)	10.08	+0.2
FC Mortgage(dr)	11.56	+1.2	Revenu(ydr)	9.78	-0.4
FC Resource(dr)	9.68	-1.2	CORMEL(n)		
FC SpecGndr	8.76	-1.94	Actions(ydr)	10.00	+2.1
FC US Gndr	10.78	-1.06	Equilibree(ydr)	10.99	+0.2
BARREAU DU QUÉBEC(n)			COTE 100(n)		
Equilibree(ydr)	10.07	+0.1	Amer REER(i)	14.84	+1.37
Obligations(ydr)	9.53	+0.1	Amerique(i)	12.39	+1.31
BEUTEL GOODMAN(n)			EXP(i)	10.06	+2.03
Equity(ydr)	7.80	+2.5	CROISSANCE QUÉBEC (FONDS)		
Balanced(i)	11.29	+1.10	Crois Québec(ydr)	4.4	+7.9
Cdn Equity(i)	11.96	+1.10	CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Income(i)	9.80	+6.4	Goldtrust(i)	8.90	-1.11
Int'l Equity(i)	7.04	+2.87	CUNDILL GROUP		
BNP (CANADA) FUNDS			Security(i)	15.67	+9.7
Actions(ydr)	29.19	-3.3	Value(i)	17.32	+1.29
BPI CAPITAL MANAGEMENT			DESJARDINS (FONDS)		
Amer Equ Value(i)	6.94	-5.7	Croissance(ydr)	20.80	+2.21
Balanced(i)	5.00	+2.0	Croissance(ydr)	9.11	+1.48
Bond(i)	4.92	+1.03	Dividende(ydr)	9.04	+1.37
Cdn Equ Value(i)	6.71	+1.5	Enviro(ydr)	11.47	+1.83
Cdn Resource(i)	24.17	+4.2	Equilibree(ydr)	11.88	+2.31
Cdn SmallCap(i)	7.63	-3.9	Hypothèques(ydr)	4.39	+1.1
Income(i)	8.93	+5.6	Internat'l(ydr)	29.36	+2.71
Int'l Equity(i)	8.81	+1.38	Obligations(ydr)	4.69	+1.98
N.A. TAA RSP(i)	4.92	+1.38	DOMINION EQUITY(n)		
RSP Bond(i)	5.04	+1.82	Dyn Dom(ydr)	11.77	-7.6
World TAA RSP(i)	5.72	+1.9	DYNAMIC GROUP		
BULLOCK GROUP			Dyn Amer CS(i)	8.25	-7.2
CI(i)	6.89	+5.8	Dyn Amer US(i)	5.94	-1.16
ciA Amer CS(i)	13.55	-4.4	Dyn Cdn Gro(i)	10.11	-4.9
ciA Amer US(i)	13.44	-4.4	Dyn Div Gro(i)	5.32	+6.7
ciA AsianDyn(i)	11.27	+3.49	Dyn Div Gro(i)	5.31	+5.7
ciA Asset Strat(i)	11.37	+4.4	Dyn Europe(i)	11.70	+1.12
ciA EmergMkts(i)	10.93	+5.20	Dyn Far East(i)	10.10	-1.0
ciA GloblBond(i)	9.62	+4.2	Dyn Fnd Cda(i)	16.95	-0.6
ciA Growth(i)	3.45	-1.15	Dyn Glo Bond(i)	5.99	-8.6
ciA OptimaxUS(i)	10.06	+9.0	Dyn Glo Partner(i)	10.26	+6.9
ciB American(i)	18.67	-1.6	Dyn Govt Inc(i)	9.17	+3.3
ciB AsianDyn(i)	11.25	+3.50	Dyn Green(i)	5.48	+3.7
ciB Asset Strat(i)	11.34	+4.4	Dyn Income(i)	5.35	+5.2
ciB EmergMkts(i)	10.92	+5.1	Dyn Int'l(i)	6.98	+7.2
ciB GloblBond(i)	9.58	+4.2	Dyn Mgt P(i)	8.92	+1.1
ciB Growth(i)	3.45	-1.15	Dyn Partners(i)	7.82	+3.9
ciB OptimaxUS(i)	10.04	+9.0	Dyn Prec Met(i)	2.22	-1.77
ELLIOTT & PAGE					

Fonds	VANPA	Chg. %
EP AmerGth(i)	12.76	+1.11
EP Asian Gth(i)	10.18	+1.60
EP Bal(i)	10.49	+4.8
EP Bond(i)	10.73	+2.6
EP Emerg Mkts(i)	10.39	+4.53
EP Equi(r)	10.73	+5.6
EP Glo Balanced(i)	10.13	+1.30
EP Glo Bond(i)	10.13	+1.30
EP Glo Equity(i)	10.13	+1.30
FICADRE (FONDS)		
Actions(ydr)	7.23	+0.2
Equilibree(ydr)	10.16	+0.4
Obligations(ydr)	9.37	-0.3
FIDELITY INVESTMENTS		
Asset Mgr CS(i)	11.65	+7.8
Asset Mgr US(i)	8.40	+4.8
Cap Builder(i)	17.08	+2.3
Cdn Gth Co(i)	10.07	+7.0
Cdn Gth US(i)	9.05	+1.80
EmMktsBond CS(i)	9.53	+1.56
EmMktsBond US(i)	6.50	+1.25
EuropGth CS(i)	13.99	+2.42
EuropGth US(i)	10.09	+2.13
FarEast CS(i)	23.50	+2.84
FarEast US(i)	16.35	+2.48
Glo Bond CS(i)	10.78	+1.33
Glo Bond US(i)	6.73	+4.5
Gov't Bond(i)	10.72	+8.5
Growth & Income(i)	14.04	+1.08
Growth & Income US(i)	18.40	+1.16
Int'l PII CS(i)	17.89	+1.59
Int'l PII US(i)	12.91	+1.33
JapanGth CS(i)	11.85	+5.1
JapanGth US(i)	8.55	+2.3
LatAm Bond CS(i)	10.47	+5.2
LatAm Bond US(i)	7.00	+6.06
N.A. Inc CS(i)	10.15	+6.9
N.A. Inc US(i)	7.32	+4.1
Sm Cap CS(i)	9.90	+9.2
Sm Cap US(i)	7.14	+5.6
FIRST HERITAGE FUND(n)		
1st Heritage(ydr)	5.83	+1.32
FIRST MARATHON SECURITIES		
MarathonEqui(r)	7.37	-8.4
FRIEDBERG COMMODITY(n)		
Pre Metals(yg)	8.77	+3.4
GBC FUNDS(n)		
Bond(ydr)	10.22	+2.30
Canada(ydr)	12.44	+8.9
Internat'l(ydr)	12.77	+2.00
Global Strategy	5.52	+1.85
Asia(i)	7.81	+4.41
Bond(i)	5.89	+3.4
Canada Gwth(i)	17.79	+2.06
Divr Amer(i)	11.15	+1.13
Divr Asia(i)	6.23	+2.30
Divr Bond(i)	10.85	+8.4
Divr Europe(i)	17.30	+2.13
Divr Glob Plus(i)	7.37	67
Divr Growth(i)	10.78	+1.13
Divr Japan Plus(i)	5.95	+3.4
Divr LatAm(i)	6.33	+5.15
Divr Savings(i)	10.08	+4.0
Europe(i)	11.56	+1.94
Foreign Bond US(i)	13.87	-4.0
Global Fund(i)	20.25	+1.71
Income Plus(i)	17.06	+2.4
Japan Plus(i)	16.06	+1.65
Real Estate(i)	8.75	+6.47
US Gth CS(i)	15.04	+1.3
US Gth US(i)	10.84	-1.8
World Bond(i)	10.16	+8.9

Fonds	VANPA	Chg. %
Retire Plus(i)	6.14	+5.7
Special(i)	15.50	-1.5
Summa(i)	5.75	+3.0
US Growth(i)	20.72	-2.6
World Gth(i)	7.13	+1.45
JONES HEWARD GROUP		
JH Amer CS(i)	12.00	-4.7
JH Amer US(i)	8.64	-8.0
JH Bond(i)	14.11	+3.4
JH Bond Mgt(i)	9.86	+3.3
JH Fund Ltd(i)	11.13	-1.60
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibree(ydr)	5.33	—
LAURENTIAN		
Amer Equity(i)	9.11	+1.90
Cdn Balanced(dr)	5.96	+8.5
Cdn Equity(dr)	6.99	+8.7
Cdn Wealth(i)	8.68	+1.76
Dividende(dr)	7.94	+1.76
Glo Balanced(dr)	6.50	+1.25
Govt Bond(dr)	5.30	+1.9
Income(dr)	4.18	+4.8
Internat'l(dr)	11.35	+2.07
Spec Equity(dr)	6.37	-4.7
MACKENZIE INDUSTRIAL CS		
Ind Amer(i)	11.67	+5.2
Ind Mort Sec(i)	1.31	+3.5
Indust Bal(i)	5.75	+6.0
Indust Bond(i)	10.75	+4.4
Indust Div(i)	11.95	+4.0
Indust Equi(r)	6.33	+0.2
Indust Future(i)	7.21	-0.1
Indust Gwth(i)	16.30	+3.6
Indust Hor(i)	6.40	+8.5
Indust Inc(i)	10.47	+5.2
Indust Pens(i)	5.38	+9.4
Indust SCP(i)	12.46	+2.8
Mack Equi(r)	2.35	+3.0
MACKENZIE INDUSTRIAL US		
Ind Amer(i)	8.41	+2.0
MACKENZIE IVV		
Canadian(i)	11.44	+3.2
Cap Pro 93(i)	10.61	-0.7
Cap Pro 94(i)	9.91	-0.6
Foreign Equity(i)	11.28	+1.00
Growth & Income(i)	10.01	+2.1
Mortgage(i)	1.88	+3.7

FONDS MUTUELS

Fonds	VANPA	Chg. %
Cdn Interest(ir)	4.32	4.41
MMF US(i)	4.66	4.77
FONDS AUTONOMES		
ALTAMIRA (CLOSED END)(n)		
Value(r)	10.61	+9.95
BELL GROUP RRSP (VA)(n)		
Balanced(yr)	10.22	+1.86
Bond(yr)	9.92	+1.81
Equity(yr)	10.09	+1.26
CANADA LIFE(n)		
Cdn Equity(ydr)	106.26	+1.38
Fixed Income(ydr)	67.04	+1.97
III Bond(ydr)	10.20	+1.74
MM(ydr)	56.68	+1.17
Managed(ydr)	27.29	+1.69
US & Int Equity(ydr)	41.06	+2.15
CDA RSP FUNDS(n)		
Aggressive(yr)	9.09	-1.40
Balanced(yr)	41.53	-3.37
Bond & Mort(yr)	10.85	+0.07
Com Stock(yr)	23.20	+0.18
MMF(yr)	67.65	+0.15
COLONIA LIFE(n)		
Bond(ydr)	11.41	+0.25
Equity(ydr)	11.20	-0.51
MMF(ydr)	10.91	+0.09

Fonds	VANPA	Chg. %
Mortgage(ydr)	10.94	+3.31
Spec Growth(ydr)	10.80	+6.61
COMMON SENSE FUNDS(n)		
AssetBuild I(ydr)	9.90	+4.44
AssetBuild II(ydr)	9.98	+3.32
AssetBuild III(ydr)	9.98	+2.26
AssetBuild IV(ydr)	10.02	+0.17
AssetBuild V(ydr)	9.94	-0.08
CONFEDERATION LIFE(n)		
Equity(yr)	17.10	+1.29
Fixed Income(yr)	11.71	+0.32
Fund C(yr)	17.91	+1.32
CROWN LIFE(n)		
Emperor Bond(ydr)	9.54	+1.13
Emperor Bond(ydr)	9.12	+0.07
Emperor Equity(ydr)	9.39	-0.08
Emperor MMF(ydr)	10.15	+0.09
EMPIRE FINANCIAL GROUP(n)		
Asset Allocat(ydr)	10.05	+0.07
Balanced(ydr)	15.00	-0.11
Bond(ydr)	18.69	+0.14
Elite Equity(ydr)	64.65	-0.56
FpnCurCdn Bond(ydr)	10.02	+0.04
Intl Gth(ydr)	19.46	+0.61
MMF(ydr)	14.86	+0.11
Prem Equ(ydr)	71.29	-0.42
FIRST HORIZON CAPITAL(n)		

Fonds	VANPA	Chg. %
Horizons I(yi)	10.20	—
GERLING GLOBAL LIFE(n)		
Champion Growth(yi)	9.63	+2.27
GREAT WEST LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	149.16	-0.88
Cdn Equity(ydr)	154.31	-1.08
Diversified(ydr)	156.95	-0.58
Equ Index(ydr)	122.69	-0.99
Equ Bond(ydr)	166.55	-0.99
MMF(ydr)	145.97	+0.16
Mortgage(ydr)	152.16	-0.61
IMPERIAL LIFE(n)		
ImpGth CdnEqu(ydr)	17.19	+0.76
ImpGth Divers(ydr)	15.17	+0.66
ImpGth MMF(ydr)	14.65	+0.07
ImpGth NA Equ(ydr)	11.00	+1.76
INDUSTRIAL-ALLIANCE(n)		
Ecollex A(ydr)	12.62	-0.16
Ecollex B(ydr)	10.18	+0.06
Ecollex D(ydr)	11.47	+0.05
Ecollex H(ydr)	10.47	+0.25
Ecollex M(ydr)	11.36	+0.14
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Balanced(ydr)	17.80	-0.41
Bond(ydr)	15.68	+0.10
Equity(ydr)	29.62	+0.13
MMF(ydr)	14.61	+0.05
LONDON LIFE(n)		

Fonds	VANPA	Chg. %
Bond(ydr)	125.33	-0.31
Cdn Equity(ydr)	188.68	-0.97
Diversified(ydr)	104.72	-0.23
MMF(ydr)	15.93	+0.04
Mortgage(ydr)	99.79	+0.13
US Equity(ydr)	16.02	+1.85
MANULIFE FINANCIAL(n)		
VistaBond 1(yir)	15.10	-0.05
VistaBond 2(yir)	14.55	-0.06
VistaCapG 1(yir)	15.03	+0.31
VistaCapG 2(yir)	14.46	+0.29
VistaDivrs 1(yir)	13.87	-0.01
VistaDivrs 2(yir)	13.35	-0.03
VistaEqu 1(yir)	13.37	-0.05
VistaEqu 2(yir)	12.85	-0.07
VistaSTS 1(yir)	14.60	+0.17
VistaSTS 2(yir)	14.05	+0.16
MARITIME LIFE(n)		
Amer Gif(yi)	98.98	+1.03
Balanced(yir)	16.68	+1.18
Bond(yir)	14.78	+1.64
Growth(yir)	17.48	+1.77
MMF(yir)	27.87	+1.12
Pacific Basin(yi)	99.99	+1.74
METLIFE MVP(n)		
Balanced(ydr)	14.69	+0.10
Bond(ydr)	16.27	-0.48
Equity(ydr)	12.51	—

Fonds	VANPA	Chg. %
Growth(ydr)	13.78	-1.16
U.S. Equity(ydr)	11.42	+0.00
NATIONAL LIFE OF CANADA(n)		
Balanced(ydr)	12.57	+0.26
Equities(ydr)	274.87	+0.24
Fixed Inc(ydr)	150.60	+0.17
Global Equ(ydr)	11.10	+2.07
MMF(ydr)	11.49	+0.16
NN FINANCIAL		
Balanced(yir)	10.55	+1.01
Bond(yir)	9.10	+0.49
Can-Am(yir)	10.28	-0.18
Can-Asian(yir)	10.21	+0.55
Cdn 35 Index(yir)	11.87	+2.21
Cdn Growth(yir)	7.03	+1.62
Dividend(yir)	9.92	+0.43
NORTH AMERICAN LIFE(n)		
Cdn Bond(ydr)	17.63	+0.13
Cdn Divers(ydr)	15.51	-0.44
Cdn Equity(ydr)	13.46	-0.86
Cdn MMF(ydr)	15.32	+0.08
Global Equity(ydr)	11.44	-0.40
US Equity(ydr)	10.22	+0.86
ROYAL LIFE CANADA(n)		
Balanced(yir)	12.05	+0.67
Equity(yir)	11.69	+0.78
Income(yir)	10.25	+0.69
STANDARD LIFE(n)		

Fonds	VANPA	Chg. %
IIA Balanced(ydr)	18.96	-0.53
IIA Bond(ydr)	20.35	-0.80
IIA Equity(ydr)	16.96	-0.28
TEMPLETON (CLOSED END)		
Emerg Mkts Appl(I)	15.20	+0.80
TRANSAMERICA GROWSAFE(n)		
Balanced(yir)	4.85	+0.62
Cdn Bond(yir)	4.77	+0.42
Cdn MMF(yir)	5.03	+0.26
Equity(yir)	5.01	+0.40
Intl Bal(yir)	5.02	+0.60
WESTBURY Cdn LIFE(n)		
Balanced(yir)	11.92	+0.06
Bond(yir)	12.29	+0.11
Equ Gth(yir)	12.27	+0.49
AUTONOMES MONÉTAIRES Cour EII		
METLIFE MVP(n)		
MMF(ydr)	3.60	3.66
NN FINANCIAL		
MMF(yr)	5.49	5.64
T-Bill(yr)	3.98	4.06
ROYAL LIFE CANADA(n)		
MMF(yir)	5.45	5.60
STANDARD LIFE(n)		
IIA MMF(ydr)	6.18	6.38

Altamira lance cinq fonds

Gestion Altamira lancera prochainement cinq nouveaux fonds spécialisés, ce qui portera sa famille de fonds sans frais à 22.

À la fin d'août, Altamira offrira un fonds de dividendes, un fonds de métaux précieux, un fonds de marchés en émergence, un fonds japonais et un fonds obligataire à court terme.

Le **Fonds de dividendes** Altamira est issu de la transformation d'un fonds fermé existant en fonds ouvert. Francis Connelly et Ian Joseph d'Altamira en auront la charge. Il investira dans des actions privilégiées

et des actions ordinaires payant des dividendes élevés.

Le **Fonds de découvertes mondiales** Altamira concentrera ses placements dans les marchés en émergence.

Il pourra aussi investir dans des sociétés multinationales réalisant une bonne partie de leur chiffre d'affaires dans ces marchés.

Le conseiller sera State Street Global Advisors, de Boston.

Le **Fonds d'occasions d'affaires japonaises** Altamira se spécialisera dans les titres japonais de moyenne et faible capitalisation boursière.

NN offre un fonds de dividendes

NN Financial offre le premier fonds de dividendes vendu par une compagnie d'assurance.

Le **NN Dividend Fund** permet à l'investisseur de profiter du crédit d'impôt fédéral sur les dividendes. Puisque le nouveau fonds

de dividendes est un fonds distinct offert par une compagnie d'assurance-vie, NN garantit aux investisseurs et à leurs bénéficiaires au moins 75 % de leur capital à leur décès ou à l'échéance du régime.

De plus, la participation

d'une personne dans le fonds pourrait être protégée d'une saisie par ses créanciers.

NN Financial offre maintenant huit fonds de placement disponibles par le biais de 5 000 courtiers d'assurance indépendants.

En conséquence, les actions ne se négocient plus à la Bourse de Toronto.

Une fois les éléments d'actif liquidés, le solde de l'encaisse du fonds sera réparti entre les actionnaires inscrits le 23 juin.

Afin de recevoir sa part de la répartition, l'actionnaire doit aller porter son certificat au **Montréal Trust** ou lui poster le certificat par courrier recommandé.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Altamira Plus-Value est pleinement investi

Le Nouveau Fonds de Plus-Value Altamira (Tor., NVL.UN, 8,88 \$) a totalement investi son encaisse de 13,4 % au cours des deux derniers mois.

Son encaisse n'était plus que de 2,5 %, le 11 juillet.

Le 28 juin dernier, le fonds commandait un es-compte de 12 % par rapport à sa valeur d'actif net de 10,22 \$.

Géré par Frank Mersch, Sue Coleman et Norman Lamarche, de Gestion Al-

tamira, le fonds fermé met l'accent sur les titres canadiens qui ne reflètent pas leur valeur intrinsèque.

Deux nouveaux titres ont accédé à la liste des 15 principaux placements, le 11 juillet : celui de **Battle Mountain Gold** (New York, BMG, 10,50 \$ US) et celui du **Groupe Oshawa** (Tor., OSH, 19,75 \$). Le titre de **Mitel Corp.** (Mtl, MLT, 5 \$) est revenu après quelques mois d'absence.

En revanche, quatre titres

ont disparu de la liste des principaux placements de juin à juillet : ceux de l'éditeur international **Hollinger** (Mtl, HLG, 12,74 \$), de la société de gestion de l'environnement **Philip Environmental** (Tor., PEN, 8 \$), du producteur d'or **Placer Dome** (Tor., PDG, 29,13 \$) et du radiodiffuseur **CHUM** (Mtl, CHM.B, 21 \$).

Les autres principaux placements, en ordre alphabétique, demeurent les titres de

B.C. Sugar Refinery (Tor., BCSA, 7,88 \$), de **Brascan** (Mtl, BLA, 19 \$), de **Cominco Resources** (Tor., COR, 3 \$), de **Devtek** (Tor., DEK 2,60 \$), de **Gendis** (Tor., GDSA, 15,75 \$), d'**Imasco** (Mtl, IMS, 34 \$), de **John Labatt** (Mtl, LBT, 20,13 \$), de **Northern Reef Exploration** (Tor., NRF, 7,13 \$), de **Nova Corp.** (Mtl, NVA, 11,50 \$), de **Seagram Co.** (Mtl, VO, 42,25 \$) et de **Sherritt** (Tor., SE, 12,63 \$).

tions sont moins sensibles à la fluctuation des taux d'intérêt. Son mandat principal est la préservation du capital. Il sera géré par Francis Connelly.

Altamira a confié la gestion du **Fonds de métaux précieux et de métaux stratégiques à Normand Lamarche**, le gestionnaire du **Fonds de ressources Altamira**. Il se veut un véhicule de croissance et de protection contre l'inflation.

Liquidation du Global Government Plus Fund

Les actionnaires du **Global Government Plus Fund** ont approuvé la dissolution volontaire du fonds.

COMMUNIQUE
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISONS EN
"CIRCUIT DE PRESSE"
À CHAQUE JOUR
Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

Cap sur l'Ouest!

À notre avis, l'économie de l'Ouest canadien ne manquera pas de bénéficier de la reprise économique qui gagne actuellement tous les pays. **AltaFund** investit principalement dans des sociétés établies dans l'Ouest du pays et offre un excellent moyen de tirer parti de la croissance que connaît le secteur des ressources de cette région. Souscrivez à **AltaFund** et prenez part à l'essor de l'Ouest canadien!

AltaFund
1 An 2 Ans
* **2.3%** **26.9%**
3 Ans
23.1%

Appelez-nous pour obtenir une trousse d'information GRATUITE sur nos fonds communs de placement très performants. À Montréal, composez le 499-1836, ailleurs au Québec, composez le 1-800-361-2354.

*Les taux de rendement indiqués correspondent aux rendements annuels composés historiques des périodes terminées le 30 juin 1994, y compris les variations de la valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts qui auraient réduit les rendements. Les rendements ci-dessus représentent le rendement passé et ne garantissent pas nécessairement le rendement futur. La valeur des parts et le rendement des placements d'**AltaFund** varieront. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Les **Fonds Altamira** ne comportent aucune commission, seulement des frais d'ouverture de compte uniques de 40\$.

Altamira

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 9 août 1994

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REER	DÉPÔTS À COURT TERME							DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement					CERTIFICATS GARANTIS ¹ Intérêt versé annuellement										HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES									
				Dépôt min. (\$)	30- 59 j.	60- 89 j.	90- 119 j.	120- 179 j.	180- 269 j.	270- 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR		6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans			
																							1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.							
BANQUES																																			
Commerce (CIBC)	1/4	1/4	2 3/4	5 000	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	1 000	6 1/2	7 1/8	7 5/8	7 3/4	7 7/8	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	7 7/8	8	6 3/8	8	8 7/8	—	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Commerc. Ital.	2	1 3/4	—	5 000 ⁴	4 1/2	4 3/4	5	5	5 5/8	5 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 1/2	7 7/8	8 3/8	8 1/2	6,95	8,45	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Laurentienne	1/4	1/4	1 1/4	3 000 ⁴	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	1 000	6 3/4	7 3/8	7 7/8	8	8 1/8	1 000	7	7 3/4	8 1/8	8 3/8	8 1/2	7	8 1/2	9 1/8	7 7/8	10	8,70	9 3/4	10 1/8	10 5/8	10 3/4	10 3/4		
Hong Kong du Canada	1/2	1/4	—	5 000 ⁴	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	1 000 ³	6 3/8	7 3/8	7 7/8	8	8 1/8	1 000	6 5/8	7 3/4	8 1/8	8 3/8	8 1/2	6 5/8	8 1/2	9 1/8	7 7/8	10	8,70	9 3/4	10 1/8	10 5/8	10 3/4	10 3/4		
Montréal	1/2	1/4	3/4	5 000 ⁴	3 3/4	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	1 000	5 7/8	6 7/8	7 3/8	7 1/2	7 5/8	1 000	6 3/8	7 3/4	7 7/8	7 7/8	8	6 3/8	8	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Nationale	1/4	1/4	3	5 000 ⁴	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	1 000	6 1/8	7 1/8	7 5/8	7 3/4	7 7/8	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Nationale de Grèce	1	1	1 1/2	5 000	4 1/2	4 3/4	5	5 1/4	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 3/4	8 1/8	8 1/2	8 3/4	7	8 3/4	9 1/4	8 1/4	10	8,70	9 3/4	10 1/8	10 1/2	10 3/4	10 3/4		
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	4,10	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	10 000	6,15	7,43	7,77	8,02	8,09	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Royale	1/2	1/4	3	5 000 ⁴	—	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	500	5 7/8	6 7/8	7 3/8	7 1/2	7 5/8	500	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Scotia	1 1/2	1 1/4	—	5 000 ⁴	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	1 000	6 1/8	7 1/8	7 5/8	7 3/4	7 7/8	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Soc. Générale Canada	—	—	—	25 000	3,88	4	4,05	4,14	4,65	5,15	25 000	5,65	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 ⁴	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	1 000 ³	5 3/8	6 7/8	7 3/8	7 1/2	7 5/8	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	7 7/8	8	6 3/8	8	—	—	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
COOPÉRATIVES																																			
Cais. d'écon. Desj. ²	1/2	1/4	1 1/2	5 000	4 1/2	4 3/4	5	5	5,37	5,62	1 000	5 5/8	—	—	—	—	1 000	6 5/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 5/8	8 1/4	9 1/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/2	10 1/2		
Cais. pop. (MU) ²	1/2	1/4	3	5 000 ⁴	—	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	1 000	5 5/8	—	—	—	—	1 000	6 5/8	7 3/4	8 1/8	8 3/8	8 1/2	6 5/8	8 1/2	9 1/8	7 1/2	10	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/2	10 1/2		
Cais. pop. (Qc) ²	0,35	1/4	—	3 000	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	1 000	5 1/2	7	7 3/8	7 5/8	7 3/4	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
FIDUCIES																																			
Canada Trust	—	1/4	3 1/4	5 000 ⁴	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	—	8,45	9 1/2	10	10	10 1/4	10 1/4		
Canadienne Italienne	1/2	1/2	2	5 000 ⁴	4 3/4	4 3/4	5	5	5 3/4	5 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 3/4	8	8 1/2	8 1/2	6 3/4	8 1/2	8 3/4	7 1/4	9 1/2	8 1/4	9 1/4	9 3/4	10	10	10 1/4		
Fiducie Confédération	—	—	2	5 000	4 3/4	5	5 1/4	5,35	5 3/4	6	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/4	7 1/2	8	8 1/4	8 1/4	6 3/4	8 1/4	8,95	8 1/4	9 1/4	8 1/2	9,55	9,95	10 1/4	10 1/4	10 1/4	10 1/4	
Fiducie Desjardins	—	2 1/4	4 1/4	5 000	4 1/2	4 5/8	4 5/8	4 7/8	5 3/8	5 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/8	7 1/2	7 5/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	—	—	—	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/2	10 1/2		
Fiducie Sun Life	—	—	2 3/4	10 000	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7 1/8	7 5/8	8	8 1/4	8 1/2	7 1/8	8 1/2	9 1/8	7 1/8	10	8,70	9 3/4	10 1/8	10 3/8	10 1/2	10 1/2		
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	3	5 000 ⁴	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—	500	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Sherbrooke Trust	1/4	1/4	3	5 000 ⁴	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/2	10 1/2		
Soc. Fiducie Mutuelle	—	—	—	5 000 ⁴	4	4,15	4,45	4,45	5	5,30	—	—	—	—	—	—	5 000	6,45	7,55	7,90	8,15	8,30	—	—	—	7 1/2	9,70	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/2	10 1/2	10 1/2	
Trust Bonaventure	—	4	—	5 000	4 1/2	4 5/8	5 1/4	5 3/8	5 1/2	5 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	6 7/8	7 5/8	8 1/8	8 1/4	8 3/8	6 7/8	8 3/8	—	—	—	8,70	9 3/4	10 1/8	10 3/8	10 1/2	10 1/2		
Trust Capital	—	—	—	5 000 ⁴	5,20	5 1/2	5,60	6	6,30	6,65	—	—	—	—	—	—	5 000	7 1/2	7 3/4	8 1/8	8 1/4	8 1/2	7 1/2	8 1/2	9 1/8	—	10 1/8	9 5/8	10	10 1/4	10,60	10,62	10,62		
Trust Général	1/4	1/4	3	5 000 ⁴	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/2	10 1/2		
Trust Household	—	1 1/2	3	5 000	4 3/4	5	5 1/4	5 1/2	6	6 1/4	—	—	—	—	—	—	500	7,55	8 1/8	8,55	8,60	8,80	7,55	8,80	—	8	9 1/2	10 1/4	10 5/8	10 7/8	10,99	10,99	10,99		
Trust La Laurentienne	—	—	1 3/4	5 000	3 5/8	4	4 3/8	4 3/8	4 7/8	4 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	7	7 3/4	8 1/8	8 3/8	8 1/2	7	8 1/2	9 1/8	7 1/8	10	8,70	9 3/4	10 1/8	10 5/8	10 3/4	10 3/4		
Trust National	—	—	2,35	5 000	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—	500	6 1/2	7 1/4	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 1/2	8 1/4	—	7 1/2	9 3/4	8,45	9 3/8	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	4 1/2	4 3/4	5	5 1/4	5 1/2	5 3/4	—	—	—	—	—	—	500	6,90	7 3/4	8 1/8	8 1/2	8,65	6,90	8,65	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
Trust Prêt Revenu	3/4	1/2	1 1/4	5 000	4 1/2	4 3/4	5	5	5 1/2	5 3/4	—	—	—	—	—	—	500	6 3/4	7 3/4	8 1/8	8 3/8	8 1/2	6 3/4	8 1/2	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		
Trust Royal	—	1/4	—	5 000 ⁴	4 1/2	4 5/8	4 7/8	4 7/8	5 3/8	5 5/8	—	—	—	—	—	—	1 000	6 3/8	7 1/2	7 7/8	8 1/8	8 1/4	6 3/8	8 1/4	8 7/8	7 1/2	9 3/4	8,45	9 1/2	9 7/8	10 1/8	10 1/4	10 1/4		

¹ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
² Versement semestriel

³ Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
⁴ Dépôts rachetables

TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS.

Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Les obligations démunies d'une valeur de 1 M\$ en 2020 coûtent près de 65 000 \$ aujourd'hui

En janvier, il coûtait 112 000 \$ pour être millionnaire en 2020. Aujourd'hui, il n'en coûte que 65 000 \$.

Telle est l'image qu'ont employée Les Conseillers financiers du Saint-Laurent pour mettre en évidence l'attrait du marché obligataire canadien à long terme.

Les données citées sont en fait les valeurs marchandes d'obligations démunies. De janvier à la fin de juillet, les taux d'intérêt ont grimpé sensiblement. Par exemple, les taux hypothécaires à long terme, qui évoluent généralement de concert avec les taux des obligations négociables, sont passés de 7,5 % à plus de 10 %.

Les taux offerts pour les obligations négociables à long terme ont fait de même, leur rendement à l'échéance ayant passé de 7,5 % en janvier à plus de 9 %, dans le cas des obligations négocia-

bles du Canada. Dans le cas des obligations négociables à long terme de la Province de Québec et de son service public l'Hydro-Québec, les rendements à l'échéance se situent à plus de 10 %, frôlant parfois les 11 %.

Les rendements des obligations démunies ont également bondi durant le premier semestre de 1994. Dans leur exemple, Les Conseillers financiers du Saint-Laurent ont choisi les obligations démunies d'Hydro-Québec venant à l'échéance en 2020. En janvier 1994, ces obligations s'échangeaient sur la base d'un rendement composé annuel à l'échéance de 8,4 %. À la fin de juillet, leur rendement était de 10,7 %. Or,

REVUE DES MARCHÉS

Les bourses américaines sont tiraillées entre la hausse des taux et les acquisitions

La vigueur de l'économie américaine et la hausse conséquente des taux d'intérêt ont entraîné de nouveau les marchés boursiers à la baisse la semaine dernière, en dépit de plusieurs acquisitions importantes avec des primes élevées.

À New York, l'indice in-

dustriel Dow Jones a reculé de 0,7 % à 3 747, juste 0,1 % du plus que sa valeur du début de l'année.

Le Standard & Poor's 500, un indice plus représentatif du comportement de l'ensemble des titres, a perdu 0,3 % à 457,00, 2 % de moins qu'au premier janvier.

Le département du Travail des États-Unis a annoncé une augmentation de 259 000 du nombre des employés inscrits sur les listes de paie en juillet, en excluant la main-d'œuvre agricole. Ce nombre est 20 % plus élevé que les prévisions des économistes.

Les nouveaux employés ont atteint 356 000 en juin, un nombre anormalement élevé à cause d'un mois de cinq semaines.

Le rendement des obligations du gouvernement américain de 30 ans a monté à 7,54 %, en hausse de 0,14 %, la journée de l'annonce. Les analystes américains s'attendent à une hausse des taux des Fonds fédéraux, probablement après la réunion du comité stratégique de la Réserve fédérale en juin.

Vague de fusions acquisitions

Pendant ce temps, la vague de fusions-acquisitions s'est poursuivie aux États-Unis.

American Home Products (New York, AHP, 56,88 \$ US), un fabricant de médicaments et de divers produits médicaux et alimentaires, a offert 8,5 milliards de dollars US pour **American Cyanamid** (New York, ACY, 91,13 \$ US), un concurrent qui fabrique en plus des produits chimiques. Le titre de Cyanamid a bondi de 30 \$ US, un gain de 50 %.

American General (New York, AGC, 28,25 \$ US), société de gestion dans le secteur financier, a lancé une offre publique d'achat non sollicitée de 2,6 milliards sur **Unitrin** (Nasdaq, UNIT,

49\$ US), société de gestion dans le secteur de l'assurance-vie et accident.

Les titres des producteurs d'acier ont eu également la faveur des investisseurs.

Les analystes s'attendent à ce qu'ils augmentent le prix de leur acier aux fabricants d'automobiles de 7 à 10 %.

USX-U.S. Steel Group (New York, X, 39,63 \$ US) s'est apprécié de 2,37 \$ US et **National Steel** (New York, NS, 20 \$ US) de 0,13 \$ US.

Bourse de Toronto

À Toronto, l'indice TSE 300 a baissé de 0,3 %, portant à 3,5 % sa perte depuis 33 semaines. Les titres miniers, des pâtes et papiers et des compagnies de gestion ont inscrit des gains substantiels.

Les titres aurifères et ceux des services financiers ont été les principaux responsables du recul de l'indice, la semaine dernière.

Le prix de l'or a perdu 6 \$ US l'once, tandis que la crainte d'une hausse des taux d'intérêt paralysait les acheteurs de titres bancaires.

Au Canada, les statistiques sur l'économie sont également favorables. Le nombre d'emplois créés est à la hausse, tandis que le taux de chômage a baissé à 10,1 % en juillet.

Métro-Richelieu

La reprise économique se fait sentir chez **Métro-Richelieu** (Mtl, MRUA, 11 \$), qui a augmenté ses bénéfices par action de 46 % au troisième trimestre de son exercice financier de 1994, réalisant 0,38 \$ l'action, comparativement à 0,31 \$ l'action l'an dernier. Les ventes ont monté de 4,4 % durant cette période.

Après neuf mois, le bénéfice par action s'élève à 0,82 \$, comparativement à 0,58 \$ l'an dernier.

La hausse des ventes pro-

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 5 AOÛT

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	555	1 338	2 985
Titres en hausse	252 (45 %)	533 (40 %)	1 448 (49 %)
Titres en baisse	1815 (33 %)	534 (41 %)	1 136 (38 %)
Titres inchangés	122 (22 %)	271 (19 %)	401 (13 %)
Hauts (52 sem.)	31	46	147
Bas (52 sem.)	38	80	130

vient en partie des magasins à escompte **Super C**. Métro a accru le taux de pénétration de ces magasins, qui dégagent des marges bénéficiaires plus élevées que les magasins traditionnels.

Les dépenses d'intérêt ont été moins élevées à la fin du troisième trimestre, passant de 102 M\$ l'an dernier à 58,8 M\$ cette année.

Les fonds autogénérés totalisent 56 M\$ après neuf mois, 16,5 % de plus que l'an dernier.

Selon **James McLeod**, analyste chez **Richardson Greenshields Canada**, Métro sera en mesure de maintenir sa marge bénéficiaire au cours des prochains mois. La compagnie ne devrait plus avoir de dette en 1996.

En plus, les rénovations des magasins selon le concept « Tour du Monde », apportent de bons résultats.

La superficie réservée aux fruits frais, dont les marges sont plus élevées, a été accrue considérablement.

M. McLeod hausse donc ses prévisions pour le bénéfice par action de Métro de 0,93 \$ l'action à 1,04 \$ pour

1994. Pour 1995, Métro devrait inscrire un bénéfice de 1,26 \$ par action.

Le titre s'échange à 10,3 fois son bénéfice par action de 1994, nettement moins que les 12 à 14 fois pour les autres entreprises publiques comparables. M. McLeod recommande l'achat du titre, en ayant pour objectif un prix de 16 \$ d'ici six à 12 mois.

Cependant, il ne croit pas que l'action atteigne sa juste valeur avant que la question du Québec ne soit résolue.

Enfin, bien que rien n'ait été confirmé par la compagnie, M. McLeod s'attend à ce que Métro déclare son premier dividende d'ici la fin de l'année.

FRANÇOIS RIVERIN



CARTES D'AFFAIRES

CRÉDIT D'IMPÔT DU FÉDÉRAL À LA R & D

Si vous avez créé ou simplement amélioré un produit, un procédé, une machine ou un dispositif, vous êtes probablement admissible au crédit d'impôt du Fédéral pour la R&D. Pour vous conseiller à bâtir votre réclamation et faire l'évaluation technique de vos projets selon les critères exigeants de la Loi, appelez-nous, cela fait sept ans que nous le faisons. Confidentialité assurée. Service hors pair. Conseils pratiques.

Georges Geoffroy, ing., MBA Tél.: (514) 627-1073 Fax: (514) 627-6822

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 94-08-05	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	52 dern. sem. Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1963,17	-13,33	34,32	2190,42	1835,17
Banques	2284,20	-6,35	12,21	2813,44	2136,01
Mines et métaux	2634,14	-13,59	95,32	2840,55	2020,73
Pétrole et gaz	1509,29	13,25	42,68	1673,58	1384,77
Prod. forestiers	2538,12	21,71	n.d.	3020,13	2329,69
Prod. industriels	1900,89	2,76	60,05	2032,77	1432,05
Serv. publics	1960,06	40,08	15,18	2191,27	1824,41

BOURSE DE TORONTO

TSE 300	4168,54	-10,43	32,40	4609,93	3918,07
TSE 200	257,94	0,20	30,22	289,30	233,35
TSE 100	251,57	-0,82	32,95	277,47	235,95
TORONTO 35	214,97	0,01	30,91	233,58	194,92
Mines et métaux	3922,46	56,84	n.d.	3996,08	2787,59
Or et métaux précieux	9282,02	-211,09	48,00	11660,65	7634,54
Pétrole et gaz	4687,37	-23,33	33,61	5282,40	4168,55
Pâtes et papiers	4187,57	57,46	n.d.	4817,59	3768,76
Produits de consommation	6385,75	-114,84	20,66	7310,93	6180,12
Prod. industriels	2660,13	-46,22	55,97	2875,46	2248,00
Immeubles et construction	2593,50	10,16	37,35	3790,94	2422,27
Transport + Envir.	4454,69	-37,24	n.d.	4545,15	3305,94
Pipelines	3795,85	11,71	11,52	4344,08	3486,78
Services publics	3424,12	43,62	28,61	3851,19	3221,36
Comm. & médias	8516,72	20,31	n.d.	9961,74	7773,94
Commerce	3601,47	10,12	22,85	4518,33	3435,83
Serv. financiers	2956,30	-10,05	12,72	3610,69	2772,08
Conglomérats	5035,11	228,18	50,59	5570,35	4417,44
Biotechnologie	433,29	5,85	n.d.	524,76	405,52

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	3747,20	-17,48	19,80	4002,84	3490,89
DJ, transport	1596,23	8,97	52,40	1874,87	1482,27
DJ, serv. publics	189,43	3,03	16,90	257,58	174,60
DJ, 65 actions	1303,46	1,89	n.d.	1457,25	1252,54
NYSE, composé	252,50	-0,12	n.d.	279,76	241,79
Amex	440,34	2,65	n.d.	488,00	422,34
S & P 500	457,09	-1,17	23,13	482,85	435,86
NASDAQ	718,67	-3,49	n.d.	804,53	690,85

INTERNATIONAL

Londres F.T. 100	3167,50	84,90	n.d.	3520,30	2814,10
Tokyo Nikkei 225	20 521,70	72,31	n.d.	21552,81	16078,71

	Ferm. 94-08-05	Ferm. 94-07-29	Ferm. 94-07-22	1993-94 Haut	1993-94 Bas
--	----------------	----------------	----------------	--------------	-------------

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	72,11	72,12	72,62	78,37	71,88
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Pour avoir la paix, rien de



mieux que d'acheter le silence.

LINCOLN CONTINENTAL

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Les actionnaires font entendre leur voix en vendant

N.D.L.R. Nous publions sous cette rubrique les noms de valeurs dont le cours a varié de façon sensible ou dont le volume d'échanges a été important dans la semaine précédant celle où nous mettons sous presse.

NOS GAGNANTS

Rogers, bon, avril 94 : + 0,70 \$ (27,5 %) à 3,25 \$

Plus de 99 % des 6,65 M de bons de souscription de classe B de Rogers Communications (Mtl, RCI.B, 20,25 \$) ont été exercés. Chaque bon donnait à son porteur le droit d'acheter une action sans droit de vote de classe B au prix de 17 \$. L'exercice des bons a rapporté 113 M\$.

Texaco Canada : + 0,06 \$ (4,4 %) à 1,42 \$

Les actionnaires minoritaires de Texaco Canada (Tor., TPI) ont formé une coalition afin de combattre l'offre publique de privatisation déposée par la société mère Texaco (New York, TX, 62,25 \$ US) à 1,40 \$ l'action. Les actionnaires croient que l'actionnaire majoritaire profite du cours déprimé des actions de Texaco pour privatiser sa filiale, au moment où les efforts de redressement commencent à avoir

un impact sur les fonds autogénérés et les bénéfices.

Tembec : + 0,25 \$ (2,4 %) à 10,75 \$

Tembec (Mtl, TBC.A) a complété son plan de réorganisation financière. La papetière a émis 6,4 M d'actions à 9,50 \$. Le produit remboursera une dette de 60 M\$. Le plan prévoit également une réduction éventuelle de la dette par l'émission de 30 M\$ d'actions privilégiées et 35 M\$ d'actions de classe A, de même qu'une remise de 65 M\$ de la dette totale.

NOS PERDANTS

Dentonia Resources : - 5,13 \$ (80 %) à 1,27 \$

Kettle River : - 9,25 \$ (78,7 %) à 2,50 \$

SouthernEra Res. : - 2,80 \$ (46,7 %) à 3,20 \$

Aber Resources : - 2,75 \$ (21,8 %) à 9,88 \$

Les sociétés engagées dans le programme d'exploration de la propriété de diamants Tli Kwi Cho dans les Territoires du Nord-Ouest ont perdu 500 M\$ de leur valeur boursière à la suite de résultats décevants de l'analyse d'un échantillon en vrac. Le gérant Kennecott Canada a décidé d'abandonner les forages sur cette kimberlite.

Osprey Energy : - 0,75 \$ (37,5 %) à 1,25 \$

Les actionnaires d'Osprey Energy (Tor., OSP) ont approuvé le plan de fusion de HCO Energy (Tor., HCE, 2,98 \$). Une proportion de 95 % des actionnaires ont choisi

de recevoir 0,65 action de HCO pour chacune de leurs actions d'Osprey.

Denbridge Capital : - 3,75 \$ (30,6 %) à 8,50 \$

Agrotek Bio-ing. : - 2,50 \$ (35,7 %) à 4,50 \$

La Gendarmerie Royale du Canada a entrepris une enquête concernant la manipulation boursière possible des actions de Denbridge Capital Corp. (Mtl, DNB) et d'Agrotek Bio Ingrédients (Mtl, AGK). Denbridge est une banque d'affaires actionnaire de plusieurs sociétés. Elle possède 24 % d'Agrotek.

Newbridge Net. : - 17,38 \$ (29,8 %) à 40,88 \$

Le fabricant d'équipements de télécommunications Newbridge Networks (Tor., NNC) a déçu les investisseurs en prédisant un premier trimestre inférieur au trimestre précédent et aux attentes des analystes. Les actionnaires américains n'ont pas tardé à déposer une poursuite civile contre la compagnie et ses dirigeants pour ne pas avoir présenté son véritable portrait financier.

Trizec, bon, juil. 99 : - 0,90 \$ (26,5 %) à 2,50 \$

Trizec Corp. : - 2,25 \$ (19,6 %) à 9,25 \$

Les porteurs de débentures qui ont reçu de nouvelles actions de Trizec Corp. (Mtl, TZC) en contrepartie de leurs créances, en vertu de sa recapitalisation, encaissent leurs actions. Les nouvelles actions ont commencé à s'échanger le 23 juillet à 11,50 \$.

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 5 août 1994

Les gagnants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
CP SPECS	2	\$5	5	5	+135	37.0
ROGERS AG94	80	330	245	325	+70	27.5
BOUCCEN	3	175	160	175	+35	25.0
NOVA CP SPEC	13	330	320	330	+65	24.5
CAMECO OC94	6	\$111	91	111	+21	23.6
UNICAN SEC B	1	\$201	201	201	+31	20.6
TELE-METRO B	19	\$10	8	10	+1	17.6
BOW VAL SR 4	4	\$167	167	167	+23	16.4
SEARS CANADA	4	\$73	73	73	+7	12.7
CANAM DC94	12	185	170	185	+20	12.1

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les perdants						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
DENBRIDGE CAP	126	\$121	121	121	-33	-30.6
TRIZEC J199	9	350	250	250	-90	-26.5
TRIZEC CORP	8	\$111	91	111	-21	-19.6
LGS GRP CLA	4	150	130	130	-25	-16.1
THERATECH B	7	300	253	253	-47	-15.7
CDT TUNGSTEN	1	165	165	165	-25	-13.2
COTT CORP	71	\$161	131	141	-21	-12.8
DATAMARK INC	5	285	250	250	-35	-12.3
LAPIERRE CLA	5	225	200	200	-25	-11.1
CAMBIO JN96	10	275	255	255	-30	-10.5

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les plus actifs						
Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
TEMPEC INC A	1375	\$103	101	103	+1	2.4
REPAP EN INC	923	\$6	490	53	+3	7.5
MACMILLAN BL	684	\$19	181	181	+1	3.3
MARLEAU LEM	628	310	300	310	+10	3.3
CAE INC	542	\$71	71	71	-1	-1.7
BO MTL	536	\$245	235	235	-1	-1.0
DOFASCO INC	534	\$22	213	213	-1	-0.6
POTASH SASK	532	\$46	423	43	-1	-3.4
AIR CDA DC95	524	238	202	217	+17	8.5
AIR CANADA	495	\$71	61	61	+1	3.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. Bén. (%)	cours/ \$	avt.(\$)	cours/ \$
A/B													
95	55		ABCCOURT M PR	95	95	95	+3	2					
24	12		ABCCOURT MN B	24	24	24	+1	8					-0.75
94	6		ABITIBI 11R	94	71	81	+1	215					
18	10		ABITIBI-PRCE	181	171	181	+1	18					-1.76
8	270		ABL CANADA	345	325	325	-25	2					-1.54
310	80		ACIER L DC95	170	170	170		1					
5	360		ACIER LER A	551	485	485	-40	1				0.54	9.0
3	340		ACIER LER B	475	460	470	-10	65					
245	65		ACTIDEV INC	245	230	230		4				0.12	19.2
315	85		ADSS ASSOC	290	290	290		1				0.38	7.6
9	51		ADVENTURE EL	56	6	6		1	0.14	2.3		0.63	9.5
211	11		AGNICO-EAGLE	117	161	161	-3	59	0.10	0.8	0.23	51.7	
20	7		AGROMEX INC	13	9	12	+3	44				-0.05	
8	365		AIR CANADA	371	62	61	-1	495				-2.64	
315	99		AIR CDA DC95	238	202	217	+17	524					
145	24		ALCAN ALUM	335	34	34		279	0.30	1.2	-0.37		
130	130		ALDONA MINES	150	80	80		25				0.01	100.0
300	130		ALGO GRP A	150	150	150	+15	2				0.10	15.0
15	121		ALLIANCE COM	131	131	131	+2	2				1.01	13.4
118	16		ALLIANCE FOR	118	171	181	+2	8					
30	251		ALTA EGY 775	228	271	28		2	1.94	6.9			
23	17		ALTA ENERGY	222	211	211	-1	19	0.40	1.8	1.33	16.4	
17	13		ALTA NAT GAS	114	131	14	+1	5	0.68	4.9	1.33	10.5	
40	27		AMER BARRICK	331	301	301	-30	29	0.10	0.4	0.81	38.1	
10	4		AMER RESERVE	5	4	4		33				-0.55	
150	90		AMISCO IND	115	115	115		1	0.05	4.3	0.07	15.5	
220	5		AMISK INC A	155	140	145	-10	68				-0.02	
42	7		ARMISTICE RS	26	25	26	-1	148					
58	6		ASBESTOS CP	77	6	71	+1	4				0.70	10.4
310	151		ASHTN MINING	224	200	200		19					
160	25		ASHTON O95	80	75	75		28					
202	137		ASTRAL INC A	151	151	151	+1	1	0.30	2.0	0.74	20.6	
17	12		ATCO LTD I	114	131	14		11	0.28	2.0	1.57	8.9	
110	40		AUBERGES GV	66	65	66	-7	13				-0.76	
161	91		AUDREY RES	115	107	107		15				-0.80	
18	14		AULT FOODS	151	15	15		46	0.60	4.0	1.35	11.2	
74	365		AUR RESOURCES	475	455	465	-5	22				0.01	465.0
109	72		AURIZON MNS	80	74	78	-2	74				-0.42	
55	26		AURICE INC A	32	30	32	+6	17					
51	320		AUTOSTOCK	490	480	480		2	0.14	2.9	0.47	10.2	
42	11		AVCORP IND	19	16	16	+1	35				-0.41	
22	15		AVENOR INC	221	211	22	+1	313				-4.88	
10	365		AVENOR 1 IR	10	91	91	+1	43					
161	10		AYLMER MINES	61	40	55	+20	147					
265	10		BAKERTALC	43	35	40	+5	118				-0.02	
32	28		BANK MTL SR1	228	28	28	-2	2	2.25	8.0			
28	25		BANK MTL SR2	226	261	261	-3	4	1.69	6.5			
30	26		BANK MTL SR4	227	261	261	-3	4	2.25	8.4			
23	23		BANK NS	225	241	25	+1	90	1.16	4.6	1.72	14.5	
28	25		BANK NS PRC	226	251	251	-3	2	2.25	8.7			
29	26		BANK NS SER5	227	271	271	-2	2	2.31	8.4			
28	24		BANK NS SER6	225	251	251	-3	2	1.79	7.1			
21	21		BANK NS SR1	221	211	211	-1	1	1.05	4.8			
21	18		BANK NS 9.5%	191	191	191	+1	6	1.76	9.1			
51	10		BAREXOR INC	19	14	16	+3	85					
7	5		BARRINGTON	56	6	6	-1	2				0.13	56.7
8	51		BATON BRDST	77	71	71	-1	1					
17	13		BC GAS INC	151	141	151	+1	29	0.90	6.0	2.69	5.6	
7	200		BC INC SPECS	455	450	455	-5	1					
26	21		BC TELECOM	224	231	241	+1	37	1.24	5.0	1.81	13.7	
52	42		BCE INC	442	451	461	+1	249	2.68	5.8	-5.71		
45	40		BCE INC PEAC	442	411	42	+1	4	2.63	6.3			
41	210		BCE INC WT	405	370	390	+15	22					
43	35		BCE MOBILE	337	361	361	-1	59				0.05	732.5
260	167		BEAU CANADA	237	231	234	+1	37				0.04	58.5
340	135		BENVEST CAP	175	145	175		1				-0.02	
280	105		BESTAR INC	130	130	130	+10	2				-0.18	
465	350		BGR PREC F04	395	395	395	+20	3					

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/ bén.
17 ¹ / ₄	9 ¹ / ₈	BGR PRECS A	\$15 ¹ / ₄	15 ¹ / ₈	15 ¹ / ₄			9			0.61	25.8
17 ¹ / ₈	11 ¹ / ₈	BIOCHEM PHRM	\$12 ¹ / ₄	12 ¹ / ₈	12 ¹ / ₄		+ ¹ / ₂	98			-0.22	
15 ¹ / ₈	6 ¹ / ₂	BIOIMIRA INC	\$7	6 ¹ / ₂	7		+ ¹ / ₄	12			-1.09	
475	200	BIONAIRE INC	310	265	275		-10	67			0.23	12.0
24 ¹ / ₂	20 ¹ / ₂	BK MTL PEAC	\$20 ¹ / ₂	20 ¹ / ₂	20 ¹ / ₂		+ ¹ / ₈	1	1.15	5.5		
5 ¹ / ₂	210	BK MTL SPEC	385	335	335		-30	6				
7 ¹ / ₈	290	BK NOVA SPEC	340	325	335		+25	5				
9	7 ¹ / ₄	BMTG GROUP A	\$8	7 ¹ / ₄	8			76	0.07	0.9	0.82	9.8
27	24 ¹ / ₂	BOMBARD PR	\$25 ¹ / ₂	25	25 ¹ / ₂		- ¹ / ₄	1	1.88	7.4		
23 ¹ / ₈	11 ¹ / ₄	BOMBARDIER A	\$20	19 ¹ / ₈	19 ¹ / ₈		- ¹ / ₄	1	0.30	1.5	1.18	16.4
23 ¹ / ₈	11 ¹ / ₄	BOMBARDIER B	\$19 ¹ / ₈	19 ¹ / ₈	19 ¹ / ₈		- ¹ / ₈	151	0.31	1.6	1.43	13.4
85	30	BORALEX A	60	59	59		-1	9			0.01	88.1
16 ¹ / ₈	14 ¹ / ₂	BOW VAL SR 4	\$16 ¹ / ₈	16 ¹ / ₈	16 ¹ / ₈		+2 ¹ / ₄	4	0.56	3.3		
16 ¹ / ₈	11 ¹ / ₈	BOW VALLEY E	\$16	15 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂		- ¹ / ₄	57			-0.04	
19	14	BO LAUR	\$15	14 ¹ / ₂	14 ¹ / ₂		- ¹ / ₄	9	0.76	5.2	1.64	9.0
30	22 ¹ / ₈	BO MTL	\$24 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂		- ¹ / ₄	536	1.20	5.1	2.81	8.4
11 ¹ / ₄	8 ¹ / ₈	BO NATIONALE	\$8 ¹ / ₈	8 ¹ / ₈	8 ¹ / ₈		- ¹ / ₄	344	0.40	4.6	1.02	8.6
31 ¹ / ₂	25 ¹ / ₄	BO ROYALE	\$28 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂		- ¹ / ₂	227	1.16	4.2	0.67	41.0
21	19	BO RY 1.45	\$19 ¹ / ₈	19 ¹ / ₈	19 ¹ / ₈		- ¹ / ₄	6	1.45	7.3		
23 ¹ / ₂	18 ¹ / ₈	BO TD	\$21	20	20		- ¹ / ₂	435	0.76	3.8	1.36	14.7
300	150	BOMBARD B A	205	200	200		-15	1			-0.38	
20 ¹ / ₈	12 ¹ / ₈	BRASCAN CL A	\$19 ¹ / ₈	18 ¹ / ₈	19 ¹ / ₈		+ ¹ / ₈	73	1.04	5.3	-0.34	
99	15	BRESEA RES	86	75	80		23	23			-0.08	
12	3	BREX EXPL A	8	5	8		28	28				
160	23	BROOKLIN MIN	60	48	60		+19	29				
27 ¹ / ₈	51	BRUNCE MNRCL	\$23 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂	23 ¹ / ₂		+ ¹ / ₈	1	1.28	5.4	1.74	13.5
23 ¹ / ₈	26	BRUNEAU MNRL	36	36	36		-5	3				
C/D												
36 ¹ / ₄	28	C IMP BK	\$30 ¹ / ₂	29 ¹ / ₂	30		+ ¹ / ₄	208	1.32	4.4	3.22	9.3
9 ¹ / ₄	5 ¹ / ₈	C-MAC INDS	\$6 ¹ / ₂	5 ¹ / ₈	6 ¹ / ₄		+ ¹ / ₂	50			0.44	14.2
150	75	CABANO TRANS	85	77	85		-15	3			-0.52	
80	50	CACHE EXPLOR	59	56	56		-3	6			-0.02	
8 ¹ / ₄	5 ¹ / ₈	CAE INC	\$7 ¹ / ₂	7 ¹ / ₈	7 ¹ / ₄		- ¹ / ₂	542	0.16	2.2	-3.64	
13 ¹ / ₂	8 ¹ / ₂	CALL-NET CLB	\$10	9 ¹ / ₂	9 ¹ / ₂		- ¹ / ₂	39				
19 ¹ / ₈	8 ¹ / ₂	CALL-NET ENT	\$10 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂		- ¹ / ₂	* ¹ / ₂			-0.16	
132	62	CAMBIEX EXPL	77	65	65		-10	100				
75	65	CAMBIEX UNTS	75	65	67		28	28				
23 ¹ / ₄	14	CAMBIOR INC	\$18 ¹ / ₂	17 ¹ / ₂	18 ¹ / ₂		3	3	0.14	0.8	0.36	50.3
9 ¹ / ₄	425	CAMBIOR JN95	470	460	470		+10	5				
6 ¹ / ₂	235	CAMBIOR JN96	275	255	255		-30	10				
20 ¹ / ₄	12 ¹ / ₄	CAMBRIDGE SHP	\$14 ¹ / ₂	14	14 ¹ / ₂		+ ¹ / ₂	3	0.32	2.2	0.54	26.6
6	6	CAMCO INC	1	6	6			3				
29 ¹ / ₈	21 ¹ / ₄	CAMECO CORP	\$26	24	26		+2 ¹ / ₂	136	0.50	1.9	1.68	15.5
14 ¹ / ₈	7	CAMECO OC94	\$11 ¹ / ₈	9 ¹ / ₄	11 ¹ / ₈		+2 ¹ / ₈	6				
132	56	CAMPBELL RES	60	56	58		+1	45			-0.03	
20	6	CANACQ MNG	7	7	7		-1	2				
294	75	CANAM M OC94	185	170	185		+20	12				
5 ¹ / ₈	260	CANAM MANAC	435	415	425		+10	14			0.03	141.7
32	18	CANCHROME MN	24	20	20		-1	6				
115	58	CANGOLD RES	61	61	61		-1	1				
150	5	CANSPEAR RES	26	26	26			1				
17	10 ¹ / ₄	CANSTAR SPRT	\$16 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂		+ ¹ / ₈	32	0.20	1.2	0.91	18.3
300	225	CANTOL LTD	300	300	300			5			-0.26	
7	425	CANTREX GRP	440	430	430		-20	1	0.15	3.5		
35 ¹ / ₂	19 ¹ / ₄	CANWEST GLOB	\$29 ¹ / ₂	29 ¹ / ₂	29 ¹ / ₂			7	0.30	1.0	2.11	14.0
295	100	CARENA DEVLP	148	145	145			10			-2.71	
250	88	CASCADE AG97	170	155	165		-10	7				
25	21 ¹ / ₂	CASCADE PR A	\$23 ¹ / ₂	23	23 ¹ / ₂		- ¹ / ₄	3	1.88	8.0		
8 ¹ / ₈	5	CASCADES INC	\$7 ¹ / ₂	7 ¹ / ₂	7 ¹ / ₂		+ ¹ / ₄	46			-1.21	
8	5	CASCADES PAP	\$5 ¹ / ₄	5 ¹ / ₄	5 ¹ / ₄			3			-0.74	
11 ¹ / ₂	8 ¹ / ₈	CCL INDS B	\$9 ¹ / ₂	9 ¹ / ₂	9 ¹ / ₂		+ ¹ / ₂	12	0.28	2.9	0.19	50.0
17 ¹ / ₂	13 ¹ / ₄	CDA MALTING	\$13 ¹ / ₄	13 ¹ / ₄	13 ¹ / ₄		+ ¹ / ₂	* ¹ / ₂	0.36	2.6	1.24	11.2
225	110	CDA TUNGSTEN	165	165	165		-25	5			-2.12	
28	25 ¹ / ₂	CDN IMP SR 6	\$26 ¹ / ₂	25 ¹ / ₂	26		+ ¹ / ₈	5	2.25	8.7		
31 ¹ / ₄	26 ¹ / ₄	CDN IMP SR 9	\$27 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂			1	2.27	8.3		
28 ¹ / ₄	26 ¹ / ₄	CDN IMP SR10	\$27 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂			1	1.90	6.9		
28 ¹ / ₄	25 ¹ / ₄	CDN IMP SR11	\$26 ¹ / ₂	26 ¹ / ₂	26 ¹ / ₂		+ ¹ / ₂	5	2.21	8.3		
17 ¹ / ₂	13 ¹ / ₄	CDN MARCONI	\$16 ¹ / ₂	16	16 ¹ / ₂		+ ¹ / ₂	1	0.28	1.7	1.31	12.1

