LES AFFAIRES

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

SEMAINE DU **30 OCTOBRE AU 5 NOVEMBRE 1993** Vol. LXV N° 40 104 PAGES **1,95 $**

Avez vous tout prévu ?

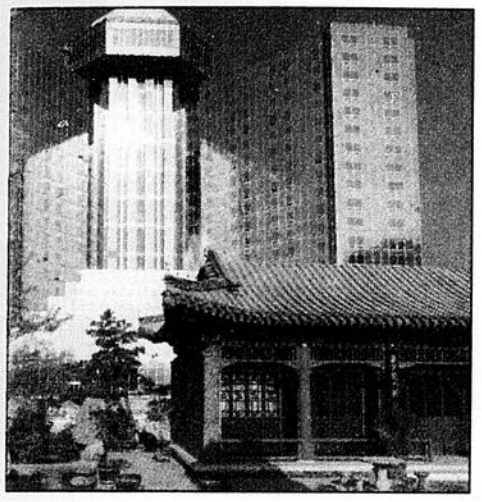
Dès que vous faites appel à un comptable agréé la question ne se pose plus.

Consulter un CA, il vous aidera à gérer efficacement les aspects critiques de votre entreprise.

CA Comptables agréés du Québec

Vos partenaires en affaires

DES ENTREPRISES DU QUÉBEC PERCENT EN CHINE



Des pâtes et papiers au cinéma, en passant par l'électricité et les satellites, des entreprises du Québec se taillent une place en Chine. Le marché chinois, encore sous-exploité, est toutefois difficile à comprendre pour les Canadiens **pp. 18 à 21**

VILLES EN ÉLECTIONS : FORTE HAUSSE DES TAXES DEPUIS 4 ANS

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Dans les 27 principales villes où il y aura des élections le 7 novembre, les taxes des citoyens ont augmenté en moyenne de 7 % par année, deux fois plus vite que l'inflation, entre 1989 et 1992. Les entreprises ont écopé de hausses de taxes de 15,2 % pour la même période **pp. 2 à 5**

FINANCE

CÂBLE : LES TITRES SE VENDENT CHER

La vague de fusions aux États-Unis a aidé les câblodistributeurs canadiens. Mais le Canada n'est pas les États-Unis **pp. 42-43**

LGS VISE 100 M$ DE REVENUS EN 1996

Avec l'appui d'Anabel, sa filiale française, la société de consultation informatique veut croître plus vite que son industrie **p. 39**

COTISER AU REÉR OU REMBOURSER SON HYPOTHÈQUE

Selon la rubrique *Votre argent*, il est préférable de cotiser pleinement au REÉR que de rembourser son hypothèque **pp. 66-67**

VIDÉOTRON À LONDRES : UN LABORATOIRE DU MULTIMÉDIA ET DE LA DÉRÉGLEMENTATION

Le Groupe Vidéotron réalise une véritable révolution dans la capitale britannique. Il y installe un réseau de fibres optiques qui sert à la fois le téléphone et la câblodistribution **p. 7**

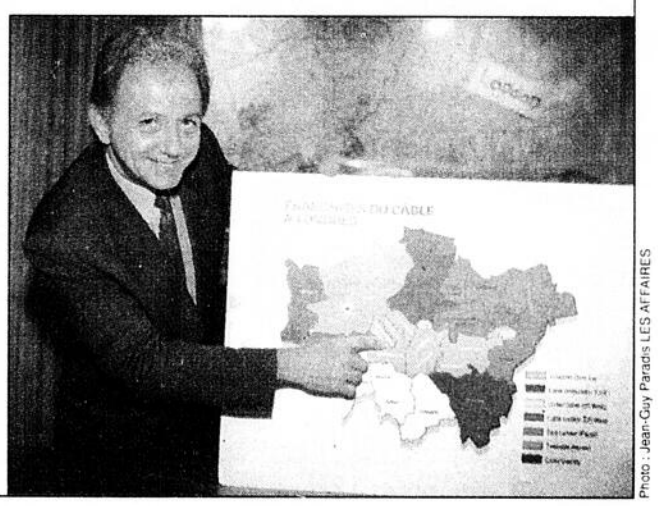


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

CAHIERS SPÉCIAUX

MAISONS : AUBAINES DANS LE HAUT DE GAMME

Les taux d'intérêt sont bas et les aubaines abondent dans la maison de luxe **pp. C-1 à C-8**

BOUCHERVILLE : LA QUALITÉ DE VIE AVANT TOUT

Boucherville cherche à bien encadrer son développement économique **pp. B-1 à B-8**

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

GUERRE DU BBQ À L'HORIZON

La bataille du poulet rôti se prépare. Poulet Frit Kentucky s'apprête à offrir du poulet BBQ dans ses 103 restaurants du Québec, les supermarchés veulent intensifier leur mise en marché et une chaîne américaine, Kenny Rogers Roasters, lorgne le Québec **pp. 24-25**

Lorsque AST allie valeur et performance, intel inside un seul mot vient à l'esprit...

Bravo!

Mettez à l'essai nos nouveaux Bravo i486, tant les modulaires que les portatifs.

AST. COMPUTER 1-514-683-8282

40

0 66713 00152 9

Dans les 27 principales villes en élections le 7 novembre

Les élus ont augmenté les taxes des citoyens deux

Les élus des principales villes en élections ont augmenté les taxes des citoyens presque deux fois plus vite que l'inflation, en moyenne, au cours de leur dernier mandat.

Entre 1989 et 1992, les taxes d'une maison type ont augmenté de 7 % par année dans les 27 municipalités de plus de 10 000 habitants en élections.

En comparaison, l'inflation durant cette période a été en moyenne de 4,1 % par année. Les données de base qui nous ont permis de calculer la hausse des taxes dans les principales municipalités en élections nous ont été fournies par le ministère des **Affaires municipales**.

Le 7 novembre, les citoyens de 849 des 1 446 municipalités iront aux urnes.

C'est dans les villes de Candiac et de La Tuque que les taxes ont le plus augmenté. Dans cette première ville, située sur la rive sud de Montréal, les taxes d'une maison type ont explosé de 14 % par année entre 1989 et 1992; elles se seraient accrues de 16 % s'il n'y avait pas eu de réforme de la fiscale municipale du ministre **Claude Ryan**.

Comme ce fut le cas pour la moitié des municipalités du tableau ci-contre, Candiac a bénéficié de la réforme de la fiscalité municipale; son budget a en effet diminué de quelque 64 000 $ en 1992, notamment en raison de la hausse des droits sur les mutations immobilières.

Au dire de **Jean-Pierre Morin**, trésorier de Candiac, la nouvelle taxe d'assainissement des eaux, qui entre dans le calcul du taux global de taxation, est en partie responsable de l'augmentation du fardeau des résidents. Seulement deux entreprises polluantes ont dû payer cette taxe, qui a rapporté 1,2 M$ en 1992. En retranchant cette taxe du calcul du taux global, la hausse annuelle du compte de taxes est ramenée à quelque 10 % avec la réforme **Ryan** et à 12 % sans l'effet Ryan.

« Entre 1989 et 1992, nous avons apporté des améliorations aux usines d'assainissement et de filtration des

→

VILLES EN ÉLECTIONS : HAUSSES ANNUELLES MOYENNES DES TAXES MUNICIPALES AU COURS DU DERNIER MANDAT

	Population	Hausse annuelle des taxes d'affaires et surtaxes des entreprises (1992/1989)	Valeur moyenne d'une maison unifamiliale en 1992 (en $)	Taxes municipales d'une maison moyenne en 92 (en $)	Taxes municipales d'une maison moyenne en 92 en excluant la réforme Ryan (en $)	Taxes municipales d'une maison moyenne en 1989 (en $)	Hausse annuelle des taxes d'une maison moyenne (1992/1989) (1)	Hausse annuelle des taxes d'une maison moyenne en excluant la réforme Ryan (1992/1989) (1)
1- CANTON DE GRANBY	10 623	17,9 %	95 423	590	461	495	6,0 %	– 2,3 %
2- CHICOUTIMI	62 670	22,5 %	72 507	1 515	1 479	1 399	2,6 %	1,8 %
3- LACHINE	35 266	14,6 %	123 899	2 310	2 239	2 048	4,0 %	3,0 %
4- QUÉBEC	167 517	10,5 %	83 222	2 075	2 073	1 871	3,5 %	3,4 %
5- LAVAL	314 398	17,0 %	112 810	2 145	2 147	1 933	3,5 %	3,5 %
6- SAINTE-FOY	71 133	13,6 %	114 221	1 946	1 995	1 788	2,8 %	3,7 %
7- FLEURIMONT	14 727	- 0,4 %	82 027	1 372	1 293	1 159	5,7 %	3,7 %
8- SAINT-JÉRÔME	23 384	15,0 %	85 196	1 560	1 554	1 374	4,3 %	4,1 %
9- SAINT-CONSTANT	18 423	12,8 %	98 302	1 659	1 717	1 502	3,3 %	4,5 %
10- ANJOU	37 210	8,5 %	139 852	2 359	2 255	1 943	6,6 %	5,0 %
11- LORETTEVILLE	14 219	5,4 %	79 924	2 038	2 014	1 727	5,6 %	5,2 %
12- GRANBY	42 804	7,1 %	85 093	1 846	1 843	1 580	5,3 %	5,2 %
13- VERDUN	61 307	13,8 %	139 231	3 067	2 983	2 554	6,3 %	5,3 %
14- TERREBONNE	39 678	12,1 %	101 514	1 756	1 779	1 514	5,0 %	5,5 %
15- SAINT-BASILE-LE-GRAND	10 127	5,2 %	100 141	1 859	1 867	1 514	7,0 %	7,2 %
16- CAP-DE-LA-MADELEINE	33 716	4,7 %	69 475	1 606	1 636	1 326	6,5 %	7,2 %
17- MONTMAGNY	11 861	7,1 %	69 806	1 317	1 299	1 040	8,2 %	7,6 %
18- VICTORIAVILLE	21 495	6,2 %	64 203	1 456	1 425	1 129	8,8 %	8,0 %
19- SAINT-AUGUSTIN-DE-DESMAURES	12 680	49,4 %	112 540	1 635	1 485	1 172	11,7 %	8,1 %
20- REPENTIGNY	49 630	5,4 %	110 069	1 739	1 763	1 377	8,0 %	8,5 %
21- SEPT-ÎLES	24 848	21,8 %	72 444	1 328	1 472	1 127	5,5 %	9,2 %
22- SHAWINIGAN-SUD	11 576	17,7 %	61 850	1 362	1 405	1 052	8,9 %	10,1 %
23- LA TUQUE	10 003	19,8 %	63 889	1 275	1 310	945	10,4 %	11,4 %
24- MATANE	12 756	16,9 %	58 735	1 564	1 560	1 124	11,6 %	11,5 %
25- VAUDREUIL	11 187	14,0 %	113 307	2 016	2 051	1 447	11,6 %	12,3 %
26- BLAINVILLE	22 679	50,8 %	95 398	1 778	1 872	1 283	11,5 %	13,4 %
27- CANDIAC	11 064	19,8 %	127 791	2 667	2 812	1 798	14,0 %	16,0 %
Moyenne	42 851	15,2 %	93 809	1 772	1 770	1 453	7,0 %	6,7 %

(1) Dans certaines municipalités, un changement dans la comptabilisation de la contribution du promoteur et de la taxe d'amélioration locale a eu pour effet de surestimer la hausse des taxes foncières depuis trois ans.

Tableau : LES AFFAIRES

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?

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

Participez au programme 901.38

Commerce de biens immobiliers

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

Devenez agent ou courtier en immeubles ou en prêts hypothécaires

Permis no. 749926

Renseignements et réservations

(514) 277-2117 • 1-800-361-9972

Institut Jean-Guy Leboeuf depuis 1954

Auteur de «...et si chacun créait son emploi?»

5277 avenue du Parc Montréal H2V 4G9

En immobilier, consultez toujours un diplômé JGL

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

A.L. Van Houtte 22
ABB Canada 18-19
Aber Resources 60
Abitibi-Price 60
ABL Canada 77
Agra Industries 80
Aliments Delisle B-4
American Barrick 72
Argo Construction B-2
Asbestos Corp. 72
Ashton Mining 80
AST (Gr.) 26-27
Astral Communications 19, 45, 79
ATCO 46
Au Coq 24-25
BFD 84
Banque Scotia 60
BCE 7
Beamscope Canada 80
Bell Mobilité 14
Bombardier 18-19, B-6-7
British Telephone 7
Cache (Explo.) 61
Cam-Net Communications 80
Camdi Int. 23
Canada Trust 85
Canadian Utilities 46
Canadien Pacifique 58
Canam Manac 18-19
Cantel Québec 14
Cara (Entreprises) 80
CFCF 42-42
Chalet Suisse 24-25
Chrysler 33, 34, 35
Cinar 19
Co-Maxx Energy 80
Cogeco 78
Coginvest 23
Coldwell Banker Corp. 85
Compania Minera Zaldivar 60
Conser (Gr.) B-4
Consortium Ind. Canadien 18-19
Cooke Bombardier Lesage 84
Corp. Nacional del Cobre de Chile 60
Cossette Communication-Marketing 15
Covitec (Gr.) 45
Cyprus Minerals Co. 60
DAP Electronique B-7
Denpha 10
Denyvan (Ressources) 61
Deprenyl Research 57
Dessau 18
Dia Met Minerals 60
Donohue 62, 78
Ecudor (Soc. minière) 60
Empire Co. 80
Enerplus 50
Équipements Piedmont B-4
Espalau 60
Euro-Nevada Mining 80
Films Transit 19
Flanagan McAdam Resources 61
Fonds d'investissement REA 80
Fonorola 11
Ford 33, 36
Forex (Gr.) 62
Frisco Bay (Ind.) 13
Gandalf Technology 80
Garde (Soc. d'explo. minière) 60
GEC Alsthom 18-19
General Motors 35, 36
Goldfarb 57
Goldman, Sachs 44
Grilli (Gr.) C-3
GRS Int. B-7
Habitation Classique B-3
Harris Farinon Canada 18-19
Hemlo (Mines d'or) 71
Héroux 72
Home Hardware 22
Honda 33
HWI 22
Hyundai B-6
Imago 15
Immeubles La Jemmerais B-3
Integrated Network Services 80
Intermont 50
Isuzu 36
Jean Coutu (Gr.) 79
Jeep 36
Kenny Rogers Roasters 24-25
KWG (Ressources) 60
La Capitale B-3
La Laurentienne 8
Le Permanent 85
LGS (Gr.) 39
LSI Logic Canada 72
Lyon Lake (Mines) 61
Lytton Minerals 60
M2S Electronique 18-19
Maclean Hunter 42-43
Malette 62, 80
Marleau Lemire 80
Matra 35
Matsushita B-5
McDonald 24-25
McMellen Resources 61
Medicine Shoppe Int. 48
Mercedes-Benz 33
Metall Mining 61
Minerais Lac 60
Mirandor (Explo.) 61
Mitsui B-5
Molfat Communications 42-43
Montréal Trust B-3
Mouvement Desjardins 8
MSV (Ressources) 61
Muscocho (Explo.) 61
Newbridge Networks 72
Nissan 33
Noble China 54-55
Northern Telecom 80, B-7
Novopharm 57
Orco (Ressources) 61
Outokumpu OY 60
Pacific Forest Products 58
Park Meditech 80
Penmax Exploration 50
PepsiCo 24-25
Placer Dome 60, 72
Poulet Frit Kentucky 24-25
Power Corporation 18-19
Prével (Gr.) C-3
Productions La Fête 19
Produits forestiers CP 58, 60
Promatek (Industries) 56
Proment (Corp.) C-3
Promesa B-2
Provigo 22, 24-25
Quno 60
Quorum Growth 52
Renault 35
Restaurants Scott 24-25
Ro-Na (Gr.) 22
Rogers Communications 42-43
Rôtisseries Saint-Hubert 24-25
Scintilore Explorations 80
Scott's Hospitality 80
SEG (Explo.) 60
Servo Robot B-5
Sikaman Gold 80
Simmonds Communications 80
SNC-Lavalin 18
Société 26 10
Sodarcan 80
Softkey Software 72
South China Industries 50
SoutherEra Resources 60
Spar Aérospatiale 18-19
SR Telecom 18-19
Starber Int. 10
Stelco ..... 71, &2
Sumitomo B-5
Suzuki 36
Systèmes M3i 18-19
Tanqueray Resources 60
Tee-Comm (Electroniques) 80
Téléglobe Canada 15, 65
Témisca (Ressources) 60
The Second Cup 22
Toyota 33, 35
TransCanada PippeLines 80
Trizec Corp. 40-41
Union Carbide B-6
United Westburne 79
Val-Royal (Gr.) 22
Vidéotron (Gr.) 7, 42-43
Vogue (Produits de piscines) B-7
Wajax 80
Walsh Automation 18-19
Wedco B-6
Zargon Oil & Gas 80

fois plus que l'inflation depuis 1989

eaux, tel que demandé par le ministère de l'**Environnement** du Québec, ce qui a fait augmenter les taxes », a expliqué M. Morin, au cours d'un entretien téléphonique.

Durant la même période, les recettes de la taxe d'affaires ou de la surtaxe ont bondi de 19,8 % par année, en moyenne, à Candiac.

La Tuque

À La Tuque, les élections auront lieu le 5 décembre plutôt que le 7 novembre, en raison des procédures entamées pour fusionner la ville avec Haute-Mauricie, une municipalité voisine.

Depuis 1989, les propriétaires de maisons unifamiliales de La Tuque ont vu leur compte global de taxes augmenter de quelque 10,4 % par année. Les contribuables ont bénéficié de la réforme Ryan, parce qu'elle a permis à la municipalité de puiser plus d'argent dans les poches des entreprises que la hausse de quelque 50 000 $ de dépenses attribuables à la réforme ne le justifiait.

En d'autres mots, l'administration a diminué le fardeau fiscal des citoyens pour augmenter celui des entreprises. « L'augmentation des taxes est en grande partie attribuable à la hausse du service de la dette. Nous avons rénové de vieux immeubles, restauré des infrastructures d'aqueduc et d'égouts, etc., ce qui a augmenté notre dette et, par ricochet, les versements pour rembourser cette dette », a expliqué **Jacques Paré**, trésorier de la ville, au cours d'une conversation téléphonique.

Dans cette ville mono-industrielle, qui compte une des usines des **Produits forestiers Canadien Pacifique** (PFCP), l'augmentation des recettes totales de taxes d'affaires et de surtaxes a été de 19,8 % par année au cours du dernier mandat.

Shawinigan-Sud

Shawinigan-Sud a eu de coûteux problèmes avec ses déchets. Lorsque le site d'enfouissement du secteur a été acquis par **Waste Management**, en 1989, les frais d'enfouissement ont à ce point augmenté que la Ville s'est vu obligée de faire passer la taxe sur les déchets de 42 $ par logement, en 1989, à 70 $, en 1990.

En ajoutant la nouvelle taxe de 45 $ sur la collecte sélective, la facture des déchets a grimpé à 115 $ par logement.

« Nous avons contesté l'augmentation de Waste Management en Cour supérieure et en Cour d'appel, mais nous avons perdu. La municipalité régionale de comté (MRC) va en Cour suprême », a souligné **René Deschênes**, trésorier de la Ville.

Entre 1989 et 1992, les taxes globales d'une maison type ont bondi de 8,9 % par année. Sans la réforme Ryan, Shawinigan-Sud aurait eu quelque 125 000 $ de plus à inscrire à son budget, ce qui aurait fait augmenter les taxes municipales de la maison moyenne de 10,1 % par année. Mince consolation aux problèmes de déchets : Shawinigan-Sud a récemment obtenu le prix du mérite environnemental.

Blainville

À Blainville et à Matane, la situation est un peu plus rose que ne le laissent voir les chiffres. Dans le premier cas, un changement dans la méthode de comptabilisation de la contribution du promoteur et de la taxe d'amélioration locale a pour effet de surestimer de 5,7 points de pourcentage la hausse annuelle des taxes d'une maison moyenne.

Avec ou sans la réforme Ryan, les augmentations demeurent plus élevées que l'inflation : 5,7 et 7,8 %.

Matane

À Matane, la taxe de secteur de 1,6 M$ imposée à la papetière **Donohue** augmente le taux global de taxation et, par ricochet, surestime la hausse de taxe des citoyens. En corrigeant, on obtient une augmentation annuelle des taxes d'une maison type de quelque 5 %, un point de plus que l'inflation.

À Vaudreuil, le changement de la méthode de comptabilisation de la contribution du promoteur aux infrastructures a surestimé de deux à trois points de pourcentage la hausse annuelle moyenne de taxe d'une maison type.

Fait à noter, les élections sont reportées au premier dimanche de novembre de 1994 dans cette ville, en raison du projet de regroupement avec Dorion.

Enfin, les données relatives à la ville de Pierrefonds, qui est aussi en élections, n'étaient pas disponibles au moment de la préparation de cette analyse.

FRANCIS VAILLES

AUTRES TEXTES EN PAGES 4 ET 5

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

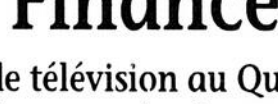
RUBRIQUES

Affaires et la loi....37
À surveiller....46
Bourses....72 à 77
Éditorial....6
Finances personnelles....63
Fiscalité....30-31
Fonds mutuels....68-69
Gagnants/perdants....72
Gérer sur actif....64-65
Immeuble....81 à 86
Marketing....24-25
Monde du travail....38
Pouls de l'économie....12
Ressources naturelles58 à 62
Résultats financiers....78-79
Revue des marchés....71
Taux d'intérêts....70
Votre argent....66-67

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

IMPORT
EXPORT
TRANSPORT
starber INTERNATIONAL INC.
Transitaires internationaux et courtiers en douane depuis plus de 65 ans!
285-1500
1-800-361-1867

LA RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES



COMBIEN AVEZ-VOUS PERDU DE CLIENTS À CAUSE D'UNE MAUVAISE RÉCEPTION D'APPELS TÉLÉPHONIQUES?

Cette session d'une journée à la fois technique et pratique, permet aux secrétaires-réceptionnistes d'apprendre à traiter chaque appel téléphonique avec tact et professionnalisme.

CONTENU:

- Définir et comprendre son rôle dans l'entreprise.
- Pourquoi et comment développer une attitude positive à l'égard du téléphone?
- Comment la créativité peut-elle m'aider dans mon travail?
- Quels sont les trois facteurs qui influencent notre façon de dire les choses?
- Voix: L'intensité, le timbre, le débit.
- Vocabulaire: S'assurer d'utiliser les bons mots.
- Les principes de communication.
- La prise de messages.
- Le traitement de la plainte.
- Comment utiliser les formules appropriées à diverses situations.

195 $ plus TPS et TVQ

* Chaque participant(e) recevra un cahier d'exercices.
Les frais de repas et de stationnement ne sont pas compris.

Montréal: le 17 novembre 1993
Québec: le 24 novembre 1993

Pour inscription composez le: (514) 623-8070
Les Productions Pierre Montpetit Ltée
Fax: (514) 623-5871
* Formation sur mesure disponible.

HENRY MINTZBERG TOURNERA VOTRE OPINION D'UNE GESTION EFFICACE À L'ENVERS.

«Depuis 25 ans, Henry Mintzberg, professeur à McGill, a contribué autant, sinon plus, à la philosophie de gestion d'entreprise que Peter Drucker, Mike Porter, Kenichi Ohmae ou Tom Peters.»
- Tom Peters
Business Week, 9 août 1993

UNE JOURNÉE SEULEMENT !
Le mardi 16 novembre 1993
Holiday Inn, Crowne Plaza, 420, rue Sherbrooke Ouest
Frais : 575 $ par personne
☐ Je veux m'inscrire immédiatement
☐ J'aimerais recevoir plus d'information
Téléphonez-nous ou envoyez-nous cette annonce et votre carte d'affaires par télécopieur.
Télécopieur : (514) 398-7443 ou 398-3876
Téléphone : (514) 398-3970
LA-15

Une journée avec Mintzberg : la gestion des ressources humaines, de l'information et de l'exécution.

Et dans tous les sens. À l'encontre des experts conventionnels, Henry Mintzberg vous aidera, en une seule journée, à découvrir, restructurer et renforcer vos compétences en gestion. Cette session de formation, unique en son genre, est un séminaire interactif de découverte qui propose une approche nouvelle pour satisfaire les exigences complexes d'une gestion efficace et adaptée aux années 90.

Apprenez directement du mentor des mentors. Henry Mintzberg, iconoclaste des théories de gestion, remet en question l'approche conventionnelle relative à la dynamique de l'excellence en gestion. En se concentrant sur la *personne*, le *cadre* et le *calendrier* de travail, Mintzberg vous ouvrira de nouvelles perspectives — des perspectives qui feront de vous un meilleur gestionnaire. Dès le lendemain.

McGill Executive Institute
Forme des leaders à la hauteur du défi mondial

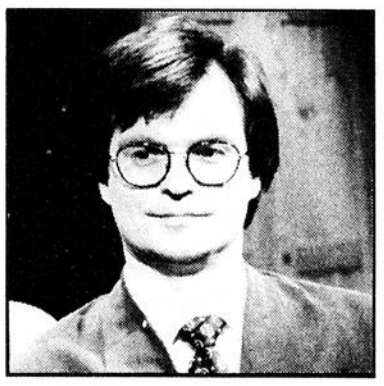
Finances

La seule émission de télévision au Québec qui traite exclusivement de finances, de placements et de la bourse.

En exclusivité prochainement :

31 octobre – Pour l'Halloween, derrière le masque des rapports annuels. Invité spécial : Léo Paul Lauzon, Professeur en sciences comptables, UQAM.

7 novembre – Découverte de nouvelles opportunités de placements dans les mines québécoises.



René Vézina, animateur de Finances

Au Réseau TVA, tous les dimanches matins à 11 h 30, reprise en soirée.

Finances est réalisée en collaboration avec la Bourse de Montréal et l'appui de :

GROUPE AST
chef de file en gestion de la sécurité-santé au travail pour l'entreprise québécoise.

Mackenzie
Le Groupe de fonds industriel
La façon moderne d'investir.

Taxes des entreprises : bond de 15 % par année

Les villes sont tombées à bras raccourcis sur les entreprises en pleine récession

En pleine récession, les élus municipaux ont augmenté leurs recettes de taxe d'affaires et de surtaxe de 15,2 % par année, en moyenne.

Au dire des trésoriers des villes, cette forte hausse est surtout attribuable à la réforme de la fiscalité municipale du ministre **Claude Ryan**. Plusieurs villes ont choisi de refiler la plus grosse partie de la note aux entreprises par le biais de la taxe d'affaires et de la surtaxe sur les immeubles non résidentiels.

L'augmentation du nombre d'entreprises expliquerait également l'explosion des recettes de taxes entre 1989 et 1992, selon les trésoriers. Durant la période couverte par notre étude, une seule ville n'a pas augmenté ses recettes provenant des industries et commerces : Fleurimont, en Estrie. Dans les 26 autres villes, la croissance annuelle des recettes provenant des entreprises est plus élevée que l'inflation moyenne de la période, qui fut de 4,1 %.

Comme la moitié des villes du tableau en page 2, Blainville a vu fondre son budget de 513 800 $ à cause de la réforme, ce qui ne l'a pas empêché d'aller puiser beaucoup plus d'argent dans les coffres des industries et commerces.

Entre 1989 et 1992, les recettes de taxes d'affaires et de surtaxe foncière y sont passés de 323 300 $ à 1 109 669 $, un bond annuel moyen de 51 %.

Jacques Gratton, trésorier de Blainville, nous a indiqué que, parmi les nouvelles recettes de surtaxe, environ 100 000 $ proviennent du *Centre d'essai d'automobiles du gouvernement fédéral*. Avant la réforme Ryan, entrée en vigueur en 1992, il n'était pas possible d'imposer une taxe d'affaires sur les immeubles du gouvernement fédéral.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

À Lachine, où il y a un important parc industriel, l'administration municipale a augmenté en moyenne ses recettes de taxe d'affaires et de surtaxe de 14,6 % par année.

En retranchant cette somme de même que la remise de taxes d'affaires ou de surtaxes aux entreprises qui en sont exemptées, la hausse annuelle est ramenée à environ 40 %.

« Il y a eu une bonne augmentation du nombre d'entreprises dans notre parc industriel », a expliqué M. Gratton. Blainville est en effet une ville en expansion : sa population a crû d'environ 7 % par année depuis 1986.

Saint-Augustin-de-Desmaures, en banlieue de Québec, vient au deuxième rang pour la hausse des recettes de taxes d'affaires et de surtaxe, avec un bond de 49,4 % par année entre 1989 et 1992. Il faut toutefois noter qu'entre ces deux années, l'usine de verre plat de **Glaverbec** s'est installée dans le Parc industriel de Saint-Augustin, rapportant à elle seule 350 000 $ de surtaxes foncières en 1992. En retranchant cette somme, on obtient une hausse annuelle moyenne de 32 %.

Selon **Marco Desroches**, directeur du Service de trésorerie de la Ville, le rôle d'évaluation de Saint-Augustin augmente de 30 à 40 % par année en raison des nouveaux bâtiments résidentiels, industriels et commerciaux.

« Toute nouvelle bâtisse dans le parc industriel ou tout agrandissement est exempt de taxes foncières pendant deux ans et demi », explique M. Desroches.

La ville perçoit la taxe d'affaires et la surtaxe qu'elle remet par la suite aux entreprises par le biais d'une subvention.

Le maire de Saint-Augustin, **Denis Côté**, a été réélu par acclamation le 15 octobre, faute de candidat à la mairie, tout comme quatre des six conseillers. Il y aura élection le 7 novembre pour deux postes de conseiller.

À Lachine, où il y a un important parc industriel, l'administration municipale a augmenté en moyenne ses recettes de taxe d'affaires et de surtaxe de 14,6 % par année.

« Les entreprises ont absorbé une bonne partie de la réforme Ryan, ce qui explique la forte augmentation », a dit **Marcel Paquin**, trésorier de Lachine.

FRANCIS VAILLES

Notes et méthodologie

Pour comparer l'évolution des finances des municipalités en élections, nous avons comparé les rapports financiers de 1989, soit l'année où débute le dernier mandat, et de 1992, le dernier rapport disponible.

Les données de base nous ont été fournies par le ministère des **Affaires municipales**, qui nous a d'ailleurs offert une précieuse collaboration.

Les taxes municipales d'une maison type ont été estimées à partir du taux global de taxation uniformisé (TGTU) pour chacune des années 1989 et 1992. Le TGTU englobe l'ensemble des taxes directes et indirectes prélevées par la municipalité : impôts fonciers, taxe d'eau, taxe d'amélioration locale, taxe pour la collecte sélective des déchets, taxe pour l'enlèvement des ordures, etc.

Il ne comprend pas les amendes (billets d'infraction au code de la route, par exemple), la taxe d'affaires et la surtaxe foncière.

Pour être bien vus des électeurs, certains élus pourraient être tentés de limiter la hausse du compte de taxes foncières conventionnel – celui que les citoyens reçoivent à la maison – mais d'augmenter généreusement les autres taxes, par exemple celles sur les compteurs d'eau, la collecte sélective des déchets, etc. Avec le TGTU, pas moyen d'y échapper : toutes les taxes perçues par la municipalité sont incluses.

Fait à noter, les municipalités devaient inclure dans les recettes de taxes de 1992 la contribution des promoteurs aux infrastructures, ce qui n'était pas le cas en 1989.

Cette inclusion a pour effet de surestimer les hausses de taxes d'une maison type dans certaines municipalités. Par exemple, en 1989, les promoteurs de Blainville payaient de leur poche le développement des rues et refilaient la facture dans le prix de vente de la maison. Résultat : en 1989, les acquéreurs payaient les infrastructures par le biais de leur hypothèque; en 1992, ils paient une partie des infrastructures par le biais d'une taxe d'amélioration locale, incluse dans le taux global de taxation.

Réforme Ryan

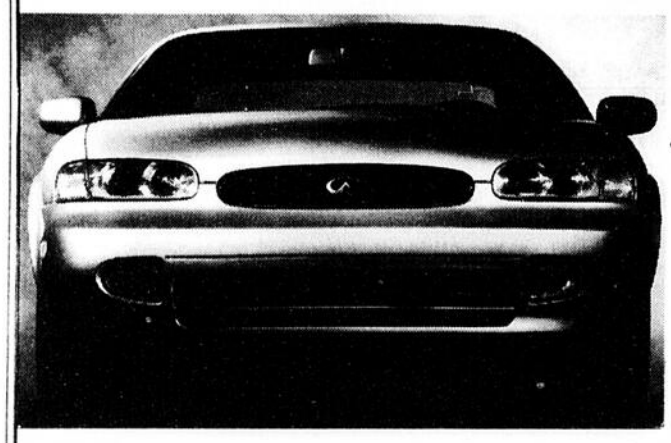
Nous avons retranché les effets de la réforme de la fiscalité municipale du ministre **Claude Ryan**, par souci d'équité pour les villes qui en ont écopé. Les nouvelles dépenses et nouveaux pouvoirs de taxation ont été transférés en 1992. Notre tableau de la page 2 classe les villes par ordre croissant de la hausse des taxes d'une maison type en excluant les effets de la réforme Ryan.

L'impact net de la réforme de la fiscalité en 1992 a été estimé par le ministère des Affaires municipales. Les villes avaient trois moyens de financer les nouvelles dépenses : ils pouvaient augmenter la taxe d'affaires (et la nouvelle surtaxe sur les immeubles non résidentiels), hausser les tarifs sur le transport en commun et, enfin, majorer la taxe foncière générale.

En estimant, pour chacune des villes, l'augmentation des deux premières composantes entre 1991 et 1992, et compte tenu de l'inflation, nous avons pu évaluer la portion de dépenses supplémentaires financée par la taxe foncière générale.

Sans la réforme Ryan, les dépenses supplémentaires imputées au compte de taxes foncières n'existeraient pas. Nous les avons donc soustraites des recettes nettes admissibles au TGTU. À partir du nouveau TGTU, nous avons pu estimer le compte de taxes municipales d'une maison type si la réforme n'avait pas eu lieu.

INFINITI J30



De nouvelles courbes qui font tourner les têtes.

pour **499 $** par mois

INFINITI J30 1993. Bail 48 mois, acompte de 5000 $ ou échange accepté. **1re mensualité seulement. Transport et préparation inclus.** 25 000 km gratuits par année, 0,07¢ du kilomètre excédentaire, option d'achat, toutes taxes applicables en sus.

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est
382-8550

MÉRIDIEN
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal
731-7977

INFINITI RIVE-SUD
845, boul. Taschereau
Greenfield Park
879-9253

ENTRE NOUS Ce journal vous dira tout.

UN COUTURIER RÉPUTÉ PREND DE NOUVELLES MESURES POUR SE TAILLER UNE PLACE À TORONTO.

Chicoutimi, Québec, Laval, Sainte-Foy et Lachine

Taxes résidentielles : cinq villes ont contenu les hausses sous l'inflation

Cinq villes ont réussi à contenir la hausse de taxes d'une maison moyenne sous l'inflation : Chicoutimi, Lachine, Québec, Laval et Sainte-Foy.

Avec ou sans la réforme de la fiscalité municipale, les taux de croissance annuels des taxes de la maison moyenne type de ces villes ont été moindres que l'inflation moyenne de 4,1 % entre 1989 et 1992.

Coïncidence ou synonyme d'efficacité, ces municipalités comptent toutes plus de 35 000 habitants.

Chicoutimi arrive en tête pour la plus faible hausse de ses taxes municipales en trois ans avec une hausse annuelle moyenne de 1,8 %, en retranchant l'effet de la réforme de la fiscalité municipale du ministre **Claude Ryan**, et de 2,6 %, en l'incluant.

Au dire de **Marcel Demers**, directeur général de la ville de Chicoutimi, cette ville a réussi à contrôler ses finances en confiant des travaux publics à l'entreprise privée.

Par exemple, la collecte des ordures ménagères est principalement donnée à contrat, tout comme le déneigement des rues, la récupération des matières recyclables et le tracé des lignes de rues.

« On a réduit notre personnel administratif depuis 1989. Dès que c'est possible, on ne remplace pas les postes laissés vacants », a expliqué M. Demers, au cours d'une conversation téléphonique.

Chicoutimi a cependant une tache sombre à son dossier : l'augmentation des recettes de taxes des entreprises.

Entre 1989 et 1992, les recettes de taxe d'affaires et de surtaxe ont bondi de 22,5 % par année en moyenne. Pour justifier cette hausse, M. Demers souligne que quelque 20 M$ de nouvelles unités d'évaluation commerciale et industrielle ont été ajoutées au rôle, faisant augmenter les recettes de taxes de la Ville.

Les trois quarts de ces ajouts proviennent de l'agrandissement de l'usine Laterrière d'**Alcan**.

Néanmoins, en supposant qu'il n'y ait pas eu ces nouvelles unités, la hausse des recettes de taxes demeure à 21 % par année. Le maire **Ulric Blackburn**, également président de l'**Union des municipalités du Québec**, tente de se faire réélire le 7 novembre. Il en serait à son troisième mandat.

Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

La guerre est féroce à Laval entre l'Option Laval, de Jean Rizutto, et la Parti PRO des Lavallois, du maire sortant Gilles Vaillancourt.

Québec veut rester concurrentiel

À Québec, la réforme de la fiscalité municipale n'a pratiquement pas eu d'effet sur les taxes de la maison type. La hausse annuelle moyenne depuis 1989 est de quelque 3,5 %, avec ou sans l'effet de la réforme Ryan.

« Pour maintenir le niveau des taxes, il a fallu couper dans nos dépenses. Nous avons instauré un programme de gel des effectifs et de retraite anticipée », a expliqué **Denis de Belleval**, directeur général de la Ville.

L'administration a restreint l'augmentation des taxes des résidents afin de demeurer concurrentielle par rapport aux autres villes de la région. À 2 075 $ pour une maison moyenne, les taxes municipales d'une maison moyenne sont néanmoins plus élevées qu'à Sainte-Foy (1 946 $).

Deux facteurs expliquent la hausse des recettes de taxes d'affaires et de surtaxe, qui est de 10,5 % par année. D'abord, Québec a bénéficié d'un certain nombre de nouveaux immeubles entre 1989 et 1992, notamment celui de la **Mutuelle des Fonctionnaires**, qui abrite le ministère des **Affaires internationales**. Ensuite, grâce à la réforme Ryan, la ville a pu soutirer une surtaxe aux immeubles du gouvernement fédéral, chose qu'elle ne pouvait pas faire avec la taxe d'affaires.

Une ombre au tableau : la hausse des amendes. Entre 1989 et 1992, l'administration municipale a trouvé le moyen de percevoir 2,1 M$ de plus en amendes (stationnement, sécurité routière, etc.), soit un bond annuel moyen de 9,3 %. Le maire **Jean-Paul L'Allier**, du **Parti du rassemblement populaire**, sollicite un deuxième mandat.

Sainte-Foy a également perçu beaucoup plus d'amendes durant les dernières années. Entre 1989 et 1992, la hausse annuelle moyenne est de 12,5 %, à croire que les résidents de la région de Québec sont peu respectueux des règles de sécurité routière.

Toutefois, Sainte-Foy a bien fait du point de vue des taxes municipales pour sa maison moyenne type : hausse de 2,8 % avec la réforme Ryan et de 3,7 % en supposant qu'il n'y ait pas eu de réforme.

Cette réforme a donc été bénéfique aux résidents. Elle a permis à Sainte-Foy, entre 1991 et 1992, de puiser 39 % plus de recettes de taxes d'affaires et de surtaxe de la part des entreprises et des immeubles du gouvernement fédéral.

D'ailleurs, l'augmentation annuelle de 13,6 % des recettes de taxes d'affaires et de surtaxe entre 1989 et 1992 vient principalement de la hausse survenue entre 1991 et 1992.

Laval

Laval est également parmi les villes qui ont maintenu la hausse de taxes de la maison moyenne sous l'inflation depuis 1989. La réforme Ryan n'a rien changé, grâce notamment au transport en commun. Laval est la seule ville au Québec qui gère entièrement un *Organisme public de transport en commun* (OPT), ce qui lui laisse une plus grande marge de manoeuvre.

Sur les 9,2 M$ de dépenses supplémentaires attribuables à la réforme, 2,8 M$ ont été financés par la hausse des tarifs entre 1991 et 1992. Le reste a été pris dans les poches des entreprises.

Dans la deuxième ville du Québec pour la population, la guerre est féroce entre l'Option Laval, la parti de **Jean Rizutto**, et la Parti du ralliement officiel des Lavallois, du maire **Gilles Vaillancourt**. Ce dernier tente d'obtenir un deuxième mandat.

Lachine

À Lachine, l'administration du maire **Guy Dicaire** a décidé de faire porter une bonne partie du fardeau de la réforme Ryan sur les entreprises. « Le parc industriel constitue la moitié de notre rôle d'évaluation. On peut difficilement se comparer aux autres villes en élections », a dit **Marcel Paquin**, trésorier de Lachine.

En comptant la réforme Ryan, Lachine a maintenu à 4 % la hausse moyenne des taxes résidentielles entre 1989 et 1992, soit le même niveau que l'inflation. Sans la réforme, les citoyens auraient plutôt hérité d'une augmentation de 3 %. L'administration a dû recourir à la taxation foncière générale pour financer une partie des 3,8 M$ que lui a coûtés la réforme Ryan en 1992.

Un cas particulier : le Canton de Granby. Dans cette municipalité de 10 623 habitants, la réforme de la fiscalité municipale a frappé si fort que l'administration a dû sabrer ses dépenses. Le Canton a écopé d'une facture de 560 000 $, soit l'équivalent de 20 % de son budget. Comme peu d'entreprises y sont installées, les résidents ont payé la note, ce qui explique l'écart entre + 6 % avec la réforme Ryan et - 2,3 % sans la réforme.

Enfin, soulignons que les propriétaires de Verdun ont le compte de taxes le plus élevé parmi les villes en élections, soit 3 067 $ pour la maison moyenne type. Cette facture est influencée par les condos luxueux de l'Île-des-Soeurs.