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
E/F											
12 ^a	10	EAGLE PRECIS	\$10 ^a	10	10	3	0.20	2.0	0.79	12.7	
19 ^a	11 ^a	ECHO BAY MNS	\$16 ^a	15	15	-1 ^a	36	0.07	0.7	0.03	360.6
204	27	ECUDOR MNS	43	40	43	-2	9				
15 ^a	10	EICON TECH	\$11	10 ^a	10 ^a	-1 ^a	9				
16	8 ^a	ELAN ENERGY	\$10 ^a	10 ^a	10 ^a	-1 ^a	48			0.36	29.5
5	335	ENERPLS TR-G	490	475	490	+15	20	0.56	11.5		
310	77	ESPAU MNG	120	100	100	-10	20	0.06	6.0	-0.13	
105	21	EXPL DABIOR	26	21	26	+5	50				
125	10	FAIRLADY EGY	125	110	115	+5	75				
19 ^a	17	FALCONBRIDGE	\$19 ^a	18 ^a	18 ^a	+1 ^a	104				
430	320	FCA INTL LTD	425	420	420	-5	2			-0.16	
17	13	FID DESJ SR1	\$14 ^a	14 ^a	14 ^a	-1 ^a	1	1.04	7.1		
335	220	FLETCHER CHLG	335	325	335	+20	2	0.11	3.2	0.23	14.6
23 ^a	16 ^a	FLETCHER CLA	\$17 ^a	17 ^a	17 ^a	-1 ^a	25			-0.41	
28 ^a	24 ^a	FLETCHER 2 B	\$28 ^a	28 ^a	28 ^a	+1 ^a	19	2.55	8.9		
7 ^a	5 ^a	FONOROLA INC	\$6 ^a	6 ^a	6 ^a	-1 ^a	11				
175	86	FOREBEC A	115	115	115	+3	5			0.15	7.7
16 ^a	9 ^a	FOREX GR	\$15 ^a	15 ^a	15 ^a	-1 ^a	5	0.40	2.6	2.40	6.4
29 ^a	23 ^a	FORTIS INC	\$25 ^a	24 ^a	25 ^a	+1 ^a	14	1.60	6.2	2.56	10.1
130	100	FOUR B ADS	100	100	100	-1	4	0.06	6.0	0.11	9.1
18 ^a	10 ^a	FOUR SEASONS	\$12 ^a	12	12 ^a	-1 ^a	6	0.11	0.9	0.25	49.5
6 ^a	305	FPI LIMITED	\$5 ^a	5 ^a	5 ^a	-1 ^a	9			-0.94	
460	260	FREEWEST RES	285	260	270	+5	29			-0.12	

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
G/H											
70	27	GARDE MNG A	42	30	38	+5	784				
49	14	GASPEX EX	18	18	18	+1	2				
14 ^a	11 ^a	GAZ METRO UN	\$12	11 ^a	12	+1 ^a	33	1.16	9.7		
25	1	GENECAN FIN	6	5	5	-5	21			-3.73	
80	25	GENTRA INC	44	42	42	-4	40			1.70	0.2
14	5	GLD BRIAR MN	8	5	6		130				
9 ^a	455	GOLDENVT A	\$7 ^a	7 ^a	7 ^a	-1 ^a	1			0.80	9.7
6 ^a	445	GOODFELLOW	455	450	455	+10	1	0.07	1.5	0.43	10.6
100	40	GOTHIC RES	71	62	71	-3	2			-0.07	
300	216	GOYETTE INC	248	248	248		2			0.34	7.3
28 ^a	24 ^a	GR-W LIF 745	\$25 ^a	25 ^a	25 ^a	+3 ^a	3	2.45	9.7		
430	300	GRANISKO CLA	430	385	430	+30	240			-0.31	
22	16	GREAT LAKE N	22	22	22	+1	2				
105	55	GROUP COVIT	59	59	59	-1	8				
230	125	GROUP BOCCEN	175	160	175	+35	3			0.05	35.0
25 ^a	18 ^a	GRT W LIFCO	\$21 ^a	21	21	-1 ^a	2	0.80	3.8	2.63	8.0
28	24 ^a	GRT W LIF 75	\$25 ^a	25 ^a	25 ^a	-1 ^a	3	1.88	7.3		
12 ^a	7	GTC TRNSCA A	\$8 ^a	8 ^a	8 ^a	+1 ^a	13	0.12	1.4		
12 ^a	7	GTC TRNSCA B	\$9	8 ^a	9	+1 ^a	4	0.12	1.3	0.63	14.3
6 ^a	375	GUILLEVIN A	\$6 ^a	5 ^a	6	+1 ^a	4			0.28	21.4
425	380	GULF COA RES	\$6 ^a	5 ^a	6	+1 ^a	119			-0.19	
425	310	GULF RES SR1	375	370	375	+5	3				
46 ^a	420	HARMAC P 1ST	\$6 ^a	5 ^a	6	+1 ^a	18			0.15	2.1
8	465	HARTCO ENTPR	\$7	7	7	-1	1	0.15	2.1	0.56	12.5
17 ^a	11 ^a	HEES INTL BC	\$13	12 ^a	12 ^a	+1 ^a	20	0.98	7.6	0.55	23.4
15 ^a	10 ^a	HEMLD GOLD	\$13 ^a	12 ^a	12 ^a	-1 ^a	45	0.20	1.6	0.63	20.2
280	160	HEROUX INC	210	200	200	-10	6			-0.19	
16 ^a	11 ^a	HOLLINGER	\$12 ^a	12 ^a	12 ^a	-1 ^a	10	0.60	4.8	0.31	40.7
46	23	HONCO INC	27	23	23	-7	1			0.03	7.7
20 ^a	13 ^a	HORSHAM(THE)	\$18 ^a	18 ^a	18 ^a	-1 ^a	7	0.06	0.4	0.42	44.9
245	180	HUBBARD HDG	186	185	185	-5	5	0.20	10.8	0.40	46.3
41	24 ^a	HUD BAY CO	\$25 ^a	25	25 ^a	+1 ^a	4	0.92	3.6	2.87	8.9
72	22	HYPOCRAT	35	34	34	-1	19			-0.02	

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
I/J											
185	125	IDEAL MEDAL	140	130	140	+10	32			-0.05	
44 ^a	32 ^a	IMASCO LTD	\$36 ^a	35 ^a	35 ^a	-1 ^a	175	1.56	4.4	3.26	11.0
50 ^a	40 ^a	IMPERIAL OIL	\$42	41	41 ^a	-1 ^a	46	1.80	4.4	2.39	17.3
339	23 ^a	INCO LTD	\$39 ^a	37 ^a	38	-1 ^a	217	0.40	1.5	2.35	11.7
120	60	INTER-ROCK	70	69	70	+10	14	0.35	50.0		
69	20	INTERMON INC	34	25	28	-2	363			-0.02	
19	12	INTRAWEST CP	\$15 ^a	15 ^a	15 ^a	-1 ^a	1	0.16	1.0	0.84	18.5
14 ^a	8 ^a	INVERNESS PT	\$11 ^a	11 ^a	11 ^a	-1 ^a	1			0.26	45.2
23 ^a	15 ^a	INVESTORS GR	\$16 ^a	15 ^a	15 ^a	-1 ^a	14	0.32	2.0	1.01	15.5
34 ^a	27 ^a	IPL ENERGY	\$30 ^a	29 ^a	30 ^a	+1 ^a	38	2.00	6.6	2.18	13.8
7 ^a	5 ^a	IPL INC	\$5 ^a	5 ^a	5 ^a	-1 ^a	1	0.13	2.2	0.38	15.5
6 ^a	425	IRWIN TOY NV	\$6 ^a	6 ^a	6 ^a	-1 ^a	1	0.20	3.2	0.30	20.8
26 ^a	22	ISLAND TEL	\$26	26	26	-1 ^a	1	1.20	4.6	1.93	13.5
10 ^a	8 ^a	IT WALLCVRG	\$10 ^a	9 ^a	9 ^a	-1 ^a	9	0.10	1.0		
17 ^a	15	ITL SEMI-T M	\$15 ^a	15	15	-1 ^a	3				
395	14 ^a	IVACO S200	\$22	21	21	-1 ^a	2				
225	115	IVACO ADC95	235	235	235		1			-1.57	
9	5	IVACO INC A	\$7 ^a	7 ^a	7 ^a	-1 ^a	4			-3.33	
8 ^a	5	IVACO INC B	\$7 ^a	6 ^a	6 ^a	-1 ^a	1				
27 ^a	16 ^a	IVACO SER 4	\$23 ^a	23 ^a	23 ^a	+1 ^a	4				
22 ^a	14	IVACO 2ND-S2	\$21 ^a	20 ^a	21 ^a	+1 ^a	4				
47	3	J A G LTEE	17	15	17	+2	16			0.80	4.8
22 ^a	14 ^a	JANNOCK LTD	\$16 ^a	16 ^a	16 ^a	-1 ^a	36	0.80	4.8	-0.05	
14	6 ^a	JEAN COUTU A	\$7	6 ^a	6 ^a	-1 ^a	126	0.12	1.8	0.75	9.0
25	13	JILBEY EXP	21	21	21	+1	15				
11 ^a	7 ^a	JORDAN PETRO	\$11 ^a	10 ^a	10 ^a	-1 ^a	2			0.20	54.4
395	160	JOURNEYS END	185	160	185	+5	26			-0.75	

K/L											
9 ^a	6 ^a	KAUFEL GRP A	\$6 ^a	6 ^a	6 ^a	-1 ^a	6			0.64	9.6
9 ^a	6 ^a	KAUFEL GRP B	\$5 ^a	5 ^a	5 ^a	-1 ^a	15			0.29	19.0
250	10	KNOWLEDG HS	25	20	21	-5	21			-0.12	
5	218	KWG RESOURCE	435	385	400	-20	86			-0.06	
14 ^a	12 ^a	LABATT J 2IR	\$12 ^a	12 ^a	12 ^a	-1 ^a	16	0.82	6.6		
24 ^a	19 ^a	LABATT JOHN	\$20	19 ^a	19 ^a	-1 ^a	28	0.82	4.2	-1.13	
14 ^a	9 ^a	LAC MINERALS	\$14 ^a	14	14 ^a	-1 ^a	462	0.03	0.3	0.06	237.5
35 ^a	21 ^a	LAFARG C PRE	\$27 ^a	27 ^a	27 ^a	-1 ^a	*	0.41	1.5		
10 ^a	7 ^a	LALDOW INC A	\$10 ^a	10 ^a	10 ^a	-1 ^a	2	0.16	1.6	-1.09	
10 ^a	7 ^a	LALDOW INC B	\$10 ^a	10 ^a	10 ^a	-1 ^a	45	0.16	1.6	-1.41	
5 ^a	310	LAKEWOOD EN	\$5 ^a	5 ^a	5 ^a	-1 ^a	80			0.13	40.4
340	199	LAPERR CL B	200	199	200	+1	5	0.10	5.0	-0.94	
340	200	LAPIERRE CLA	225	200	200	-25	5				
320	210	LASMO PLC	320	320	320	+20	1			-0.17	
10 ^a	9 ^a	LASSONDE A	\$9 ^a	9 ^a	9 ^a	-1 ^a	1	0.19	1.9	0.75	13.1
185	60	LAUR BK FB96	70	60	60	-19	3				
28	24	LAUR BKN SR6	\$24	24	24	-1 ^a	*	2.19	9.1		
285	185	LEADER INDUS	220	215	215	-5	6			0.18	11.9
72	40	LESSARD INC	55	50	55	+5	5			0.16	3.4
65	25	LEXAM EXPL	50	46	46	-4	6				
244	125	LGS GRP CLA	150	130	130	-25	4	0.04	3.1	-0.07	
127	65	LIXOR INC	75	65	75	+10	78				
26	19 ^a	LOBLAW CO	\$21	20 ^a	20 ^a	-1 ^a	18	0.24	1.2	1.09	18.8
37 ^a	27 ^a	LOEWEN GROUP	\$34 ^a	34	34	-1 ^a	74	0.03	0.1	1.01	33.7
395	200	LOGIBEC GRPE	240	240	250	-20	7			0.27	9.3
27 ^a	22 ^a	LONDON INSUR	\$24	22 ^a	23 ^a	-1 ^a	19	1.30	5.5	2.71	8.7
22 ^a	18 ^a	LONDON PFD A	\$19 ^a	19 ^a	19 ^a	-1 ^a	1	1.02	5.2		
27 ^a	24 ^a	LONDON T 25	\$25 ^a	24 ^a	24 ^a	-1 ^a	3	1.81	7.3		
53	27	LOUBEL EXPL	35	32	35	+6	23				
60	22	LOUVERN M(LA)	43	41	43		61	0.11	24.9	-0.19	
5 ^a	235	LSI LOGI COA	340	310	310	-30	13			0.15	20.7
43	21	LYON LAKE MN	32	30	30	-3	23			-0.07	
37	37	LYON LK IN	32	32	37	1	1				

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
GANDALF TECH	2145	158	105	141	+37	35.6
MODATECH SYS	702	150	105	130	+30	30.0
GLOBAL MY95	12	220	170	215	+45	26.5
SKYJACK INC	191	157	111	121	+36	23.9
CAMECO OC94	3	111	10	11	+1	23.6
ROGERS AC94	273	330	290	315	+60	23.5
TINTINA MNS	53	225	155	185	+35	23.3
WESTN CORP	1	390	390	390	+0	20.0
EXCHANGE RES	43	260	225	250	+40	19.0
TRADERS 7.5%		545	45	45	+7	18.4

* - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
KETTLE RVR	1043	121	241	250	-925	-78.7
SOUTHERNERA	1731	121	300	320	-280	-46.7
OSPREY ENRG	151	200	125	125	-75	-37.5
NEWBRIDGE NTW	2154	142	138	140	-173	-29.8
GLOBAL ELECT	158	190	140	140	-56	-28.6
PROMIS SYS	10	400	300	300	-105	-25.9
TRIZEC JLR9	195	350	250	250	-75	-23.1
MICC IN 8625		175	175	175	-50	-22.2
ABER RESOUR	5118	145	84	97	-234	-21.8
NOL DRLL CLA	13	220	180	180	-50	-21.7

* - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
METHANEX CP	6112	122	205	22	+134	8.6
ABER RESOUR	5118	145	84	97	-234	-21.8
CDN PAC LTD	4636	223	201	22	+158	8.0
NOVA CORP	4116	121	121	123	+14	2.1
BCE INC	3743	454	454	463	+9	1.4
LAC MINERALS	3001	137	137	141	+4	2.9
METHANEX 11R	2845	151	141	151	+10	6.6
ABITIBI-PRICE	2836	171	171	181	+10	5.8
BANK OF MTL	2824	231	231	231	+0	0.0
DOFASCO INC	2259	211	211	211	+0	0.0

* - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem. Haut Bas Compagnie	Haut Bas Clôt. Var.	Vol. 000	Div. Rend. Bén. cours/ (\$) (%) avt.(\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
61 390 A BUC OR TWO	415 410 410	+10			
14 210 ABER RESOUR	114 81 91	+21	5118		-0.17
9 6 ABITIBI-PRICE	81 81 81	+1	1977		-1.76
18 10 ABITIBI-PRICE	181 171 181	+1	2836		-1.54
8 265 ABL CANADA	350 350 350	2			-0.02
40 15 ACADIA MNR	22 20 20	-2	19		-1.24
11 13 ACC TELETER	56 51 51	-5	3		-0.13
390 120 ACCUGRAPH A	200 180 190	+10	65		1.33 9.8
15 9 ACKLANDS LTD	13 12 13	+1	12		
48 21 ADEX MINING	48 30 36	-4	4618		-0.15
5 290 ADRIAN RES	350 320 350	+20	71		-0.01
5 142 ADV GRAVIS	175 162 175	+5	12		0.14 2.4 0.63 9.1
110 30 ADVANTX MARK	60 35 45	-10	20		
9 5 ADVENTURE EL	56 51 51	-5	1		
116 33 ADVNTR JUNE	100 100 100	-10	1		
21 13 AGF MGMT BPR	161 161 161	33	0.48 2.9 0.55 30.0		
21 11 AGNICO-EAGLE	161 161 161	77	0.10 0.8 0.23 51.3		
10 6 AGRA IND A	56 51 51	-5	2		0.16 2.8 0.11 52.3
10 5 AGRA IND B	56 51 51	-5	178		
7 375 AIM SAFETY	400 400 400	-15	1		
18 10 AINSWORTH LUM	151 141 141	-10	10		1.48 9.8
8 365 AIR CANADA	171 161 161	-10	945		-2.64
315 95 AIR CDA DC95	235 205 220	+20	300		-0.07
110 60 AIRBOSS AMER	65 60 65	+5	99		0.26 36.5
15 315 AIT ADV INFO	10 9 9	-1	2		
5 315 AKITA DR CLB	55 47 5	+1	25		0.32 15.0
5 315 AKITA DR CLB	480 470 480	1			-0.37
35 24 ALCAN ALUM	335 34 34	+1	1071		0.30 1.2
24 20 ALCAN SR C	221 21 21	-2	6		1.50 7.0
26 22 ALCAN SR D	221 24 24	-1	1		1.56 6.5
21 17 ALCAN SR E	181 18 18	2	1.12 6.2		
19 10 ALGOMA CENT	119 18 19	+1	1		1.76 10.8
23 8 ALGOMA FN PR	211 21 21	-2	1		1.38 6.3
8 5 ALLEX PHAR	51 51 51	11			-1.05
16 12 ALLIANCE COM	113 13 13	+1	12		1.01 13.1
18 16 ALLIANCE FOR	181 18 18	+1	13		
14 6 ALPHANET TEL	113 12 13	+1	15		
245 185 ALPINE OIL S	195 185 192	-3	28		1.94 7.0
30 251 ALTA EGY 775	228 27 27	-1	14		0.40 1.9 1.33 16.2
23 17 ALTA ENERGY	221 21 21	-2	116		0.46 9.7
9 445 ALTA GENETIC	445 445 445	-5	1		0.46 9.7
17 13 ALTA NAT GAS	141 13 13	+1	119		0.68 4.9 1.33 10.4
350 76 ALTA RES	102 95 101	+3	50		0.05 20.2
9 380 AM ECO CORP	400 385 385	-5	7		0.09 42.8
5 300 AM GEM CORP	425 405 425	+30	15		-0.04
40 27 AMER BARRICK	311 30 30	-3	655		0.10 0.4 0.81 38.1
48 25 AMER LUDIC	32 32 32	9			0.06 5.3
8 5 ANCHOR LAMIN	56 51 51	-5	13		0.05 0.8 0.47 12.8
18 12 ANDERSON EXPL	117 15 15	-1	122		0.80 19.7
15 10 ANDRES WNS A	101 10 10	-1	16		0.60 5.7 0.88 11.9
15 10 ANDRES WNS B	112 12 12	-1	1		0.52 4.3 0.96 12.6
43 39 ANG-CTEL 290	41 41 41	-1	37		-0.02
183 70 ANTARES MNG	100 84 95	+3	37		
203 28 APPLIED CARB	40 32 38	+3	29		0.05 0.3 0.48 31.2
16 12 ARBOR MEM A	114 14 14	+1	1		0.05 0.3 0.62 24.0
13 13 ARCHER RES	201 20 20	-2	38		0.47 43.6
378 32 ARGUS 270PRB	322 32 32	-3	1		
270 100 ARIMCO INT	140 120 120	-20	52		-0.20
8 80 ARMBRO ENT	150 120 138	-12	9		-3.72
234 81 ARROWLINK CP	95 90 92	-8	42		-0.09
385 310 ARTISAN DRIL	365 350 360	+10	25		
59 6 ASBESTOS CP	7 6 7	-1	2		0.70 10.7
140 72 ASCENTEX EN	80 80 80	-11	5		
320 150 ASHTN MINING	220 200 200	+5	30		
160 22 ASHTON ONS	78 75 77	-3	24		
20 13 ASTRAL INC A	115 15 15	-1	0.30 2.0 0.74 20.6		
20 12 ASTRAL INC B	115 15 15	-1	0.30 2.0 0.70 21.8		
9 6 AT PLASTICS	59 8 9	-7	73		0.18 2.0 -1.48
17 12 ATCO LTD I	141 14 14	+1	129		0.28 2.0 1.57 9.0
6 320 ATCO RES A	390 340 365	-20	24		0.28 2.0 -1.08
6 320 ATCO RES B	375 350 350	-20	2		0.33 11.1
190 461 ATHABASKA GLD	75 61 75	+10	168		
19 485 ATI TECH	36 5 5	-5	176		2.31 9.4
26 24 ATL SHOP 925	244 24 24	-2	65		-0.07
160 80 ATLANT GOLD	97 91 97	-6	1		1.02 12.3
16 12 ATLANTIS COM	112 12 12	-1	1		0.12 16.1
255 120 ATLANTIS RES	194 190 193	-2	75		0.35 27.1
12 8 ATS AUTOMAT	110 107 107	-3	1		-0.80
157 90 AUDREY RES	110 107 107	-3	1		0.60 4.0 1.35 11.2
18 14 AULT FOODS	115 14 14	-1	62		0.01 475.0
7 360 AUR RESOURCES	485 450 475	+5	107		
22 8 AUREX DECS	15 15 15	10			
149 110 AUREX RES	120 110 110	-5	85		-0.42
109 72 AURIZON MNS	80 74 76	-2	64		-4.88
32 15 AVERON INC	222 21 22	-2	1769		
10 360 AVERON 1 IR	110 9 9	-1	767		
425 240 AZCO MINING	370 355 355	-10	28		-0.08
395 220 AZTEC RES	305 290 305	4			0.09 33.9
181 61 B C BANCORP	65 61 65	+2	92		-0.01
11 7 B C SUGAR A	88 7 7	-7	337		0.40 4.8 0.53 15.6
250 101 BAJA GOLD	220 180 200	+15	92		-0.27
350 112 BALLARD JN97	285 285 285	-15	1		
10 5 BALLARD PWR	59 8 8	-7	8		
9 450 BALLISTIC EN	59 9 9	-9	34		
20 14 BANISTER FDN	116 15 15	-1	6		1.73 9.1
32 27 BANK MTL SR1	227 27 27	-2	16		2.25 8.1
28 24 BANK MTL SR2	227 26 26	-1	13		1.69 6.4
30 26 BANK MTL SR3	227 26 26	-1	12		2.25 8.4
24 21 BANK N SC PR	221 21 21	-2	7		1.05 4.8
33 23 BANK NOVA SC	225 25 25	-1	2131		1.16 4.6 1.72 14.6
28 25 BANK NS PRC	226 25 26	13	2.25 8.7		
29 26 BANK NS SER5	227 27 27	+1	10		2.31 8.4
28 24 BANK NS SER6	225 25 25	-1	6		1.79 7.1
21 18 BANK NS 9.5%	119 19 19	-1	176		9.0
30 22 BANK OF MTL	224 23 23	-1	2824		1.20 5.1 2.81 8.4
7 450 BARRINGTON P	56 6 6	-6	78		0.22 29.5
8 5 BATHON BRODST	71 7 7	-7	1		0.13 55.8
17 13 BC GAS INC	115 14 15	+1	96		0.90 6.0 2.69 5.6
21 12 BC TEL 12.1	119 19 19	-1	1		
79 71 BC TEL 15.15	78 78 78	+1	136		1.24 5.0 1.81 13.6
26 21 BC TELECOM	244 23 23	-2	3743		2.68 5.8 -5.71
52 42 BCE INC	442 42 42	-1	2		2.68 6.3
44 41 BCE INC PR O	442 42 42	-1	773		
8 211 BCE INC WT	405 375 385	+10	71		0.05 730.0
43 35 BCE MOBILE	336 36 36	-1	51		1.10 8.6
13 6 BEAMSCOPE C	237 231 232	-6	20		0.04 58.0
320 165 BEAU CANADA	237 231 232	-6	8		-1.74
13 5 BECKER MLK B	225 225 225	2			
245 205 BEDFORD CA B	225 225 225	-1	2		1.88 7.4
28 24 BELL CDA SR9	225 225 225	-1	2		1.94 7.5
28 24 BELL CDA 194	225 225 225	-1	483		
350 192 BEMA GOLD CP	225 225 225	-1	483		0.03 78.3
179 124 BENSON PETRO	145 138 143	+3	60		0.07 20.4

52 sem.							Vol.	Div.	Rend.	Bén.	cours/
Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	000	(\$)	(%)	avt.(\$)	bén.
75	34	BETHLEH RES	55	50	50	-3	57				-0.47
470	325	BGR PREC F04	400	375	390	+15	18				
17	9	BGR PRECS A	\$15	15	15	+1	19			0.61	26.0
17	11	BIOCHEM PHRM	\$12	12	12	+1	1			-0.22	
15	6	BIOMIRA INC	\$7	6	7	+1	28			-1.09	
475	210	BIONAIRE INC	310	275	275	-25	14			0.23	12.0
470	340	BIONICHE INC	365	350	355	-5	3				
9	305	BIOVAIL CORP	\$9	9	9	-9	48			5.88	1.6
105	47	BLACK HAWK M	65	59	65	+5	191			-0.02	
48	6	BLACK SWAN	23	16	18	-2	1612				
12	7	BLUE RANGE A	\$10	10	10	-1	29			0.35	30.0
84	27	BMR GOLD CP	39	35	37	-1	44				
23	12	BNT LTD C S	\$17	17	17	-1	5				
30	27	BNT LTD E D	\$27	27	27	-1	1	2.68	9.7		
26	24	BOMBARD PR	\$25	25	25	-1	2	1.88	7.5		
23	12	BOMBARDIER A	\$19	19	19	-1	1	0.30	1.5	1.18	16.4
23	11	BOMBARDIER B	\$19	19	19	-1	294	0.31	1.6	1.43	13.5
155	90	BOVAR INC	130	125	130	+5	70			0.01	13.0
99	15	BOW FLEX INC	22	19	21	+3	36				
16	11	BOW VAL SR 4	\$16	15	15	-1	9	0.56	3.6		
26	24	BOW VAL USS2	\$25	25	25	-1	2	2.00	8.0		
25	24	BOW VAL 2.05	\$25	24	24	-1	7	2.05	8.2		
16	11	BOW VALLEY E	\$16	15	16	-1	494			-0.04	
189	145	BPI FIN CP	165	165	165	-5	1				
72	55	BR GAS ADR 3	\$59	59	59	5		2.91	4.9		
6	220	BRACKNELL CP	240	230	240	+10	58	0.60	25.0	-0.21	
52	15	BRAMALEA LTD	28	25	26	-1	9458			0.10	2.6
310	150	BRAMPTON B A	215	200	200	-25	17			-0.38	
45	17	BRANDVEOR	35	28	34	+6	150			-0.07	
40	34	BRASCADIE CLA	\$38	38	38	1		3.60	9.5		
290	12	BRASCAN PR A	\$19	18	19	-1	543	1.04	5.3	-0.34	
25	22	BRASCAN 18 5	\$23	22	23	+1	1	1.88	8.2		
26	23	BRASCAN 875	\$25	25	25	1	1	2.13	8.5		
6	200	BRASSIE GOLF	\$5	475	475	-25	6			-0.70	
33	10	BREAKWATER	19	15	19	+5	2596			-0.07	
235	165	BRIGHT BREW	190	180	180	-10	4			-0.03	
300	215	BRIGHT SER1	290	290	290	+45	*	0.21	7.2		
445	300	BRIL ENTERPRI	330	320	320	-15	4			0.23	13.9
27	21	BRUNCO INC	\$23	23	23	-1	22	1.28	5.4	1.74	13.6
10	7	BRUNSWICK M	\$10	10	10	1	7	0.30	3.0	-0.71	
30	10	BRYNDON VENT	12	12	12	8	8				
250	125	BT CALL JN96	125	125	125	-12	4				
390	255	BT CDA 1 IR	330	300	320	-5	107			3.31	1.0
286	190	BT PUT JN96	235	205	230	-5	118				
30	17	BUDD CDA INC	\$21	21	21	-1	1	2.50	11.9	-0.37	