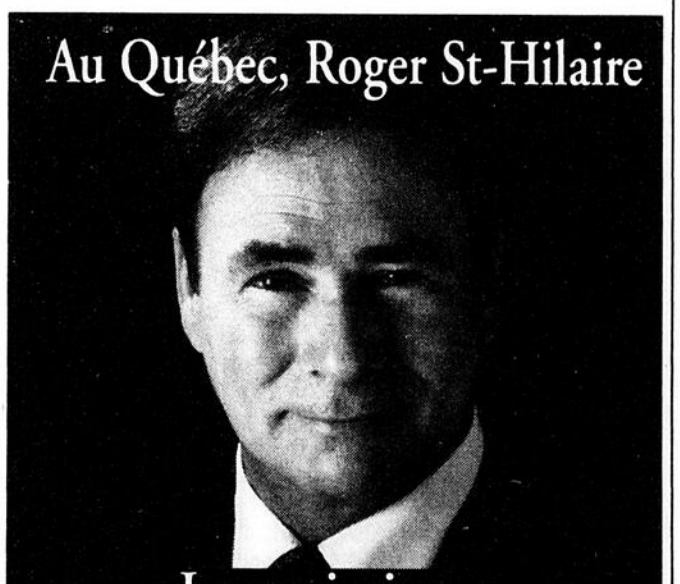
FRANCIS VAILLES

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

ENTRE NOUS Ce journal vous dira tout.

EN DIRECTION DE TORONTO, UN JEUNE CADRE MET LES BOUCHÉES DOUBLES.

Au Québec, Roger St-Hilaire

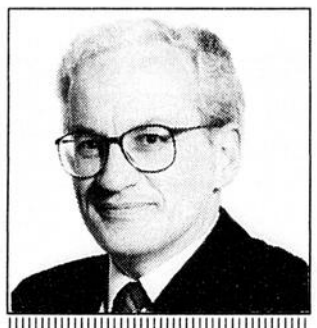


Le vrai visage de la vente stratégique depuis 20 ans

Vendeurs, représentants, conseillers, gérants de vente...
VOUS VOULEZ VENDRE?
Vous augmenterez vos ventes, vos revenus et vous accroîtrez votre clientèle en apprenant comment conclure vos ventes, répondre aux objections, planifier votre temps, justifier vos prix et prospecter.
VENTE STRATÉGIQUE
Montréal: 8 • 9 novembre
9 • 10 décembre
Québec: 11 • 12 novembre
6 • 7 décembre
Visa et MasterCard acceptées
COURS DE VENTE ROGER ST-HILAIRE
Inscrivez-vous :
(418) 626-7498 région de Québec
1-800-463-7246 partout en province
(418) 626-6264 télécopieur
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos séminaires privés et nos conférences

ÉDITORIAL

Les défis énormes de Jean Chrétien



JEAN-PAUL GAGNÉ

Les Canadiens ont voté massivement pour le changement. Un changement plus brutal qu'ils l'avaient sans doute espéré.

La bonne nouvelle de cette élection, c'est que le gouvernement sera majoritaire. Cela rassurera les marchés financiers.

Les mauvaises nouvelles, c'est l'effondrement du **Parti conservateur**, qui n'a plus que deux sièges, et la montée spectaculaire de deux partis régionaux, le **Bloc québécois** (54 députés) qui devrait former l'opposition officielle et le **Reform Party** (52 sièges).

Ces deux forces centrifuges s'affronteront de façon brutale puisque le Bloc et le Reform sont fondamentalement opposés sur la place du Québec au sein de la fédération.

Le Bloc est né du rejet de l'Accord du Lac Meech par le Canada anglais et le Reform a grandi à cause de l'accord de Charlottetown, vu comme trop généreux envers le Québec.

Alors que le Bloc doit son succès à la frustration des Québécois face à Ottawa, la force du Reform, qui a eu 46 des 58 sièges de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, repose en bonne partie sur un sentiment anti-Québec.

Le Parti conservateur n'a pu se relever de l'héritage empoisonné de **Brian Mulroney**, qui a multiplié les nominations partisanes jusqu'à la fin. **Kim Campbell**, qui n'a pu se dissocier de son prédécesseur, n'est toutefois pas la seule à blâmer. Son organisation a fait défaut et des ministres ont gaffé (telle la lettre ouverte du ministre **Jean Corbeil** à Mme Campbell).

Elle a pris le risque de parler franchement aux électeurs sur les perspectives d'emploi et la lutte au déficit; or, ils n'étaient pas prêts à ce genre de discours. Elle a tergiversé et s'est même contredite, minant la confiance que les Canadiens semblaient vouloir lui donner au début de la campagne.

Doublée sur la droite par le Reform, le PC pourrait connaître le sort de l'**Union nationale**, disparue après avoir été doublée par le **Parti québécois** auprès de la clientèle nationaliste. En fait, le sort du PC dépendra de la performance de **Preston Manning**, dont le parti devra être plus qu'un exutoire pour l'aliénation de l'Ouest.

Contrairement au PC, qui ressemble de plus en plus au Parti libéral, le Reform s'appuie sur des valeurs carrément conservatrices : valorisation de la libre entreprise, rétrécissement de l'État, équilibre budgétaire, baisse des impôts, renforcement de la loi et de l'ordre, réduction de l'immigration, etc.

Alors que le Bloc veut la souveraineté du Québec, le Reform propose un fédéralisme où toutes les provinces seraient à la fois égales et responsables des questions culturelles et linguistiques et de la gestion des programmes sociaux.

Jean Chrétien demeure une énigme parce que plusieurs de ses promesses sont ambiguës.

Il a vendu de l'espoir aux Canadiens, mais il aura du mal à satisfaire les attentes soulevées. Il a promis de remplacer la TPS par une taxe de vente nationale, qui combinerait la TPS et les taxes de vente des provinces. La nouvelle taxe serait cachée dans les prix et perçue par Ottawa. Le Québec, qui perçoit déjà la TPS fédérale, ne voudra sans doute pas abandonner sa compétence fiscale.

Le chef libéral a promis de renégocier l'accord de libre-échange. Comment convaincra-t-il les États-Unis et le Mexique ?

M. Chrétien veut tuer le programme d'achat des 43 hélicoptères EH-101, qui doivent coûter 4,8 milliards sur 12 ans.

Or, ce programme créerait des dizaines de milliers d'emplois de très grande qualité en haute technologie. Son abandon coûterait cher et il faudra de toute façon rénover la flotte de vieux hélicoptères.

Cette promesse est à revoir. Il propose à la place un programme de construction d'infrastructures, dans lequel Ottawa investirait deux milliards si les provinces et les municipalités en faisaient autant.

Or, les provinces et les municipalités n'ont pas d'argent.

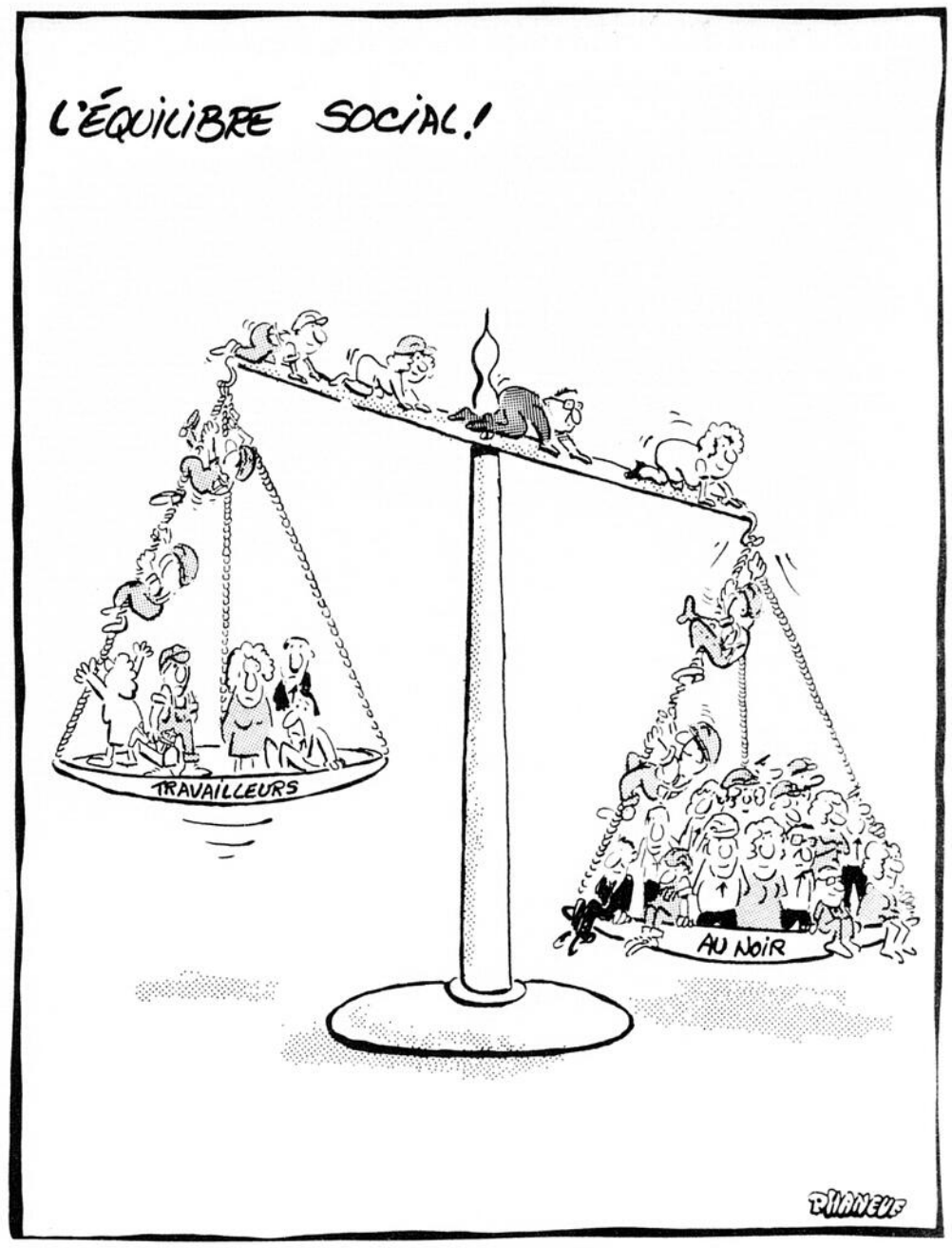
Le chef libéral n'est pas ferme sur la réduction du déficit budgétaire, pourtant un enjeu majeur pour l'avenir du Canada. Il n'a jamais promis de ne pas hausser les taxes, ce qui ouvre la porte à de nouveaux impôts.

On dit que M. Chrétien sait écouter, qu'il est pragmatique et qu'il a un bon jugement. On dit aussi qu'il sait déléguer, ce qui est encourageant puisque son parti a fait élire d'excellents candidats à des postes de ministres.

M. Chrétien a promis un gouvernement honnête et intègre, une condition essentielle pour redonner confiance envers la classe politique.

Il a aussi promis de faire de l'économie sa grande priorité et de mettre la question constitutionnelle au réfrigérateur. Cela sera difficile car il lui faudrait ignorer le Bloc, qui est maintenant en mesure de faire beaucoup de bruit.

Les prochaines années seront très difficiles. Les dirigeants politiques auront besoin de l'aide de tous les hommes et de toutes les femmes de bonne volonté. Pourquoi ne seriez-vous pas du nombre ?



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, Vallier Lapierre, Raymond Prince***
Photographe: ***Jean-Guy Paradis*** *Coordonnateur 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
New York: 599-5057 - Chicago: 201-9393 - Los Angeles: 340-5058 - Londres: 287-2728

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.*

The Audit Bureau

Publications TRANSCONTINENTAL inc.
Président: ***Alain Guilbert***
Directeur, service de l'administration: ***Ginette Roy***

PMB

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

Publié par Publications TRANSCONTINENTAL inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9 Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586
Président du conseil d'administration: ***Rémi Marcoux***

Membre du ***Groupe Transcontinental G.T.C. ltée***

QUAND ON PARLE D'<<ACCROISSEMENT>> ON EST SÉRIEUX!

43,8 % 1 an
23,8 % 2 ans
21,5 % 3 ans
11,3 % 5 ans
6,3 % 10 ans

Fonds d'Accroissement Bullock

Les taux indiqués correspondent au rendement annuel composé pour les périodes indiquées prenant fin le 30 septembre 1993. Toutes les données sur le rendement sont calculées en tenant compte des fluctuations de la valeur liquidative des parts, ainsi que du réinvestissement de toutes les sommes distribuées; les frais accessoires payables par tout porteur de parts et qui auraient eu pour effet de réduire les rendements ne sont pas pris en compte. Ces statistiques de rendement ne constituent nullement une indication des rendements ultérieurs. Les fonds Bullock sont gérés par la société Calvin Bullock, Ltée, filiale en propriété exclusive de la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc. Les fonds de placement Spectrum sont gérés par la Société de gestion de F.C.P. Spectrum Inc., filiale en propriété exclusive de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie.
Des renseignements importants sur le Fonds d'Accroissement Bullock sont contenus dans le prospectus simplifié de ce fonds, que vous pouvez vous procurer auprès d'un représentant inscrit. Lisez-le attentivement avant de faire des placements. La valeur liquidative de la part et le rendement des placements sont appelés à fluctuer.

SPECTRUM 1 800 363-0414

Le Videoway bi-directionnel est pour bientôt

Vidéotron à Londres : laboratoire de la déréglementation des télécommunications

Par rapport à ce que l'on connaît ici, c'est une véritable révolution que mène le **Groupe Vidéotron** (Mtl, 26,50 $) à Londres.

Tout d'abord, la compagnie dirigée par **André Chagnon** est associée à **BCE** (Mtl, 45 $), la compagnie mère de **Bell Canada**, dans **Videotron Corporation**, détenue à 66 % et 31 % respectivement par les deux actionnaires canadiens. Une telle association est interdite ici, car le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) ne permet pas à des compagnies de téléphone et de câblodistribution de faire des affaires ensemble.

Ensuite, Videotron Corporation est en train d'installer un réseau souterrain de fibres optiques dans les parties sud et ouest de Londres, qui comptent plus d'un million de foyers, et dans la région de Southampton qui en a 125 000. Videotron a investi jusqu'à maintenant 250 ML (500 M$) et investira autant au cours des cinq prochaines années.

En outre, contrairement à ici, où le téléphone et la câblodistribution ont chacun leur réseau, le réseau de fibres optiques de Videotron en Angleterre sert à la fois au téléphone et à la câblodistribution.

Autre différence de taille, Videotron est un concurrent direct de **British Telephone** (BT), le Bell Canada britannique; ainsi, les foyers où passe le réseau de Videotron ont le choix entre le service téléphonique de BT et celui de Videotron.

Cette concurrence est un héritage du gouvernement conservateur de **Margaret Thatcher**, qui a autorisé la concurrence au niveau du téléphone local à la fin des années 1980. Bien entendu, la concurrence est également permise au niveau de l'interurbain.

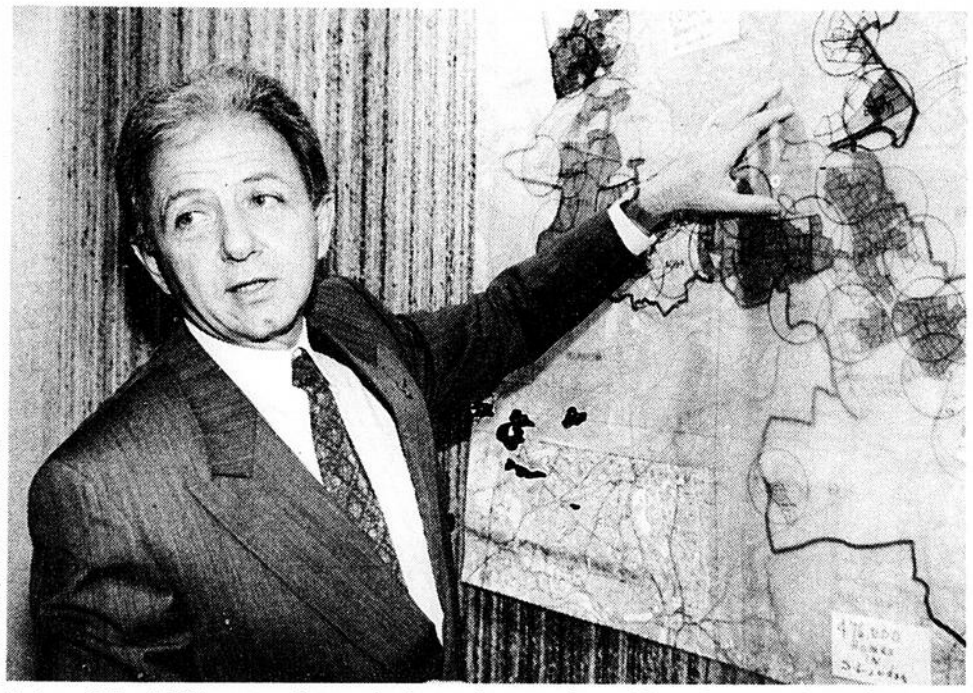


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Faire affaire à l'étranger réserve toujours des surprises. L'une des surprises vécues par Louis Brunel fut de recevoir son premier compte de British Telecom : total 600 livres (1 200 $) sans aucun détail sur les numéros appelés. BT facture aux trois mois et ne détaille pas les appels; en outre, les appels locaux sont facturés selon la durée des appels. Pour se différencier, Videotron facture au mois et donne le détail des appels.

Laboratoire pour les autres pays

« L'Angleterre est le laboratoire pour les autres pays, affirme **Louis Brunel**, 52 ans, directeur général de Videotron, en poste à Londres depuis 1990. En 1998, les autres pays de la CEE (**Communauté économique européenne**) seront déréglementés sur le modèle britannique.

« Nous avons la liberté de fixer nos tarifs de téléphone et de câble et nous sommes entièrement libres des services offerts », dit M. Brunel, que nous avons rencontré au cours d'une récente visite à Montréal.

La déréglementation n'est toutefois pas totale puisque British Telecom et **Mercury**, qui se spécialise dans l'interurbain, l'international et les télécommunications des gros utilisateurs, n'ont pas la liberté de baisser leurs tarifs au-dessous de certains seuils. BCE détient 20 % de Mercury, une filiale de **Cable and Wireless**, est un peu l'**Unitel** de l'Angleterre.

Cette contrainte imposée à BT et Mercury vise à permettre aux compagnies qui, comme Videotron, ont acheté des franchises de câblodistribution et de services téléphoniques dans le Londres métropolitain, de développer leurs réseaux et de rentabiliser leur investissement. Ces sociétés, parmi lesquelles on compte **Nynex**, **TeleWest**, une entreprise à 50-50 de **US West** et **Télé-Communications** (en voie d'être fusionnée à **Bell Atlantic**), **Southwestern Bell** et **Cox Cable**, **Comcast** et **Singapore Telecom** et **Encom**, une entreprise conjointe de BCE (68 %) et **Jones Cable**. Encom a un potentiel de 650 000 foyers). En fait, les Baby Bell ont pris d'assaut le marché de Londres.

12 milliards d'investissements

En trois ans, ces compagnies ont investi deux milliards de dollars US en Angleterre et prévoient investir 10 milliards supplémentaires d'ici cinq ans. Leurs réseaux rejoindront 3,25 M de foyers, soit l'équivalent de 75-80 % des provinces de Québec et d'Ontario réunies. Le câble a 500 000 clients en Angleterre.

Tous les franchisés, sauf deux, ont créé le *London Interconnect*, un consortium qui offrira des canaux d'émissions culturelles et des films à la carte et qui produira des émissions de télévision. Le London Interconnect pourra vendre de la publicité.

Videotron a mis les pieds en Angleterre en 1988 et a branché son premier client de câble à Southampton en novembre 1989. Elle a débuté la construction de son réseau de Londres en 1990 et branché son premier client de câble à Londres en novembre 1990; un an plus tard, elle a eu son premier client de téléphone à Southampton et son premier client de *Videoway* à Londres; elle a eu son premier client de téléphone à Londres en novembre 1992.

Aujourd'hui, Videotron a 71 000 abonnés câblés, 30 000 clients résidentiels pour le téléphone et 3 500 clients commerciaux pour le téléphone. Elle vise 90 000, 70 000 et 10 000 respectivement pour août 1994. Tous les nouveaux câblés de Londres ont le *Videoway*. Un an après qu'un secteur ait été câblé, 14 % s'abonnent au service de câble; la pénétration est rendue à 22 % à Southampton.

La percée du service téléphonique est ralentie par le fait que les clients doivent changer de numéro de téléphone pour y adhérer. BT, qui n'aime pas perdre ses propres abonnés, exige des frais pour déconnecter un client. M. Brunel s'attend à ce que les autorités réglementaires obligent bientôt BT à permettre à ses clients de changer de fournisseur de services téléphoniques sans avoir à changer de numéro de téléphone.