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
275	90	DALMYSDA C	110	105	105	+5	8			-1.17	
125	30	DATA TECH SYS	66	65	65		7			0.14	4.6
315	155	DAVIS DIST B	220	220	220	-5	1			-0.45	
5	255	DAYTON MNG	445	430	430		33			-0.09	
29	13	DEAK RES	14	13	14	+1	868			0.06	2.3
42	15	DEJOUR MNS	20	18	19		61			-0.04	
31	11	DELFINA CORP	18	17	17	-1	37			0.40	43.1
475	181	DEPRENYL AN	240	240	240		3				
5	360	DERLAN INDS	425	410	425	+5	14		0.14	3.3	-2.67
9	7	DERLAN 9.5 A	8	8	8		1		0.81	9.8	
18	15	DESJ LAU PRA	15	15	15		1		1.00	6.4	
120	52	DEVELCON EL	70	55	70	+15	38			0.01	70.0
45	27	DEVJO IND	42	42	42	+5	1			0.09	4.7
175	75	DEVIRAN PETE	92	85	85		60			0.14	6.1
335	185	DEVTEK CORP	270	265	265	-5	8			-2.04	
120	65	DEXLEIGH CRP	72	66	72	+5	17			0.15	4.8
20	115	DIA MET CL A	220	15	17	-3	27				
21	116	DIA MET CL B	220	15	17	-3	27				
10	475	DIAMOND FIEL	55	485	490	-10	28				
6	7	DION ENTER	98	90	90	-6	11			0.02	45.0
6	440	DISCOVER WST	55	480	5	+10	319			0.33	15.2
315	110	DISYS CORP	125	115	115	-5	9			-0.11	
6	470	DMR GROUP A	55	485	5	+20	4			-0.20	
115	10	DMR GRP NV94	15	10	14	+4	18				
33	28	DOFASCO S2 6	33	31	31		33		2.60	8.2	
26	15	DOFASCO INC	22	21	21		2259		0.40	1.9	1.54
67	57	DOFASCO 4.75	66	66	66						
29	12	DOM EXPLORER	18	17	18		1			0.01	18.0
11	5	DOM TEXTILE	7	6	7		27			0.60	11.9
19	12	DOMAN IND A	15	15	15		2		0.20	1.3	10.0
19	12	DOMAN IND B	14	14	14		27		0.20	1.3	0.85
9	6	DOMTAR INC	7	7	7		655			-0.90	
17	13	DOMTAR PR B	15	15	15		2		1.05	6.9	
14	8	DONAHUE CL A	12	12	12		69		0.24	1.9	
12	430	DONAHUE D94	9	9	9						
13	10	DORSET EXPLN	13	12	13		105			0.36	36.1
375	159	DRAXIS HLTH	175	170	170		25		0.40	23.5	-0.11
32	9	DRECO E CL A	12	11	11		3			1.36	8.5
185	100	DRUG ROYALTY	119	105	116		7			-0.22	
11	6	DUNDEE CL A	10	9	9		32				
25	13	DUNDEE-PALL	14	13	13		15			-0.19	
20	14	DUPONT CDA A	18	17	17		27		0.30	1.7	2.41
158	60	DURKAN HAYES	75	63	71	+11	222			0.06	11.8
8	455	DUSA PHARMA	460	460	460					-0.23	
12	6	DY 4 SYSTEMS	5	5	5		27			2.03	4.4
275	100	DYLEX LTD	130	125	125	-5	5			-0.12	
181	61	DYLEX LTD A	76	72	73	+1	641			0.51	1.4
5	335	DYNACARE B	390	380	380	-15	311			-0.03	

E/F

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
12	10	EAGLE PRECIS	10	10	10		2		0.20	2.0	0.79
20	11	ECHO BAY MNS	16	14	15	-1	371		0.07	0.7	0.03
65	10	ECLIPSE CAP	65	55	55		14			-0.05	
9	224	EDEN ROC MIN	6	6	6		108			-0.10	
6	320	EDPER ENT A	5	5	5		14		0.40	7.8	-5.64
250	48	EGO RESOURCE	185	165	185	+18	115			-0.20	
15	10	EICON TECH	10	10	10		40				
15	8	ELAN ENERGY	10	10	10		70			0.36	29.9
490	290	ELDERADO CP	365	355	365	+5	3				
9	7	ELECTROHME X	9	9	9		1		0.10	1.1	1.99
9	7	ELECTROHME Y	9	9	9		12		0.11	1.2	-1.10
10	8	EMCO LTD	8	8	8		9			0.05	162.5
450	395	EMJ DATA SYS	420	395	395	-10	4				
26	24	EMPIRE C SR3	24	24	24		1		2.00	8.3	
28	26	EMPIRE C SR4	26	26	26		1		2.15	8.2	
17	12	EMPIRE CO A	15	15	15		6		0.20	1.3	
225	90	EMTECH UNITS	150	133	135	-5	49			0.01	135.0
7	250	ENCAL ENERGY	410	395	400		1737			0.12	33.3
19	12	ENERFLEX SYS	19	19	19		70		0.30	1.6	1.36
5	335	ENERPLS TR-G	485	475	485	+15	16		0.56	11.6	
485	465	ENERTEC RES	470	465	465	-5	5				
140	45	ENNSTEEL A	115	115	115		5			-1.11	
17	10	ENSERV CORP	13	13	13		65			0.04	343.7
8	480	ENSGR GROUP	6	6	6		9				
53	14	ENVIRON TECH	21	15	21	+7	434			-0.08	
420	200	EPIC DATA	205	200	200	-35	3			0.51	3.9
170	90	EQUISURE FIN	140	130	130		24			0.08	16.3
122	70	EQUITY SVR A	82	79	79	-3	32			0.14	5.6
50	27	EURO-NEVADA	33	31	32		138		0.07	0.2	0.31
198	115	EXALL RESOUR	160	135	135	-28	28			-0.16	
10	275	EXCEL ENCY	345	315	315	-35	23			0.13	24.2
1260	155	EXCHANGE RES	260	225	250	+40	43			0.08	31.3
11	5	EXCO TECH	9	9	9		9			0.15	2.5
12	8	FAHNSTOCK A	8	8	8		11			1.48	4.1
75	36	FAIRFAX FINL	55	53	55	+1	1			5.42	10.1
430	200	FALCON BRIDGE	410	400	400	-15	284			-0.14	
19	17	FALCON CORP	25	25	25		5			-0.15	
113	36	FAR WEST IND	70	68	70		18		0.09	12.9	-0.01
425	320	FCA INTL LTD	425	415	415		2			-0.16	
325	175	FCM FINCL A	225	200	225	+25	5		0.05	2.2	0.53
24	19	FED IND 7 SC	21	21	21		1			-0.20	
9	6	FEDERAL IN A	7	7	7		156		0.32	1.4	1.12
445	17	FINNING LTD	22	22	22		517		0.04	1.0	0.23
8	490	FIRAN CORP	410	400	410	+10	1			0.88	6.3
7	390	FIRSTSERVICE	5	5	5		197			-0.30	
72	25	FLEET AEROSP	30	28	30	+3	27			2.55	8.9
28	24	FLET INV ZEX	28	28	28		2				
13	6	FLET IR MR95	8	8	8		777			0.11	3.4
325	220	FLETCHR CHLG	320	320	320	-5	3			0.23	13.9
23	16	FLETCHR CLA	17	17	17		618			-0.41	
139	30	FLOORCO LTD	70	64	70	+11	38			-0.11	
7	5	FONOROLA INC	6	6	6						
165	120	FORD MOT CDA	144	139	139	-4				-34.22	
10	5	FOREMOST IND	7	7	7		7			0.30	25.4
85	32	FORT KNOX G	33	32	32	-5	10				
30	23	FORTIS INC	275	245	25	+1	30		1.60	6.2	2.56
400	100	FORTUN ENRGY	275	210	260	+15	46			0.59	10.6
13	5	FORTANI GRP	6	6	6		274				
425	270	FOSSIL O&G	310	310	310	+10	1			0.06	6.4
135	90	FOSTER B ADS	95	95	95	-5	1			0.11	0.9
18	10	FOUR SEASONS	12	12	12		62			0.25	50.0
6	305	FPI LIMITED	5	5	5		12			-0.94	
95	58	FRANCO-NEVDA	74	72	74	+1	122		0.90	1.2	2.05
465	260	FREESTER RES	288	275	275	+10	9			-0.12	
12	10	FST AUS PII	12	12	12		111		1.08	9.0	2.08
17	6	FST CAL CL A	9	9	9		20			0.36	2.7
19	12	FST MARATHA A	13	13	13		2			0.22	10.7
265	200	FST MARITIME	235	235	235	+10	2			6.58	67.5
67	5	FT CAP LTD	10	10	10		1			-5.69	
15	25	FT CAP PR A	40	25	40	+10	12				
33	10	FUTURE SHOP	20	18	18		48			1.15	16.3

G/H

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
460	75	GANDALF TECH	158	105	141	+37	2145			-2.27	
9	6	GARDINER O&G	7	6	7		4			0.21	33.3
14	11	GAZ METRO UN	12	11	11		2		1.16	9.8	
18	11	GEAC COMPUTR	14	13	13		7			0.20	67.5
10	6	GEACOMEX TECH	7	7	7		4				
93	60	GEODES RES	84	68	84	+8	20			-0.01	
87	55	GEN MOTORS	73	73	73		2		0.80	1.5	4.98
22	14	GENDIS INC A	16	15	15		22		0.54	3.4	1.01
19	14	GENNUM CORP	18	18	18		3		0.30	1.7	1.27
80	23	GENTRA INC	45	42	42	-2	117			1.59	0.3
7	360	GENTRA SER G	400	400	400						
6	360	GENTRA SER M	400	400	400						
400	210	GENTRA SER Q	260	250	260	+30	4			0.10	10.5
170	100	GEOGRAPHICS	120	105	105	-15	8			-0.01	
176	145	GEOMAX EXP	165	152	155	-5	46				
116	10	GERMAN F UN	16	15	15		73				
210	175	GESCO IND	200	200	200	-10	1				
41	5	GIBALT BAY RS	23	18	18		43				
9	460	GIBALT BAY MN	38	7	7		6		0.20	2.6	0.16

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas
---------	------	-----	-----------	------	-----

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén.	cours/
								000	(\$)	(%)	avt.(\$)
12 ^h	7 ^h	MORRISON PET	\$10 1/4	10	10 1/4	-1/4	31	0.04	0.4	1.12	9.2
11 ^h	5 ^h	MOSAID TECH	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	-1/4	3	0.18	2.6	0.16	11.9
8	6 ^h	MPG INV CORP	\$7	7	7	-1/4	1	0.03	0.03	81.7	
315	239	MSV RES INC	255	239	245	-25	15	0.61	7.6	0.68	11.8
9 ^h	7 ^h	MTC MORTGAGE	\$8	8	8	-1/4	24	1.04	5.2	1.50	13.3
23	13 ^h	MTL TR B PR	\$20	19 1/2	20	+1/4	6	1.22	6.9		
8 ^h	450	MULLEN TRUCK	\$26 1/2	8	8 1/4	+1/4	18				
21 ^h	17 ^h	MULTIBANC PR	\$17 1/4	17 1/4	17 1/4	-1/4	1				
5 ^h	22 ^h	MUN FINCL A	460	460	460	+10	3				
55	24	MUSCOCHO EXP	30	27	29	-1	114				
15	4	MVP CAPITAL	115	105	105	-5	123				
240	105	MYTEC TECH	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-1/4	3				
9 ^h	5	NA PALLADIUM	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	+1/4	23				
49	1	NAPIER INTL	\$8	8	8	-1/4	1				
9 ^h	8	NAT FIBRETEC	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-1/4	604	0.40	4.6	1.02	8.6
11 ^h	8	NATIONAL BNK	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	+1/4	8	2.19	8.8		
28	24 ^h	NATL BK SR10	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4	+1/4	1	2.00	8.4		
27 ^h	23 ^h	NATL BK SR11	\$21 1/4	20	21	+1/4	3	1.63	7.7		
24 ^h	19 ^h	NATL BK SR12	\$21 1/4	20	21	+1/4	3	2.38	9.1		
27 ^h	24 ^h	NATL BK SR9	\$26	25 1/2	26	+1/4	5				
6	20 ^h	NATL HAV-INF	240	226	230	+5	2				
46	16	NATL PETE	32	29	32	+3	20				
250	100	NATL SEA PRD	176	165	165	-20	6				
26 ^h	18 ^h	NATL TRUSTCO	\$20 1/2	20	20 1/2	+1/4	15	0.88	4.3	1.52	13.2
310	125	NBS TECH	190	180	185	+15	4				
74	35	NCE PETR UN	55	54	55	-4	10	0.09	16.7		
125	42	NDU RESOURCE	90	85	87	-3	16				
410	30	NELSON TRADE	300	260	285	+25	125				
15 ^h	13 ^h	NELVANA LTD	\$14 1/4	14 1/4	14 1/4	+1/4	5				
275	100	NEURO NAVIG	100	100	100	-5	6				
10 ^h	8 ^h	NEW ALTAM UN	\$9 1/4	8 1/4	9	+1/4	60				
185	75	NEW CACHIE	106	100	100	-3	20				
196	41	NEW PROV DEV	96	84	85	+1	16				
205	140	NEWALTA CORP	190	175	175	-11	66				
97 ^h	138 ^h	NEWBRIDGE NTW	\$42	38 1/4	40 1/4	+17 1/4	2154				
17 ^h	13 ^h	NEWBRIGHT CR	\$17	15 1/4	16 1/4	+1 1/4	669	0.20	1.2	1.33	12.4
10 ^h	7 ^h	NEWGRTH CAP	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-1/4	16	0.01	0.1	1.92	4.4
28 ^h	25	NEWGRTH EDS	\$26 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	7	1.96	7.6		
130	71	NEWHAWK GND	89	81	81	-4	10				
130	45	NEWPORT NV94	110	105	110	+5	4				
375	161	NEWPORT PET	330	315	325	+10	112				
6	295	NEWSCOPE RES	390	380	390	-5	5				
24 ^h	19	NETWEL ENTRP	\$20 1/4	20 1/4	20 1/4	-1/4	10	1.36	6.7	1.71	11.9
5 ^h	240	NFLD CAP A	\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	208				
234	160	NII NORST	170	165	168	-2	44				
13	475	NOBLE CHINA	\$7	6 1/4	6 1/4	-1/4	233				
7 ^h	490	NOMA IND A	\$6 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	223	0.12	2.1	-0.85	
7 ^h	5	NOMA IND B	\$6	5 1/4	5 1/4	-1/4	3	0.12	2.0	-0.81	7.1
110	50	NORAMCO MN	72	56	70	+10	75				
32 ^h	26 ^h	NORANDA FLT	\$30 1/4	29	30 1/4	+1 1/4	19	1.82	6.0	1.17	17.9
14 ^h	10 ^h	NORANDA FOR	\$12	11 1/4	11 1/4	+1/4	277	0.40	3.4	-0.87	
27 ^h	20	NORANDA INC	\$25 1/4	24 1/4	25 1/4	+1 1/4	1521	1.00	3.9	-0.51	
27 ^h	20 ^h	NORANDA 6% E	\$25 1/4	24 1/4	25 1/4	+1 1/4	41	1.20	4.7		
25 ^h	23 ^h	NORANDA 7.75	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	1	1.94	8.0		
22 ^h	13 ^h	NORCAN ENRGY	\$16 1/4	15 1/4	16 1/4	+1	206	0.60	3.6	0.49	34.2
20	12	NORTH WEST C	\$13	12 1/4	12 1/4	-1/4	7	0.40	3.1	1.09	11.7
128	90	NORTHFIELD M	93	90	90	-1	16				
180	101	NORTHGATE EX	102	102	102	-8		0.50	49.0	-0.26	
8 ^h	475	NORTHREX RES	\$7 1/4	7 1/4	7 1/4	+1/4	196				
12 ^h	6 ^h	NORTHROCK RF	\$11 1/4	10 1/4	11	+1/4	8				
12 ^h	9 ^h	NORWALL GRP	\$11	10 1/4	10 1/4	+1/4	7	0.11	1.0	1.84	5.8
112 ^h	8 ^h	NOVA CORP	\$12 1/4	12 1/4	12 1/4	+1/4	4116	0.24	1.9	0.47	26.3
25 ^h	24	NOVA G 125	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	2	1.15	4.7		
27 ^h	24 ^h	NOVA GAS 976	\$24 1/4	24 1/4	24 1/4	-1/4	1	2.44	9.9		
13 ^h	10 ^h	NOVA SC PWR	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	-1/4	121	0.76	6.8	1.07	10.4
26 ^h	22 ^h	NOVA 6% SR A	\$23 1/4	23 1/4	23 1/4	-1/4	4	1.50	6.5		
45	23	NOVAGOLD RES	28	26	26	-1	42				
5 ^h	315	NOVICOURT	420	410	420	+10	6				
24 ^h	16 ^h	NOWSCO WELL	\$23 1/4	20 1/4	20 1/4	-3 1/4	774	0.28	1.3	1.38	15.0
340	180	NOL DRLL CL A	220	180	180	-50	13				
17 ^h	10 ^h	NRTH CDN OIL	\$11 1/4	11	11 1/4	+1/4	36	0.20	1.8	0.47	24.2
25 ^h	22	NRTH CDN SR6	\$25 1/4	25 1/4	25 1/4	-1/4	*				
350	275	NRTH CDN CDA MN	350	350	350	+25	3				
46 ^h	30 ^h	NRTH TEL	\$46 1/4	45 1/4	45 1/4	+1/4	922	0.36	1.1	-3.54	
17 ^h	11 ^h	NRTHSTAR EXPL	\$15	14 1/4	14 1/4	-1/4	12				
55	35	NRTHWAY EXPL	48	46	46	-2	7				
410	14	NSR RES INC	125	80	100	+13	331				
188	85	NTHRIDGE EXP	97	93	94	+1	65				
220	100	NU-GRO CORP	120	115	115	-2	12				
59	21	NURFORT RES	43	43	43	-1	1				
6 ^h	365	NUGAS LTD	425	405	410	-20	28				
73	44	NUMSCO RES	55	50	52	-6	23				
125	20	NUMAC AP95	35	27	27	-3	51				
9 ^h	6 ^h	NUMAC ENERGY	\$8 1/4	7 1/4	8	-1/4	4				

O/P

16 ^h	13	OCLOET EN A	\$15	15	15	+1/2	*				
14 ^h	8 ^h	OCLOET EN B	\$13 1/4	13	13	-1/4	40			0.50	26.0
475	250	OCS TECHNOL	260	250	260	-10	149				
435	86	OFFSHORE SYS	115	100	100	-13	89			-0.17	
285	150	OGY PETROL	240	220	240	-20	16				
200	78	OLITEC RES	100	97	100	+6	41				
325	200	OKANAGAN B	230	225	225	-5	5	0.01	0.4	0.60	6.7
400	300	OLD CAN INV	400	400	400	+50	1	0.05	1.2	0.60	42.9
415	275	OMEGA HYDROC	300	300	300	-2	2			0.07	42.9
400	275	ONDAATJE CP	305	295	300	+5	39			0.21	14.3
19	12 ^h	ONEX CORP	\$15 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	42	0.42	2.8	4.38	3.4
375	25	OPAWICA EXPL	275	255	260	-15	11			-0.03	
7	425	OPTIMA PET	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	16			0.03	220.8
10 ^h	9	ORBIT OIL PRC	\$9 1/4	9 1/4	9 1/4	-1/4	2	0.85	9.2		
10 ^h	8 ^h	ORBIT OIL 7.5	\$8 1/4	8 1/4	8 1/4	-1/4	2	0.75	8.6		
340	129	ORBIT OIL & G	170	160	164	-2	115			0.12	13.7
415	215	ORENDA FRST	275	260	260	-9	38			0.43	6.0
8 ^h	280	ORYANA MNRLS	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	447			-0.01	
17	11 ^h	OSF INC	\$13 1/4	11 1/4	13 1/4	+1 1/4	67	0.10	0.8	1.20	11.0
24 ^h	18 ^h	OSHAWA GRP A	\$19 1/4	19	19 1/4	-1/4	59	0.50	2.6	1.27	15.3
201	75	OSPREY ENRG	200	125	125	-75	151			0.01	125.0
110	20	OXYD PRP	28	26	26	-3	4	0.00	1.5	-3.43	
300	215	PAC CASS A	240	236	236	+11	2			0.17	13.9
275	175	PAC CASS B	190	190	190	+15	1			0.04	47.5
23 ^h	17 ^h	PAC NTHN CLA	\$19 1/4	18 1/4	19 1/4	+1 1/4	2	0.88	4.6	1.63	11.8
185	135	PACALTA RES	160	150	160	+5	30				
21 ^h	12	PACIF FOREST	\$13 1/4	13 1/4	13 1/4	-1/4	5			-0.06	
190	27	PACIFIC GOLD	40	34	34	-6	59			0.32	11.4
405	215	PAGURIAN 'A'	385	360	365	-15	158	0.30	8.2	0.32	11.4
350	280	PAIGE INNOV	300	290	290	-10	31				
6 ^h	310	PALOMA PETE	\$5 1/4	5	5 1/4	+1/4	15			0.11	48.9
300	10	PAN AM MINRL	276	245	270	+30	52			-0.01	
5	180	PAN EAST PET	425	400	415	+15	114				
100	31	PANATLAS EGY	61	61	61	-4	3			-1.60	
48 ^h	37	PANCON PETE	\$44	42 1/4	42 1/4	+1/4	17	0.80	1.9	1.85	23.1
420	140	PANTORAMA IN	140	140	140	-2	2			0.30	4.7
355	200	PARAGON ENT	200	200	200	-38	6			0.22	9.1
390	200	PARAGON PETE	235	221	235	+5	43			0.02	117.5
26 ^h	17	PARAMOUNT RS	\$17 1/4	17 1/4	17 1/4	-1/4	2	0.10	0.6	0.88	19.9
9 ^h	6 ^h	PARKLAND INC	\$8 1/4	8	8 1/4	+1/4	3	0.10	1.2	0.56	14.7
92	46	PATHEON INC	76	70	72	-3	83				
272	100	PC DOCS GRP	122	105	112	-8	12			-0.13	
6	275	PE BEN OIL	310	290	290	-10	2			0.63	4.6
6	375	PEERLESS CPT	465	445	465	-15	1			-0.05	
26	8	PEGA CAP CO	16	16	16	-2	3				
33	18 ^h	PEGASUS GOLD	\$19 1/4	18 1/4	19 1/4	-1/4	128	0.10	0.7	0.30	46.6
12 ^h	8 ^h	PENGROWTH W	\$12 1/4	11 1/4	12	-1/4	77	0.93	7.7	0.60	20.0
9 ^h	430	PENN WEST PT	\$9	8 1/2	8 1/2	-1/4	287			0.35	25.4
350	150	PENNINGTON ST	210	210	210	+5	2	0.00	0.2	-1.84	
10	6 ^h	PET VALU	\$6 1/4	6 1/4	6 1/4	-1/4	2				
17	9	PETER LONG D	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	+1/4	2			-0.64	
14 ^h	11 ^h	PETRO-CANADA	\$11 1/4	11 1/4	11 1/4	-1/4	487	0.20	1.7	0.66	17.8
10 ^h	435	PETROMET RES	\$8 1/4	8	8 1/4	-1/4	24			-0.02	
230	95	PETROREP RES	125	120	120	-3	35			0.03	40.0
365	159	PETROSTR PET	227	208	224	-14	132			-0.02	
9 ^h	6 ^h	PHILIP ENVIR	\$8	7 1/2	7 1/4	-1/4	55			0.60	12.9
280	185	PHOENIX CAN	190	186	186	-4	1			0.03	62.0
23 ^h	16 ^h	PIENACLE RES	\$22 1/4	22 1/4	22 1/4	+1/4	40			0.70	32.2
63	21	PIPERON MTLs	47	34	34	-8	295				
115	50	PIONEER PET	78	70	74	-1	116			0.01	74.0

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén./	cours/
								000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
U/V											
6 ^h	375		ULSTER PETRO	420	410	420	+5	256		0.09	46.7
13 ^h	10 ^h		UN CON SHARE	13	13	13	-1	26	0.50	3.8	59.22
39 ^h	30		UN CORP LTD	32	30 ^h	30 ^h	-1	6	2.04	6.7	9.37
420	265		UN KENO HILL	320	285	320	+40	7		0.50	6.4
11 ^h	8		UNI-SELECT	9	8 ^h	8 ^h	-1	1	0.16	1.8	0.87
23 ^h	17		UNICAN SEC A	20	19 ^h	20	-1	6	0.12	0.6	1.21
23 ^h	17		UNICAN SEC B	20	20	20		3	0.14	0.7	0.78
235	40		UNICORP EN A	155	150	150	-10	49		0.57	2.6
135	35		UNIGESCO 'B'	38	37	37	+2	13		-0.80	
47	40		UNION G PR B	42	42	42	-2	2			
26 ^h	25		UNION G 6.74	25	25	25	-1	6	1.69	6.7	
31	16 ^h		UNIT DOM IND	26 ^h	26 ^h	26 ^h	-1	133	0.20	1.1	0.97
27	24 ^h		UNIT DOM 9.5	25	25	25		2	2.38	9.5	
144	48		UNITED REEF	90	62	77	+15	1093		-0.13	
6	405		URANIUM RES	55 ^h	5 ^h	5 ^h	-1	4		-0.05	
11	6 ^h		UTD GRAIN GW	7 ^h	7 ^h	7 ^h	-1	4	0.25	3.4	0.38
275	70		UTD RAYORE	87	70	87	+7	90		0.05	17.4
34	11		UTD REEF D94	30	14	20	+6	211			
140	61		UTD TRI-STAR	130	111	111	-19	7		-0.01	
10 ^h	480		UTD WESTBRIE	10 ^h	10 ^h	10 ^h	-1	14		-0.80	
27 ^h	23 ^h		UTILITY CP A	24 ^h	24 ^h	24 ^h	-1	13	1.63	6.6	
67 ^h	45		VARIETY CORP	51 ^h	48 ^h	48 ^h	-1	2		-2.89	
16 ^h	380		VENGOLD INC	440	410	420		349			
445	220		VENTRA GRP	300	270	280		193			
12 ^h	7 ^h		VERITAS ENRG	11 ^h	11 ^h	11 ^h		2		0.30	9.3
10 ^h	6 ^h		VERSA SERVIC	10 ^h	10 ^h	10 ^h	-1	2	0.22	2.1	0.47
12 ^h	9		VERSACOLD	10 ^h	10 ^h	10 ^h		6			22.1

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén./	cours/
								000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
W/X											
6 ^h	250		VICEROY HMA	280	255	280	+30	44	0.10	3.6	-0.09
13	7 ^h		VICEROY RES	8 ^h	7 ^h	8 ^h	-1	162		0.50	16.3
17	11		VIDEOTRON	12 ^h	12 ^h	12 ^h	-1	559	0.06	0.5	0.32
185	90		VISTA INTL A	110	105	107	-3	12			38.7
7	450		VITRAN CORP	56 ^h	6 ^h	6 ^h	+1	8	0.07	1.0	0.77
W/X											
49 ^h	33		W FRASER TIM	36	34 ^h	36	+1	90	0.40	1.1	2.76
193	58		WADDY LAKE R	117	115	115	-2	7			13.0
9 ^h	7		WADJAX 'A'	8 ^h	8 ^h	8 ^h	-1	3		0.13	65.4
385	190		WALL FINCL	375	375	375		3	0.11	2.9	0.15
10	7 ^h		WARDLEY CHIN	8 ^h	7 ^h	8 ^h	-1	7			25.0
11 ^h	25 ^h		WASCANA EN	10 ^h	9 ^h	10	-1	123		0.05	200.0
28 ^h	25 ^h		WCST EN 808 ^h	26	26	26	+1	2	2.02	7.7	
150	120		WEBEX RES	140	135	135	-10	7			
25 ^h	17		WELWOOD	22 ^h	20 ^h	21 ^h	+1	9	0.20	0.9	0.95
350	160		WEST QUE MNS	275	260	275	+15	5		-0.11	
13	8		WESTAR AUG94	13	11	12	-1	4428			
35	9		WESTAR GRP	15	11	12	-1	1910			0.3
24 ^h	19 ^h		WESTCOAST EN	22 ^h	22 ^h	22 ^h	-1	756	0.88	3.9	-0.78
27 ^h	25 ^h		WESTCOST 7.68	25 ^h	25 ^h	25 ^h	-1	10	1.92	7.5	
128	95		WESTFLO MINL	112	107	112	+7	28		-0.01	
144	32		WESTFORT EN	41	33	35	+2	41		-0.06	
40	10		WESTLEY TECH	33	26	33	+10	41		0.20	4.0
5 ^h	405		WESTMIN RES	55 ^h	490	5		54		-0.83	
22	17 ^h		WESTMIN 2125	20 ^h	20 ^h	20 ^h	-1	13	2.13	10.5	
44	35		WESTON GEORG	39	38 ^h	39	+2	8	0.70	1.8	1.36
6 ^h	415		WESTR I F 11	56 ^h	5 ^h	5 ^h	-1	18	0.60	10.2	-0.20

52 sem.	Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Rend. Bén./	cours/
								000	(\$)	(%) avt.(\$)	bén.
Y/Z											
78	35		WESTREX ENER	63	63	63	-1	7		0.96	14.3
7 ^h	420		WESTR I F I	56 ^h	6 ^h	6 ^h	-1	21		0.03	225.0
410	325		WFI INDS	385	355	385	+10	35			
14 ^h	9 ^h		WHARF RESRCE	11	9 ^h	11	+1	40	0.10	1.3	0.26
5 ^h	140		WHEATON RIV	250	215	229	-16	518			30.5
19 ^h	475		WHITE ROS CR	55 ^h	5 ^h	5 ^h	-1	1			17.5
255	120		WIC WESTRN B	171 ^h	16 ^h	171 ^h	+1	98	0.55	3.1	0.14
7	330		WILLIST WILD	240	220	230	+1	661			125.0
26 ^h	20 ^h		WINFIELD EGY	350	330	350	+1	53			230.0
47	18		WINPAK LTD	20 ^h	20 ^h	20 ^h	-1	2	0.40	1.9	1.42
120	22		WISCAN RES	26	20	20	-1	149			14.6
400	310		WORLDWD MNRL	54	45	50	-1	1			
13 ^h	10 ^h		WSN STAR TR	13 ^h	13 ^h	13 ^h	-1	55			13.9
290	70		WSTRN COPPER	390	390	390	+65	1			
142	450		WSTRN GARNET	490	480	490	-1	1			
48	30 ^h		X-CAL RESRCE	63	59	61	-1	20			
335	140		XEROX CDA B	47 ^h	47	47		1	1.35	2.9	1.78
85	30		XILLIX TECH	275	200	230		65		-0.33	26.4
			XL FOODS LTD	70	65	70	+8	17		-0.03	
Y/Z											
121	100		ZARGON O&G	110	100	100	-15	5			
375	100		ZAVITZ PETRL	120	110	112		44			37.3
12 ^h	7		ZENON ENVIRO	9 ^h	9	9 ^h	+1	4			104.2
29 ^h	27 ^h		1ST B SHARES	27 ^h	27 ^h	27 ^h	-1	1	2.52	9.2	
17	8 ^h		20-20 FINCL	10 ^h	10 ^h	10 ^h		55	0.12	1.1	0.36

FINANCE

Donohue songe à rouvrir l'usine de Matane

Donohue (Mtl, DHC.A, 12,50 \$) examine la possibilité de rouvrir l'usine de pâte chimico-thermomécanique blanchie (pctmb) de Donohue Matane, à Matane. C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES Claude Hélie, nouveau vice-président et chef de la direction financière de Donohue. Il remplace à ce poste Richard Garneau qui s'est joint à Finley Forest Industries, filiale à 50 % de Donohue dans l'ouest canadien.