Plus difficile que prévu

Louis Brunel admet que la pénétration du marché britannique est plus difficile que prévu. « Il y a d'abord eu la récession. Ensuite, nous avons débuté avec les méthodes nord-américaines de mise en marché. Ce n'est pas la même chose là-bas. Maintenant, tout le personnel de marketing, des ventes et des communications est britannique. Ça va beaucoup mieux. » Sur ses 540 employés, Videotron ne compte plus qu'une demi-douzaine de Canadiens.

Pour les 12 mois terminés le 31 août 1992, Videotron a réalisé des ventes de 26 M$, trois fois celles de l'exercice précédent. Pour 1992-93, les ventes ont été de 42 M$; elles devraient doubler à 85 M$ pour l'exercice en cours. M. Brunel vise 600 M$ pour l'an 2000.

La vente se fait de porte-à-porte. On distribue des vidéos aux futurs clients pour leur montrer les nouveaux services; le taux de pénétration des appareils vidéo à Londres est de 80 %.

Le taux d'abandon du service, qui était au début de 80-90 % à l'automne de 1991, est descendu à 30 %, soit le taux américain. « Il est même rendu à 20 % chez les clients qui ont le *Videoway*, dit-il; c'est une de nos plus belles réalisations cette année. »

Au début, 20 % des nouveaux abonnés ne payaient pas leur compte. Videotron vérifie maintenant le crédit des nouveaux abonnés.

Avec les années, Videotron a raffiné ses méthodes de mises en marché. Au lieu d'offrir des tarifs globaux couvrant plusieurs services comme c'est le cas ici, Videotron a mis en place une structure de tarifs qui laisse beaucoup de discrétion aux clients.

Par exemple, Videotron vient d'introduire l'Option 1 au prix de 12 $/mois; elle ne comprend que sept canaux de base et les clients peuvent ajouter les canaux de leur choix au prix de 2 $/mois par canal. Le "service standard", qui comprend des canaux de sport et de videotextes, trois heures/jour de télévision interactive et des jeux, coûte 20 $/mois; pour 27 $/mois, un abonné a droit au service standard et à CNN, MTV, TV5 et à plus de jeux encore. D'autres canaux sont vendus à la carte.

Un tarif (combo) combine le câble (service standard) et le téléphone : 32 $/mois. Videotron teste une autre option : le service de base du câble et le téléphone pour 20 $/mois; à ce tarif, un client qui quitte BT pour le service téléphonique de Videotron ne fait qu'ajouter 4,75 $/mois pour avoir aussi le service de base du câble.

Selon M. Brunel, le *Videoway* a le même succès en Angleterre qu'ici. Les jeux sont les canaux les plus populaires. Les taux de satisfaction sont les mêmes tant chez les jeunes que chez les 55 ans et plus.

Parmi les compagnies qui offrent des services de câblodistribution et de téléphone, Videotron est la seule à offrir de la télévision interactive et des jeux grâce au Videoway. « Les autres compagnies nous observent et s'intéressent au *Videoway* », dit M. Brunel.

Au printemps, M. Brunel compte pouvoir ajouter au *Videoway* un module qui le rendra bidirectionnel. « Les gens vont pouvoir commander leur film avec leur télécommande. »

M. Brunel est optimiste quant au succès de Videotron en Angleterre. À son avis, la qualité de réception du câble, comparativement au satellite, le coût de la soucoupe de réception (400 $ pour l'achat de l'équipement et 120-140 $ pour l'installation), la garantie de service du câble (une soucoupe n'est pas garantie à long terme) et les services que permettent d'offrir le *Videoway* rendent la câblodistribution très compétitive par rapport à la télévision par satellite. Cette concurrence est l'affaire du *BSkyB* de **Robert Murdoch**.

JEAN-PAUL GAGNÉ

COURTAGE BGL LTÉE
COURTIERS EN DOUANE
TRANSITAIRES INTERNATIONAUX
SERVICE PERSONNALISÉ
(514) 288-8111

NATH-CO INTERNATIONAL
Consultation & Gestion d'Affaires

- Investissement
- Importation, exportation
- Fusion
- Participation
- Négociation d'entreprises
- Redressement
- Mise-en-marché & distribution
- Marque de commerce
- Services & source financière
- Courtage
- Gestion comptable & vérif.
- Fiscalité
- Insolvabilité

Depuis plusieurs années au service des petites, moyenne et grande entreprises, notre participation toujours de plus en plus constante leurs permettent d'obtenir les meilleurs objectifs souhaités.

Tour de la Bourse
800 Place Victoria, Suite 4400, C.P. 170
Montréal (Québec) H4Z 1C8
Tél.: (514) 846-8185 • Fax: (514) 875-1603

Desjardins met 68 M$ comptant dans la transaction avec la Corporation du Groupe La Laurentienne

Le **Mouvement Desjardins** met 68 M$ comptant dans la fusion de la **Société financière des caisses Desjardins** et de la **Corporation du Groupe La Laurentienne** (Mtl, 8,25 $).

Claude Béland, président du Mouvement Desjardins, a affirmé que la transaction ne nécessitera aucune aide fiscale. Selon un porte-parole du Mouvement, les 68 M$ seront empruntés; la somme viendrait de la **Caisse centrale Desjardins**, qui sert de banque pour les fédérations et les caisses populaires et qui finance les grandes entreprises. La Caisse centrale appartient à la **Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins**.

Outre les 68 M$ comptant, La Société financière des caisses Desjardins apporte dans la transaction **Trustco Desjardins** (valeur comptable de 57 M$) l'**Assurance-vie Desjardins** (210 M$), la **Société de portefeuille du Groupe Desjardins, assurances générales** (110 M$) et **Valeurs mobilières Desjardins** (7 M$); ces chiffres sont en date du 31 décembre 1992; ils ont varié depuis.

De son côté, la Corporation du Groupe La Laurentienne avait une valeur comptable de 735 M$ au 31 décembre 1992. La Corporation possède la **Laurentienne Financière**, qui exploite les compagnies d'assurances de personnes canadiennes **La Laurentienne Vie** et **L'Impériale**, les filiales étrangères de cette dernière **Laurentian Capital Corporation**, des États-Unis, et **Laurentian Financial Group plc**, d'Angleterre, et son intérêt de 56 % dans la **Banque Laurentienne** (Mtl, 17 $).

Les deux sociétés de gestion seront fusionnées dans une nouvelle compagnie, la **Société financière Desjardins Laurentienne** (SFDL), dans laquelle Desjardins détiendra environ 70 % des droits de vote.

Deux actionnaires importants de la Corporation du Groupe La Laurentienne, le **Groupe Victoire**, de Paris, et **Eaton**, de Toronto, ont déjà accepté l'offre de la Société financière des caisses Desjardins.

Ces offres seront aussi disponibles pour les autres actionnaires de la Corporation du Groupe La Laurentienne. Ils pourront également choisir l'une ou l'autre de deux autres offres. Voici ces quatre options pour chacune des actions de la Corporation :

Option A : des montants de 6,22 $ en espèces, de 2,49 $ en actions privilégiées catégorie A de la SFDL et de 2,86 $ en actions ordinaires subalternes catégorie A de la SFDL comportant un droit de vote. Total : 11,57 $; cette offre est manifestement destinée aux actionnaires minoritaires de la Corporation, qui détiennent 6 % des droits de vote et 14 % de ses actions;

Option B : des montants de 2,49 $ en actions privilégiées de la SFDL, de 6,22 $ en billets à long terme de la SFDL et de 2,86 $ en actions ordinaires catégorie B de la SFDL comportant dix droits de vote. Total : 11,57 $; cette option est destinée à la **Corporation d'assurance de personnes La Laurentienne**, l'ex- mutuelle, qui détient 64 % des droits de vote et 47 % des actions de la Corporation;

Option C : des montants de 0,68 $ en espèces, de 5,85 $ en actions privilégiées de la SFDL et de 4,52 $ en actions catégorie B de la SFDL. Total : 11,05 $; cette offre est celle qu'a acceptée le Groupe Victoire, qui a 20 % des droits de vote et 25 % des actions de la Corporation;

Option D : des montants de 0,56 $ en espèces, de 2,43 $ en actions privilégiées de la SFDL et de 7,23 $ en actions catégorie B de la SFDL. Total : 10,22 $. Cette offre a été acceptée par Eaton, qui possède 10 % des droits de vote et 14 % des actions de la Corporation.

Les prix offerts donnent une valeur de 530 M$ à 600 M$ pour la Corporation sur la base des 52 M d'actions en circulation au 31 décembre 1992.

Des circulaires d'information sur les offres détaillées seront publiées vers le 1er novembre.

La transaction devra aussi être approuvée par les gouvernements.

«Lexus a redéfini le marché des voitures de luxe.»
Nicholas V. Scheele, Président, Les voitures Jaguar Ltée
Automobile, septembre 1992

«Aucun autre fabricant n'a gravi les échelons du marché des voitures de luxe à cette vitesse.»
Juergen Hubbert, Directeur de la division des voitures de tourisme, Mercedes Benz AG
Automotive News, 28 septembre 1992

«J'ai essayé les Mercedes à 12 et 8 cylindres, et franchement, je pense que la Lexus est une voiture beaucoup plus moderne. Elle se manoeuvre mieux, est plus silencieuse et même si son extérieur semble moins grand, elle possède le même volume d'espace intérieur pour les passagers et les bagages.»
Sir David Brown, Président honoraire à vie, Aston Martin
Autocar & Motor, 3 mars 1993

Lorsque même la concurrence sent le besoin de faire des commentaires sur la qualité de vos produits, vous savez que vous êtes sur la bonne voie. Pour en avoir un a

Gouvernement libéral : le ministère des Finances à Paul Martin ou à Roy MacLaren

Qui de **Paul Martin** ou **Roy MacLaren** s'occupera des finances du Canada à la suite des dernières élections ?

C'est la question qu'on se pose dans les coulisses du Parlement et dans les milieux d'affaires de Toronto et de Montréal depuis l'élection de l'équipe libérale de **Jean Chrétien**.

Selon certains observateurs politiques et économiques, M. Martin a une longueur d'avance sur M. MacLaren, même si ce dernier était le critique officiel des libéraux en matière de commerce et le président du caucus libéral sur les politiques économiques.

« J'ai l'impression que les libéraux confieront les finances à M. Martin, surtout pour rassurer les milieux financiers à l'étranger », affirme le président de la **Fédération canadienne des entreprises indépendantes**, **John Bulloch**, qui connaît bien les deux candidats.

« Tout le monde convient que M. MacLaren est ferré en affaires. Cependant, il est moins connu que M. Martin à l'étranger. Les libéraux doivent transmettre un message fort et clair aux milieux financiers qu'ils ne prendront pas l'économie à la légère. Le message sera plus clair avec M. Martin », ajoute M. Bulloch.

« Quel que soit le choix de M. Chrétien, MM. Martin et MacLaren sont tous deux bien perçus dans la communauté d'affaires. Les gens voient que ces candidats n'ont pas une vision simpliste de l'économie, qu'ils ont leur réseau de relations dans le milieu des affaires, qu'ils ne sont pas des néophytes en économie, dit M. Bulloch.

« MM. Martin et MacLaren sont perçus comme des financiers prudents, des réalistes plutôt que des idéologues. »

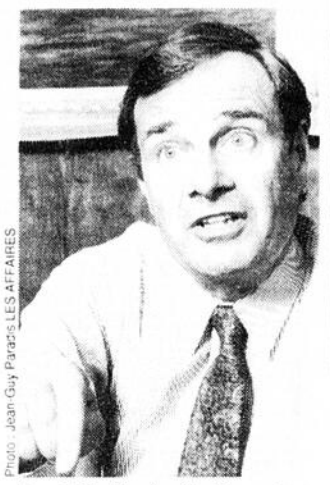


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Paul Martin jouit d'une bonne notoriété dans le milieu des affaires.

Bras droit de Desmarais

M. Martin, fils de l'ex-ministre libéral **Paul Martin**, jouit d'une bonne notoriété dans le milieu des affaires, ayant déjà été un proche du président de **Power Corporation**, **Paul Desmarais**.

L'avocat de formation a occupé successivement les postes d'adjoint administratif du président et vice-président de Power avant de faire l'acquisition d'une filiale de Power, **Canada Steamship Lines**, au début des années 1980.

Il a déjà été membre des conseils d'administration d'**Imasco**, de **CB Pak**, des **Industries Redpath**, de **Fednav** et de la **Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers** avant de devenir député de la circonscription de LaSalle-Émard, dans la région de Montréal, en 1988.

M. MacLaren connaît bien tous les rouages des affaires, étant président du conseil d'administration du magazine économique *Canadian Business Magazine* depuis 1977.

Ex-haut-fonctionnaire au ministère des **Affaires extérieures**, M. MacLaren est par la suite devenu vice-président du fabricant d'équipement agricole **Massey-Ferguson** et président de la firme de publicité **Ogilvy & Mather** avant de se lancer en politique en 1979.

Il a été ministre d'État aux **Finances**, en 1983, avant de devenir ministre du **Revenu national**, l'année suivante.

GILLES LAJOIE

Des gens qui savent de quoi ils parlent.

Pour en avoir un aperçu, téléphonez au 1 800 26-LEXUS pour connaître le nom du concessionnaire le plus près de chez vous.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus vous recommande de boucler votre ceinture et de conduire prudemment.

PLACEMENTS ET PRÊTS CIBC

Comment faire travailler votre argent encore plus fort.

Compte tenu de l'incertitude économique actuelle, choisir les placements qui vous permettront de maximiser votre rendement est plus ardu que jamais. Votre spécialiste de services bancaires personnalisés CIBC vous propose trois excellents moyens de faire travailler votre argent encore plus fort.

1. Options de placement

La gamme d'options de placement de la CIBC est plus étendue que jamais. Elle comprend des CPG remboursables avant terme, des CPG à intérêt composé, des prêts placements[1] et 14 Fonds mutuels PRO-INVESTISSEURS CIBC[2] sans frais d'acquisition.

2. Souplesse

Nos options de placement sont souples: selon la conjoncture, vous pouvez bloquer votre argent, demander un remboursement anticipé ou encore prolonger la durée de votre placement en vue d'obtenir un rendement maximum.

3. Offres spéciales d'une durée limitée

- Maximisez votre rendement sans bloquer votre argent pendant deux années complètes.

CPG remboursable avant terme d'une durée de cinq ans.

- Optez pour la durée offrant un rendement plus élevé tout en ayant la possibilité d'obtenir un remboursement n'importe quand après trois ans.*

Et bien davantage...

Pour en savoir plus sur ce qui précède ainsi que sur les autres options de placement et offres spéciales de la CIBC, passez à votre centre bancaire CIBC ou communiquez sans tarder avec CIBC CONTACT℠ au 1 800 465-CIBC.

On y met du coeur en plus.

CIBC

OFFRES D'UNE DURÉE LIMITÉE POUVANT ÊTRE RETIRÉES EN TOUT TEMPS.
Ces offres ne peuvent être jumelées à aucune autre offre.
Les conditions de placement minimum s'appliquent à tous les produits à terme.
℠ Marque déposée de la CIBC
* Une pénalité d'intérêt s'applique en cas de remboursement anticipé.
1 Tous les demandeurs de prêts doivent satisfaire aux critères habituels en matière de crédit.
2 Les Fonds mutuels PRO-INVESTISSEURS CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la CIBC. Ces placements ne sont ni assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC) ou toute autre assurance gouvernementale ni garantis par la CIBC.
Le rendement des fonds du marché monétaire varie; par conséquent, il est impossible de garantir une valeur fixe pour l'actif de ces fonds. La valeur par part et le rendement des autres fonds varient.
Des renseignements additionnels importants sont contenus dans le prospectus simplifié des fonds. Pour en obtenir un exemplaire, téléphonez à Placements CIBC Inc. au 1 800 465-3863 ou adressez-vous à un représentant en fonds mutuels à tout centre bancaire CIBC où l'on vend des fonds mutuels. **Lisez le prospectus attentivement avant d'investir.**
3 Offert par La Société d'Hypothèques CIBC.

L'ACTUALITÉ

Mexique : les douanes et le transport sont un cauchemar pour les entreprises québécoises

Le rêve mexicain semble vouloir devenir un cauchemar pour plusieurs entreprises québécoises. Elles se rendent compte qu'il n'est pas facile de faire des affaires dans ce pays où les traditions sont diamétralement opposées aux nôtres.

Fausses promesses, corruption, prix excessifs, chantage ; voilà ce à quoi les entreprises québécoises se heurtent lorsqu'elles veulent exporter au Mexique.

Si on respecte la loi du silence sur le sujet au sein des gouvernements provincial et fédéral, des hommes d'affaires, eux, ont décidé de parler.

« C'est loin d'être aussi rose qu'on le dit, lance **André Prévost**, président de **Consultant Mexi-Canada International**, une maison de commerce ayant deux représentants permanents au Mexique. Non seulement les problèmes se multiplient et non seulement il est impossible de les régler, mais c'est de pire en pire ».

Les problèmes dont parle M. Prévost se situent particulièrement au niveau des douanes. Lors d'une récente exposition à Monterrey, il a dû débourser près de 100 % de la valeur de certaines marchandises en frais douaniers. « Pourtant, le tarif maximal est de 20 %, sauf que, si je voulais ma marchandise, je n'avais d'autre choix que de payer ».

Par exemple, M. Prévost a dû se résigner à payer 575 $ de frais douaniers sur un ensemble de salle à dîner valant 581,76 $; autre exemple, il a dû débourser 1 250 $ en douanes pour du plastique d'une valeur de 2 960 $. « On nous dit une chose puis, soudainement, ce n'est plus la même chose lorsqu'on veut obtenir notre marchandise ».

Le chantage et la corruption sont des phénomènes quotidiens. « Pour libérer des marchandises des douanes, il faut souvent donner des pourboires, mentionne **Michel Abitbol**, président de la **Société 26**. Les courtiers en douanes au Mexique n'ont pas le même statut qu'ici.

« Au Mexique, le courtier n'a pas de barème pour la facturation. Il demande ce qu'il veut, quand il veut, à qui il veut. Ainsi, il faut envoyer constamment du personnel aux douanes afin de régler ces problèmes, ce qui occasionne des frais énormes ».

« Des pourboires, il faut en donner pour tout et à tous », affirme de son côté **Michel Rémillard**, directeur du transport international chez **Denpha**, courtier en douanes de Montréal. Ces pourboires sont rien de moins que du soudoyage systématisé.

Réunion

La semaine dernière, près de 150 hommes et femmes d'affaires étaient réunis dans un hôtel de Montréal à l'invitation de la Délégation commerciale du Mexique. Représentants des ministères mexicains des finances, des douanes, des communications, des transports et du consulat étaient sur place afin de répondre aux questions.

« Nous savons qu'il y a des problèmes. C'est pourquoi, nous tenons des rencontres semblables », disait **Maria Emilia Farias**, Consul du Mexique à Montréal.

« Il faut s'habituer à ce pays, précise M. Rémillard. Là-bas, c'est toujours demain. La mentalité est différente. Avant de faire des affaires, il faut se faire des amis. Cette différence, il faut l'accepter; mais il y a quand même des limites ».

« J'ai demandé des documents spécifiant les tarifs douaniers parce qu'ils varient constamment. Avec eux, c'est toujours un problème d'interprétation et on ne semble jamais s'en sortir ».

Les horreurs aux douanes sont multiples. Un exportateur d'animaux a dû demander l'intervention des hautes instances politiques pour libérer des vaches qui étaient aux douanes sans eau, ni nourriture depuis plus de 24 heures.

« Combien de fois nous dit-on qu'il manque un formulaire mais que, pour 100 $ US on fermera les yeux », raconte **Eduardo Lara**, responsable des dossiers d'Amérique Latine au **Groupe Starber International**.

« On entend peu parler de ces problèmes parce que les grosses compagnies, comme **Chrysler** et **Ford** par exemple, n'en ont pas. Ce sont plutôt les petites entreprises qui doivent se battre sans cesse, souligne **Jean-Paul Bélanger** depuis son bureau en banlieue de Mexico où il représente **Johnson & Johnson** ainsi que Consultant Mexi-Canada International.

« Je vis au Mexique, je connais les fausses promesses qu'ils font. Je sais que les petites entreprises sont souvent obligées de payer trois ou quatre fois plus que les tarifs officiels. Ces problèmes doivent se régler depuis le Québec parce qu'ici, il n'y a rien à faire ».

Le transport

Si les problèmes aux douanes sont nombreux, que dire des embûches du côté du transport. « Ce qui m'a coûté 1 000 $ pour l'envoyer du Québec à la frontière mexicaine m'a ensuite coûté 3 000 $ pour le rendre à destination au Mexique. J'ai vraiment l'impression qu'on se fait avoir », de raconter **François Guy**, responsable du service à la clientèle chez **J. René Hébert**, courtier en douanes et transitaire international. Encore là, impossible d'obtenir des cartes de tarifs.

« On peut prétendre que des règlements empêchent la circulation de camions durant certaines périodes de la journée. Pour un pourboire, on fermera les yeux, mais quelques kilomètres plus loin, un autre pourboire sera demandé par d'autres responsables. C'est sans arrêt. C'est ce qu'on appelle, au Mexique, des *gratificatione* », raconte M. Abitbol.

« Nous avons des problèmes pour importer du Mexique, mais lorsqu'il s'agit d'exporter là-bas, alors là c'est incroyable, de dire **Laurence Garreau**, vice-présidente de **Diffusions Amecamex**. À cause de certaines lois mexicaines, les banques peuvent geler des fonds pendant plus d'une semaine. C'est impossible de survivre dans ces circonstances ».

Les problèmes douaniers et les difficultés de transport combinés à la marge de profit de 40 à 50 % qu'exigent les distributeurs mexicains font en sorte que plusieurs remettent en question leur implantation au Mexique. « Personnellement, je pourrais cesser mes activités au Mexique d'ici trois ou quatre semaines s'il ne peut y avoir d'éclaircissement au niveau des tarifs douaniers. Actuellement, je perds de l'argent afin de respecter mes ententes avec mes clients. Je ne pourrai fonctionner à perte longtemps », dit M. Prévost.

SERGE AMYOT

Fonorola lance son Programme Affinité Résidentiel : 0,15 $ de ristourne par 1 $ d'interurbain

Chaque fois qu'ils font un appel interurbain, les résidents de la région de Sherbrooke peuvent maintenant enrichir la **Fondation du Centre hospitalier de l'Université de Sherbrooke** sans qu'ils ne leur en coûte un sou.

Cela résulte du *Programme Affinité Résidentiel* que vient de lancer dans la région de la capitale de l'Estrie **Fonorola** (Mtl, 7 $), grossiste en télécommunications interurbaines, de Montréal.

Les citoyens qui adhéreront au Programme Affinité de Fonorala permettront à la Fondation du CHUS de recevoir 0,15 $ pour chaque 1 $ d'appels interurbains qu'ils font.

C'est ce qu'a expliqué en entrevue aux AFFAIRES **Jan Peeters**, président-directeur général de Fonorola. Fondée en 1988 à la suite de la déréglementation des services téléphoniques interurbains au Canada, Fonorola a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires de 43 M$. Elle est spécialisée dans les services de transmission de voix et de données pour les grandes et les moyennes entreprises. Fonorola a récemment fait une émission publique d'actions qui lui a rapporté 28 M$ nets.

Son réseau de télécommunications, qui s'appuie sur les équipements les plus modernes de **Northern Telecom** et de **Newbridge**, couvre les grands centres du Canada et certaines villes américaines, dont New York, Albany, Buffalo et Seattle.

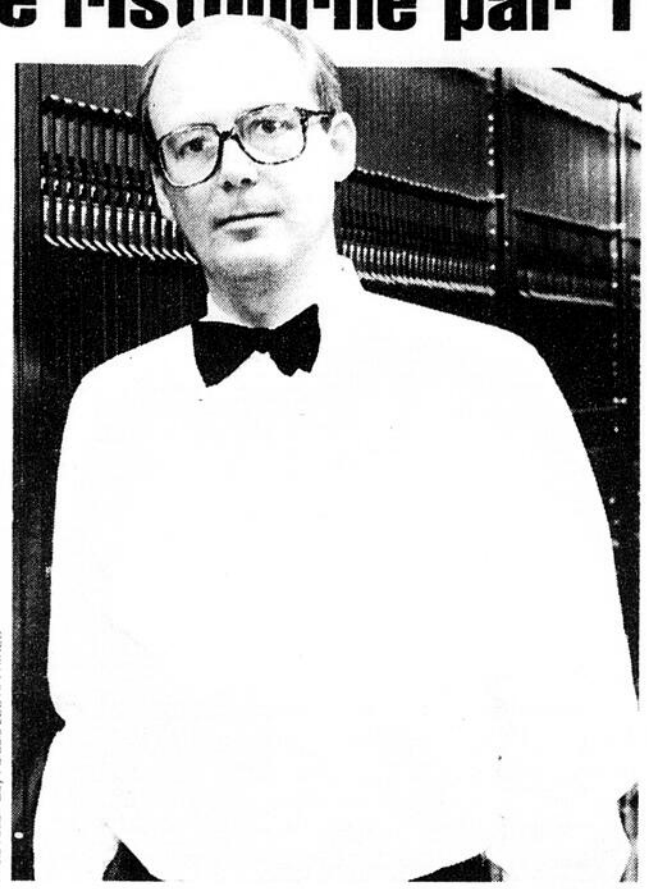


Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Jan Peeters : « Les universités sont un marché stratégique pour nous, car, en plus des appels interurbains, Fonorola leur donne accès à des réseaux de données. »

Sherbrooke

Pourquoi Sherbrooke ? « Nous comptons déjà l'Université de Sherbrooke et son centre hospitalier parmi nos clients. Or, notre réseau est peu occupé le soir parce que nos clients l'utilisent surtout le jour; d'autre part, les particuliers utilisent surtout l'interurbain le soir, a expliqué M. Peeters.

« Nous avons pensé mettre notre réseau à la disposition des particuliers de la région et de nous associer à un organisme comme le CHUS pour solliciter la clientèle. Le CHUS était désireux de tenter cette expérience. En outre, il est bien connu que Sherbrooke est une très bonne région pour faire des tests de mise en marché ».

Il restait à établir la rémunération du CHUS. Elle fut fixée à 0,15 $ par 1 $ de dépenses d'interurbain, « un montant que nous considérons réaliste puisque le CHUS travaillera avec nous pour la promotion ».

Autre attrait, les clients résidentiels qui adhèrent au Programme Affinité bénéficient des mêmes tarifs que l'université et le CHUS pour leurs appels interurbains. Selon M. Peeters, ces tarifs représentent des économies de 40-50 % le jour et de 20-25 % le soir sur ceux de **Bell Canada**.

Après Sherbrooke, Fonorola compte établir dans les prochains mois son Programme Affinité à l'Université McMaster, de Hamilton. M. Peeters a trois autres projets du genre au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, mais il ne les a pas identifiés. « Pour qu'un tel programme fonctionne, cela prend une communauté assez homogène, comme celle qui gravite autour d'une université. »

États-Unis

Même si elle est canadienne et même si elle a un important réseau au Canada, Fonorola se définit comme une entreprise nord-américaine.

« Nous captons aux États-Unis plus de minutes d'appels que le volume que nous avons au Canada en minutes », a dit M. Peeters.

C'est pourquoi, Fonorola se prépare à ouvrir un bureau de service à New York qui intégrera un bureau de vente. Fonorola va également ajouter à son réseau des bureaux à Calgary, Edmonton, Winnipeg et Halifax. Toutes ces villes seront dotées d'importants commutateurs.

Fonorola entend également servir la ville de Québec, mais elle le fera avec des installations plus modestes puisque le marché n'y est pas aussi attrayant qu'ailleurs. Ce manque d'attrait vient du fait qu'elle ne pourra pas exploiter de façon rentable la région limitrophe de Québec parce que cette zone est servie par **Québec-Téléphone** et que cette dernière vient d'être autorisée par la **Régie des télécommunications du Québec** à exiger un tarif de 12,7 cents par minute pour tout appel interurbain provenant d'un abonné de Québec Téléphone et qui est acheminé sur le réseau d'un revendeur.

« Quand nous allons dans une région, a expliqué M. Peeters, les appels provenant des villes environnantes représentent environ 30 % des revenus qu'on peut espérer obtenir. Si on perd ces 30 % de revenus, comme c'est le cas pour les environs de Québec à cause de la décision de la Régie, on ne peut pas penser servir la région de façon rentable. »

C'est pourquoi Fonorola ira à Québec, mais à une échelle réduite pour ne servir qu'un nombre limité de gros clients.

JEAN-PAUL GAGNÉ

Nouveaux FCA

Le titre de Fellow vise à reconnaître le mérite des comptables agréés qui se sont illustrés de façon exceptionnelle dans la société ou au sein de la profession. Le Bureau de l'Ordre des comptables agréés du Québec a décerné cette année ce titre aux membres suivants :

Réal Brunet, FCA
Associé
Caron Bélanger/Ernst & Young
Laval

Yves Carpentier, FCA
Associé
Samson Bélair/Deloitte & Touche
Trois-Rivières

Jean Comtois, FCA
Vice-recteur aux relations extérieures
Université de Sherbrooke
Sherbrooke

Dominic D'Alessandro, FCA
Président et chef de la direction
Banque Laurentienne du Canada
Montréal

Jean-Pierre Desrosiers, FCA
Associé
Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne
Montréal

Donald Ethier, FCA
Associé
Ethier, Logue & Lacroix
Maniwaki

Jean-Claude Gagnon, FCA
Président
Parfumeries *Dans un jardin*
Boucherville

Mario Gariépy, FCA
Associé
Samson Bélair/Deloitte & Touche
Granby

Michel Lanteigne, FCA
Associé - fiscalité
Caron Bélanger/Ernst & Young
Montréal

Allan Lanthier, FCA
Associé - fiscalité
Caron Bélanger/Ernst & Young
Montréal

W. Robert Laurier, FCA
Associé
Arthur Andersen & Cie
Montréal

Normand Leclerc, FCA
Associé
Samson Bélair/Deloitte & Touche
Alma

Monique F. Leroux, FCA
Associée
Caron Bélanger/Ernst & Young
Montréal

Oscar Mercure, FCA
Retraité
(Président - Assurance-Vie Desjardins, 1972-1990)
Québec

John J. Peacock, FCA
Vice-président, Finances
Fednav Limited
Montréal

Gabriel Pellerin, FCA
Associé
Samson Bélair/Deloitte & Touche
Trois-Rivières

David Stein, FCA
Associé
Zittrer, Siblin, Stein, Levine
Montréal

CA Comptables agréés du Québec

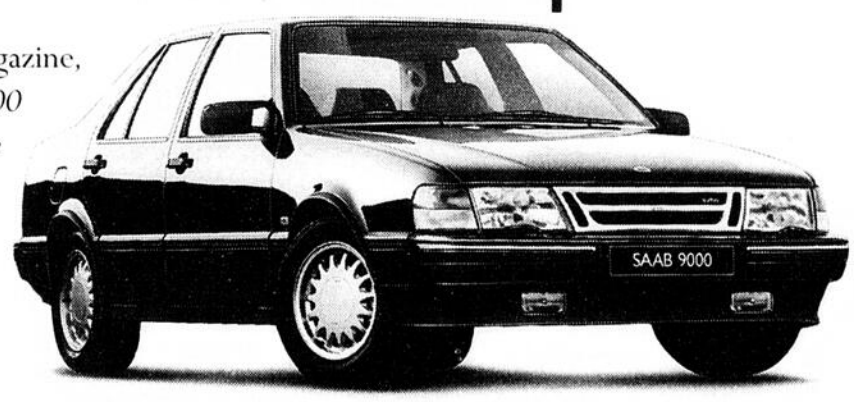
SAAB 9000. Elle n'a que 10 ans. Elle a donc beaucoup d'avenir.

Tout récemment, le chroniqueur en design automobile du très sérieux Automobile Magazine, *Robert Cumberford, qualifiait la Saab 9000 de « voiture de l'avenir ». Or, la Saab 9000 fut créée il y a presque 10 ans! Bien sûr, les ingénieurs Saab n'ont cessé au fil des ans de la perfectionner, de la raffiner. Mais quand on pense à toutes ces voitures concurrentes qui changent avec la mode à tous les trois ou quatre ans, il y a de quoi réfléchir...*

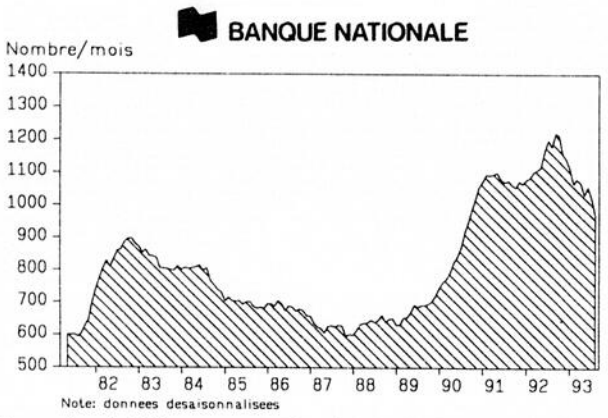
*À partir de 33 995 $**

* P.D.S.F. Immatriculation, transport (700 $) et taxes de vente en sus. Voyez tous les détails chez votre concessionnaire Saturn Saab Isuzu.

SAAB SCANIA SAAB



NOMBRE DE FAILLITES COMMERCIALES - CANADA (TENDANCE-CYCLE, MOYENNE MOBILE DE 5 MOIS)



Le nombre de faillites commerciales s'est établi à 847 au mois d'août, une augmentation de 1,8 % par rapport au mois précédent. La tendance-cycle nous indique toutefois la poursuite à la baisse du nombre des faillites.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

		Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.			
Ventes au détail	sept.	0,1	0,5	7,2
Nouv. commandes	août	0,9	- 1,9	5,1
Commandes en carnet	août	- 0,6	- 0,2	- 6,3
Mises en chantier (000)	août	1,323	1,227	1,224
Production industrielle	sept.	0,1	0,2	2,9
Balance commerciale (M$)	août	- 9,713	- 10,425	- 107,5
Prix à la consommation	sept.	0,0	0,3	3,0
Prix à la production	sept.	0,2	- 0,6	1,7
Taux de chômage dessaisonalisé (%)	sept.	6,6	6,7	6,9
Revenu personnel	août	1,3	- 0,3	5,9
Indicateur avancé US	août	1,0	0,1	2,8

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	juil.	- 0,5	0,8	2,0
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juil.	0,6	0,7	4,6
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	juil.	0,9	- 0,6	4,4
Ventes de voitures (000)	juil.	2,9	- 2,1	5,4
2. Livraisons manufacturières	août	3,7	- 0,2	6,7
Nouvelles commandes	août	3,7	3,7	8,0
dont : biens durables	août	6,6	- 5,6	12,6
3. Inventaires manuf. (M$)	août	0,8	0,7	- 1,6
Ratio stocks/expéditions	août	1,37	1,41	1,39
4. Mises en chantier (000)	août	153	162	1,58
- Québec	août	24,0	32,9	29,1
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juil.	- 0,2	0,5	1,8
Production industrielle	juil.	- 1,3	1,3	3,1
dont : manufacturière	juil.	- 1,2	0,3	3,2
Construction	juil.	- 0,2	- 0,5	- 8,0
Services	juil.	0,1	0,3	2,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	août	- 0,3	0,7	16,5
Importations de marchandises	août	4,9	- 1,2	12,7
Balance commerciale (M$)	août	595,6	1314,3	11 983,4
INFLATION				
Prix à la consommation [4]	août	0,2	0,1	1,8
Prix industriels [4]	août	0,6	0,1	3,3

MARCHÉ DU TRAVAIL

	Mois de référence	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonalisé (%)			
- Canada	sept.	11,2	11,3	11,3
- Québec	sept.	12,8	12,9	13,2
Rémunération hebdomadaire	juin	0,3	- 0,4	2,8

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

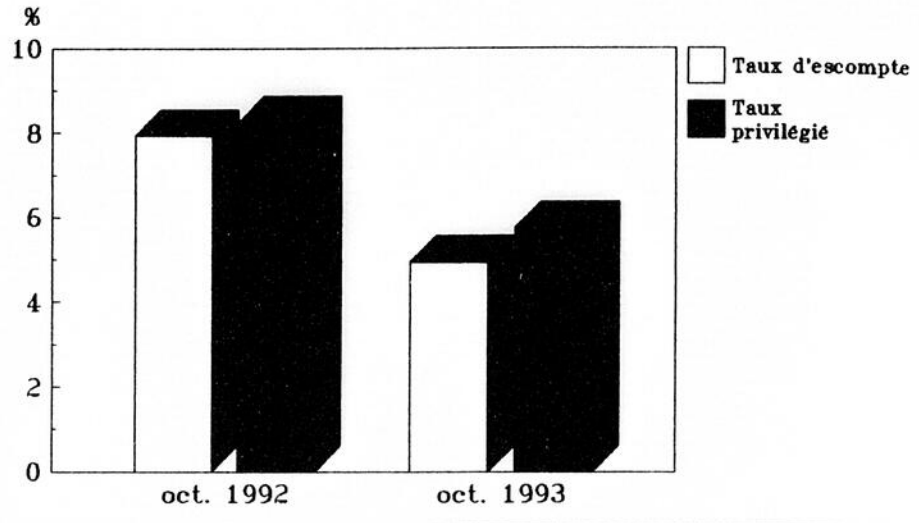
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle) Dernier trim.	Trim. préc.	1992
PIB CANADA †	II-93	3,4	3,5	0,7
Investissements †	II-93	5,6	5,4	- 3,8
Revenu personnel disponible †	II-93	3,0	4,0	1,2
Profits des entreprises ‡	II-93	35,0	27,2	- 4,2
% d'utilisation des capacités industri.	II-93	n.d.	78,7	77,2
PNB ÉTATS-UNIS ‡	II-93	1,9	0,8	2,6

[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 dessaisonalisé
† dollars constants ‡ dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

L'incertitude demeure au plan des conditions économiques et financières

ÉVOLUTION DES TAUX D'INTÉRÊT



Source : Banque du Canada **Graphique : Raymond Théoret**

La campagne électorale a, à tout le moins, permis d'établir un constat : le Canada nage en pleine incertitude.

Les Canadiens se sont montrés très divisés quant à leur vote. Ils ne croient plus à une relance de l'économie. Ils demeurent perplexes. Ils ne savent plus à quel parti se vouer.

La raison en est bien simple. Les Canadiens sont présentement préoccupés par le taux de chômage élevé au pays. Les élections ont donc eu lieu sur la toile de fond d'une mauvaise conjoncture économique. Les Canadiens ne croient plus qu'aucun parti politique ne puisse électriser le marché du travail.

Qu'en est-il du contexte économique canadien au lendemain des élections ? Il faut bien se l'avouer, les marchés financiers ont déjà, pour une bonne part, anticipé un gouvernement fédéral très divisé.

Le taux de chômage doit être la priorité

Depuis le début des années 1990, le taux de chômage n'a cessé d'augmenter au Canada. Les faillites ont atteint des niveaux record, notamment au Québec.

Cette situation ne cesse de préoccuper les électeurs. Plus que jamais, ils remettent en question le leadership des divers partis politiques. Leur méfiance est très grande à l'endroit de chacun. En témoignent leurs intentions de vote, qui étaient très ambivalentes.

Certes, beaucoup croient qu'il est du ressort des gouvernements d'abaisser le taux de chômage. Il n'en est rien. Les gouvernements n'ont pas d'incidence directe sur l'emploi. Les Canadiens doivent se désillusionner à ce sujet. L'histoire économique est claire à ce chapitre.

Les gouvernements peuvent toutefois stimuler indirectement le marché du travail, en créant un climat de confiance approprié à la bonne marche des affaires. Cependant, présentement, les querelles politiques au pays ne vont qu'amplifier la méfiance des investisseurs étrangers à l'endroit de nos perspectives économiques. Le dollar canadien a donc tendance à faire montre de faiblesse. La déprime est le lot de notre économie.

Sombres perspectives économiques

Les faillites poursuivent leur cours au pays, même si les statistiques laissent à penser que la reprise économique est bien engagée. Cette reprise se distingue donc fortement de celles du passé. Ni l'emploi ni la confiance des gens ne sont au rendez-vous. La croissance de l'emploi donne en effet lieu à une hausse de la confiance. Cependant, la persistance du taux de chômage au pays n'est pas de nature à galvaniser les dépenses des Canadiens.

Dans pareil contexte, il est normal que les Canadiens aient beaucoup hésité entre les partis politiques. Il est normal qu'ils aient valorisé les partis qui mettent de l'avant les intérêts des régions. Peut-être est-ce là une voie pour réduire le chômage chronique au pays...

Déficit budgétaire

Le déficit budgétaire ne touche pas directement la population. Le Canadien moyen ne comprend rien aux milliards de dollars. Qu'est-ce qu'un milliard de dollars ? Même les chefs des partis politiques y perdent leur latin !

Les Canadiens ne croient plus cependant que l'on puisse réduire le déficit budgétaire. On leur a trop fait de promesses à ce chapitre. De même ne croient-ils plus qu'une réduction du taux de chômage passe par une réduction du déficit budgétaire. Le discours des chefs politiques est loin de leur être transparent à ce chapitre. Ils croient plutôt qu'une réduction du déficit budgétaire équivaut à une hausse du taux de chômage. Et ils n'ont pas tort, du moins à court terme.

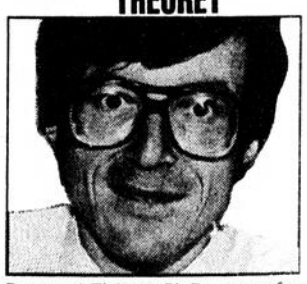
Les investisseurs étrangers

Cependant, le relèvement de la confiance des investisseurs étrangers passe par une réduction du déficit budgétaire au pays, sinon, le dollar canadien s'effritera davantage. Il s'ensuivra un appauvrissement additionnel des Canadiens.

Somme toute, ce que ne comprennent pas les Canadiens, c'est qu'ils ont vécu au-delà de leurs moyens depuis 20 ans. Une réduction de leurs standards de vie s'impose s'ils veulent que leurs entreprises demeurent concurrentielles au niveau international. Aucun parti politique ne peut mettre en veilleuse cet impératif.