« Le dossier de Matane est à l'étude. Personne ne prévoyait un prix aussi élevé pour la pâte de bois cette année », a déclaré M. Hélie aux AFFAIRES.

La pâte kraft blanchie s'échange autour de 560 \$ US la tonne métrique, presque 80 \$ US de plus que l'année dernière. Une hausse de 70 \$ US la tonne doit entrer en vigueur d'ici la fin d'août.

La pctmb se vend en général entre 80 et 85 % du prix

de la pâte kraft. Le prix de la pctmb aurait donc grimpé autour de 450 \$ US la tonne.

Le prix de la pâte a bondi à la suite du stockage des consommateurs en prévision du renouvellement des contrats de travail des employés des usines de la Colombie-Britannique.

La consommation de pâte a augmenté également en raison de la croissance économique.

La hausse du prix de la pâte et du bois de sciage a permis à Donohue d'inscrire des bénéfices de 19,4 M\$ (0,28 \$ l'action), sur des ventes de 206 M\$, au deuxième trimestre de 1994. Pour la même période de l'an dernier, Donohue a dégagé 2 M\$ de bénéfice (0,02 \$ l'action) sur des ventes de 151 M\$.

Après six mois en 1994, les ventes de Donohue s'élèvent à 365 M\$, comparativement à 286 M\$ l'an dernier.

Les bénéfices des six premiers mois atteignent

35,2 M\$ (0,50 \$ l'action), 27 M\$ de plus qu'en 1993. Donohue a augmenté son dividende trimestriel de 0,02 \$ à 0,06 \$ l'action, payable le 1^{er} septembre aux actionnaires inscrits le 18 août.

Donohue a complété l'achat de Finley en avril pour une considération de 175 M\$, plus la valeur du fonds de roulement.

L'achat nécessitera une injection d'entre 50 et 75 M\$ de Donohue dans le capital-actions de la nouvelle compagnie.

Depuis le deuxième trimestre, la moitié des ventes de Finley ont été ajoutées aux résultats de Donohue. Selon M. Hélie, l'apport de Finley aux profits a été nul durant cette période.

Donohue détient 50 % de l'usine de pctmb de Matane, l'autre part appartenant à Rexfor. La Société de développement industriel (SDI) paie actuellement les intérêts sur les dettes de 120 M\$ encourues par Donohue Matane.

ne. La SDI est en réalité le propriétaire de Donohue Matane.

Cependant, dans le cadre de la campagne électorale, on s'attend à ce que le gouvernement libéral négocie à rabais la dette de Donohue Matane pour faciliter la remise en production de l'usine. Le tout serait accompagné d'un engagement de Donohue d'y construire une machine à papier, une façon de rentabiliser l'usine à long terme.

Donohue Matane a vendu ses scieries de la région de Matane, tout en conservant un droit sur la production de copeaux en cas de réouverture de l'usine, qui peut produire 190 000 tonnes de pâte par année.

Un comité mandaté pour étudier le dossier a remis un rapport positif sur la réouverture de l'usine.

Cependant, selon une source proche du dossier, il reste à valider les hypothèses sur les prix.

Les partenaires seraient confortables avec un prix de 600 \$ CA la tonne métrique. Le cours actuel est supérieur à ce prix. La situation pourrait toutefois changer si les négociations collectives en Colombie-Britannique se règlent rapidement. (FR)

RENDEMENT^(1,6) DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 94-08-05)

Description	Échéances						
	1 an ⁵	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S.							
rendement à l'échéance	5,51	6,13	6,43	6,66	6,88	7,22	7,49
Obligations négociables du Canada							
rendement à l'échéance	7,09	7,98	8,30	8,51	8,58	9,05	9,22
Obligations négociables de l'Ontario							
rendement à l'échéance	7,19	8,11	8,55	8,75	8,88	9,51	9,76
Obligations négociables du Québec							
rendement à l'échéance	7,27	8,29	8,63	8,90	9,05	9,90	10,15
Obligations municipales du Québec							
rendement à l'échéance	7,36	8,50	8,85	9,08	9,24	10,05	10,29
Obligations corporatives de qualité AA							
rendement à l'échéance	7,34	8,21	8,65	8,82	8,94	9,51	9,76
Obligations démunies Canada ⁴							
rendement à l'échéance	7,09	7,98	8,36	8,61	8,73	9,25	9,34
Obligations démunies Québec							
rendement à l'échéance	7,22	8,29	8,79	9,19	9,28	10,30	10,37

- L'acheteur d'obligations négociables doit connaître le rendement à l'échéance de l'obligation. C'est ce rendement qu'il doit utiliser pour juger de la valeur de l'obligation.
- Une obligation à fort escompte est une obligation négociable dont le coupon annuel d'intérêt est sensiblement moindre que les taux courants du marché. Le coupon annuel d'une obligation à fort escompte se situe actuellement entre 4 % et 6,5 %.
- Le rendement à l'échéance calculé pour les obligations à fort escompte est le rendement équivalent de l'obligation en termes de certificat de dépôt. Il s'agit donc du rendement que devrait rapporter un certificat de dépôt de même échéance pour accorder un rendement après impôt équivalent à celui d'une obligation à fort escompte. Pour effectuer le calcul, nous avons supposé un taux marginal d'imposition de 50 % et que le contribuable pourra utiliser pleinement son exemption de 100 000 \$ à vie sur les gains en capital.
- Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur

FINANCE

Enquête trimestrielle de SEI Services financiers

La caisse de retraite équilibrée médiane a perdu 4 % au deuxième trimestre

L'image de la chute boursière et obligataire, la caisse de retraite équilibrée médiane accuse un rendement négatif de 4 %, au deuxième trimestre terminé le 30 juin, révèle la compilation trimestrielle réalisée par SEI Services financiers.

Les caisses de retraite font peu des transferts d'actif massifs, car leur mandat leur impose souvent un portefeuille cible.

Pour les six premiers mois de l'année, la caisse médiane a reculé de 5,3 %. Pour les 12 derniers mois, la caisse médiane a procuré un rendement de 3,8 %. Les rendements présentés sont bruts, avant les frais et les honoraires de gestion.

Près des trois quarts des gestionnaires de portefeuilles d'actions canadiennes ont surpassé le TSE 300 (en chute de 6,5 %), au deuxième trimestre. Cela s'explique en partie par la pondération inférieure des caisses de retraite dans les titres aurifères. Les titres aurifères ont perdu 11,6 % au deuxième trimestre. Ils représentaient 11,7 % du TSE 300.

La caisse médiane a une pondération de 7,2 % dans ce secteur volatil.

Le pire rendement au deuxième trimestre a été celui des titres du secteur forestier. Ils ont décliné de 11,9 %. Le portefeuille d'actions canadiennes médian a perdu 5,9 % de sa valeur.

RENDEMENTS¹ COMPARATIFS DES CAISSES DE RETRAITE CANADIENNES (AU 30 JUIN 1994)

	trimestre	6 mois	1 an	2 ans ²	4 ans ²
CAISSES ÉQUILIBRÉES					
25 ^e percentile	-3,3	-4,7	5,6	10,9	11,0
médiane	-4,0	-5,3	3,8	9,6	10,1
75 ^e percentile	-4,5	-6,2	2,6	8,7	9,2
ACTIONS CANADIENNES					
25 ^e percentile	-4,8	-3,6	6,5	14,0	8,5
médiane	-5,9	-5,0	3,9	10,8	6,7
75 ^e percentile	-6,7	-7,3	1,8	8,4	4,9
TSE 300/RANG	-6,5/71	-5,7/64	3,9/48	12,1/34	6,6/51
ACTIONS ÉTRANGÈRES					
25 ^e percentile	0,6	2,5	21,0	22,3	15,4
médiane	-0,1	0,2	14,2	18,5	13,5
75 ^e percentile	-2,0	-1,6	9,0	12,8	11,3
S&P 500/RANG	0,4/33	1,1/37	9,4/73	15,3/65	13,7/49
OBLIGATIONS					
25 ^e percentile	-3,4	-7,8	0,4	7,4	12,4
médiane	-4,0	-9,1	-0,4	6,4	11,9
75 ^e percentile	-4,7	-10,0	-1,5	5,9	11,4
INDICE SCOTIAMCLEOD/RANG	-3,9/40	-9,2/52	-0,8/61	6,0/72	11,7/68
COURT TERME					
25 ^e percentile	1,5	2,4	5,1	5,9	8,6
médiane	1,4	2,2	4,7	5,6	8,2
75 ^e percentile	1,3	2,1	4,5	5,3	7,9
HYPOTHÈQUES					
25 ^e percentile	2,6	5,3	10,5	10,8	11,7
médiane	0,0	2,9	4,4	6,9	11,5
75 ^e percentile	-2,1	-4,3	1,6	6,4	10,2

¹ : rendements bruts annuels avant les frais
² : taux de rendement annualisés

Source : SEI Services financiers

Tableau : LES AFFAIRES

affiché la meilleure performance.

En raison de leur mandat conservateur, les caisses de retraite sont généralement plus aptes à préserver le capital de leur portefeuille d'actions dans un marché baissier qu'à battre un marché haussier.

Au chapitre des obligations, seulement 40 % des gestionnaires ont réussi à surpasser l'indice obligataire universel *ScotiaMcLeod* (-3,9 %), au deuxième trimestre. Le portefeuille d'obligations médian a perdu 4 %.

Par contre, 61 % des gestionnaires de portefeuilles obligataires ont fait mieux que l'indice de référence pour les 12 mois terminés le 30 juin.

Le portefeuille d'actions étrangères médian a fléchi de 0,1 %, au deuxième trimestre. Ce rendement négatif se compare à un rendement de 0,4 % pour l'indice S&P 500 et de 5,1 % pour l'indice EAE0 (Europe, Afrique, Extrême-Orient). Les actions étrangères ont surclassé toutes les autres catégories d'actif au deuxième trimestre.

La caisse de retraite équilibrée médiane avait alloué 35 % de son actif en actions canadiennes au deuxième trimestre. Ce déclin reflète la baisse du marché et la décision des gestionnaires de diminuer leur allocation.

La caisse de retraite média-

ne a augmenté son allocation en obligations de 0,6 %, au deuxième trimestre. La proportion médiane investie en obligations est demeurée la même à 39,1 %, à cause de la chute de la valeur marchande des obligations.

La caisse de retraite équilibrée médiane a accru l'actif placé en actions étrangères de 15,7 % à 16,4 %. Cette proportion n'était que de 13,6 % au deuxième trimestre de 1993. Depuis janvier, les caisses de retraite ont le droit de placer jusqu'à 20 % de la valeur comptable de leur actif à l'étranger.

L'encaisse de la caisse équilibrée médiane est passée de 5,5 % à 6,5 %, au cours des deux derniers trimestres.

SEI est une firme de consultation en investissement institutionnel. Sa banque de données comprend 2 500 portefeuilles institutionnels, au Canada, totalisant 170 milliards de dollars.

LES AFFAIRES publient trimestriellement l'évaluation de la performance des caisses de retraite canadiennes, afin de fournir un outil de référence et de comparaison aux comités de gestion des caisses de retraite privées, des régimes d'épargne retraite collectifs et des caisses communes d'organismes professionnels.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Les analystes ont été secoués par la mise en garde de Newbridge

Les analystes ont été secoués par l'annonce que **Newbridge Networks** (Tor., NNC, 40,38 \$) decevra leurs attentes au premier trimestre.

Newbridge réalisera un bénéfice de 0,35 \$-0,38 \$ US comparativement à des pré-

visions de 0,42-0,44 \$ US l'action. Ce bénéfice sera supérieur au bénéfice de 0,30 \$ US l'action dégagé au trimestre correspondant de 1993, mais inférieur au bénéfice de 0,41 \$ US réalisé au quatrième trimestre. Ses

résultats seront connus le 23 août.

Le fabricant d'équipements de télécommunications de pointe accuse un manque à gagner de 10 à 12 M\$ CA au chapitre des revenus, en raison de délais dans le financement de contrats au Venezuela et de problèmes logistiques dans la livraison d'autres commandes en Amérique latine. Ce manque à gagner a entraîné une baisse de 20 % du bénéfice.

La mise en garde était tout à fait inattendue et a eu l'effet d'une douche froide. Le fait que les dirigeants de la société n'aient pas été disponibles le jour de l'annonce et qu'ils n'aient pas répondu aux questions des analystes à un appel conférence le lendemain n'a pas plu. Le président n'a pas assisté à l'appel conférence.

« Le marché est encore sceptique. Les investisseurs attendent que la société les convainque qu'un tel événement est vraiment isolé. La

crédibilité est entachée » a déclaré **Lap Lee**, de **Gordon Capital**, à New York. Il recommande à ses clients d'attendre.

Les investisseurs sont exigeants envers des sociétés de croissance comme Newbridge. « Le degré d'intérêt et d'investissement est élevé. On s'attend à ce que le taux de croissance des bénéfices justifie le multiple élevé », a expliqué **Andy Shopick**, de **Nutmeg Securities**, du Connecticut.

Aux États-Unis, le marché est intolérant. Le jour de l'annonce de bénéfices moins élevés que prévu, Newbridge a perdu 13,31 \$ US ou un milliard de dollars de sa valeur boursière. Le titre a été le plus activement transigé sur le *Nasdaq* : 16,7 M d'actions ont changé de mains. Le lendemain de la fête civique à Toronto, l'action a perdu 17,87 \$.

M. Shopick s'est dit plus prudent que soulagé après l'appel conférence.

L'analyste n'est pas convaincu que le manque à gagner dans les revenus du premier trimestre est un événement isolé. La société a fait part d'un optimisme « prudent » quant aux résultats du deuxième trimestre.

En l'absence d'indices provenant de la compagnie, il a révisé à la baisse sa prévision de bénéfice de 2,75 \$ CA à 2,50 \$ CA pour 1994. Selon lui, le titre est attrayant en fonction d'un multiple de 20 fois les profits des quatre derniers trimestres.

En revanche, il entrevoit un risque à la baisse tant que la situation ne sera pas clarifiée davantage. Le titre pourrait glisser à 23-25 \$ US, en raison d'une pénurie d'acheteurs. Il est trop tôt pour rattraper, selon lui.

Thomas Astle, de **Richardson Greenshields**, croit que le comportement du marché est exagéré pour un décalage de 6 % entre le budget et les revenus d'un

trimestre. Toutefois, il n'a pas aimé la façon dont Newbridge a fait part de cette information.

Afin de refléter les dépenses de marketing et de recherche et de développement plus élevées, il a révisé ses prévisions à la baisse de 2,64 \$ CA à 2,30 \$ CA pour 1994 et de 3,12 \$ CA à 2,90 \$ CA pour 1995.

Newbridge se négocie à un multiple de 13,9 fois le bénéfice de 1995. Son cours cible a baissé de 62 \$ CA à 55 \$ CA.

Newbridge a participé à deux fois plus de salons cette année que l'an dernier. Ils coûtent 1 M\$ CA chacun. La société a également accru l'embauche d'ingénieurs. Ces dépenses étaient prévues, mais elles n'ont pas pu être absorbées par le chiffre d'affaires escompté.

M. Astle ne recommande plus l'achat de Newbridge, en raison de l'incertitude concernant la progression future des revenus. (DB)



Les éditions
TRANSCONTINENTALES inc.

Pour obtenir GRATUITEMENT notre catalogue, composez le
(514) 392-9000 ou le
1-800-361-5479



Notre maison vous offre un choix complet d'ouvrages indispensables pour la gestion de votre entreprise.

SNC-Lavalin poursuit sa croissance

SNC-Lavalin (Mtl, SNC.A, 17,125 \$) a poursuivi sa croissance au cours du premier semestre de 1994. Les ventes des six premiers mois ont progressé de 11,4 % par rapport à l'an dernier à 397,4 M\$. Le chiffre d'affaires du deuxième trimestre est passé de 183,8 M\$ en 1993 à 217,4 M\$, dont 174,3 M\$ provenant de l'ingénierie-construction et 43 M\$ des activités manufacturières.

Quant à la rentabilité, la société a enregistré un bénéfice net de 8,9 M\$, ou 0,54 \$ l'action (dilué), au cours du deuxième trimestre de 1994 comparativement à 6,4 M\$, ou 0,41 \$ l'action (dilué), l'an dernier.

Les profits du semestre sont passés de 8,8 M\$ l'an dernier à 14,7 M\$.

Les bons résultats des six premiers mois sont attribuables à des marges d'exploitation supérieures dans ses activités d'ingénierie et de fabrication, à des frais d'intérêt moindres, principalement en raison d'un effort vigoureux dans le remboursement de ses dettes depuis le début de 1993, et aux excellents résultats de ses secteurs des produits chimiques, pétrole, industriel et transports.

SNC-Lavalin a bon espoir de continuer à voir sa rentabilité s'améliorer au cours des prochaines années. Son carnet de commandes en ingénierie-construction à la fin de premier semestre s'élevait à 1,2 milliard de dollars et devrait s'accroître davantage d'ici la fin de l'exercice.

Baisse des profits pour Sico

Sico (Mtl, SIC, 10 \$) a enregistré des ventes stables au cours du deuxième trimestre de 1994. Elles ont atteint 53,5 M\$ pour la période de trois mois comparativement à 50,9 M\$ l'an dernier. Le chiffre d'affaires du semestre est passé de 81,3 M\$ en 1993 à 85,4 M\$. La faible progression des ventes est attribuable au bon rendement de la division des produits industriels et à la réalisation d'une partie importante du contrat de fourniture de la peinture pour le marquage des routes.

Le redressement de la division des produits industriels s'est poursuivi et les ventes réalisées à l'extérieur du Québec continuent de s'accroître.

Les profits de la société affichent une baisse par rapport à l'an dernier. Le bénéfice net s'est chiffré à 3,4 M\$, ou 0,66 \$ l'action, au deuxième trimestre alors

que l'an dernier, il était de 4,1 M\$, ou 0,80 \$ l'action.

Sico a procédé à l'acquisition, le 15 juillet dernier, des principaux éléments d'actif de **Hancock Paint & Varnish**, un fabricant américain. Cette entreprise réalise un chiffre d'affaires de 10 M\$ par l'intermédiaire d'un réseau de 11 magasins Hancock situés à Boston et dans les environs.

Hawker Siddeley se restructure

Hawker Siddeley (Tor., HSC, 19,50 \$) affiche des résultats teintés de rouge pour les six premiers mois de 1994. La perte pour les activités poursuivies s'est chiffrée à 12,1 M\$, ou 1,53 \$ l'action, comparative à un bénéfice net de 9 M\$, ou 1,05 \$ l'action, un an auparavant.

Les résultats de 1994 tiennent compte d'une charge non récurrente de 2,8 M\$ engendrée par des licenciements et de 3,5 M\$ pour la dévaluation de certains éléments d'actif.

Le chiffre d'affaires de la société a reculé au cours du premier semestre, passant de 173,3 M\$ l'an dernier à 159,5 M\$.

Ces résultats plutôt médiocres ne sont pas une surprise. Lors de l'assemblée annuelle de juin, la société a annoncé qu'elle enregistrerait une perte pour l'exercice. Une demande moins forte associée à des coûts de relocalisation de ses activités de fabrication d'équipements pour les scieries ont affecté les résultats de la société

spécialisée dans la réparation de turbines et dans la production d'équipements de scierie.

La société a entrepris de se restructurer pour assurer sa croissance à long terme.

Hallmark Technologies double ses profits

Hallmark Technologies (Tor., HTI, 4,70 \$) a plus que doublé ses profits au cours du deuxième trimestre et des six premiers mois de 1994. Le bénéfice net du trimestre s'est chiffré à 643 000 \$, ou 0,13 \$ l'action, comparativement à 310 000 \$, l'an dernier. Le bénéfice par action n'est pas disponible pour 1993, la société n'étant devenue ouverte qu'en 1994. Le bénéfice du semestre est passé de 580 000 \$ l'an dernier à 1,2 M\$ cette année.

Hallmark, qui se spécialise dans la fabrication de moules de métal destinés à la fabrication de phares extérieurs des voitures, a enregistré une progression de son chiffre d'affaires. Pour le trimestre, les ventes ont atteint 6,2 M\$ contre 4,6 M\$ l'an dernier; elles ont atteint 12,2 M\$ pour le semestre en regard de 8,7 M\$ un an auparavant.

La société ontarienne a indiqué que ses résultats étaient supérieurs à ses attentes. Elle entend continuer d'améliorer la qualité de ses produits et de réduire le temps de livraison au cours des prochains trimestres.

RENEE CLAUDE SIMARD

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Marconi Canada	11 août, 11 h 00	Château Champlain, Montréal
Peerless (Corp. de tapis)	16 août, 10 h 00	Hôtel Ritz Carlton, Montréal
J.A.G. (Mines)	17 août, 11 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Orbite (Exploration)	17 août, 10 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Pro-Or (Ress. minières)	17 août, 9 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Algo	18 août, 9 h 00	Hôtel Westin, Mont-Royal
Shermag	18 août, 14 h 00	688, Prospect, Sherbrooke
Acabit (Exploration)	24 août, 10 h 30	417, rue Saint-Nicolas, 2e, Montréal
* Actidev	29 août, 10 h 00	Shareaton Laval, Laval
Mimiska (Société minière)	29 août, 10 h 00	17, rue de l'Hydro, Val-d'Or

* : Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- Accord Financial Corp.: div. trim. de 0,015 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 15 août.
- BMT (Groupe): hausse du div. sem. de 0,035 \$ à 0,045 \$ payable le 26 août aux actionnaires inscrits le 12 août.
- Canada Malting: div. trim. de 0,09 \$ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 31 août.
- Canadian Utilities: div. trim. de 0,36 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 11 août.
- Caribbean Utilities: div. trim. de 0,25 \$ US payable le 2 septembre aux actionnaires inscrits le 19 août.
- Consumers Gas: div. trim. de 0,24 \$ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 1er septembre.
- Doman Industries: div. trim. de 0,05 \$ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 15 août.
- Donohue: hausse du div. trim. de 0,04 \$ à 0,06 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 18 août.
- CHUM: div. trim. de 0,02 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 17 août.
- DuPont Canada: div. trim. de 0,075 \$ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 3 octobre.
- Fortis: div. trim. de 0,40 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 2 août.
- Great Lakes Power: div. trim. de 0,30 \$ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 1er novembre.
- IPL Energy: div. trim. de 0,50 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 19 août.
- Ipsco: div. trim. de 0,12 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 9 septembre.
- NewTel Enterprises: div. trim. de 0,34 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- Nova Corp.: div. trim. de 0,06 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 28 octobre.
- Pacific Northern Gas: div. trim. de 0,22 \$ payable le 22 septembre aux actionnaires inscrits le 8 septembre.
- PanCanadian Petroleum: div. trim. de 0,20 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- Power Corp.: div. trim. de 0,175 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 9 septembre.
- Power (Financière): div. trim. de 0,265 \$ payable le 1er novembre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- Sico: div. trim. de 0,08 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 16 septembre.
- Teleglobe: div. trim. de 0,09 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- TransCanada PipeLines: div. trim. de 0,23 \$ payable le 31 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- Utilicorp: div. trim. de 0,43 \$ US payable le 12 septembre aux actionnaires inscrits le 19 août.
- Utility Corp.: div. trim. de 0,138 \$ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 17 août.
- Viceroy Homes: div. trim. de 0,025 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 19 août.

* Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Dominique Beauchamp (514) 392-1586

Source : Bourse de Toronto

Tableau : LES AFFAIRES

PROCHAINEMENT

DANS LES **AFFAIRES**

DOSSIER SPÉCIAL

LA SANTÉ DU MARCHÉ

IMMOBILIER

SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 10 SEPTEMBRE 1994

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000



ENTREPRENEURSHIP TECHNOLOGIQUE

21 cas de PME à succès

Entrepreneurship technologique

21 CAS DE PME À SUCCÈS

Roger A. Blais et Jean-Marie Toulouse

Découvrez les stratégies suivies par des firmes dynamiques et les caractéristiques de ces entrepreneurs.

32,05 \$ (TPS incluse)



ENTREPRENEURSHIP et DÉVELOPPEMENT LOCAL

Quand la population se prend en main

Entrepreneurship et développement local

QUAND LA POPULATION SE PREND EN MAIN

Paul Prévost

Devenez un leader du développement économique

26,70 \$ (TPS incluse)

Disponibles en librairies

Important
Ajoutez 2,67 \$ de frais de poste au total de votre commande

Entreprise : _____

Nom : _____

Adresse : _____

Ville : _____ Code postal : _____

Téléphone : () _____

Chèque ☐ Visa ☐ MasterCard ☐ Amex ☐

Numéro : _____ Expiration : _____

Envoyez votre commande à : **Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

RÉSULTATS FINANCIERS

Unigesco : l'annulation du bail coûtera 1,4 M\$

Unigesco (Mtl, UGA.B, 0,37 \$) a inscrit une provision de 1,4 M\$ à titre de frais liés à l'annulation du bail du siège social à l'édifice IBM à Montréal.

C'est ce que révèlent les résultats d'Unigesco du premier trimestre qui s'est terminé le 30 juin 1994.

Unigesco a inscrit un bénéfice net des activités poursuivies 3,159 M\$ (0,10 \$ l'action avec dilution complète, mais avant la restructuration), sur des revenus de 132 M\$, comparativement à un bénéfice de 500 000 \$ (0,03 \$ l'action sur une base diluée), sur des ventes de 126 M\$ l'an dernier.

Les activités abandonnées, notamment Breuvages Kiri, Le Groupe La Cantinière

et les Services alimentaires Tapis Rouge, ont rapporté 1,3 M\$ de bénéfice à Unigesco au cours du trimestre.

Un gain avant impôt de 20 M\$ provenant de la vente de Tapis Rouge sera comptabilisé au deuxième trimestre.

Les activités abandonnées ont rapporté plus à Unigesco que les activités poursuivies du Groupe Sodisco-Howden.

En effet, sans le gain de 3,72 M\$ provenant des accords de crédit croisé, les activités poursuivies auraient été déficitaires.

Unigesco a publié également les résultats de l'exercice financier de 12 mois terminé le 26 mars 1994.

La compagnie a réduit la valeur de son achalandage de

35 M\$, portant la perte de l'année à 36 M\$ ou 1,37 \$ l'action.

Au 30 juin 1994, en tenant compte de la vente des éléments d'actif, des frais de restructuration et de la conversion de la dette de 18,4 M\$ en actions par Unigantage, l'avoir des actionnaires d'Unigesco s'élève à 53,37 M\$, comparativement à 23,6 M\$ avant la restructuration.

Le nombre d'actions émises passe de 26,3 M à 72,3 M, diminuant la valeur comptable de 1,86 \$ l'action le 27 mars 1993 à 0,72 \$ l'action au 30 juin.

Le bilan d'Unigesco comporte un achalandage de 52 M\$, comparativement à 92,5 M\$ en 1993. (FR)

Repap a accru sa perte au deuxième trimestre

Repap (Mtl, RPP, 5,325 \$) a accru sa perte au cours du deuxième trimestre terminé le 30 juin 1994. Elle est passée de 26,8 M\$, ou

0,32 \$ l'action, l'an dernier à 35,8 M\$, ou 0,29 \$ l'action.

Le chiffre d'affaires de la papetière affiche une croissance de 15 % par rapport à

l'an dernier à 415,6 M\$. Cette progression s'explique par la hausse de 18 % du prix de la pâte en dollars US, l'augmentation des expéditions de pâte commerciale et la croissance marquée des expéditions de papier couché.

Toutefois, on note un repli de 5 % du prix du papier couché en dollars US. Pour l'ensemble du trimestre, la relative faiblesse des prix du bois d'oeuvre a été compensée par un accroissement des expéditions. (RCS)

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	17,36 \$	par action A	04-08-94
Central Fund	6,63 \$	par action A	04-08-94
Fonds COTE 100 Amérique	12,39 \$	par part	05-08-94
Fonds COTE 100 Amérique REER	14,84 \$	par part	05-08-94
Fonds COTE 100 EXP	10,06 \$	par part	05-08-94
Fonds Vision Europe	13,43 \$	par part	05-08-94
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	4,95 \$	par part	02-08-94
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,70 \$	par part	03-08-94
United Corp.	42,43 \$	par part	04-08-94

PROCESSUS P.O.M.

• Production • Optimisation • Maintenance

Maîtrisez les rouages de votre entreprise
Roger Lafleur, T.P.

Processus P.O.M. vous introduit au coeur même de l'entreprise en vous expliquant les trois éléments clés des aspects technologiques de la qualité

37,40 \$ (TPS incluse) 184 pages

LA CERTIFICATION DES FOURNISSEURS

Au-delà de la norme ISO 9000

Un programme complet d'implantation de certification! Découvrez les techniques d'avant-garde, une analyse du processus, des études de cas et un modèle d'accord de partenariat.