Le langage des politiciens devrait être le suivant : il faut réduire les déficits au pays; cela passe par une très faible croissance de l'emploi et par un appauvrissement relatif des gens d'ici. Toutefois, aucun parti politique n'est prêt à défendre cette logique.

RAYMOND THÉORET



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

ENTREPRISE

DES ENTREPRISES DU QUÉBEC MULTIPLIENT LES PERCÉES EN CHINE
La Chine prévoit attirer, cette année, près de 60 milliards de dollars US en investissements étrangers, 10 fois plus qu'il y a cinq ans. Le commerce entre la Chine et le Québec fait écho à ce vigoureux réveil économique **pp. 18-19**

Yves Montpetit

CAMDI PERCE LE MARCHÉ DES FOIRES ALIMENTAIRES EN EUROPE
Le groupe de design québécois vient de mettre la touche finale à l'aménagement d'une foire alimentaire à l'entrée du *Carroussel du Louvre*, près du musée national parisien **p. 23**

LES AFFAIRES

Concepteur et fabricant de systèmes de sécurité bancaire

Frisco Bay cible le marché bancaire américain

Après s'être bien établies sur le marché bancaire canadien, les **Industries Frisco Bay**, fabricant d'équipements de sécurité bancaire et corporative, tenteront le grand coup au sud de la frontière.

L'objectif est ambitieux : quadrupler la part de ses revenus provenant de clients situés à l'extérieur du Canada. À son plus récent exercice, Frisco Bay a réalisé 11 % de ses revenus de 23 M$ auprès de clients américains et mexicains.

Selon **Barry Katsof**, président du conseil et fondateur de Frisco Bay, l'entreprise réalisera dans trois ans « entre 40 et 50 % » de ses ventes à l'extérieur du Canada. L'entreprise prévoit notamment investir 1 M$ d'ici deux ans pour la seule constitution d'un réseau de distributeurs régionaux aux États-Unis, au-delà de New York et Chicago où elle a quelques clients.

« Nous avons une bonne diversification régionale au Canada, grâce à huit succursales, souligne M. Katsof. Nous voulons avoir la même chose aux États-Unis, mais cette fois avec un réseau de distributeurs régionaux indépendants.

« Au Canada, le marché bancaire est partagé entre six banques principales, qui exploitent des réseaux de succursales. La situation est tout autre aux États-Unis. Il y a quelques milliers de banques régionales, en plus de quelques grandes institutions nationales.

« Cette structure de marché exige une commercialisation décentralisée, avec de bons contacts au niveau régional. C'est pourquoi nous misons sur un réseau de distributeurs régionaux indépendants. »

Frisco Bay a déjà un bureau corporatif à Fairfield, au New Jersey, en banlieue de New York. Cette adresse lui a notamment permis de décrocher des contrats auprès de grandes institutions bancaires, comme la **Chase Manhattan Bank** et la **Citibank**.

Pour le marché des banques et caisses d'épargne régionales, Frisco Bay prévoit s'adjoindre de 25 à 30 distributeurs régionaux d'ici deux ans. Ses distributeurs actuels, au nombre de sept, sont éparpillés aux quatre coins du pays.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Frisco Bay s'est fait une place dans le marché en misant sur des innovations de créneau, expliquent Barry E. Katsof, président du conseil (à gauche), et Ron Waxman, président.

Pour le marché latino-américain, Frisco Bay a signé il y a quelques semaines une entente de commercialisation avec **IBM Venezuela**.

Canada

Au Canada, Frisco Bay a accumulé 23 années d'expérience sur le marché de la sécurité bancaire et corporative. Elle s'est taillé une part intéressante de ce marché en misant sur des innovations dans certains créneaux d'utilisation.

Cette stratégie lui a permis de se démarquer de concurrents qui font plusieurs fois sa taille, les **Honeywell**, **ADT** ou **Chubb**, notamment. Depuis cinq ans, Frisco Bay affiche un taux de croissance de ses ventes de 10 à 15 % par année.

« Frisco Bay s'est acquis une très bonne renommée sur le marché canadien, en plus d'avoir un marketing dynamique. L'entreprise a aussi une bonne capacité d'effectuer du travail sur commande, ce qui est devenu important pour régler les problèmes de sécurité au cas par cas », affirme **Florian Duguay**, directeur du service de sécurité de la **Banque Royale** pour le Québec et l'est de l'Ontario.

Le premier produit de Frisco Bay, en 1970, fut pourtant des plus modestes. Il s'agissait d'une fausse caméra de surveillance, à effet strictement dissuasif. Trois ans plus tard, en 1973, Frisco Bay lançait ses premiers systèmes de caméra-témoin à film pour les succursales d'institutions financières.

Cette technologie demeure aujourd'hui l'un des moyens les plus populaires dans le milieu financier pour identifier sur le fait les auteurs de vols à main armée. Frisco Bay vend et installe ses systèmes, en plus de fournir les services de développement de film pour ses clients, en cas de besoin.

Plus récemment, la miniaturisation de la technologie vidéo a permis à Frisco Bay d'ajouter une gamme de systèmes d'observation et d'enregistrement d'image. Dans une succursale bancaire factice installée au sous-sol du siège social, Barry Katsof montre d'ailleurs un système de surveillance vidéo de guichet automatique, complètement invisible à l'utilisateur.

Autre exemple, d'une technologie brevetée cette fois, Frisco Bay a allié l'informatique à la vidéo dans des systèmes qui permettent aux caissiers de vérifier sur le champ l'identité d'un client. Cette vérification s'effectue en appelant un cliché vidéo sur un petit écran témoin, par simple composition d'un code numérique.

Depuis 1978, Frisco Bay a aussi développé une gamme de systèmes brevetés de gestion de files d'attente aux guichets bancaires.

Automatisation

Frisco Bay s'est lancée, en 1983, sur le marché de l'automatisation bancaire grâce à ses premiers compteurs de billets. Ce secteur d'activité a vivement gagné en force depuis trois ans. La gamme d'appareils (échangeurs de devises, guichets automatisés de dépôt commercial, compteurs de monnaie, etc.) compte maintenant pour 30 % des revenus de Frisco Bay. « Les institutions financières dirigent de plus en plus les transactions routinières vers des appareils de libre-service, afin de concentrer le travail de leurs caissiers sur des activités et des services plus complexes, souligne Barry Katsof.

« Nous avons compris ce besoin et nous tentons d'y répondre au moyen d'appareils spécialisés et innovateurs qui viennent compléter les guichets automatiques. »

Frisco Bay a commencé dans le marché de l'automatisation bancaire en recrutant des technologies de pointe au Japon et en Europe pour les adapter aux besoins de ses clients.

Cette adaptation s'effectuait surtout au niveau de la programmation et de l'identification des appareils. Elle a évolué vers la capacité de concevoir et d'assembler ses propres appareils à partir de composantes spécialisées.

Frisco Bay a d'ailleurs choisi de concentrer sa poussée américaine sur ses produits d'automatisation et de libre-service bancaire plutôt que sur ses appareils de sécurité.

MARTIN VALLIÈRES

LES INDUSTRIES FRISCO BAY EN UN COUP D'OEIL

Activités	conception, assemblage et installation de systèmes de sécurité bancaire et corporative
Siège social	Saint-Laurent
Chiffre d'affaires	23 M$
Marchés	Canada, États-Unis, Mexique
Effectif	210 personnes
Actionnaires	Barry E. Katsof (prés. conseil) et Ron Waxman (p.d.g.), Caisse de dépôt et placement, Telus Corp. Pension Plan, Ass. de bienfaisance des policiers retraités CUM, cadres de l'entreprise
Année de fondation	1970

Du capital américain à l'appui

Pour appuyer leurs ambitions américaines, les **Industries Frisco Bay** viennent d'inscrire leurs actions à la bourse *Nasdaq*, dans le cadre d'une première émission publique d'actions de 9 M$ US.

La société rejoint les quelques entreprises d'origine québécoise, comme **SOFTIMAGE** (infographie de pointe) et **SLM International** (jouets et articles de sport), qui se sont inscrites à la bourse des entreprises de croissance aux États-Unis.

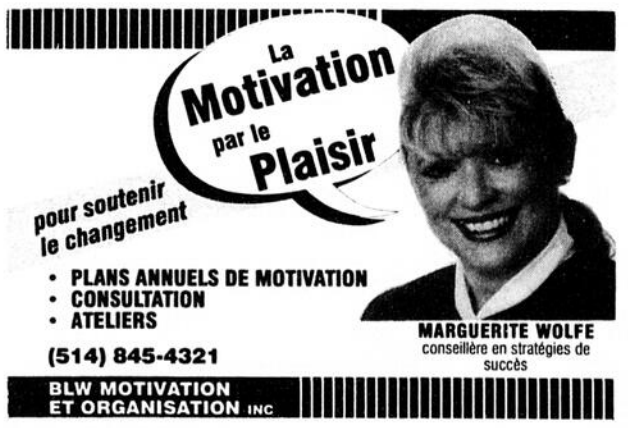
Pourquoi s'inscrire au *Nasdaq* plutôt qu'à la **Bourse de Montréal** ? « Cette inscription nous permettra de rehausser notre crédibilité auprès du marché bancaire américain. Elle nous donne aussi les moyens suffisants d'une nouvelle phase de croissance, ce que nous n'aurions pas nécessairement trouvé ici », indique **Barry Katsof**, président du conseil, aux AFFAIRES. M. Katsof montre un chèque au montant de 8,3 M$ US qui lui a été remis par le courtier new-yorkais **Josephthal Lyon & Ross**. De cette somme, Frisco Bay réserve 1 M$ US à l'expansion de son réseau de distribution aux États-Unis et 5,4 M$ US pour alléger son crédit bancaire à court terme.

« Un demi-million de dollars de moins à payer en intérêt l'an prochain ! », lance **Ron Waxman**, P.d.g. de Frisco Bay et co-actionnaire principal depuis 1977.

Pour son exercice terminé le 31 janvier dernier, Frisco Bay affiche un taux de rentabilité avant impôt de 4 % sur ses revenus totaux, comparativement à 2,5 % un an plus tôt. Le taux de rentabilité moyen des cinq dernières années atteint 1,9 %.

L'émission d'actions sur le marché Nasdaq constitue par ailleurs un deuxième influx majeur de capital extérieur chez Frisco Bay. En février 1987, l'entreprise a consenti une participation minoritaire à des investisseurs institutionnels, dont la **Caisse de dépôt et placement**, en échange de 5,6 M$. « La pression était forte à ce moment pour réaliser une émission publique d'actions dans le cadre du RÉA, mais nous n'étions pas prêts, relate Barry Katsof. Nous avons plutôt choisi de progresser par étapes, en nous dotant d'abord d'un conseil d'administration avec des partenaires institutionnels d'expérience.

« Nous réalisons aujourd'hui que nous avons fait le bon choix. Plusieurs PME qui ont fait des émissions RÉA n'avaient pas la maturité suffisante, avec les résultats que l'on connaît. »



EN BREF

Restructuration majeure chez Cantel Québec

Une restructuration majeure de **Cantel Québec** a émondé les rangs du personnel de direction de l'exploitant de réseaux de téléphonie cellulaire.

Selon les renseignements transmis aux AFFAIRES, au cours des deux dernières semaines, Cantel Québec a mis à pied au moins une dizaine de cadres travaillant au sein de ses services administratifs et techniques.

« Cette réorganisation avait déjà été annoncée, mais les gens à l'interne n'avaient pas réalisé ce que cela impliquait », a affirmé une source au sein de Cantel Québec.

Cantel Québec détient 48 % du marché québécois de la téléphonie cellulaire.

« Dans les faits plusieurs postes de cadres et de professionnels ont été abolis. Selon les renseignements qui circulent, leurs tâches seront maintenant effectuées à partir de Toronto. »

Cantel Canada

Selon notre informateur, la réorganisation s'inscrit dans un programme de réduction des coûts et d'optimisation des services qui a été imposé par la haute direction de **Cantel Canada** à Toronto.

« Il faut reconnaître que **Bell Mobilité** nous livre une lutte féroce. De plus, la concurrence se fera bientôt sur des services qui exigent des investissements majeurs. Cantel doit donc se libérer une marge de manoeuvre financière. » Le président de Cantel Québec, **Paul Jean**, n'a pas retourné les appels des AFFAIRES pour obtenir ses commentaires.

GILLES DES ROBERTS

Six fois plus de capital de risque au Québec qu'au Japon

Contrairement à ce qu'on entend généralement, le Québec regorge de capital de risque.

Si l'on inclut le régime d'épargne-actions (RÉA), volet entreprises en développement, il y a près de six fois plus de capital de risque au Québec qu'au Japon, toutes proportions gardées, et deux fois plus qu'au Canada et aux États- Unis.

C'est la conclusion à laquelle est arrivé **Jean-Marc Suret**, professeur au département de finance et d'assurance de la faculté des sciences de l'administration de l'**Université Laval**.

Le tableau ci-contre, montre la disponibilité de capital de risque dans différents pays, calculée en fonction de leur produit intérieur brut (PIB). Pour rendre la comparaison plus facile, nous avons considéré que le pays où l'offre de capital de risque est la plus abondante, Hong Kong, représente 100. Toutes les données datent de 1989 ou de 1990.

CAPITAL DE RISQUE EN FONCTION DU PIB

	Échelle comparative	Par million de $ de PIB
Hong-Kong	100,0	16,05 $
Royaume-Uni	89,9	14,43 $
Québec (avec le RÉA-D[1])	**76,0**	**12,20 $**
Singapour	68,6	11,01 $
États-Unis	39,9	6,41 $
Canada	36,4	5,85 $
Québec (sans le RÉA-D[1])	**30,2**	**4,85 $**
Corée	26,5	4,25 $
Japon	13,3	2,13 $
Taïwan	10,7	1,72 $
Thaïlande	5,0	0,80 $
Estimations de 1992[2]		
Québec (avec le RÉA-D*)	91,4	14,67 $
Québec (sans le RÉA-D*)	45,7	7,34 $

1 : Régime d'épargne-actions, volet entreprises en développement.
2 : Basées sur les données de 1989 auxquelles on a ajouté les fonds recueillis par le Fonds de solidarité de la FTQ.

Source : Jean-Marc Suret **Tableau : LES AFFAIRES**

DOMINIQUE FROMENT

Où vous établir en Grande-Bretagne.

Vous êtes prêt à établir une base d'opérations en Europe? La Grande-Bretagne est le premier choix de l'industrie canadienne, mais la première étape d'une installation en Grande-Bretagne se planifie ici, au Canada.

Nos bureaux au Canada peuvent vous aider sur tous les aspects d'une installation en Grande-Bretagne.

Pour de plus amples renseignements, veuillez poster le coupon ci-dessous ainsi que votre carte d'affaires ou communiquez avec Anne Beamish au Consulat général de Grande-Bretagne. Tel.: (514) 866-5863. Télec.: (514) 866-0202.

LA 103093

Mon entreprise envisage de s'établir ou de prendre de l'expansion en Europe:

☐ Secteur de la fabrication ☐ Secteur des services

☐ Carte d'affaires ci-joint

Envoyer au Consulat général de Grande-Bretagne
1155 rue University, Bur. 901, Montréal, Québec H3B 3A7

MISEZ D'ABORD SUR LES FAITS, PUIS MISEZ SUR LA GRANDE-BRETAGNE.

BUREAUX À MONTRÉAL, TORONTO, OTTAWA ET VANCOUVER

CANADIAN PENSION & BENEFITS CONFERENCE · INSTITUT CANADIEN DE LA RETRAITE ET DES AVANTAGES SOCIAUX ·

INSTITUT CANADIEN DE LA RETRAITE ET DES AVANTAGES SOCIAUX

FORUM SUR LES PLACEMENTS DES CAISSES DE RETRAITE

- leur rôle en tant qu'investisseurs institutionnels
- leur participation au développement économique régional
- la sécurité des placements et les risques associés à l'insolvabilité des institutions financières

8 CONFÉRENCIERS FERONT LE POINT

Le déjeuner-causerie portera sur la commission sur la régie d'entreprises (Commission Dey), mise sur pied par la Bourse de Toronto.

le mardi 9 novembre 1993
de 8 h 50 à 14 h
Accueil dès 8 h 15

Hôtel Le Reine-Elizabeth, Montréal

Coût, incluant le déjeuner :
200 $ jusqu'au 2 novembre
250 $ par la suite.
(prix réduits pour les membres de l'ICRA)

Inscriptions :
Mme Nathalie Caron
(514) 395-8806

EN BREF

Téléglobe impartit ses services de communication à Cossette

Téléglobe Canada s'est créé un guichet unique de communication en confiant à **Cossette Communication-Marketing** toutes ses activités de publicité, de graphisme et de relations publiques. La filiale de **Téléglobe inc.** (Mtl, *TGO*, 18,25 $) a octroyé ce mandat d'une valeur de 21 M$ et d'une durée de trois ans à l'agence de publicité fondée en 1970 à Québec. Cossette est aujourd'hui la plus importante agence de communication à contrôle canadien.

« Cette décision fait suite à une révision de toutes les activités de Téléglobe Canada, a expliqué aux AFFAIRES **Gilles Leduc**, vice-président, marché canadien, de Téléglobe Canada, qui a piloté pendant neuf mois la négociation avec Cossette.

« Nous sommes venus à la conclusion qu'en communication, nous n'étions pas aussi fort qu'en télécommunication. Le savoir-faire que nous détenons n'était pas à la hauteur de nos besoins à ce chapitre.

« Comme nous avions déjà imparti nos services de traitement de données et de développement informatique à des firmes externes, nous avons décidé de suivre la même voie pour nos besoins en communication. »

La société n'a pas fait d'appel d'offres formel pour attribuer ce contrat.

« Nous avons fait un survol rapide de l'industrie et nous nous sommes aperçus que Cossette représentait la meilleure solution », a souligné M. Leduc.

GILLES DES ROBERTS

Jean-Maurice Savard, président de l'Association des commissaires industriels

Jean-Maurice Savard, directeur général de la **Corporation de développement économique du Kamouraska**, de La Pocatière, a été élu récemment président de l'**Association des commissaires industriels du Québec**.

Une information incorrecte a été publiée à ce sujet la semaine dernière.

Nos excuses.

Imago nie avoir été poursuivie par un concurrent

La société **Imago**, de Marseille, en France, ni avoir déjà été poursuivie par un concurrent relativement à des droits de propriété intellectuelle. Nous avions publié une information à cet effet dans notre édition du 23 octobre dernier.

Éric Weynant, propriétaire d'Imago, nous a fait savoir par le biais de son avocat, **Jacques Salomon**, de Paris, qu'Imago n'a pas été poursuivie relativement à de tels droits.

« Je confirme que, Avocat d'Imago, je n'ai jamais été saisi d'une telle action », affirme Me Salomon dans sa lettre.

Imago, société spécialisée dans les alliages à mémoire de forme, une technologie très prometteuse, est au coeur d'un projet d'établissement d'un **Institut international des alliages à mémoire de forme**, qui doit s'installer dans le Parc technologique de Québec.

Deux autres consultants d'Imago nous ont écrit.

Le cabinet **Germain & Maureau Conseils en propriété intellectuelle**, de Lyon, affirme que le passage concernant les droits de propriété intellectuelle lui paraît totalement erroné.

De son côté, le cabinet **Prince & Associés**, commissaire aux comptes d'Imago, déclare qu'il n'a été informé d'aucun privilège de nantissement de brevets et de licences.

LA *VISA OR* DE LA BANQUE ROYALE

UNE PROTECTION INCOMPARABLE.

UN CHOIX INÉGALÉ DE PRIMES.

LA SEULE CARTE OR À VOUS OFFRIR LES DEUX.