42,75 \$ (TPS incluse)

Disponibles en librairie

Entreprise : _____
 Nom : _____
 Adresse : _____
 Code postal : _____ Téléphone : () _____
 Chèque ☐ Visa ☐ MasterCard ☐ Amex ☐
 Numéro : _____ Expiration : _____

Envoyez votre commande à : **Les éditions TRANSCONTINENTALES inc.**
 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
 Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 178 Améliorations : 131 Détériorations : 36

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus		Période	
	000 \$		par action		bruts (000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
20/20 (Soc. financière)	(112) ³	444 ³	(0,02)	0,07	15 273	8 247	3 m.	30-Jun-94
Accord Financial Corp.	515 ³	983 ³	0,08	0,15	28 714	15 793	6 m.	30-Jun-94
	883	571	0,09	0,06	4 619	4 052	3 m.	30-Jun-94
	1 186	803	0,12	0,08	8 705	8 001	6 m.	30-Jun-94
Advantex Marketing	(2 842)	(936)	(0,11)	(0,03)	3 956	4 291	9 m.	31-Mai-94
Algoma Central Corp.	3 319	3 090	0,85	0,80	55 828	49 778	3 m.	30-Jun-94
	1 380	2 990	0,35	0,77	68 199	64 001	6 m.	30-Jun-94
Alpine Oil Services	1 420	770	0,11	0,08	5 768	3 024	6 m.	30-Jun-94
Atcor Resources	1 600	3 500	0,04	0,09	107 200	83 100	6 m.	30-Jun-94
Audrey (Ressources)	(547)	(847)	(0,02)	(0,02)	3	67	3 m.	30-Jun-94
	(1 283)	(1 271)	(0,03)	(0,03)	6	149	6 m.	30-Jun-94
Aurizon Mines	1 212 ²	112 ²	0,03	0,00	2 470	0	3 m.	30-Jun-94
	2 519 ²	(16) ²	0,07	0,00	5 340	0	6 m.	30-Jun-94
Aventure Electronique	44	(37)	0,00	(0,01)	33 248	25 597	3 m.	30-Jun-94
	256	94	0,02	0,01	66 275	53 485	6 m.	30-Jun-94
BMTC (Groupe)	2 896	2 298	0,30	0,22	95 465	74 180	3 m.	30-Jun-94
	2 295	1 330	0,24	0,13	153 000	128 694	6 m.	30-Jun-94
Brandevor Enterprises	13	(107)	0,00	(0,01)	874	n.d.	3 m.	30-Jun-94
	(132)	(318)	(0,01)	(0,02)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-94
Buhler Industries	492	260	0,02	0,01	14 418	10 192	3 m.	30-Jun-94
	1 058	613	0,05	0,03	34 769	25 093	9 m.	30-Jun-94
CAE	10 300	7 600	0,10	0,07	246 400	253 000	3 m.	30-Jun-94
Cambior	3 785	3 025	0,08	0,08	76 995	65 855	3 m.	30-Jun-94
	10 694	3 901	0,22	0,10	151 180	120 320	6 m.	30-Jun-94
Canada Malting	8 818	7 130	0,46	0,37	98 273	101 258	3 m.	30-Jun-94
	12 632	12 123	0,66	0,63	175 239	185 432	6 m.	30-Jun-94
Canadian Tire	26 557	23 890	0,30	0,27	948 747	927 090	3 m.	2-Jul-94
	44 776	40 426	0,50	0,45	1 735 879	1 702 722	6 m.	2-Jul-94
Canadien Pacifique	198 400 ²	41 100	0,60	0,13	1 917 900	1 655 600	3 m.	30-Jun-94
	215 600 ²	108 200 ²	0,65	0,34	3 523 000	3 133 900	6 m.	30-Jun-94
Cassidy's	419	39	0,17	0,01	28 123	26 203	3 m.	30-Jun-94
	162	(1 161)	0,06	(0,50)	49 244	47 823	6 m.	30-Jun-94
Centrefund	247	s.o.	0,07	s.o.	n.d.	s.o.	3 m.	30-Jun-94
CGI (Groupe)	366	63	0,06	0,01	23 025	19 714	3 m.	30-Jun-94
	1 164	544	0,19	0,09	69 642	56 927	9 m.	30-Jun-94
Chai-Na-Ta	1 682	n.d.	0,12	n.d.	7 175	n.d.	6 m.	31-Mai-94
Ciment Saint-Laurent	8 594	505	0,19	0,01	148 897	131 254	3 m.	30-Jun-94
	(4 958)	(13 847)	(0,12)	(0,32)	203 378	189 006	6 m.	30-Jun-94
Cineplex Odeon Corp. ¹	(12 492) ³	1 030	(0,11)	0,01	116 374	133 313	3 m.	30-Jun-94
Colortech Corp.	(12 880) ³	(9 171)	(0,12)	(0,09)	247 141	249 962	6 m.	30-Jun-94
	263	374	0,05	0,07	8 301	9 719	3 m.	30-Jun-94
	272	586	0,05	0,11	14 834	18 802	6 m.	30-Jun-94
Consoltech (Groupe)	2 816	2 043	0,21	0,15	97 915	69 484	3 m.	30-Jun-94
	3 265	2 683	0,24	0,30	177 097	130 881	6 m.	30-Jun-94
Consumers Gas	142 755	138 605	2,09	2,01	603 757	576 441	9 m.	30-Jun-94
Crestar Energy	7 996	2 300	0,20	0,06	70 870	62 932	3 m.	30-Jun-94
	14 835	(563)	0,37	(0,01)	136 775	116 075	6 m.	30-Jun-94
Donohue	19 400	2 000	0,28	0,02	206 500	151 000	3 m.	30-Jun-94
	35 200	8 300	0,50	0,11	365 300	286 400	6 m.	30-Jun-94
Echo Bay Mines ¹	1 700	3 100	0,02	0,03	95 800	94 000	3 m.	30-Jun-94
	17 253	4 241	0,12	0,01	198 924	177 791	6 m.	30-Jun-94
Enerflex Systems	3 905	1 844	0,52	0,25	48 900	28 900	3 m.	30-Jun-94
	7 541	2 895	1,00	0,39	94 500	48 800	6 m.	30-Jun-94
Enserv Corp.	8 644	2 997	0,74	0,32	95 605	36 465	6 m.	30-Jun-94
Environmental Technology	16	(522)	0,00	n.d.	8 845	3 358	3 m.	30-Jun-94
	(504)	(913)	(0,01)	n.d.	13 995	6 880	6 m.	30-Jun-94
Fairfax Financial Corp.	8 083	7 797	1,01	1,31	153 319	83 926	3 m.	30-Jun-94
	14 010	11 970	1,76	2,01	298 398	158 841	6 m.	30-Jun-94
Fishery Products Intl	4 000	800	0,24	0,05	157 700	142 300	3 m.	30-Jun-94
	7 000	500	0,42	0,03	321 000	294 000	6 m.	30-Jun-94
Four Seasons Hotels	2 897	2 524	0,10	0,09	32 381	24 803	3 m.	30-Jun-94
	4 198	4 774	0,15	0,17	57 983	46 564	6 m.	30-Jun-94
Fulcrum Technologies	425	(273)	0,06	(0,06)	5 934	3 404	3 m.	30-Jun-94
	692	(557)	0,10	(0,11)	10 472	5 616	6 m.	30-Jun-94
Future Shop	1 152	227	0,09	0,02	163 200	88 900	3 m.	30-Jun-94
Gentra	(8 000)	(77 000)	(0,08)	(0,57)	28 000	n.d.	3 m.	30-Jun-94
	(20 000) ³	(152 000)	(0,18)	(1,14)	37 000	269 000	6 m.	30-Jun-94
George Weston	22 600	18 300	0,48	0,39	3 102 700	2 792 400	3 m.	30-Jun-94
	36 900	29 400	0,78	0,63	5 948 200	5 506 900	6 m.	30-Jun-94
Glenex Industries	5 ²	(935)	0,00	(0,10)	4 360	4 230	12 m.	31-Mar-94
Great Lakes Power	24 800	23 800	0,48	0,48	67 500	54 200	3 m.	30-Jun-94
	48 700	47 200	0,92	0,95	135 600	116 600	6 m.	30-Jun-94
Gulfstream Resources	(111)	(1 776)	0,00	(0,05)	n.d.	n.d.	9 m.	30-Jun-94
Hallmark Technologies	643	310	0,13	n.d.	6 241	4 632	3 m.	30-Jun-94
	1 251	580	0,24	n.d.	12 200	8 705	6 m.	30-Jun-94
Hammond Manufacturing	338	456	0,03	0,06	33 366	29 898	3 m.	30-Jun-94
	157	722	0,01	0,09	65 229	60 664	6 m.	30-Jun-94
Harris Steel	5 750	1 317	0,51	0,11	74 721	52 380	3 m.	30-Jun-94
	8 344	1 255	0,74	0,11	128 501	90 171	6 m.	30-Jun-94
Hawker Siddeley Canada	(9 200)	n.d.	(1,15)	n.d.	81 300	88 400	3 m.	30-Jun-94
	(12 100) ³	9 000	(1,53)	1,05	159 500	173 300	6 m.	30-Jun-94
Home Capital Group	223	72	0,02	0,01	7 669	9 300	3 m.	30-Jun-94
	415	377	0,04	0,04	15 773	19 248	6 m.	30-Jun-94
Home Oil Co.	3 600	4 600	0,08	0,11	74 900	72 400	3 m.	30-Jun-94
	4 600	9 600	0,11	0,24	146 400	147 700	6 m.	30-Jun-94
Industra Service	585	502	0,15	0,16	19 069	27 226	3 m.	30-Jun-94
	165	785	0,05	0,25	28 607	49 394	6 m.	30-Jun-94
Industrielle-Alliance (Ass.)	44 500 ²	13 300	n.d.	n.d.	388 500	308 100	6 m.	30-Jun-94
Inter. Murex Technologies ¹	9 947 ²	(18)	0,59	0,00	31 873	20 753	3 m.	30-Jun-94
	10 918 ²	(429)	0,65	(0,03)	52 566	41 022	6 m.	30-Jun-94
Intera Inform. Tech. ¹	277	262	0,05	0,05	15 946	17 775	3 m.	30-Jun-94
	1 261	1 731	0,23	0,31	52 790	55 261	9 m.	30-Jun-94
International Aqua Foods	507	12	0,06	0,00	2 746	3 352	3 m.	2-Jul-94
	572	93	0,07	0,00	4 658	5 561	6 m.	2-Jul-94
Intertape Polymer	3 589	2 116	0,34	0,21	43 034	33 068	3 m.	30-Jun-94
	6 094	4 097	0,57	0,40	81 754	63 759	6 m.	30-Jun-94
IPL Energy	17 100	23 500	0,43	0,59	94 700	95 600	3 m.	30-Jun-94
	37 400	37 400	0,94	0,94	196 700	193 500	6 m.	30-Jun-94
ISM (Syst. d'information)	2 800	1 600	0,14	0,08	119 900	108 700	3 m.	30-Jun-94
	5 800	3 200	0,28	0,16	231 000	220 700	6 m.	30-Jun-94
Ivaco	6 947	3 624	0,12	0,00	363 799	317 290	3 m.	30-Jun-94
	11 081	(4 879)	0,15	(0,55)	672 456	598 339	6 m.	30-Jun-94
Mackenzie (Corp. financière)	5 443	7 136	0,09	0,12	51 749	41 423	3 m.	30-Jun-94
Marathon (société immob.)	(3 224)	1 993	n.d.	n.d.	219 764	224 274	6 m.	30-Jun-94
Maxx Petroleum	1 078	399	0,03	0,01	6 899	2 667	3 m.	30-Jun-94
	1 449	920	0,04	0,03	11 978	5 310	6 m.	30-Jun-94
Melcor Developments	866	1 192	0,27	0,39	15 620	18 275	6 m.	30-Jun-94
	12 900	9 000	0,38	0,26	898 900	861 200	3 m.	2-Jul-94
Métro-Richelieu	28 000	19 100	0,82	0,58	2 210 500	2 131 500	9 m.	2-Jul-94

RÉSULTATS FINANCIERS

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 178. Améliorations : 131. Détériorations : 36

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus		Période	
	000 \$		par action		bruts (000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
MICC Investments	400 (700)	(15 100) (19 400)	0,01 (0,04)	(0,44) (0,57)	10 100 24 500	10 500 27 200	3 m.	30-Jun-94
Molson Cos	49 238 ²	36 758	0,84	0,62	754 480	772 277	3 m.	30-Jun-94
Moore Corp. ¹	25 400	21 000	0,26	0,21	574 000	569 500	3 m.	30-Jun-94
	51 700	44 100	0,52	0,44	1 187 700	1 162 400	6 m.	30-Jun-94
Morgan Hydrocarbons	664	482	0,01	0,01	19 381	14 915	3 m.	30-Jun-94
	1 306	1 026	0,03	0,03	37 526	29 520	6 m.	30-Jun-94
Newcourt Credit Group	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	4 200	3 200	3 m.	30-Jun-94
	14 297	10 306 ²	0,54	0,37	8 177	4 403	6 m.	30-Jun-94
Noma Industries	728	1 806	0,02	0,05	63 290	53 432	3 m.	30-Jun-94
	3 315	3 397	0,10	0,10	117 258	101 200	6 m.	30-Jun-94
Norcen Energy	13 800 ²	700	0,17	0,01	365 200	360 100	3 m.	30-Jun-94
	29 300 ²	24 800	0,35	0,31	840 000	674 700	6 m.	30-Jun-94
North American Life	15 200	8 000	n.d.	n.d.	1 121 200	925 200	6 m.	30-Jun-94
North American Vaccine ¹	(6 856)	(6 046)	(0,24)	(0,22)	n.d.	41 000	6 m.	30-Jun-94
Officeland ¹	(35)	55	(0,02)	0,03	360	661	3 m.	31-Mai-94
	(58)	62	(0,03)	0,03	691	1 138	6 m.	31-Mai-94
Pacific Northern Gas	4 102	4 222	1,13	1,18	33 782	31 777	6 m.	30-Jun-94
Perle Systems	1 938	1 227	0,74	0,54	32 254	28 914	12 m.	31-Mai-94
Philip Environmental	6 792	4 752	0,14	0,14	141 199	49 633	3 m.	30-Jun-94
	10 420	4 756	0,23	0,14	256 764	85 947	6 m.	30-Jun-94
Pinnacle Resources	4 044	3 024	0,24	0,19	21 006	13 044	3 m.	30-Jun-94
	7 124	5 532	0,43	0,35	38 784	24 256	6 m.	30-Jun-94
Place Resources	397	148	0,03	0,01	4 038	1 775	6 m.	30-Jun-94
Plaintree Systems	(2 461)	(124)	(0,24)	(0,02)	2 732	1 004	3 m.	30-Jun-94
Power Corp.	46 969	39 617	0,37	0,31	1 529 181	1 528 600	3 m.	30-Jun-94
	93 088 ²	69 305 ²	0,73	0,54	3 127 708	3 132 165	6 m.	30-Jun-94
Power (Financière)	67 703	52 775	0,74	0,60	1 471 883	1 461 150	3 m.	30-Jun-94
	132 575 ²	92 339 ²	1,46	1,05	3 008 557	3 003 346	6 m.	30-Jun-94
Prairie Oil Royalties	1 760	1 570	0,20	0,20	10 200	10 000	3 m.	30-Jun-94
	2 570	2 860	0,29	0,36	18 860	19 000	6 m.	30-Jun-94
Precision Drilling Corp.	2 116	978	0,26	0,16	27 842	13 947	3 m.	30-Avr-94
	8 001	3 741	1,02	0,63	97 550	44 301	12 m.	30-Avr-94
Premier Cdn (Entreprises)	4 255	(4 554)	0,38	(0,41)	67 617	54 550	12 m.	28-Mai-94
Prime Resources Group	2 612	2 327 ²	0,04	0,03	9 093	14 071	3 m.	30-Jun-94
	3 640	414 ²	0,05	0,01	12 919	18 819	6 m.	30-Jun-94
Produits Forestiers Alliance	4 800	s.o.	0,28	s.o.	34 200	s.o.	2 m.	30-Jun-94
Promis Systems Corp.	517	31	0,10	0,01	4 995	4 756	3 m.	30-Jun-94
	41	(1 100)	0,01	(0,22)	9 127	6 665	6 m.	30-Jun-94
Prudential Steel	4 453	1 835	0,45	0,18	43 642	29 214	3 m.	30-Jun-94
	10 122	4 767	1,01	0,48	92 070	68 769	6 m.	30-Jun-94
PWA Corp.	1 500	(130 600)	n.d.	n.d.	726 900	680 900	3 m.	30-Jun-94
	(65 900)	(237 700)	n.d.	n.d.	1 400 700	1 313 500	6 m.	30-Jun-94
Quadron Resources	808	353	0,10	0,05	5 600	2 890	6 m.	30-Jun-94
Quebecor	11 800 ³	19 300 ³	0,18	0,27	908 100	745 100	3 m.	30-Jun-94
	29 000 ³	34 700 ³	0,44	0,49	1 728 100	1 420 700	6 m.	30-Jun-94
Quebecor (Imprimeries)	20 500	18 200	0,21	0,20	455 900	411 900	3 m.	30-Jun-94
	37 700	33 100	0,38	0,36	901 400	789 800	6 m.	30-Jun-94
QUNO Corp.	600	800	0,03	0,04	134 200	134 400	3 m.	30-Jun-94
	(11 000)	(3 500)	(0,49)	(0,19)	260 600	261 700	6 m.	30-Jun-94
Québec-Téléphone	13 600	13 300	0,78	0,78	122 500	120 000	6 m.	30-Jun-94
Ranchmen's Resources	1 800	200	0,08	0,01	15 400	13 300	3 m.	30-Jun-94
	3 400	600	0,16	0,03	29 500	25 900	6 m.	30-Jun-94
Reclamation Management	306	(530)	0,02	(0,05)	1 700	1 000	3 m.	30-Jun-94
	152	(1 200)	0,01	(0,11)	2 500	2 000	6 m.	30-Jun-94
Regal Greetings & Gifts	(182)	(267)	(0,04)	(0,05)	13 761	12 818	3 m.	1-Jul-94
Repap	(35 800)	(26 800)	(0,29)	(0,32)	415 600	360 100	3 m.	30-Jun-94
	(70 300)	(81 000)	(0,62)	(0,96)	775 600	668 600	6 m.	30-Jun-94
Republic Waste Industries ¹	3 254	1 403	0,12	0,05	25 155	26 465	3 m.	30-Jun-94
	4 829	1 823	0,18	0,07	46 209	50 929	6 m.	30-Jun-94
Richmont (Mines)	2 408	1 533	0,18	0,13	10 330	7 090	6 m.	30-Jun-94
Rigel Energy	8 400	6 400	0,24	0,18	29 700	24 600	3 m.	30-Jun-94
	14 000	11 800	0,39	0,33	57 300	47 900	6 m.	30-Jun-94
Rio Algom	17 022	4 501	0,33	0,09	283 533	240 253	3 m.	30-Jun-94
	24 027	11 460	0,48	0,24	535 642	474 521	6 m.	30-Jun-94
Riverside Forest Products	8 710	4 872	1,15	0,74	90 500	57 500	3 m.	30-Jun-94
	22 700	13 500	3,28	2,05	215 700	144 600	9 m.	30-Jun-94
Rothmans	16 300	15 800	2,95	2,87	119 000	139 900	3 m.	30-Jun-94
Royal Aviation	7 402	2 363	0,66	0,29	123 193	35 289	12 m.	30-Avr-94
Royal Oak Mines	11 012	2 911 ³	0,11	0,04	43 866	33 172	3 m.	30-Jun-94
	18 063	4 147 ³	0,19	0,08	80 422	62 105	6 m.	30-Jun-94
Royal LePage	1 447	(4 813)	0,05	(0,33)	95 942	93 290	3 m.	30-Jun-94
	1 096	(12 964)	0,04	(0,89)	176 074	162 376	6 m.	30-Jun-94
Samoth Capital	1 138	671	0,12	0,08	2 812	2 305	6 m.	30-Jun-94
Saturn (Solutions)	580	437	0,15	0,14	5 248	4 381	3 m.	31-Mai-94
	2 132	1 817	0,68	0,61	18 920	16 752	12 m.	31-Mai-94
Scott Paper	2 737	651	0,18	0,04	106 109	101 517	3 m.	2-Jul-94
	5 150	(1 363)	0,34	(0,09)	211 231	202 763	6 m.	2-Jul-94
Sears Canada	3 200	(19 000)	0,03	(0,20)	932 800	891 700	3 m.	30-Jun-94
	(9 810)	(40 723)	(0,10)	(0,43)	1 767 286	1 664 142	6 m.	30-Jun-94
Shaw Communications	23 518	17 266	0,44	0,33	213 556	165 384	9 m.	31-Mai-94
Shell Canada	42 000	(3 000) ²	0,37	(0,03)	1 186 000	1 158 000	3 m.	30-Jun-94
	128 000	12 000 ²	1,14	0,10	2 345 000	2 313 000	6 m.	30-Jun-94
Sheritt	43 170	2 203	0,64	0,05	328 353	128 171	3 m.	30-Jun-94
	44 926	(9 721)	0,68	(0,23)	455 465	223 361	6 m.	30-Jun-94
Sidus Systems	1 550	1 076	0,22	0,32	80 407	49 421	6 m.	31-Mai-94
Silcorp	2 022	1 874	0,47	0,65	131 887	142 754	3 m.	12-Jun-94
	32	1 091	0,01	0,38	249 482	266 904	6 m.	12-Jun-94
Singer ¹	21 500	18 300	0,42	0,36	260 600	240 700	3 m.	30-Jun-94
	36 900	31 200	0,72	0,61	517 900	478 800	6 m.	30-Jun-94
Skyjack	1 477	889	0,21	0,14	15 287	10 088	3 m.	30-Jun-94
Slocan Forest Products	17 400	11 000	0,46	0,37	190 300	97 600	3 m.	30-Jun-94
	35 700	23 000	0,94	0,81	321 800	195 100	6 m.	30-Jun-94
Solid State Geophysical	891	754	0,18	0,27	11 997	9 500	3 m.	31-Mai-94
	3 207	2 018	0,64	0,72	34 618	26 741	9 m.	31-Mai-94
Southam	10 995	3 164	0,14	0,04	292 425	288 354	3 m.	30-Jun-94
	13 242	(4 003)	0,17	(0,06)	565 312	560 882	6 m.	30-Jun-94
Spectra Group	685	317	0,08	0,10	12 327	10 548	3 m.	26-Jun-94
Spectrum Signal Processing	(610)	157	(0,07)	0,02	3 892	3 228	3 m.	30-Jun-94
	(827)	348	(0,09)	0,05	7 437	5 943	6 m.	30-Jun-94
Spruce Falls Acquisition	3 953	4 071	0,12	0,12	34 044	35 763	3 m.	30-Jun-94
	10 135	10 651	0,31	0,33	101 112	100 462	9 m.	30-Jun-94
Serenpet	851	n.d.	0,07	n.d.	9 160	n.d.	3 m.	30-Jun-94
	2 096	1 424	0,17	0,14	18 353	9 717	6 m.	30-Jun-94
Service Corp.	2 163	1 820	0,21	0,18	13 674	10 469	3 m.	30-Jun-94
	4 653	3 923	0,46	0,39	26 229	21 035	6 m.	30-Jun-94
Shaw Industries	6 752	3 654	0,32	0,18	74 150	59 249	3 m.	30-Jun-94
	12 654	8 961	0,60	0,43	136 407	119 193	6 m.	30-Jun-94
Sico	3 456	4 140	0,66	0,80	53 468	50 946	3 m.	1-Jul-94
	3 191	3 464	0,63	0,69	85 452	81 321	6 m.	1-Jul-94

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 178. Améliorations : 131. Détériorations : 36

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus		Période	
	000 \$		par action		bruts (000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
SLM International ¹	(638)	5 363	(0,03)	0,28	81 686	66 018	3 m.	2-Jul-94
	(2 040)	6 706	(0,11)	0,35	145 369	112 518	6 m.	2-Jul-94
SNC-Lavalin (Groupe)	8 868	6 366	0,54	0,41	217 351	183 752	3 m.	30-Jun-94
	14 671	8 809	0,90	0,57	397 389	356 759	6 m.	30-Jun-94
Speedware Corp.	(924)	98	(0,14)	0,02	6 450	6 440	3 m.	30-Jun-94
	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	19 300	17 800	6 m.	30-Jun-94
SR Telecom	4 161	2 183	0,12	0,07	26 955	20 235	3 m.	30-Jun-94
	7 668	4 405	0,23	0,14	50 944	41 670	6 m.	30-Jun-94
Stelco	26 000	(13 000)	0,21	(0,21)	730 000	636 000	3 m.	30-Jun-94
	13 000	(51 000)	0,06	(0,72)	1 371 000	1 209 000	6 m.	30-Jun-94
Stone Consolidated	(8 228)	(11 852)	(0,13)	n.d.	271 381	228 964	3 m.	30-Jun-94
	(18 204)	(35 226)	(0,28)	n.d.	500 211	458 263	6 m.	30-Jun-94
Strike Energy	1 476	535	0,09	0,04	5 014	3 517	3 m.	31-Mai-94
Suncor	24 000	10 000	0,44	0,19	389 000	387 000	3 m.	30-Jun-94
	46 000	23 000	0,84	0,43	763 000	771 000	6 m.	30-Jun-94
Surrey Metro Savings Credit	3 020	2 418	0,53	0,43	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-94
	5 883	4 379	1,04	0,78	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-94
Taiga Forest Products	858	(210)	0,23	(0,06)	118 593	85 020	3 m.	30-Jun-94
	1 714	2 704	0,46	0,72	204 424	182 347	6 m.	30-Jun-94
Talisman Energy	10 400	5 400	0,16	0,10	140 200	86 800	3 m.	30-Jun-94
	18 600	11 900	0,28	0,22	274 100	148 700	6 m.	30-Jun-94
Teck Corp.	13 040	2 988	0,15	0,04	133 398	106 532	3 m.	30-Jun-94
	24 824	5 727	0,28	0,07	260 411	202 177	6 m.	30-Jun-94
Tee-Comm Elec	426	119	0,02	0,01	17 298	11 389	3 m.	30-Jun-94
	1 057	(236)	0,05	(0,01)	33 307	18 888	6 m.	30-Jun-94
Telus Corp.	47 100	41 200	0,33	0,29	334 900	314 000	3 m.	30-Jun-94
	107 700	69 900	0,77	0,50	675 400	611 800	6 m.	30-Jun-94
Tembec	5 324	(6 498)	0,18	(0,22)	134 542	94 408	3 m.	30-Jun-94
	654	(23 034) ³	0,02	(0,82)	351 557	269 727	9 m.	30-Jun-94
Tesco Corp	2 073	s.o.	0,12	s.o.	6 525	s.o.	3 m.	31-Mai-94
Texaco Canada Petroleum	900	2 100 ²	0,00	0,02	10 000	8 500	3 m.	30-Jun-94
	1 100	3 400 ²	0,00	0,03	19 200	18 700	6 m.	30-Jun-94
Theratechnologies	(1 572)	(130)	(0,11)	(0,01)	3 968	4 182	3 m.	31-Mai-94
	(2 108)	(139)	(0,15)	(0,02)	7 650	7 960	6 m.	31-Mai-94
Timberwest Forest	18 000	s.o.	0,53	s.o.	122 900	s.o.	3 m.	30-Jun-94
	35 900	s.o.	1,07	s.o.	231 200	s.o.	6 m.	30-Jun-94
Tolgeco (Groupe)	(165)	(387)	(0,04)	(0,09)	12 000	9 400	3 m.	31-Mai-94
	(1 000)	(1 200)	(0,25)	(0,29)	18 800	15 000	6 m.	31-Mai-94
Toronto Sun Publishing	3 600	2 200	0,14	0,09	89 000	86 100	3 m.	30-Jun-94
	3 700	200	0,15	0,01	168 000	161 700	6 m.	30-Jun-94
Torstar Corp.	13 369	2 595	0,33	0,06	248 771	228 838	3 m.	30-Jun-94
	21 909	8 064	0,55	0,20	488 862	459 337	6 m.	30-Jun-94
Trans Mountain Pipe Line	6 700	7 200	0,77	0,84	49 600	48 600	6 m.	30-Jun-94
TransCanada PipeLines	85 500	91 700	0,38	0,42	1 091 000	9 787 000	3 m.	30-Jun-94
	180 000	179 000	0,81	0,82	2 330 000	2 094 000	6 m.	30-Jun-94
Trimark (Corp. financière)	4 278	2 213	0,37	0,22	42 690	26 784	3 m.	30-Jun-94
Tritech Precision	1 793	s.o.	0,34	s.o.	25 800	s.o.	3 m.	30-Jun-94
	3 065	s.o.	0,63	s.o.	44 900	s.o.	6 m.	30-Jun-94
Taro Industries	2 468	165	0,05	(0,02)	24 768	6 669	6 m.	30-Jun-94
Télédistribution Régionale	(1 959)	(1 166)	(0,07)	(0,04)	14 275	13 199	3 m.	31-Mai-94
	(5 362)	(6 055)	(0,19)	(0,23)	41 807	39 007	9 m.	31-Mai-94
Téloglobe	24 504	13 714	0,34	0,22	373 130	352 567	3 m.	30-Jun-94
	38 875	24 874	0,54	0,40	724 660	699 690	6 m.	30-Jun-94
Toromont Industries	3 930	1 431	0,55	0,24	95 700	56 800	3 m.	30-Jun-94
	6 997	1 766	0,97	0,30	183 700	106 700	6 m.	30-Jun-94
Traders Group	5 752	(4 120)	1,04	(1,13)	218 621	214 073	6 m.	30-Jun-94
Tri Link	2 217	n.d.	0,12	0,07	10 959	7 408	3 m.	30-Jun-94
Trilon Financial Corp.	29 000	(43 000)	0,14	(0,63)	2 638 000	2 313 000	6 m.	30-Jun-94
TSC Shannock (Corpo)	(35) ³	308	0,00	0,10	19 280	15 207	3 m.	31-Mai-94
	592	394	0,18	0,13	72 288	755 556	12 m.	31-Mai-94
Ultramar Corp. ¹	8 561 ³	15 311	0,22	0,40	565 459	582 608	3 m.	30-Jun-94
	39 525 ³	40 086	1,01	1,04	1 152 735	1 241 554	6 m.	30-Jun-94
Unigesco	(35 978) ³	(8 815) ³	(1,37)	(0,34)	512 900	518 099	12 m.	26-Mar-94
	3 159	503	0,12	0,02	132 126	126 228	3 m.	30-Jun-94
United Canadian Shares	779	243	0,56	0,17	24 220	18 654	3 m.	30-Jun-94
	955	433	0,69	0,31	44 170	35 944	6 m.	30-Jun-94
United Dominion Industries ¹	16 843 ²	9 151	0,43	0,22	508 616	449 592	3 m.	30-Jun-94
	21 042 ²	10 683	0,52	0,23	934 684	831 686	6 m.	30-Jun-94
United Westburne	6 466	861	0,16	0,02	571 192	533 095	3 m.	30-Jun-94
	5 621	(5 860)	0,14	(0,16)	1 074 826	997 078	6 m.	30-Jun-94
Varitech Investors	10 972	17 607	s.o.	s.o.	11 022	17 654	12 m.	31-Mar-94
Vencap Equities	70	1 530	0,01	0,13	2 543	5 267	3 m.	30-Jun-94
Versa Technologies ¹	1 557	1 330	0,26	0,22	16 783	14 614	3 m.	30-Jun-94
Viceroy Resources	3 316	n.d.	0,14	0,12	16 640	n.d.	3 m.	30-Jun-94
Vitrin Corp.	926	672	0,13	0,10	38 600	28 300	3 m.	31-Mai-94
	1 119	779	0,16	0,11	72 000	52 100	6 m.	31-Mai-94
Wajax	1 800	400	0,16	0,05	94 000	67 000	3 m.	30-Jun-94
	2 400	100	0,22	0,01	175 000	126 000	6 m.	30-Jun-94
Weldwood of Canada	23 400	14 100	0,62	0,38	259 800	208 800	3 m.	30-Jun-94
	41 900	31 000	1,11	0,83	493 600	437 400	6 m.	30-Jun-94
West Fraser Timber	25 900	9 500	1,14	0,46	352 600	205 200	3 m.	30-Jun-94
	44 500	25 200	1,95	1,22	622 600	393 500	6 m.	30-Jun-94
Westcoast Energy	11 000	14 000 ²	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	30-Jun-94
	136 000	111 000 ²	1,52	1,39	2 036 000	1 871 000	6 m.	30-Jun-94
Western Star Trucks	8 109	2 741	0,89	0,26	146 227	57 578	3 m.	30-Jun-94
	20 578	2 509	2,55	0,32	426 953	206 872	12 m.	30-Jun-94
Westmin Resources	(4 761)	(6 259)	(0,16)	(0,20)	6 902	6 183	3 m.	30-Jun-94
	(10 098)	(16 161)	(0,33)	(0,48)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Jun-94
Winpak	3 018	2 336	0,46	0,43	64 701	59 115	3 m.	30-Jun-94
	4 904	3 873	0,75	0,72	121 934	115 881	6 m.	30-Jun-94

EN BREF

SLM perd un chef de la direction

Après trois trimestres de pertes « inattendues », le co-président de SLM International (Nasdaq, SLM, 7,63 \$ US) Earl Takefman a remis sa démission.

SLM est le fabricant de jouets et d'articles de sports contrôlé par la famille Zunenshine, de Montréal. Howard Zunenshine devient l'unique chef de la direction.

La semaine dernière, Gary Jacobson, de Kidder Peabody & Co., a révisé à la baisse ses prévisions de bénéfice pour 1994 de 1,30 \$ US à 0,90 \$ US l'action.

Il a réduit la projection de 1995 de 1,60 \$ US à 1,20 \$ US l'action.

L'analyste avait déjà baissé ses prévisions et la cote de SLM en mars, à la suite du déficit du quatrième trimestre. Kidder a réalisé la dernière émission de SLM, à 18,50 \$ US, en 1992.

Au deuxième trimestre, SLM a perdu 0,03 \$ US l'action. Six analystes avaient projeté un bénéfice de 0,12 \$ US à 0,20 \$ US l'action.

L'analyste attribue les résultats inférieurs à une compression des marges bénéficiaires dans le secteur des jouets, à une hausse des coûts, à la concurrence et à des « problèmes budgétaires ». SLM a essuyé une perte de 2 M\$ US ou 0,11 \$ l'action au premier semestre, contre un bénéfice de 6,7 M\$ US ou 0,35 \$ US l'action, un an plus tôt. Ses ventes ont toutefois crû de 29 % à 145,4 M\$ US.

SLM, qui s'était tournée vers le marché américain pour lever des fonds, en subit aujourd'hui les exigences. Son action a chuté de 75 % depuis son sommet de 31 \$ US.

Poursuite contre Eicon

La Corporation Technologies Eicon (Mtl, EIC, 10,38 \$) est l'objet d'une poursuite intentée par 4th Wave Color Technology devant la Cour de District de New York.

4th Wave réclame 47,5 M\$ US à la suite d'un différend commercial concernant un produit d'imagerie électronique à être mis au point par Escher-Grad, ancienne division d'Eicon.

Eicon soutient que la poursuite est frivole et sans fondement. Elle entend la contester vigoureusement.

Eicon se spécialise dans la fabrication de produits logiciels et de matériel offrant des solutions en matière d'interconnexion d'ordinateurs personnels et de réseaux informatiques.

DMR décroche le contrat d'Air Canada

Le Groupe DMR (Mtl, DRA, 4,85 \$) a décroché un contrat de 80 M\$ pour l'ensemble des services de gestion des applications informatiques d'Air Canada (Mtl, AC, 6,75 \$), sur une période de sept ans.

Depuis le 1^{er} août, DMR a pris en charge l'entretien et l'amélioration des systèmes d'Air Canada : le fret, les activités aériennes, les finances et les ressources humaines, l'exploitation technique, le marketing et les ventes et les systèmes de l'entreprise.

C'est le plus important mandat d'impartition obtenu par DMR. Les 200 employés d'Air Canada affectés à ces tâches deviendront des employés de DMR, au début de 1995.

Ce contrat fait partie de l'impartition de l'ensemble des services informatiques d'Air Canada. Advantis Canada, la Société de gestion des systèmes d'information ISM (Tor., ISM, 17,38 \$) et DMR avaient déposé une proposition conjointe. ISM est le maître d'oeuvre.

Advantis Canada est une nouvelle filiale d'IBM Canada.

Counsel Corp. poursuit son expansion

Counsel Corp. (Tor., CXS, 3,90 \$) a acquis un intérêt de 33 % dans Medserv Corp., un fournisseur de services de santé. Ses revenus atteignent 70 M\$ US.

Medserv exploite deux divisions. La première dispense des services respiratoires et de thérapie à 120 hôpitaux et centres d'accueil. La seconde fournit des équipements médicaux et de thérapie respiratoire pour les soins à domicile dans 71 villes de Californie, de la côte est et du nord des États-Unis.

Une semaine plus tôt,

Counsel avait acquis, par le biais de sa filiale American HomePatient (Nasdaq, AHOM, 15,13 \$ US), 24 centres de soins à domicile de Medserv/Primedica. Leur chiffre d'affaires est de 13 M\$ US.

Counsel a également fait part de l'acquisition de cinq centres de soins à domicile Clasen Home Health Care, de St. Louis, au Missouri. Leurs revenus s'élèvent à 9,5 M\$ US.

En 1994, Counsel a acquis 43 centres de soins à domicile par le biais d'American HomePatient. Cette dernière est maintenant le cinquième fournisseur de soins à domicile aux États-Unis.

Counsel est engagée dans les soins à domicile aux États-Unis et la gestion d'actif immobilier au Canada.

Versa privatisée au prix de 10,50 \$

ARA Services paiera 10,50 \$ l'action pour les actions de Versa Services (Tor., VSL, 10,38 \$) qu'elle ne détient pas déjà.

Ce prix représente une prime de 45 % par rapport au cours de Versa le 24 mai. L'offre sera postée sous peu.

Valeurs mobilières RBC Dominion estime l'offre adéquate. Le conseil d'administration entend recomman-

der l'offre.

Versa dispense des services de gestion alimentaire et de nettoyage aux secteurs institutionnels et commerciaux.

Bramalea : consolidation des actions

Les actionnaires de la société immobilière Bramalea (Tor., BCD, 0,26 \$) ont approuvé la consolidation des actions à raison de 20 pour une. Le nombre d'actions en circulation diminuera de 958,1 M à 47,9 M.

La société espère que la consolidation renforcera l'attrait de la société auprès des investisseurs institutionnels qui évitent les penny stocks (titres se vendant à moins de 1 \$).

Bramalea a restructuré quatre milliards de dettes l'an dernier. Elle continue à se défaire d'éléments d'actif. D'ici 1998, son actif devrait diminuer de 4,3 à 3,1 milliards ; sa dette de 3,4 à 1,8 milliard.

Bramalea a rapporté son premier bénéfice semestriel en deux ans. Au premier semestre terminé le 30 avril, la société a dégagé un profit de 2,4 M\$. La société prévoit une croissance de 20 à 30 % de la vente de maisons cette année. De nouveaux projets résidentiels à Dallas et à Cincinnati contribueront au volume d'affaires, plus tard

cette année. Bramalea étudie également les marchés de Houston et d'Indianapolis. D'ici 1998, Bramalea aimerait construire 5 000 maisons par année.

Quant à l'immobilier commercial, les marchés de Toronto et de Denver connaissent de meilleurs taux d'occupation.

Bramalea bénéficie de plus de contrats de gestion immobilière. Elle gère pour des tiers 7,3 M de pi² d'espace commercial et de bureau.

Vidéotron continue sa percée américaine

Par le biais de Videotron Holdings, le Groupe Vidéotron (Mtl, VDO, 12,38 \$) a acquis les droits d'utilisation de fréquence de télédistribution sans fil de 28 canaux à Victorville (Californie) et de 25 canaux à Greenville (Caroline du Sud).

La transaction a été complétée par Wireless Holdings (WHI), détenue à parts égales par Videotron Holdings et par Transworld Telecommunications, de Salt Lake City, formée en novembre 1993.

De plus, WHI a signé une entente en vue de l'acquisition des droits d'utilisation de fréquences pour un maximum de 11 canaux à San Diego (Californie) et a soumis une offre concernant la location de 16 autres canaux d'un groupe d'établissements d'enseignement.

WHI a l'intention d'implanter la technologie interactive Vidéoway dans tous ses marchés de télédistribution sans fil.

Calian Technology : contrat de 7 M\$

Calian Technology (Tor., CTY, 4 \$) a obtenu un contrat de 7 M\$ de Electronics & Space Corp., de St. Louis, pour assembler et tester 152 systèmes de radar, au cours des deux prochaines années.

SED Systems, de Saskatoon, effectuera les travaux. Les systèmes de radar sont destinés au programme canadien de défense des véhicules blindés légers.

Calian fabrique des systèmes électroniques destinés aux communications par satellite et aux marchés de la défense et de l'espace.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Héroux : l'usine de Longueuil restera déficitaire jusqu'en 1996

L'usine de Longueuil du constructeur aéronautique Héroux (Mtl, HRX, 2 \$) demeurera déficitaire jusqu'en 1996.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES le président du conseil et chef de la direction d'Héroux, Gilles Labbé. Cette usine fournit 40 % des revenus de l'entreprise.

M. Labbé s'attend cependant à ce que ses autres filiales, A.B.A. Industries, McSwain Manufacturing et FRE Composites, prennent la relève et permettent à Héroux d'enregistrer de nouveau des bénéfices en 1995.

Héroux a subi la première perte de son histoire depuis que M. Labbé et l'ex-président du conseil, Sarto Richer, l'ont acquise de Bombardier (Mtl, BBD.B, 19,25 \$) en 1985. Cette perte s'est élevée à 7,9 M\$ sur un chiffre d'affaires de 77,8 M\$, pour l'exercice terminé le 31 mars 1994, contre un bénéfice net de 63 000 \$ sur des ventes de

103 M\$, l'année précédente.

Les profits de Héroux diminuent depuis leur sommet de 5,4 M\$, atteint en 1987-88. Son action, émise à 9 \$ en 1988, s'échange autour de 2 \$.

L'effondrement de 1993-94 est attribuable à un lock-out de 16 semaines à son usine de Longueuil, où le chiffre d'affaires est passé de 56,1 M\$ à 31 M\$ en 1993-94.

Héroux a dû assumer 6,6 M\$ de frais inhabituels pour redresser sa situation financière. « Nous avons radié pour 2,3 M\$ de stocks à Longueuil.

De plus, 3,2 M\$ ont servi à accélérer l'amortissement sur certains équipements à la même usine », a expliqué M. Labbé.

« Le dernier million de dollars représente des charges liées à la mise à pied de travailleurs et à des frais attribuables au conflit de travail. L'usine de Longueuil compte maintenant entre 270 et 280 travailleurs, con-

tre plus de 500, un an plus tôt », a-t-il ajouté.

Signes encourageants

Tout n'est pas morose chez Héroux. L'entreprise a obtenu récemment le renouvellement d'un contrat de 20,5 M\$ pour l'entretien et la remise à neuf des trains d'atterrissage des forces de l'air américaines.

Ce contrat avait été accordé initialement à une base américaine, mais les autorités américaines ont finalement renversé la décision.

Héroux est de moins en moins tributaire du secteur aéronautique, en proie à une crise, et de plus en plus dépendant du domaine industriel, notamment de l'industrie des turbines à gaz, un secteur en pleine croissance.

M. Labbé prévoit que la moitié de ses revenus proviendront du secteur industriel cette année, comparativement à 30 % il y a deux ans. (GL)

PROCHAINEMENT
DANS LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL

L'INFORMATIQUE
PORTATIVE

SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA
VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 3 SEPTEMBRE 1994

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000



IMMOBILIER

LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE EMMÉNAGERA À LA TOUR MCGILL COLLEGE

L'entreprise occupera 34 000 pi² de l'édifice et fera passer son taux d'occupation à 72 % p. 43

CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE : DEUXIÈME BAISSÉ MENSUELLE EN JUILLET

Les mises en chantier de juillet ont été inférieures de 3 % à celles de juin et de 6 % à celles de juillet 1993 p. 43

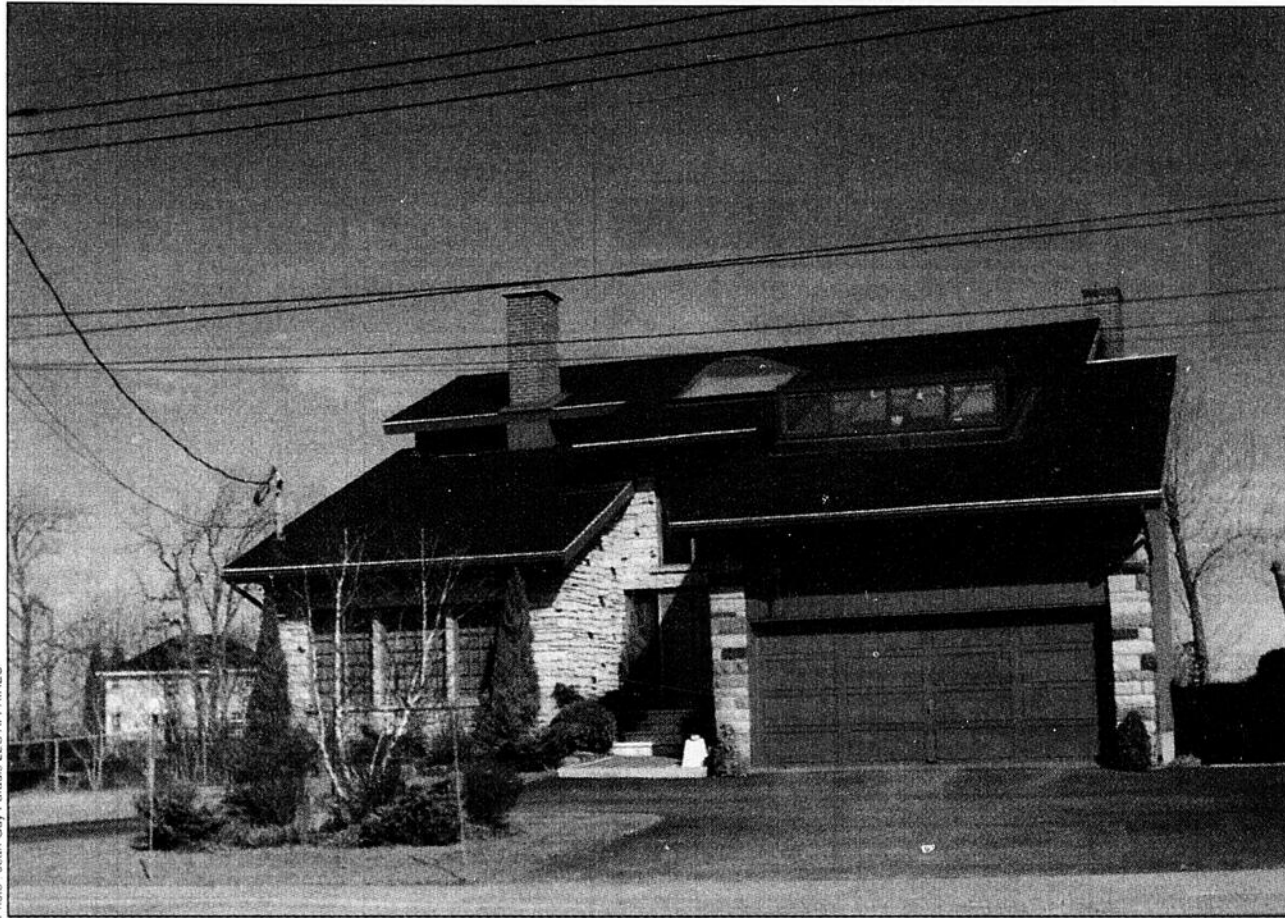
LES AFFAIRES

Les maisons augmentent de valeur avec l'échéance des taxes de secteur

En janvier prochain, 122 propriétaires de Saint-Eustache seront heureux de recevoir leur compte de taxes municipales. Certains seront surpris, d'autres attendent ce jour depuis nombre d'années.

C'est que, en 1994, ces 122 propriétaires ont fait leur dernier paiement de taxes d'amélioration local. À partir de l'an prochain, ils épargneront en moyenne 150 \$ à tous les ans. En 1996, 261 autres propriétaires bénéficieront de l'échéance de divers règlements d'emprunt de leur municipalité. La taxe de secteur de ce groupe est en moyenne de 235 \$ à chaque année. En 1997, ce sera le tour de 450 propriétaires, qui versent 375 \$ de taxe de secteur en moyenne.

Depuis 20 ans, les taxes d'amélioration locales ont été utilisées par les municipalités pour financer la réalisation des infrastructures, qu'il s'agisse des égouts, des aqueducs, du pavage ou des lampadaires. Plutôt que de financer la confection des routes par la taxation foncière générale, plusieurs ont préféré facturer à chaque propriétaire d'une nouvelle maison la portion des frais d'infrastructures qui les touchaient. Ce fut le cas de Saint-Eustache de 1973 à 1977, entre autres, au mo-



Entre deux maisons identiques, l'acheteur devrait avoir tendance à choisir celle dont les taxes sont les moins élevées.

ment où il y a eu un boom de construction résidentielle.

Les municipalités ont généralement réparti la facture des infrastructures en fonction du nombre de pieds donnant sur la rue. Par exemple, le propriétaire d'une maison sise sur un ter-

rain de 50 pieds sur 100 doit payer 50 fois le coût au pied linéaire de rue construite dans ce secteur pour les résidents des nouvelles maisons. Selon la qualité des infrastructures et la période où elles ont été réalisées, il faut calculer entre 4 000 et

15 000 \$ par maison, en moyenne.

La taxe de secteur est plus élevée lorsque les maisons sont situées aux coins des rues. Par exemple, pour une maison sur un terrain de 50 pieds sur 100 situé à l'angle de deux rues, les proprié-

res doivent verser 150 fois le coût unitaire des infrastructures.

Les maisons prennent de la valeur

Aujourd'hui, certains se demandent si leur maison

prendra de la valeur avec la fin du paiement de ces taxes. En effet, entre deux maisons identiques, l'acheteur devrait avoir tendance à choisir celle dont les taxes sont les moins élevées.

Jean Huot, évaluateur agréé de la firme Thibault, Huot et associés, confirme que les propriétaires concernés de Saint-Eustache devraient non seulement disposer de plus d'argent, mais devraient voir leur maison prendre de la valeur. En fait, au fil des ans, le marché a tenu compte, petit à petit, de l'échéance du paiement de la taxe de secteur dans la valeur de la maison.

Aujourd'hui, les municipalités exigent, dans bien des cas, que les promoteurs paient la totalité des infrastructures. Pour se rembourser, le promoteur refait la note dans le prix des maisons. Autrement dit, les frais reliés aux infrastructures sont facturés d'un seul coup par le promoteur, plutôt que répartis sur 10 ou 20 ans par la municipalité. La plupart des taxes de secteur sont donc financées par l'institution financière qui octroie un prêt hypothécaire à l'acheteur plutôt que par le marché obligataire des villes.

FRANCIS VAILLES

Quel est l'impact de la taxe de secteur sur la valeur d'une maison ?

Bien qu'il soit difficile à mesurer, les évaluateurs s'entendent sur une méthode pour estimer l'impact de la taxe de secteur sur la valeur d'une maison.

Prenons l'exemple de deux maisons identiques, dont l'une nécessite le paiement d'une taxe d'amélioration locale. Pour calculer leur différence de valeur, il faut ramener en valeur d'aujourd'hui tous les paiements de taxe à faire sur la première maison.

Les acheteurs n'acceptent de payer qu'environ la moitié de cette valeur, s'accordant à dire Jean Huot, évaluateur agréé de la firme Thibault, Huot et associés,

de Montréal, et Clément Mercier, évaluateur agréé pour Mercier, Raymond et associés, de Laval.

Autrement dit, si la valeur actuelle de tous les paiements de taxe de secteur à venir est de 10 000 \$, la maison qui n'a pas de taxe se vendra seulement 5 000 \$ de plus que celle qui en compte. « Les acheteurs acquièrent une propriété selon ses qualités intrinsèques sans tenir pleinement compte de l'effet des taxes », explique M. Huot.

Pire, M. Huot estime qu'il faut utiliser, comme période d'amortissement pour l'actualisation des versements de taxe, la période de déten-

tion moyenne de l'immeuble, de cinq à sept ans, plutôt que la durée restante des paiements. Par exemple, s'il reste 15 ans de taxe de secteur à payer, l'acheteur éventuel ne tiendrait compte que de la moitié de la valeur des versements de sept ans de taxes.

Les recherches de François Des Rosiers, professeur en gestion urbaine et immobilière de l'Université Laval, corroborent les propos des évaluateurs. Entre autres choses, M. Des Rosiers a mesuré l'effet de la différence de taxes entre deux municipalités sur la valeur des maisons. Il a obtenu comme résultat qu'une maison

moins taxée avait une valeur plus élevée qu'une autre maison identique plus taxée. Cette valeur est équivalente à la moitié de la valeur actuelle des paiements supplémentaires effectués par le propriétaire de la maison plus taxée.

Selon M. Des Rosiers, la plupart des études américaines à ce propos démontrent que cette valeur varie entre 40 et 60 % de la différence de la valeur actuelle des paiements. « Les acheteurs réagissent moins à la fiscalité dans certaines municipalités que d'autres. L'impact varie en fonction de la connaissance et de l'expérience des gens. Par exem-

ple, les taxes et remises de taxes ont plus d'effets sur les premiers acheteurs que sur les autres », explique M. Des Rosiers.

Sachant que seulement la moitié de la valeur des taxes de secteur est pris en compte par le marché, il n'est pas rentable de rembourser ses taxes d'un seul coup. En effet, si le remboursement coûte 4 000 \$, la maison augmentera seulement de 2 000 \$ à la suite de ce remboursement.

Sans le savoir, les résidents de Boisbriand, sur la rive nord de Laval, ont pris la bonne décision à cet égard. Seulement 10 % des propriétaires ont accepté de

payer leurs taxes de secteur d'un seul coup au moment de la construction de la maison. À chaque refinancement des emprunts obligataires liés au financement des infrastructures correspondantes, Boisbriand demandait auparavant aux citoyens s'ils voulaient payer les taxes de secteur restantes. Seulement 3 % des propriétaires concernés y consentaient, question de budget familial, indique André Drainville, trésorier de la Ville.

Aujourd'hui, la municipalité n'offre plus cette possibilité aux citoyens, les coûts d'administration étant trop élevés.

Carrefour



LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11 h
Interurbain sans frais
1-800-361-7210
Fax : (514) 392-4723

Immeuble commercial

Bâtisses commerciales à vendre ou à louer

Montréal - Snowdon
97 app., béton, près du métro, 5X les revenus, prix 20% sous l'évaluation de la ville, minimum comptant, 200 000\$

Montréal - NDG
Coin de rue, 16 logements, 5 commerces, rénové, minimum comptant 300 000\$

Montréal - Pie IX
3 locataires commerciaux établis depuis longtemps, garanties personnelles, comptant minimum 150 000\$, très bon rendement.

Montréal - Centre-est
Bail Pharm. "Jean Coutu", plus potentiel, minimum comptant 350 000\$.

Montréal Condo résidentiel, béton, 79 900\$.
Westmount Condo rés., super luxe, 785 000\$.
Léry Terrain rés. 205 000\$ pi ca.

Maurice Fefer, C.P.M., Adm. A.
Imm. Uninvest
(514) 878-1797
Courtier Immobilier Agréé

Longueuil
Commercial, possibilité résidentiel, situé tout près du centre-ville. 3 700 pi ca. + mezzanine. Espaces de stationnement
(514) 463-4747
lundi au vendredi

St-Eustache
Immeuble un étage, excellent pour tout genre de commerces ainsi que pour professionnels.
Jean-Pierre Lacombe
Jour (514) 437-4252
Soir (514) 435-1380

Montréal
Entrepôt rue Christophe-Colomb, 13 500 pi ca. sur 2 étages, incluant bureaux. Stationnement extérieur.
Michel L'Archevêque
(514) 273-8565



Commerces

Centre nautique
Marina de 32 places, essence à quai, camping, dépanneur saisonnier, étang à truites, location d'embarcations et résidence. Grand lac St-François, près de Thetford Mines entre Sherbrooke (60 min.) et Québec (75 min.). Plusieurs acres disponibles pour développement en 2e rangée. 450 000\$ pour l'ensemble, possibilité de fractionner. Potentiel de croissance assuré.
(418) 449-3600

Compagnie opérant un commerce de vente de pneus, de silencieux et de mécanique générale sur la rive sud de Montréal. Bonne rentabilité.

Prix demandé 575 000\$ comptant.
Jacques Beaudry
(514) 384-5471

Super-Club (25-50 ans)
Nouveau concept de divertissement à vendre ou association. Cap. de 1 500 personnes, terrasse, stationnement éclairé.
(514) 723-4213

Brasserie
Située à Boisbriand, terrain de 70 000 pi ca. au bord de l'eau avec terrasse, excellent potentiel. Fonds de commerce: 325 000\$ ou bâtisse + terrain: 925 000\$.
Claude
(514) 437-0868
(514) 437-2325

Restaurant à vendre
Au centre-ville de Joliette. Prix à discuter.
(514) 883-1480
Du samedi au lundi

SUTTON
Restaurant. Une excellente occasion de devenir propriétaire de votre commerce. Seulement 30 000\$.
Carol Melanson
Agent Immobilier Affiliée
Immeubles Dynamique
(514) 538-8230

Quincaillerie Rona Anjou
Commerce bien établi, clientèle croissante et diversifiée, exploitation rentable: ch. d'aff.: 850 000\$.
L. Lévesque
(514) 322-3870

PME demandée
Portefeuille immobilier à Montréal, valeur nette de 2 100 000\$ avec fonds autogénérés positifs, pour PME rentable.
(514) 270-2219
Soir (514) 878-3482

199 - Laprairie
Bistro Bar, danse, spectacle, très rentable. Raison: maladie.
Les Immeubles L. Langevin Inc.
(514) 658-5608
(514) 943-8747

A vendre
Entreprise de services très rentable. 350 000\$. Retour net 40% sur investissement. Possibilité de franchisage. Stocks inclus. Valeur équipement 200 000\$.
Demandeur Michel
951-6923

Bâtisses

industrielles à vendre

Boisbriand
Parc industriel, édifice acier 5 000 pi ca., construction 1989, terrain 46 000 pi ca., possibilité de 15 000 pi ca. 390 000\$.
(514) 430-1246
(514) 437-7499

Laval
Condo industriel, 7 200 pi ca. sur 2 étages, ou à louer à partir de 1 800 pi ca.
(514) 667-4503
(514) 622-8478

AUTEUIL
COMPLEXE SERRICOLE EN LOCATION
BUREAU: 49 X 32
+ mezzanine
ENTRÉE: 101,6 X 40 et 14 X 30,5
1er étage de 16 pi, 2 portes basculantes, chauffage au gaz. Serres de grandeurs variées.
Contactez
Jacques Bigras
(514) 366-9488
(514) 943-5830

Espaces
commerciaux à louer

Rive-Sud Locaux à louer
Commerciaux Industriels Bureaux
À partir de 2\$/pi ca.
(514) 875-1954

Haute-Ville de Québec
Edifice à bureaux (1989), climatisé, 3 étages, 7 000 pi ca., 21 stationnements, propriétaire occupant 1 600 pi ca. — Revenus annuels 107 000\$.
875 000\$
(418) 682-4194

Bureaux à louer

À louer
Boucherville, bureaux centre d'affaires. 100 à 250 pi ca. avec services. Locaux commerciaux 2 500 pi ca.
Placements de Montbrun inc.
(514) 655-2766

Bureau pour professionnel à louer à Laval. Idéal pour comptables. Service de réceptionniste, photocopieur, téléphone et fax inclus. Prix intéressant.
Me Sylvie Turgeon
(514) 661-2830

4984, Pl. de la Savane
Près de Décarie & Métropolitain (métro Namur), 3 500 à 5 000 pi ca. (9\$ le pi ca.). TOUT COMPRIS.
(514) 341-5331
poste 273

Terrains

Site commercial à Rosemère
240 pieds de façade sur le boulevard Labelle. Voisin de Dunkin Donuts, Pacini, etc.
(514) 371-1690
(514) 497-4051

À vendre ou à échanger
Autoroute 440. Terrain industriel et commercial de 450 000 pi ca.
Jour seulement
(514) 337-7743

Espaces
industriels à louer

Drummondville
À louer: 315 rue Rhéa, face à Rose-Drummond et Transcanadienne. 7 700 à 10 500 pi ca. Hauteur libre 24 pieds, idéal PME, entrepôt, libre immédiatement.
(819) 374-7914

Espaces
industriels à louer

VILLE SAINT-LAURENT
3,50\$/pi ca.
Climatisé, moderne, bâtiment 18 000 pi ca., 40% bureau, idéal pour industrie électronique ou pharmaceutique.
Edward Perlman
La Capitale, Maître crtr
(514) 281-1515

Immeuble résidentiel

Cantons de l'est

BROMONT
Motel - Hôtel, 35 unités près golf, pentes de ski, "Factory Outlets", site exceptionnel, condition impeccable. Excellente rentabilité.
Gilbert Monast
Agent immobilier agréé
La Capitale, Maître Crtr Inc.
(514) 378-8461
(514) 372-0694

Lac Montjoie
Résidence au bord de l'eau à 8 min. du mont Orford et à 20 min. de l'Université ou du CHUS. La sérénité à deux pas de tous les services urbains.
395 000\$
Pour rendez-vous
(819) 846-3220

La plus belle plage du lac Massawippi
À 5 min. de l'autoroute 55, 600 pi sur le lac, 67 000 pi ca., chalet d'été, 420 000\$. Possibilité de terrain additionnel. 300 pi sur le lac, 53 000 pi ca., 120 000\$.
J. Morin
(819) 838-5439

À vendre ou à louer
4 CONDOS MEUBLÉS, directement sur le LAC MEMPHREMAGOG sur le complexe O'BERGE DU VILLAGE libres immédiatement. À partir de 45 000\$.
(819) 475-7066

Domaines

Lever et coucher de soleil sur l'Outaouais.
Domaine boisé et magnifiquement situé au bord de la partie la plus large de la rivière Outaouais, à mi-chemin entre Montréal et Ottawa, 164 000 pi ca. et 925 pi de façade sur la rivière.
Maison de campagne de 2 étages avec s.-sol fini: 3 c.c., 2 s. bains, 2 foyers, planchers de bois franc, plafond de 9 pi. Orientation vers le sud avec soleil toute la journée. Vue panoramique de la rivière. Garage triple en béton avec caveau. Ruisseau et source naturelle attenants à la maison. Prix: 450 000\$.
(819) 687-8443 **(819) 275-3406**

Laurentides
Domaine ancestral rénové de 5 c.c., garage triple, étang, ruisseau, 349 000\$. Vendeur motivé, doit quitter.
(514) 227-9511
Marie-José Léger
Imm. Léger crtr.