*C*ertaines cartes or offrent d'excellents programmes de primes. Par contre, leurs programmes d'assurances sont parfois limités. À l'inverse, d'autres cartes offrent une bonne protection mais leur choix de primes peut laisser à désirer. Seule la carte *Visa* Or* de la Banque Royale vous offre la combinaison parfaite, soit une protection incomparable pour vos voyages et vos achats *en plus* d'un choix inégalé de primes: cadeaux ou voyages. Il n'est donc pas étonnant que la *Visa Or* de la Banque Royale soit la carte or la plus populaire au pays. Si vous désirez en savoir plus, passez à une succursale de la Banque Royale ou téléphonez au **1 800 363-3967.**

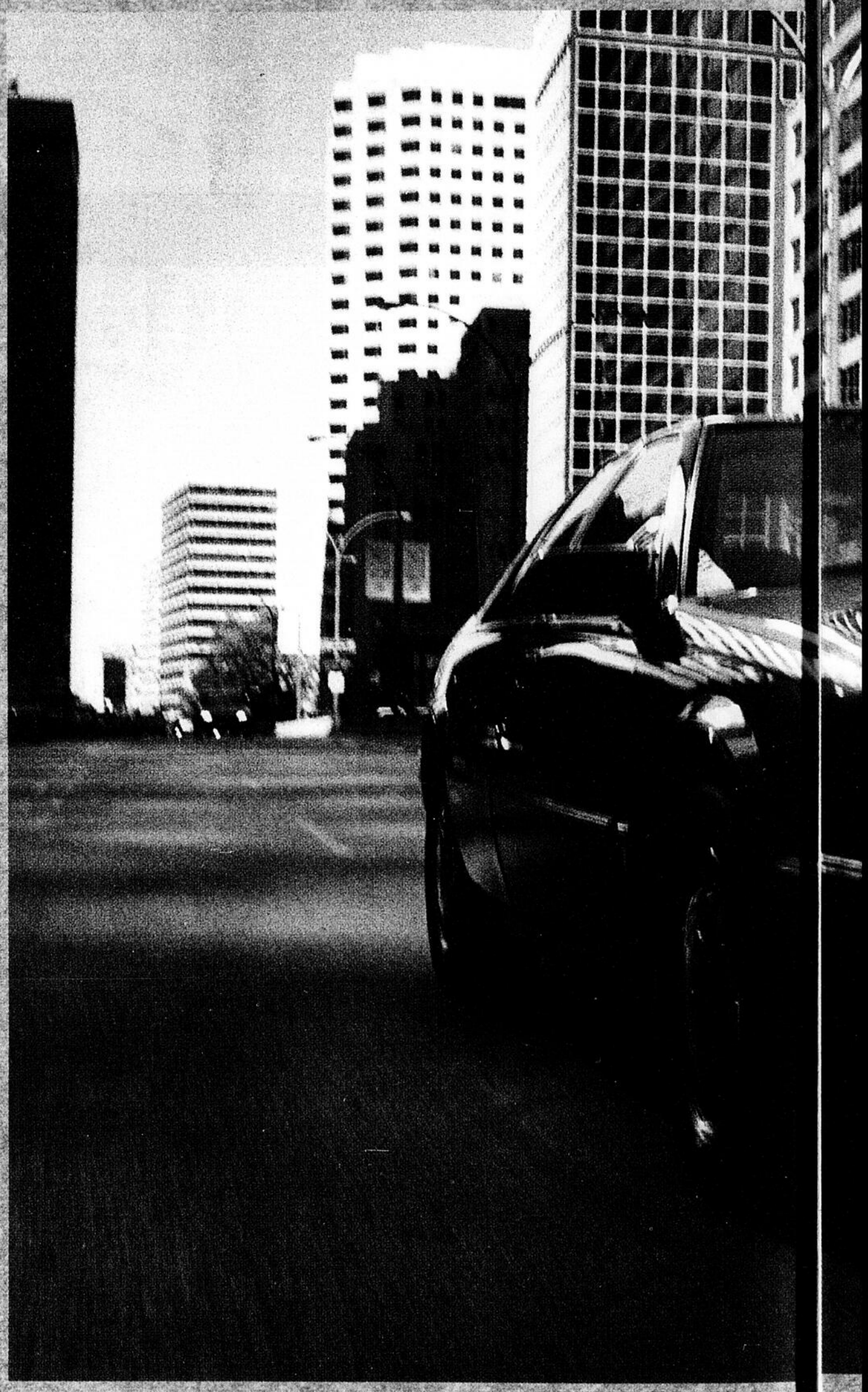
BANQUE ROYALE

* Banque Royale du Canada, usager autorisé de ces marques de commerce.

Donnez la puissance à un seul homme

La puissance. Entre les mains d'un seul.
Le Système Northstar de la Cadillac
Seville STS. Un réseau qui synchronise à
la perfection le groupe motopropulseur
et les systèmes de la suspension, de la
traction asservie et de l'entraînement.

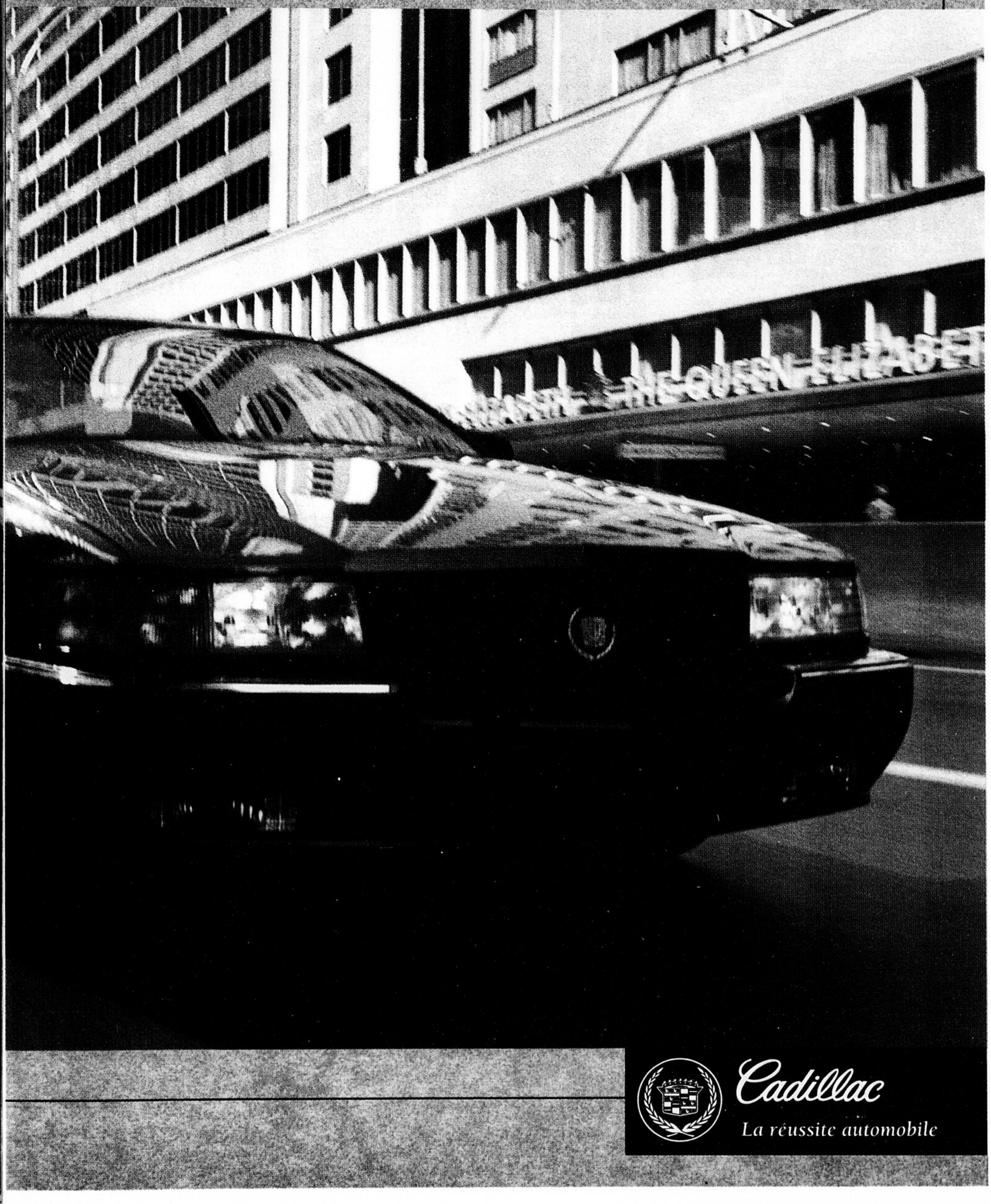
Elle possède l'un des moteurs les plus raffinés de toute l'histoire de Cadillac. Fait entièrement en aluminium coulé, ce moteur V8 à double arbre à cames en tête de 295 chevaux et 32 soupapes offre des performances précises, souples et silencieuses; sans compter qu'il peut rouler 160 000 kilomètres avant une première mise au point. En donnant à un seul moteur la fiabilité, la durabilité et la puissance, on ne peut que provoquer l'envie de tous les autres.



La Cadillac Seville STS 1994 photographiée par Réjean Harel

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT, EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR.

et il provoquera l'envie de tous les autres.



Cadillac
La réussite automobile

Des entreprises du Québec multiplient les

Des usines papetières chinoises modernisées avec des équipements fabriqués à Sherbrooke. Des milliers de jeunes Chinois qui regardent au petit écran une bande dessinée produite à Montréal.

Des équipements d'origine québécoise qui contribuent à fournir l'électricité à des milliers de foyers, d'usines et de bureaux en Chine. Des millions de Chinois qui communiquent par satellites et par micro-ondes avec des équipements fabriqués en banlieue ouest de Montréal.

Des produits et des services d'origine québécoise sont de plus en plus présents en Chine, profitant de l'effort massif de modernisation du pays le plus populeux de la planète.

Cette percée n'a rien d'une nouvelle ruée vers l'or, car la concurrence internationale est féroce et les clients chinois, de plus en plus exigeants.

Pour la plupart des entreprises, leur percée constitue l'aboutissement d'années d'efforts, seules ou en consortium.

La Chine prévoit attirer cette année près de 60 milliards de dollars US en investissement étranger, 10 fois plus qu'il y a cinq ans.

Le taux de croissance du PIB est passé de 4 % en 1990 à 8 % l'année suivante, puis à 12 % en 1992. Il affiche 14 % depuis le début de 1993. Selon des observateurs, le taux de croissance de cette économie de plus d'un milliard d'individus devrait dépasser 5 % l'an pour la prochaine décennie.

Le commerce international de la Chine est aussi en pleine expansion. Les exportations atteindront 100 milliards de dollars US cette année, deux fois plus qu'il y a cinq ans.

Le commerce entre la Chine et le Québec fait écho à ce vigoureux réveil économique. Selon les données du ministère québécois des **Affaires internationales**, le Québec et la Chine échangeront cette année un milliard de dollars en biens et services.

Ce commerce a doublé depuis cinq ans. Le Québec accuse toutefois un déficit commercial important avec la Chine.

Il a atteint 600 M$ l'an dernier comparativement à 312 M$ cinq ans plus tôt.

À titre de comparaison, le déficit commercial du Canada à l'égard de la Chine était de l'ordre de 300 M$ en 1992, grâce à la vigueur des exportations de céréales.

Depuis 1990, les céréales comptent pour 50 à 60 % des exportations canadiennes vers la Chine, de 2,1 milliards de dollars l'an dernier.

Les importations du Québec en provenance de Chine ont atteint 761 M$ en 1992, contre 401 M$ en 1987.

Les exportations du Québec vers la Chine ont suivi une même courbe ascendante, mais avec des chiffres beaucoup plus modestes. Elles ont atteint 162 M$ en 1992 par rapport à 89 M$ cinq ans plus tôt.

Trois principaux secteurs d'activités alimentent cette croissance : les équipements de télécommunications, les équipements papetiers ainsi que l'ingénierie et l'équipement en électricité.

D'autres secteurs promettent aussi des percées intéressantes à moyen terme pour des sociétés industrielles québécoises.

En aéronautique, **Bombardier/Canadair** participait, en septembre dernier, au *China Air Show* de Beijing. L'avionneur montréalais tente maintenant d'intéresser les transporteurs aériens chinois à son jet régional, après avoir vendu cinq jets d'affaires *Challenger* au gouvernement chinois depuis 1986.

En métallurgie, **Canam Manac**, de Saint-Georges de Beauce, prévoit ouvrir une usine de pièces de charpente métallique en banlieue de Beijing d'ici un an.

Canam Manac investit 3 M$ dans la société, qu'il détiendra à 60 % aux côtés de partenaires chinois.

Dans le secteur des télécommunications, **Spar Aérospatiale**, de Sainte-Anne de Bellevue, a été une pionnière en Chine il y a 21 ans.

Elle a fourni la première station terrienne de communications par satellite à Beijing en 1972, à l'occasion de la visite du président américain **Richard Nixon**.

Spar a toutefois dû attendre longtemps avant que cette percée historique fasse boule de neige. Depuis quelques années, le réveil économique de la Chine s'accompagne d'un investissement massif dans les télécommunications.

La Chine investit près de 4 milliards par an dans ce secteur, dont 100 M$ pour les communications par satellites, estime **Victor Bellini**, vice-président aux systèmes de communications et satellites de Spar Aérospatiale.

Le réseau national chinois s'appuie sur deux satellites principaux: *ChinaSat* et *AsiaSat*. Spar Aérospatiale est l'un des principaux fournisseurs de stations terriennes, aux côtés de concurrents internationaux comme **Alcatel** (France), **NEC** (Japon) et **Hughes Electronics** (États-Unis).

Depuis deux ans, Spar travaille sur un contrat majeur de 67 M$ US pour la fourniture et l'installation de 25 stations principales.

Ce contrat a permis à des PME de sous-traitance spécialisée, comme **M2S Électronique** de Québec, d'obtenir des contrats à forte valeur ajoutée.

Spar a aussi deux autres contrats totalisant environ 16 M$ US pour la fourniture d'une centaine de stations terriennes de petite puissance. Ces stations meubleront les réseaux de télécommunications dédiés à certains ministères et agences du gouvernement chinois.

« La Chine fait des pas de géant en télécommunications depuis deux ans. Nous avons obtenu quatre contrats depuis 12 mois et ça ne semble qu'un début », commente Victor Bellini de Spar Aérospatiale.

Micro-Ondes

Deux autres sociétés de la région de Montréal, **SR Telecom** et **Harris Farinon Canada**, sont aussi des figures de proue de la percée québécoise en télécommunications en Chine.

SR Telecom, qui fabrique des systèmes téléphoniques par micro-ondes, terminera l'année 1993 avec quelque 15 M$ US de contrats en Chine.

Habituée de l'exportation (90 % des ventes), SR Telecom en est encore à ses débuts sur le marché chinois.

Elle a installé environ 70

→

Des ingénieurs diversifient leurs contrats

La firme d'ingénierie **SNC-Lavalin** a été l'une des premières entreprises d'origine québécoise à percer le marché chinois, surtout grâce à *Lavalin*.

D'autres firmes de génie-conseil lui emboîtent maintenant le pas, décidées à participer à l'effort massif de modernisation de la Chine. **Dessau International**, de Laval, a obtenu son premier contrat en Chine en 1992. Le contrat, d'une durée de huit mois et d'une valeur de 500 000 $, avait trait à la planification de lignes électriques.

Un deuxième contrat, dans l'entreposage de grains, a suivi en avril dernier. Il s'agit de la première phase d'une projet évalué à 20 M$ à l'échelle de toute la Chine.

Dessau y participe en partenariat avec **Saskatchewan Wheat Pool** et **Howe International**, une filiale de la société d'ingénierie **Agra**.

Les importations de céréales canadiennes par la Chine ont augmenté de 826 M$ à 1,2 milliard depuis 1990.

Dessau International est aussi impliquée dans un projet de 17 M$ pour une ligne électrique de 500 kilovolts dans la province de Szechuan, en collaboration avec **Hydro-Québec International** et **BC Hydro**.

Chez SNC-Lavalin, cinq contrats principaux sont en cours en Chine, pour une valeur approchant 90 M$.

Le plus important d'entre eux a été signé en décembre dernier avec la **China National Import and Export Corporation**. Il concerne l'ajout d'une usine de styrène au complexe gazier de Panjin, dans le nord-est de la Chine. La réalisation du projet de 70 M$ s'échelonnera sur trois ans et demi.

SNC-Lavalin vient par ailleurs de terminer le contrat d'ingénierie de 18 M$ pour une usine de production d'oxyde de propylène à Jiangxi, dans le sud de la Chine.

Dans le secteur hydroélectrique, SNC-Lavalin participe aux études techniques pour deux projets: *Xiaslangdi*, sur la rivière Jaune, et *Longtan* sur la rivière Hongshui.

La firme d'ingénierie montréalaise tente toutefois encore de décrocher le gros lot : le méga-projet des *Trois Gorges*, sur le fleuve Yangtze. La future centrale de 13 000 mégawatts serait la plus grande centrale électrique du monde.

Les premiers travaux d'étude de SNC sur ce projet remontent à 1985. Après quatre ans de travail, le projet a été mis en attente en 1989 à la suite des événements de la Place Tiananmen.

IBRAHIM ELFIKY

- *Auteur du livre Top Vendeur*
- *Spécialiste avec distinction dans la vente et marketing*
- *Maître praticien de la PNL*
- *Maître en mémoire*

COMMENTAIRES

"Je trouve que le séminaire est excellent et très représentatif."
André Dostie, ***Chrysler Canada***

"Ce séminaire est l'expérience de toute une vie. Tout le monde devrait avoir l'occasion d'y assister."
Rose Dolarzo, ***AT&T Canada***

"Ce séminaire offre les outils du succès sur un plateau d'argent."
Joseph Sidaros, ***Canada-Vie***

"Fantastique"
Jean-Luc Dionne, ***Re/Max***

L'ART DE CONCLURE UNE VENTE
La technologie sensationnelle des années 90

Quand des exécutifs des 500 compagnies majeures utilisent nos services et disent que le séminaire est de loin le plus efficace et le plus avancé, on est fier.

VOUS ALLEZ APPRENDRE:

• Les 7 règles d'or pour surmonter les objections • Les 10 secrets d'une présentation réussie • Les 10 clés pour créer un rapport avec les 11 types de prospects • Les 3 principales clés de pré-fermeture d'une vente • Les 3 clés de prospection • Les 4 techniques de persuasion • Comment obtenir des rendez-vous avec même le prospect le plus difficile • Comment éliminer la peur du téléphone ou celle du rejet • Comment conclure la vente sur les 5 catégories d'objections • Comment éliminer le stress et être motivé. ATELIER ET DÉMONSTRATION

Après un jour avec Ibrahim Elfiky vous serez motivé, plein d'énergie et posséderez les techniques les plus avancées.

SÉMINAIRES ENDROITS ET DATES:

Laval	- 17 novembre	- Sheraton Inn Laval
Montréal	- 23 novembre	- Holiday Inn Longueuil
Sherbrooke	- 24 novembre	- Hôtel des Gouverneurs
Chicoutimi	- 29 novembre	- Hôtel le Montagnais
Trois-Rivières	- 1er décembre	- Delta Trois-Rivières
Québec	- 7 décembre	- Hôtel des Gouverneurs (Ste-Foy)

Durée: 8 h 30 à 17 h
Investissement: 135,00 $ plus taxes
Incluant: • séminaire de 8 heures
• livre d'exercices • pauses-cafés • certificat

APPELEZ DÈS MAINTENANT AU
685-0673 (Montréal) ou
1 (800) 661-7661 (partout au Canada)

◆ Carrières

LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est à la recherche d'un(e)

Représentant(e)

Le(la) candidat(e) souhaité(e) a le désir de faire carrière dans la vente et est prêt(e) à relever un défi. La connaissance du milieu de la vente de publicité auprès d'agences et de clients est essentielle.

- Minimum de 2 ans d'expérience de vente et bilingue.
- Sens de l'organisation et connaissance de l'utilisation d'un PC.
- Nous offrons un territoire établi et vous serez rémunéré(e) strictement à commission.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le 1er décembre 1993, **a/s Yvon Tremblay, directeur des ventes, 1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage, Montréal, H3B 4X9.**

Membre du
GROUPE TRANSCONTINENTAL G.T.C. LTÉE

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous

percées en Chine

systèmes jusqu'à maintenant, surtout dans le sud de la Chine où elle a un bureau de service depuis trois ans. SR Telecom a ouvert un deuxième bureau à Beijing au début de 1993.

Harris Farinon Canada est aussi active dans le secteur des télécommunications par micro-ondes sur le marché chinois.

Cette filiale montréalaise du groupe américain **Harris** a utilisé son autonomie et son expérience sur les marchés d'exportation pour établir un partenariat en Chine.

C'est un Québécois, **Pierre Bernier**, ex-p.d.g. de Harris Farinon Canada, qui a obtenu un premier mandat de trois ans pour lancer la coentreprise, **Schenzhen Harris Telecom**, située à une heure trente de Hong Kong par train.

Depuis cinq ans, Harris Farinon Canada a obtenu près de 50 M$ CAN en contrats en Chine.

« Nous fonctionnons avec des agents, mais nous en sommes venus à la conclusion qu'il fallait être sur place pour continuer à développer le marché chinois. Le gouvernement chinois fait des pressions pour augmenter les retombées locales », indique **François Lavery**, directeur des ventes chez Harris Farinon Canada.

L'entreprise montréalaise est actionnaire à 55 % de Schenzhen Harris Telecom, lancée en mars dernier.

Le plan de développement de la co-entreprise prévoit d'abord la mise sur pied d'une force de vente et de service. Elle évoluera ensuite vers l'assemblage final des équipements à partir des composantes provenant de l'usine de Dorval.

Selon M. Lavery, la perte de travail d'assemblage à l'usine de Dorval sera alors compensée par l'essor d'une génération d'équipements récemment introduite.

Pâtes et papier

Avec des centaines d'usines en mal de modernisation, l'industrie des pâtes et papiers en Chine est devenue un débouché important pour des manufacturiers québécois depuis quelques années.

Des entreprises de services-conseils en modernisation d'usine, comme **Walsh Automation**, de Montréal, convoitent aussi ce secteur pour effectuer leur première percée sur le marché chinois.

Son vice-président, **Jacques Gariépy**, a effectué plus tôt cet automne un séjour de trois semaines en Chine. « Je n'ai jamais vu autant de projets de construction. C'est incroyable ce qui se passe là-bas », lance-t-il. Une équipe de Walsh Automation se rendra bientôt en Chine pour amorcer un projet de modernisation de l'une des 20 usines papetières de la région de Shanghai.