Domaine Mastigouche
À St-Charles-de-Mandeville, Proximité St-Gabriel-de-Brandon, 52 terrains de 40 000 pi ca. chacun, dont 15 au bord de l'eau, 3 plages privées, boisé, maison 2 c.c., garage, site touristique, le tout 170 000\$.
(514) 846-3095

Condos à vendre

Centre-ville
Superbe condo sur 4 étages, 1 600 pi ca., puits de lumière, foyer, terrasse, air climatisé, côté soleil. À VOIR!
179 000\$
(514) 987-7483

À vendre ou à échanger
3 c.c., 2 s. bains, foyer, vue sur la montagne, à 5 minutes des pentes de ski
(418) 826-2169

SAINT-BRUNO
Vente ou location
Luxueux condos tout béton de 1 282 à 2 300 pi ca.
(514) 653-3508
(514) 461-3302

FONDATION QUÉBÉCOISE DU CANCER

Fermes

À vendre
Ferme de 130 acres app. TRÈS BEAU SITE, bons bâtiments et sucrerie. Vue de 5 montagnes environnantes. Située à Fulford, près de Bromont. Facile d'accès par l'autoroute 10.
Pour informations
(514) 266-0670
(514) 263-4480

Maisons
de campagne

À vendre
Région "Petite Nation", à 10 km du lac Simon, maison de campagne avec bâtiment de ferme, 80 acres + lac ensemené.
Demandeur Jacques au:
(819) 428-2222

FERME
Élevage et dressage de chevaux. 275 arpents de terre, 7 bâtiments principaux, piste course homologuée. Maison.
Micheline St-Arnaud
La Capitale, Maître Crtr
(514) 467-1211

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Hors frontières

Villas Del Atlantico

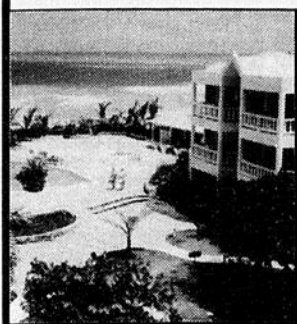
Cabarete, République Dominicaine

Condominiums sur plage

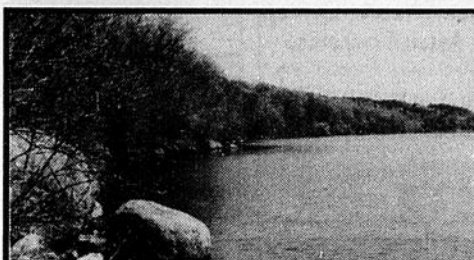
SPÉCIAL

Condo 1 chambre
Plan achat-revente
45 000 \$ U.S. avec
revente de 80 000 \$
après 5 ans garantie
ou achat conventionnel

(514) 682-3852



◆ Terrains résidentiels



Rivière des Outaouais

Terrains de 36 acres à développer en bordure de la rivière des Outaouais et de la route 148 à la hauteur de Pointe au chêne. Situé à 16 kilomètres à l'est du centre de villégiature de Montebello et à 15 km du pont interprovincial Perley reliant Grenville à Hawkesbury, ce site enchanteur offre plus de 3000 pieds de façade directement sur la rivière et de nombreuses possibilités.

Sans intermédiaire
Michel Charest (819) 561-5577

Trois-Rivières

Terres à vendre, 1,65 M pi ca., peuvent être vendues en bloc ou en terrains de 10 500 pi ca. (0,90 \$ / pi ca.) Situées à l'intersection des autoroutes 40 et 55 à l'intérieur d'un développement de 3 700 résidences + un golf. Aux limites d'un futur centre commercial supra-régional.

(819) 377-2414

BORD DE L'EAU

Domaine des étoiles près de Magog et du Mont Orford. Très grands terrains, boisé mature, charte écologique pour protéger l'environnement et investissement. Aussi, terrains en second rang, 3 acres (130 000 pi ca.) 15 000 \$.

Mtl (514) 448-6751
Estrie (514) 532-2330

Magog

Terrain de 8 000 m² avec vue panoramique sur le lac Memphrémagog.

(514) 463-1442
(514) 447-5605

◆ Région de Québec

Saint-Nicolas

Vue sur fleuve, 3 étages, 3 foyers, garage pour 4 autos, grand terrain boisé 595 000 \$

Super domaine de 84 arpents

Vue directe sur fleuve, style chaumière, 2 foyers, piscine creusée, lac, boisé, 575 000 \$

Saint-Nicolas

Motel de 11 unités avec maison, à la sortie du pont de Québec, excellente occasion, 275 000 \$

Charlesbourg

Immeuble commercial 40 X 50 avec s. sol, 169 000 \$

André Allard Courtier inc.

Courtier immobilier agréé
(418) 831-0301

◆ Propriété à revenus

BROSSARD



Occasion unique

Construction 1985, 24 grands appartements: 17 X 5 1/2, 6 X 4 1/2, 1 X 3 1/2. Revenus: 155 000 \$. Hypothèque: 955 000 \$ à 7 %. Style condo.

Prix: 1 150 000 \$.

Nader Attara crtr
Cellulaire: 891-4375
Royal LePage courtier

◆ Propriété

à revenus



À verdun

92 logements bien situés, immeuble condition A1, loué à 100%.

Prix 6.4 X revenus.
Fernand St-Onge,
Le Permanent Crtr
(514) 681-3113

Vimont

Cité de la Santé
16 logements bien situés, constr. 1987, stationnement, revenu: 98 340 \$. Prix: 750 000 \$. Excellentes conditions. Agents s'abstenir.
(514) 332-4222

◆ Résidences

Granby

Maison à vendre par propriétaire, cottage jumelé, construction 1986, 3 c.c., 2 s. bains, plancher bois et céramique, armoires mélamine, s.sol fini, paysager et asphalté, situé à 15 min. de la station touristique de Bromont. Prix 73 900 \$.

(514) 777-3327

Blainville

Secteur de prestige, canadienne 4 000 pi ca., 5 c.c., 2 foyers, solarium, 3 s. bains, planchers érable, constr. 1986, arbres adultes, terrain 42 000 pi ca. 349 000 \$.

(514) 437-7499

MAURICIE



Un peu de fleuve

Choix de plusieurs résidences sises au bord du fleuve, près de Trois-Rivières. Prenez rendez-vous avec André Breton au:

(819) 373-7140

RE/MAX de franchiseville crtr

Bord de l'eau navigable



Maison de prestige, Gouin est, P.A.T., Prix réduit, vente rapide, Urgent! FAUT VOIR...

Diane Labelle
RE/MAX Immobilia crtr
(514) 722-2727

RÉSERVOIR BASKATONG

- Plus de 100 lots de villégiature disponibles en bordure d'un lac de 325 km ca.
- Superficie de 42 000 pi ca. et plus
- Bonne occasion de placement
- Financement disponible

(819) 587-3024 (819) 587-4580

Cottage

Constr. supérieure 82 Pierre, 4 c.c., foyer, garage 20 X 30, à 5 min. de 2 golfs et tout près de la 640 et de la 25. Terrain 15 arpents boisés. 249 500 \$.

(514) 478-5367

Grand lac Nominque

Maison neuve très luxueuse, 42 X 30 pi., 2 000 pi ca. de plancher fini, foyer, 3 c.c., 2 s. bains, bord de l'eau. 169 500 \$.

Gilles Matte
(819) 278-4897

Mont St-Hilaire

Somptueuse demeure au bord du Richelieu à 1 min. du club de golf de St-Hilaire

380 000 \$
(514) 446-3602

Chomedey

Bord de l'eau navigable
Piscine int., 4 c.c., superbe terrain privé.
Lisette Lafrance
Re/Max 2001 inc.,
Courtier immobilier agréé
(514) 969-0387

◆ Occasions d'affaires

◆ Distributeurs demandés



Division de Stanley

Joignez-vous à l'équipe la plus croissante de distribution mobile d'outils au Québec. Les demandes de distributeurs existants seront traitées en toute confiance.

- Entraînement fourni
- Investissement requis
- Assistance financière disponible

10210, boul. Pie IX, bureau 100
Montréal-Nord (Québec) H1H 3Z1
Pour information: (514) 328-6488

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 216 000 lecteurs chaque semaine!

Pour information: (514) 392-7782



◆ Divers

André Foisy & Fils

Vente de fermeture. 50 % de rabais, du 15 août au 3 septembre 1994. Payer et emporter.

De 9h00 à 17h00
382, Principale
St-Sauveur-des-Monts

Cours d'anglais sur place adaptés au monde des affaires. Je voyage à votre lieu de travail. Anciens clients: Johnson & Johnson, BMR inc., Imperial Tobacco.
(514) 626-7903

Equipement à vendre

Equipement de crèmerie à vendre en bloc. Appelez après 18 heures.
(514) 335-3962

À vendre

Contrat club Canadiens, section rouge
Charles Roy
(514) 274-6431

◆ Entreprises à vendre

Excellente entreprise dans le domaine de la restauration située dans les environs de Québec. À vendre pour cause de retraite. Site stratégique qui pourrait aussi être utilisé pour tout genre de commerce.

(418) 688-1855

Centre de rénovations

- Dans les Laurentides à 8 km de Ste-Adèle
- Bon potentiel
- Conditions avantageuses

(514) 227-5013

Moulin à scie

Avec grand terrain, près de la frontière du Maine, possibilité de scier 35 000 000 pmp par année.

(418) 359-2181

À vendre

Entreprise de nettoyage à haute pression industriel établie depuis 6 ans dans région métropolitaine, contrats établis, excellente réputation, compagnie clés-en-main, cause de maladie, prix de vente exceptionnel. Beaucoup de machinerie et potentiel très élevé.
(514) 597-8338

Mont Ste-Anne

À 5 minutes des pentes de ski, restaurant avec motel de 10 chambres, à vendre immeuble et terrain ou le fonds de commerce, avec un loyer raisonnable, une affaire de grande renommée, clientèle établie depuis 15 ans, site exceptionnel, équipement complet, décor magnifique, il faut voir!

(418) 826-2169

Servi-glaces

Nettoyage de bandes

de patinoires.

Raison: décès.

(514) 662-1946

Entreprise florissante

Fabrication et

soudure.

Prix demandé:

100 000 \$.

(514) 337-3844

◆ Entreprises

demandés

VOULEZ-VOUS

* Vendre votre P.M.E.?
* Acheter un compétiteur?
* Trouver un bon associé?
* Vous retirer bientôt?
Contactez dès maintenant

Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

◆ Échanges

À échanger

Ahuntsic et Laval
54 logements bien situés, très bonne location. Échangerais pour terrain avec potentiel immédiat de lotissement dans le cœur des Laurentides. Agents s'abstenir.
Jour: (514) 437-8683

PORTFEUILLE D'ÉCHANGES

Nous avons en mains plus de 200 types d'échanges: terrains, blocs appartements, bungalows, condos, etc.

Ents. Guy Messier inc. crtr.
Pour informations:
(514) 444-2622

L'ASSOCIATION PULMONAIRE

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Pour placer une annonce: (514) 392-7782

◆ Occasions d'affaires

◆ À vendre - divers

Structure d'acier 150 X 250 pi, baies de 31 1/4 X 25 pi avec cadres de portes de garage et plans. Prix: 3,50 \$ / pi ca., installé.
(514) 651-4901
(514) 871-0185

Mini-lab de modèle "System 25" de Kodak, tout équipé.
Sylvain
(514) 539-2337

À vendre
Contrat pour 2 billets de hockey pour les Canadiens, section 300.
Demandeur Brigitte
1-800-439-3063

À vendre
Part de golf. Membership corporatif, Club de Golf Le Blainvillier.
Contacteur
Claude Hughes
(514) 525-6381

◆ On demande

Grossiste
2 500 clients - cadeaux, salle de bains, artisanat québécois. Grand magasin (majeur). À la recherche de lignes à grand potentiel.
Marcel Proulx
(514) 389-1147



Société Huntington du Québec
1410, rue Stanley,
Bureau 314,
Montréal (Québec)
H3A 1P8

N° d'enregistrement d'organisme de charité : 0738948-01-08 Des reçus pour fins d'impôt seront émis.

◆ Associés demandés

Associé demandé avec expérience dans la vente de contrats d'entretien pour partir nouvelle entreprise en climatisation commerciale et industrielle.
(514) 433-7814

Associé recherché
Pour nouvelle pourvoirie, secteur est de Senneterre, investissement requis 75 à 100 000 \$.
(819) 737-2262

Europe — Mexique États-Unis
Nous sommes à la recherche de gens dynamiques, entrepreneurs, et ayant un penchant pour la vente, afin d'établir une équipe de vente de produits électroniques.
Contacteur
Patrick Girard
(514) 989-8819

Voulons former coopérative. Personnes autonomes; projet à volet commercial, industriel, agricole et touristique sur ferme en Estrie.
(819) 843-1960
(514) 663-3662

◆ Bateaux

et voiliers

À vendre ou à échanger
Bateau "Carver" 1994 Bateau de 32 pi acheté neuf le 20 mai 1994, payé 163 000 \$, faites une offre. Accepterais un chalet — une ferme — un terrain au bord de l'eau situé dans la région de l'Estrie.
Demandeur Mario
(819) 566-4844
(819) 823-1904
(819) 820-5250

◆ Offre

de service

Séchage de bois
4/4, 5/4, 6/4, 8/4
Essences: merisier, fresne, érable, etc. Capacité de 2 000 000 pmp.
Par fax: (819) 227-2719
Pierre Sénécal

◆ Services

financiers

PIERRE HENRI
Gestionnaire Agréé/e (Fellow)
Organisation et réorganisation d'entreprises
Comptabilité
Impôt
Gestion de portefeuille
(514) 443-6883
1-800-461-7766

◆ Offre

de service

Vous avez besoin de financement?
Pour démarrer ou restructurer votre entreprise, pour acheter des équipements.
Faites appel à des professionnels
Gestmo 2000 inc.
(514) 923-9170
(514) 5929

◆ Investisseurs demandés

Recherchons opérateurs-investisseurs pour distributrices automatiques (boissons, friandises, boules de gomme, etc.). Investissement 7 600 \$ et plus. Compagnie canadienne.
(514) 523-8688 ou
1-800-248-8688

PRÊT HYPOTHÉCAIRE
Immeuble à logements prix payé en 1989, 2 200 000 \$, plus rénovations de 700 000 \$. Demande 1 050 000 \$ 1ère hypothèque à 9% — 3 ans, ou 250 000 \$ 2e hypothèque à 12%.
M. Archambault
(514) 891-2057

Vous recherchez un investissement sûr avec un rendement très élevé en dollars US? L'hôtellerie au Costa Rica vous l'offre sans imposer le gain en capital.
(514) 372-8922
Jour seulement

À vendre
Première hypothèque rapporte 20% d'intérêts, remboursement mensuel
Appeler le soir
(514) 436 6009

FONDATION QUÉBÉCOISE DU CANCER

2075, rue de Champlain
Montréal (Québec) H2L 2T1
Téléphone : 527-2194

◆ Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000)

Pass-temps 3000

Boutique spécialisée dans les loisirs
Casse-têtes, modèles réduits, trains électriques, etc. Encadrement au franchisé, expérience non requise. Concept d'affaires éprouvé, formule «clé en main»

Étude de rentabilité professionnelle.
Financement facilité par des experts

(418) 653-1001 ou 1(800) 668-3030

FRANCHISES CONCEPT CANADA INC.
2600, boul. Laurier, bureau 2710
7e étage. Tour Belle Cour
Ste-Foy (Québec) G1V 4M6

Des concepts de franchises rentables

BOUTIQUE DE PRODUITS LICENCIÉS WALT DISNEY & WARNER BROS.

En opérations: Versants de Bromont, Galeries de la Capitale, Carrefour Rimouski, Promenades St-Bruno et Burlington.

CONCEPT UNIQUE ET ÉPROUVÉ

PARADE

FRANCHISES DISPONIBLES POUR INFORMATIONS: (514) 534-4655

Ouvertures prochaines:

Galeries Chagnon, Carrefour Laval, Place Laurier et Carrefour de l'Estrie.

Rapi-Succès!

investissement minime, réseau solide, c'est

RAPI-BOUFFE

Déjà 12 restaurants en opération!
Formation complète. Demandez votre dépliant.

Sites disponibles partout au Québec



tel.: (418) 688.4448 fax: (418) 688.4911
Watt: 1.800.263.5825

UNIQUE Voyage

PRENEZ LE CONTRÔLE !

Venez apprendre comment devenir propriétaire d'une agence de voyages sans expérience antérieure.

Concept éprouvé • équipe d'experts pour suivi conseil et formation continus

plus de 1000 franchises à travers le monde.

Franchise disponible
territoires : Québec et Montréal

Pour rendez-vous • Tél. : (514) 393-8950

L Groupe Multiservice Immobilier inc.

FRANCHISES DISPONIBLE RIVE-SUD ET MONTRÉAL SOUS LA BANNIÈRE DE "INFO-LOCATION" POUR CEUX QUI...

RECHERCHENT L'AUTONOMIE

EXIGENCES: DISPONIBILITÉ ENTREGENT

• BIEN STRUCTURÉ
• CONCEPT GAGNANT
• ENTRAÎNEMENT COMPLET
• FINANCEMENT POSSIBLE

POUR INFORMATION:
MTL.: (514) 355-2624
EXT.: 1-800-567-6160

SHERBROOKE
Franchise en produits de carrosserie.

Réseau de clients déjà établi. Marché protégé. Marge bénéficiaire très intéressante. Possibilité de croissance rapide.

M. G. Orlando
1-800-561-9858

COSMÉTIQUES

Opportunité exceptionnelle pour:
• Salon de coiffure
• Esthéticienne
• Institut de beauté
Evelyn Ethier Cosmétiques
(514) 255-2996

FRANCHISEZ VOTRE ENTREPRISE

Nous vous proposons le moyen le plus efficace d'accroître rapidement vos affaires.

Robert Ames Co.
(514) 681-9751
1-800-765-8008

TECHNOLOGIE

NOUVEAU

RECYCLEZ CARTOUCHES LASER, À JET D'ENCRE ET RUBANS NYLON POUR IMPRIMANTES ET ASSUREZ-VOUS 60% DE PROFIT ET PLUS... GARANTIE!

- AUCUNE ROYAUTE OU REDEVANCE
- AUCUNE EXPERIENCE REQUISE
- ESPACE DE TRAVAIL MINIME
- FORMATION COMPLETE
- POUR MOINS DE 7000 \$
- AUCUN INTERMEDIAIRE
- PLUS DE 4 ANNEES D'EXPERIENCE DANS LE DOMAINE

COMTECH INTERNATIONAL

CP 452, TROIS-RIVIERES, QC G9A 5H5 TEL/FAX (819) 693-7776

PARTEZ EN AFFAIRES SANS SURPRISE AVEC LA FORMULE CLÉ-EN-MAIN DE:

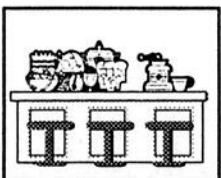
VOYAGES Marcel Béliveau INTERNATIONAL

- CONCEPT EXCLUSIF D'AGENCE DE VOYAGE
- CAMPAGNE DE PUBLICITÉ D'ENVERGURE AVEC MARCEL BÉLIVEAU COMME PORTE-PAROLE
- SERVICES COMPLETS OFFERTS AU FRANCHISÉ
- FRANCHISE DISPONIBLE AVEC TERRITOIRE PROTÉGÉ.
- S'ADRESSE AUX PERSONNES AVEC OU SANS EXPERIENCE.

POUR INFORMATION: (514) 529-9029

PROCHAINEMENT DANS LES AFFAIRES

CAHIER SPÉCIAL



LES FRANCHISES

SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 10 SEPTEMBRE 1994

◆ POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000 ◆

Un peu de baseball...



PARTICIPATION
petit train va loin

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Le taux d'occupation de l'immeuble passe à 72 %

La Société générale emménagera à la Tour McGill College : 34 000 pi²

La Société générale (Canada) emportera ses pénates à la Tour McGill College en février 1995.

L'institution financière, filiale de la banque Société générale, de Paris, occupera 34 000 pi² aux 17^e, 18^e et une partie du 19^e étages de l'immeuble construit en 1991. L'entente de location porte sur un bail de 12 ans, indique Claire Sandercock, directrice, logistique et communications, de la Société.

Depuis 1986, le siège social canadien de cette société française est situé au 1155, rue Université, au coin du boulevard René-Lévesque.

L'édifice est identifié au nom de la Société, mais appartient à La Prudentielle d'Angleterre, compagnie d'assurance-vie. Les immeubles Polaris, propriétaires de la Tour McGill, ont dû racheter le bail de la Société générale sur Université, qui vient à échéance en 1997, a confirmé M^{me} Sandercock.

Expansion

La Société générale augmente la superficie de ses bureaux de 4 000 pi² à la Tour McGill. Elle prend de l'expansion dans le secteur

des produits dérivés (couverture du risque de change, du risque de taux d'intérêt, etc.). Deux filiales de la Société logeront sur le même étage : le courtier Fimat (contrats à terme) et la Société générale, valeurs mobilières (Euroobligations en dollars canadiens, produits européens au Canada, etc.). La Société générale et ses filiales (excluant Fimat) ont un actif de 2,8 milliards de dollars au Canada.

Avec ce nouveau locataire, la proportion de locaux loués à la Tour McGill passe à quelque 72 %, indique Norm Pearl, vice-président

pour l'est du Canada de Polaris. Le gratte-ciel compte 410 000 pi² de bureaux.

Morgan Stanley

Le taux d'occupation pourrait encore augmenter prochainement. Selon nos informations, le courtier américain Morgan Stanley installera sa succursale québécoise à la Tour McGill College.

Réjean Desmarais, employé de Morgan Stanley à New York, confirme que la firme s'installera dans la Tour McGill. M. Desmarais sera responsable de Morgan Stanley pour le Québec.

« C'est un fait qu'on s'y établira. Le plus tôt serait le mieux. Au plus tard, on devrait s'établir à Montréal pour le premier trimestre de 1995 », a indiqué M. Desmarais. Joint au téléphone, M. Pearl, de Polaris, a indiqué que rien n'était officiellement signé pour le moment. « Les gens de Morgan Stanley devraient nous le dire pour commencer. » La firme occuperait entre 6 000 et

7 000 pi² dans les étages supérieurs de l'immeuble.

Par ailleurs, la Tour McGill College fait partie de la courte liste du cabinet d'avocats Philips & Vineberg, qui pourrait déménager. Actuellement, la firme occupe plusieurs dizaines de milliers de pi² au 5 de la Place Ville-Marie.

FRANCIS VAILLES

L'Hôtel Lord Cartier est vendu à Ocean Hospitality

L'Hôtel Lord Cartier, de Longueuil, a été vendu à la société Ocean Hospitality, de Floride. La transaction s'élève à 2 675 000 \$.

Le Lord Cartier, anciennement Le Roussillon, appartenait aux Hôtels Senneville, présidé par Jonathan Myette, avant d'être remis volontairement aux créanciers, qui sont la Banque Nationale, la Fiducie La Métropolitaine et le Fond de solidarité des travailleurs du Québec.

L'hôtel de 148 chambres est situé au 900, Saint-Charles Est, à Longueuil, au coin du boulevard Roland-Therrien. Ocean Hospitality n'a versé qu'un très faible acompte pour mettre la main sur l'hôtel. Les trois institutions financent la transaction presque à la hauteur du montant d'acquisition, a indiqué René Bellerive, vice-président, investissements, de Col-

liers Pierremont, courtier de la transaction.

Toutefois, a ajouté M. Bellerive, les acquéreurs ont versé une caution de 700 000 \$ pour garantir qu'ils effectueront les rénovations souhaitées par les créanciers. Si tel n'est pas le cas, le montant servira d'indemnité : il sera encaissé par les financiers et ne servira pas à réduire le montant du prêt. Ocean Hospitality compte néanmoins investir jusqu'à 1,5 M\$ pour refaire une beauté à l'hôtel, a dit M. Bellerive.

Ocean Hospitality est propriétaire d'une trentaine d'hôtels aux États-Unis et en gère une vingtaine d'autres pour des prêteurs américains. Au total, la société gère des hôtels totalisant quelque 8 000 chambres. L'acquisition du Lord Cartier est la première incur-sion de la société floridienne au Canada. (FV)

Construction résidentielle : deuxième baisse mensuelle d'affilée en juillet

La construction résidentielle a subi une deuxième baisse mensuelle d'affilée en juillet, indique la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Au rythme annuel dessaisonnalisé, 28 800 unités ont été mises en chantier en juillet, un recul de 3 % sur les 29 800 de juin. « Le début du mouvement baissier découle de la hausse des taux d'intérêt des quatre derniers mois. Il n'est pas impossible que le recul de la construction résidentielle se poursuive jusqu'à la fin de 1994 », indique Mario Vachon, économiste de la SCHL.

En termes réels, 2 662 lo-

gements ont été mis en chantier en juillet, une baisse de 6 % sur le même mois de 1993. Tous les types de logements ont accusé des baisses, sauf les maisons unifamiliales détachées (+11 %). Les maisons en rangée ont enregistré la plus forte diminution (-46 %), suivi des condominiums (-22 %) et des maisons jumelées (-19 %).

La hausse de popularité des maisons détachées est attribuable à la vigueur du marché de la vente depuis le début de l'année. Après avoir vendu leur première maison, plusieurs propriétaires se sont cherché une maison plus luxueuse, parfois neuve.

Les maisons jumelées et en rangée sont victimes de la hausse des taux d'intérêt, qui affecte davantage le bassin d'acheteurs de ce type de maison, les premiers acheteurs.

Des six régions métropolitaines, seules celles de Montréal et de Québec ont subi des baisses par rapport à l'an dernier. Dans la région de Montréal, 1 287 logements ont été mis en chantier en juillet, une baisse de 6 % sur juillet 1993. À Québec, le recul est de 25 %, à 424 unités.

Les constructeurs de Chicoutimi/Jonquière et de Sherbrooke ont été fort occupés en juillet. Dans ces régions, les augmentations

sont respectivement de 66 %, à 103 logements, et de 62 %, à 99 unités.

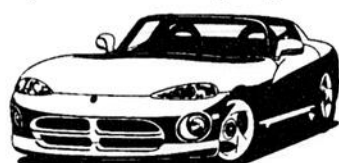
De son côté, la région de Trois-Rivières a enregistré une augmentation de 26 %, à 59 unités, tandis que celle de Hull a connu une hausse de 14 %, à 299 logements. Fait à noter, les 30 mises en chantier de juillet à Val-d'Or représentent un bond de 400 % sur les six de l'an dernier. À Rimouski, 23 unités ont levé de terre en juillet, une hausse de 35 % sur le même mois de 1993.

Dans l'ensemble du Canada, les mises en chantier, au rythme annualisé, ont atteint 153 400 unités en juillet, une baisse de 11 % sur juin. (FV)

Carrefour de l'auto

RÉALISEZ VOTRE RÊVE...
DE LA VRAIE MAGIE NOIRE!

VIPER RT10



V10 - 8 litres, 400 h.p.
Kilométrage certifié de l'usine
Déjà un classique
La preuve que vous avez réussi.
VENEZ FAIRE UNE OFFRE!

IMPACT

Dodge Chrysler

(514) 436-4411 Mtl: (514) 476-6152
St-Sauveur, Ste-Adèle: (514) 1-800-361-7766

Mercedes
420 SEL 1990
Impeccable,
accepterait
échange.
(418) 666-6346

MILLENNIA 1995
Démo, 1 500 km,
moteur V6,
32 000 \$.
Dept. des ventes
(514) 453-7220
mazda
2-20

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) 392-7782



Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS



* Marques dérivées de Visa International. Visa Or désigne à la fois les cartes Visa Or et Visa première, mais pas les cartes Visa affiliées. † Jusqu'à 5 000 \$, selon le crédit autorisé. * Marque officielle de l'Association d'assurance canadienne.

Pendant des années,
vous portez votre carte
de crédit sur vous
en toute sécurité, mais
le premier jour de
vos vacances en
Europe, vous la perdez.
Pourquoi ?

Service d'urgence Visa.

Le service d'urgence 24 heures Visa® Or,
offert partout dans le monde, nous
permet de remplacer votre carte Visa Or
perdue, habituellement le lendemain.
Vous pouvez même obtenir une avance
de fonds d'urgence.†

Il y a beaucoup d'autres excellentes
raisons d'utiliser la carte Visa Or.

Renseignez-vous auprès d'une
des institutions financières Visa.
Nous sommes faciles à trouver.



Une carte. Une seule.™



Banque Scotia, CIBC, La Confédération des caisses Desjardins,
Banque Laurentienne, Banque Royale et Banque TD.