Pour sa part, le **Consortium industriel canadien** (CIC), qui regroupe divers fournisseurs québécois d'équipement papetier, a déjà près de 100 M$ en contrats à son actif en Chine.

CIC est né il y a huit ans de l'association entre des entreprises comme **Ingersoll-Rand** (Sherbrooke), **Hymac** (Laval), **Foxboro Canada** (Dollars-des-Ormeaux), ABB Canada (Saint-Laurent) et **NLK International** (Montréal), sous l'impulsion de la **Société de développement industriel** (SDI).

CIC courtise le marché chinois depuis 1988 face à des concurrents scandinaves aguerris. Le consortium a un bureau de représentation permanente à Beijing depuis un an seulement.

Selon son directeur général, **Jean-Marc Joncas**, CIC surveille simultanément quelque 20 projets industriels papetiers en Chine.

Le consortium prévoit signer son prochain contrat en décembre prochain: un projet évalué à 30 M$ CAN pour une usine de pâte d'une capacité de 500 tonnes par jour.

CIC a aussi déposé une soumission pour un projet d'usine de pâte de 102 000 tonnes par an évalué à 75 M$ CAN. Le projet sera réalisé dans une localité de la région voisine de Hong Kong.

Électricité

La production et la distribution de l'énergie électrique en Chine constitue aussi un marché alléchant pour des ingénieurs, des industriels et même des financiers québécois. La Chine prévoit investir 25 milliards de dollars US d'ici l'an 2000 pour doubler sa capacité de production d'électricité.

L'offre suffit mal à la demande dans certaines provinces, particulièrement celles du sud en plein boom économique. De plus, l'électrification rurale n'a pas encore rejoint au moins 120 M de paysans chinois.

De telles perspectives de marché ont incité le groupe financier **Power**, de Montréal, Hydro-Québec et **Ontario Hydro** à s'associer en coentreprise dans le *Groupe d'énergie Asia* (*Asia Power Group*). Le trio prévoit investir 100 M$ en projets électriques en Chine d'abord, mais aussi dans d'autres pays asiatiques.

Avant le *Groupe d'énergie Asie* toutefois, d'importants fabricants d'équipements électriques établis au Québec ont aussi misé sur un consortium pour percer le marché chinois. Ces fabricants sont regroupés sous la société *Capsep*, ou *Promotion canadienne des exportations de systèmes de puissance*.

Il s'agit de **ABB Canada**, qui a des usines à Montréal et Varennes, de **GEC Alsthom**, à Tracy (ex-*MIL*) et LaPrairie (ex-*Cegelec*), ainsi que de **GE Canada** et de **DBS Escher Wyss** (ex-*Dominion Bridge*), qui ont leurs usines à Lachine.

Ces fabricants avaient établi une base industrielle au Québec afin de servir l'essor hydro-électrique majeur des 40 dernières années.

Ensemble, ces entreprises se sont acquis une participation majeure pour la réalisation de la centrale *Geheyan* de 1 280 mégawatts sur la rivière Qing Jiang, un affluent du fleuve Yangtze.

Selon **Wido Hoville**, vice-président international, d'ABB Canada et président de *CAPSEP*, il s'agit d'un projet dont la facture devrait atteindre le milliard de dollars.

PME spécialisée

Des contrats de ce genre permettent aussi à des PME spécialisées d'origine québécoise de se faufiler comme fournisseur d'équipement de pointe. C'est le cas de **Systèmes M3i**, de Longueuil, un concepteur et fabricant de grands écrans de contrôle pour les compagnies de services publics.

M3i connaît une croissance rapide grâce à ses succès sur des marchés internationaux. L'entreprise regroupe maintenant 230 personnes à son siège social de Longueuil ainsi que ses bureaux de Chicago, Los Angeles, Paris, Londres et Singapour.

M3i a signé son premier contrat en Chine en août dernier, après 10 mois de négociations en collaboration avec des associés chinois.

Il s'agit d'un contrat de 950 000 $ pour l'installation d'un système de grand écran mosaïque dans la salle de contrôle du **Shanghai Eastern Power Supply Bureau**. Le projet est financé en partie par le programme de coopération industrielle de l'**Agence canadienne de développement international** (ACDI).

MARTIN VALLIÈRES

Le cinéma québécois sur les écrans chinois

Le cinéma québécois, particulièrement celui destiné aux enfants et aux jeunes familles, effectue une percée sur le vaste marché chinois.

Cet automne, par exemple, une série d'animation produite à Montréal, *Croc Blanc*, initie des milliers de jeunes téléspectateurs de Beijing aux aventures du romancier **Jack London**.

La série de 26 épisodes d'une demi-heure, co-produite et distribuée par **Cinar** de Montréal, constitue l'une des premières ventes réalisées par l'entremise de la nouvelle *Société d'exportation audio-visuelle Canada-Chine*. Cinar avait déjà vendu les droits de diffusion de *Croc Blanc* dans une quarantaine de pays.

Le consortium, lancé en août dernier, a notamment permis aux exportateurs québécois de films et d'émissions de se doter d'une représentante commune et permanente à Beijing.

Le projet a obtenu une aide financière de 16 000 $ en deux ans de **Téléfilm Canada**, la société d'État fédérale de financement en cinéma et télévision.

Outre Cinar, le groupe **Astral Communications**, les **Films Transit** et les **Productions La Fête** de **Rock Demers**, qui a vendu ses films *Contes pour tous* autour du monde, sont parmi les firmes québécoises en tête du consortium d'exportation.

« La présence d'un agent permanent en Chine nous permet de percer un marché qui, autrement, aurait pu demeurer impénétrable, commente **Louis Fournier**, directeur de la distribution chez Cinar. C'est loin d'être le *Klondike* mais il s'agit d'un marché d'avenir et c'est important d'y être.

« Un agent sur place à Beijing constitue aussi le meilleur moyen de contrôler nos contrats de diffusion, même si la Chine a meilleure réputation à cet égard que certains de ses voisins d'Asie.

« Lors des négociations avec un diffuseur régional, comme *Beijing Television* pour *Croc Blanc* par exemple, il faut savoir que la législation chinoise en audiovisuel prévoit qu'un tel contrat de diffusion prend aussi valeur de contrat national. Tous les diffuseurs régionaux peuvent ensuite s'échanger la série. »

Les diffuseurs chinois cherchent-ils une image québécoise ou canadienne particulière dans ces productions ?

« Pas du tout! , selon Louis Fournier, de Cinar. Au contraire, les différences culturelles sont telles que les diffuseurs chinois recherchent les productions avec les thèmes les plus universels.

« C'est sans doute pourquoi les Chinois s'intéressent à nos productions pour les jeunes, comme *Croc Blanc*, de Cinar, ou les *Contes pour tous*, de Rock Demers, plutôt que des séries comme *Lance et Compte* ou les *Filles de Caleb*.

École des Hautes Études Commerciales
Affiliée à l'Université de Montréal

HEC

Médaillée d'or 1993
de la Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés du Québec (CGA)

Au sommet des honneurs

L'École des Hautes Études Commerciales de Montréal est fière de souligner la réussite exceptionnelle de l'une de ses récentes diplômées, **Mme Diane Desautels,** qui vient de remporter la médaille d'or 1993 de la Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés du Québec (CGA).

Cette distinction lui a été décernée pour avoir obtenu la meilleure moyenne québécoise aux examens d'accès de comptabilité, de finance, de fiscalité et de vérification interne de la Corporation.

Mme Desautels est l'une des premières titulaires du nouveau baccalauréat en gestion (B.Gest.) des HEC. Elle a effectué trois certificats : comptabilité I et II et gestion d'entreprise.

Toutes nos félicitations.

L'esprit d'entreprise

La Chine : un marché sous-exploité, mais difficile à comprendre et à pénétrer pour les Canadiens

Wang Guozheng vit au Québec depuis 1989, mais il n'a toujours pas compris comment il se fait que si peu de compagnies canadiennes soient si peu présentes sur le marché chinois.

« Les Chinois sont incapables de nommer des produits canadiens parce qu'il n'y en a pas en Chine. Ce que les Chinois connaissent du Canada, c'est **Normand Bethune**, ce médecin canadien qui est devenu un héro national après avoir soigné l'armée de **Mao Tsé-Toung** pendant la grande marche qui a porté au pouvoir le Parti communiste chinois.

« Les appareils électroniques, c'est l'affaire des Japonais, explique M. Guozheng; la machinerie industrielle moderne, c'est en bonne partie l'affaire des Allemands; les Français sont très présents dans les secteurs de l'aéronautique et des télécommunications; enfin, les Américains règnent dans le secteur des ordinateurs, de l'armement sophistiqué et de certains produits de consommation (*Coke*, *Marlboro*, etc.)

Et pourtant, affirme en substance M. Guozheng, le Canada possède de la technologie et des compagnies importantes, telles **Northern Telecom** (matériel de télécommunications), **Bombardier** (avions, transport en commun), **Domtar** (papier et matériaux de construction), **Alcan** (aluminium) etc.

« On ne connaît pas ces grands noms en Chine, déplore M. Guozheng; pourtant la Chine représente sûrement un marché pour ces compagnies. »

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Wang Guozheng : « La Chine est un pays pour les gens qui aiment le risque et la fortune. »

Besoins des Chinois

Selon M. Guozheng, la Chine est le plus important chantier de construction au monde. Ses besoins sont énormes aussi bien au niveau des infrastructures que des produits de consommation.

Voici des besoins identifiés par M. Guozheng. Les usines sont vieilles et ont besoin de changer leurs équipements, qui datent des années 1950 et 1960.

La construction d'immeubles à logements et la rénovation domiciliaire sont des domaines où les besoins sont énormes; cela veut dire des marchés pour les matériaux, tuiles, matériel de peinture, stores, etc.

« Quelqu'un qui a de l'argent peut acheter son logement. Le gouvernement vend des terrains, même aux étrangers », dit-il.

Le papier de qualité est très rare en Chine. Les papiers mouchoirs et essuie-tout n'existent pas en Chine; le papier hygiénique de qualité y est rare.

L'industrie des transports manque d'équipements. On manque de trains pour les passagers.

La Chine est polluée. Il y aura bientôt un marché énorme pour les équipements de protection de l'environnement dans toutes sortes de domaines.

L'industrie pétrochimique y est peu développée; les produits de nettoyage font gravement défaut et les sacs manquent (emballage, déchets).

Très grande ouverture des Chinois

M. Guozheng soutient que la Chine est très accommodante pour l'investissement étranger. « Tout est possible pour l'entreprise qui veut s'implanter en Chine ou y faire des affaires. Le régime politique est toujours en place, mais le système de la libre entreprise est très florissant.

« Contrairement à l'URSS, qui a abandonné son système politique en même temps qu'elle s'ouvrait à la libre

→

Wang Guozheng : une longue expérience des rapports entre la Chine et les étrangers

Wang Guozheng, 36 ans, a une longue expérience des rapports entre les autorités chinoises et les étrangers.

À neuf ans, le gouvernement chinois l'a sélectionné pour étudier le français et devenir un interprète. Son français est parfait. Il détient un baccalauréat en langue et littérature françaises de l'Université de Nanjing.

Sitôt diplômé, il est recruté en 1982 comme interprète par l'**Aerospace Technical Import China Company**, la société d'État qui achetait des hélicoptères et d'autres équipements de l'**Aérospatiale** de France. Puisqu'il était l'interprète des ingénieurs et techniciens chinois et français pour la négociation des conditions d'achat et l'acquisition de l'expertise technique pour exploiter et entretenir ces équipements, il finit par devenir un expert technique pour ce type de produits. Il a beaucoup voyagé avec le président d'Aerospace Technical.

Attiré par le journalisme, il quitte ses fonctions en 1984 et passe au **Quotidien du peuple** et au **Quotidien de la relation publique**, où il reste deux ans. De là, il passe à l'Académie des sciences sociales de Beijing comme étudiant, chercheur et traducteur de documents scientifiques; il en sort en 1987 avec en poche une maîtrise; il travaille aussi à contrat pour l'Aérospatiale française, qui continue de vendre du matériel au gouvernement chinois. Après un séjour au ministère de la construction, il publie en 1988 un livre, *La réforme immobilière en Chine*, qui sera traduit en Japonais.

En 1989, grâce à ses relations avec l'Aérospatiale, il émigre au Canada pour étudier en communications. Il s'inscrit à la faculté des arts de l'**Université Laval**, d'où il ressort deux ans plus tard avec une maîtrise en communication publique.

Jusqu'à maintenant, le marché du travail ne l'a pas bien servi, ayant vogué de contrat temporaire en contrat temporaire, tantôt pour Radio-Canada, tantôt pour l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue.

Ne connaissant pas le monde des affaires québécois et n'y ayant pas de contact, il n'est pas parvenu à dénicher du travail auprès d'entreprises qui sont à la recherche d'un intermédiaire chinois, ce qu'il veut faire. Malgré un marché du travail difficile, il continue néanmoins d'espérer qu'il se trouve sûrement quelque part une entreprise qui voudra profiter de sa connaissance de la Chine et de ses talents d'intermédiation entre Occidentaux et Chinois.

UNIVERSITÉ LAVAL
Sciences de l'administration

Formation continue

LA GESTION QUOTIDIENNE DE LA COMMUNICATION ORGANISATIONNELLE

Gérer au quotidien : la relation entre le style de gestion, le mode de communication et le pouvoir

Formateur:
René Blais, M.A., C.R.I.

Date: les 23, 24 et 25 novembre 1993
Heure: 9 h à 17 h

Renseignements et inscription
Tél : (418) 656-3202
Fax : (418) 656-5538

L'Association Canadienne de l'Informatique

Conférence Annuelle
Cette conférence est commanditée par Bell SYGMA

Le 9 novembre 1993
L'hôtel Intercontinental, salon Sarah Bernhardt

La gestion des attentes

Naomi Karten, présidente de Karten Associates inc. dont le livre à paraître a inspiré le thème de cette conférence, ouvrira la journée de colloque avec
"Managing Expectations"

Peter de Jager, auteur de nombreux articles dans InfoCanada, suivra avec sa présentation intitulée
"Managing the Seduction of Software Upgrade"

Jack Donohue (the coach), entraîneur pendant plus de 18 ans de l'équipe olympique canadienne de basket-ball, donnera la conférence qui suit le déjeuner

Paul Kennedy, président de la International Data Corporation prendra la relève pour nous parler de
"Managing the Increasing Expectation of Professionnal Services"

Louis Martin, directeur de maîtrise en informatique de l'université du Québec à Montréal nous fera part de ses réflexions sur l'évolution du rôle des informaticiens et informaticiennes pour répondre à la question:
"Faut-il tuer le messager de la bonne nouvelle?"

Frais d'inscription de $200.00 pour les membres et de $250.00 pour les non-membres et de $150.00 pour les étudiants de niveau universitaire

Cartes de crédit acceptées – Inscription: (514) 662-1420

entreprise, la Chine a commencé sa réforme par l'économie. C'est très habile d'avoir précédé comme cela. »

Selon un rapport de la **Central Intelligence Agency** auquel a récemment fait écho un journal de Toronto, l'investissement direct étranger en Chine a quadruplé depuis 1991 et doit atteindre cette année 58 milliards de dollars US. Or, 70 % de ces capitaux viennent de pays asiatiques, principalement de Hong Kong, de Taïwan et du Japon. Très peu viennent d'Europe et de l'Amérique du Nord.

Néanmoins, des entreprises d'ici viennent d'annoncer des initiatives en Chine. **Power Corporation, Hydro-Québec** et **Ontario Hydro** viennent de créer **Groupe Énergie Asie** pour investir dans des projets de production, de transport et d'électricité en Chine; les trois partenaires mettront 100 M$ dans cette société. De son côté, le **Groupe Canam Manac** va construire une usine de fabrication de composantes d'acier de charpente de 129 000 pi² en association avec une société chinoise; Canam aura 60 %.

Désireux de développer l'économie chinoise et d'améliorer le niveau de vie de ses citoyens, le gouvernement chinois permet à peu près n'importe lequel arrangement avec les entreprises étrangères qui veulent s'installer en Chine.

« Il n'y a pas de contrainte au niveau de la propriété et il en va de même en ce qui concerne le rapatriement des profits. »

Bien entendu, les Chinois préfèrent les entreprises en coparticipation, d'autant plus qu'ils privilégient les transferts de technologie afin de prendre en mains leur développement.

Il croit aussi que les entreprises mixtes sont également à l'avantage des Canadiens, car il n'est pas facile pour un étranger de s'aventurer seule dans un pays aussi différent que la Chine au plan culturel et des mentalités.

M. Guozheng soupçonne que l'absence des Canadiens s'explique surtout par le fait qu'ils ne savent pas trop comment s'y prendre pour aborder le marché chinois et entreprendre des négociations qui devraient mener à faire des affaires avec les Chinois.

JEAN-PAUL GAGNÉ

« Vous rencontrerez un beau grand blond... »
J'ai jamais été aux Marquises mais
j'ai quand même choisi un vol sans
escale, pour arriver plus tôt, au cas...

PLUS DE VOLS SANS ESCALE DU CANADA
POUR PLUS DE DESTINATIONS AUX ÉTATS-UNIS

Avec plus de vols sans escale pour La Guardia et les seuls vols sans escale pour Newark,
Air Canada est le transporteur aérien nº 1 entre Montréal et New York.
De plus, avec nos partenaires Continental et United Airlines, nous vous offrons plus de
200 destinations américaines vous donnant toutes droit aux milles Aéroplan[MD].

Air Canada

EN BREF

The Second Cup: une autre chaîne de bistros à café pour le Québec

Dès novembre prochain, **The Second Cup** (Tor. *SKL*, 6,125 $) étendra bientôt son concept de bistro à café au marché québécois.

L'entreprise torontoise ouvrira deux points de vente dans le marché montréalais sous la bannière *Les Cafés Second Cup*. Le premier sera situé aux **Galeries d'Anjou** et l'autre à l'intersection de la rue Saint-Denis et du boulevard de Maisonneuve.

« Par la suite, on en ouvrira au moins trois autres durant la première moitié de 1994. On continue à étudier des sites potentiels », a indiqué aux AFFAIRES **Johanne Archibald**, directrice du marketing de The Second Cup.

La société étudie deux axes de croissance pour couvrir le marché québécois.

Les bistros traditionnels et des points de vente situés dans des hôpitaux, cinémas et universités. À Toronto, The Second Cup exploite un bar à cappuccino à l'hôpital *Mont Sinaï*.

« Comme on l'a fait ailleurs au Canada, on aborde le Québec par l'intermédiaire d'un plan de franchisage qui couvrira les principaux centres urbains et certaines régions touristiques », a souligné Mme Archibald.

Facteurs de différenciation

Selon Mme Archibald, The Second Cup est différent de **A.L. Van Houtte**, qui exploite 100 bistros à café au Québec.

« D'abord, notre aménagement est un peu plus luxueux. Notre gamme de produits est plus étendue; plusieurs de nos mélanges sont exclusifs et tous nos cafés sont décaféinés.

The Second Cup exploite 183 points de vente au Canada, surtout en Ontario, et trois aux États-Unis sous l'appellation *Coffee Plantation*. The Second Cup affirme servir quotidiennement plus de 100 000 clients.

Pour l'exercice terminé le 26 juin 1993, l'entreprise a réalisé des ventes de 53,7 M$ (4,6 % de plus qu'en 1992) et un profit net de 1,1 M$ (comparativement à 219 000 $ l'année dernière).

Pour le premier trimestre terminé le 18 septembre, la société affichait une diminution de ses ventes (1,7 M$, comparativement à 1,8 M$ pour les trois premiers mois de la période précédente), mais son bénéfice s'accroissait pour atteindre 128 000 $, au lieu de 113 000 $ l'an dernier.

Le président de Ro-Na prévoit un nettoyage dans le secteur de la distribution

Le distributeur traditionnel est condamné à disparaître, soutient **Robert Dutton**, président du **Groupe Ro-Na**.

Prenant la parole devant les membres de l'**Association canadienne des fabricants de produits de quincaillerie et d'articles ménagers**, réunis à Laval, M. Dutton a sonné le glas de ceux qui ne sont que « l'intermédiaire entre le manufacturier et le détaillant ».

Il a rappelé qu'entre 1963 et 1993, le nombre de distributeurs d'articles de quincaillerie et de matériaux est passé de 460 à 140 aux États-Unis. Quant aux groupements d'achats, « il en existait 65 il y a 30 ans. Il en restera trois en l'an 2000 », prédit-il.

Selon lui, la consolidation, la mondialisation des marchés et une trop grande attention accordée à l'autonomie ont eu raison de ces entreprises. La voie d'avenir est celle qu'emprunte Ro-Na : créer un réseau intégré de distribution et de détail appartenant à des clients actionnaires.

M. Dutton a assuré son auditoire que ce positionnement permettra à Ro-Na « d'augmenter sa part de marché de 25 % à 30 % d'ici trois ans et de devenir d'ici l'an 2000 un joueur majeur au Canada ».

Pour remplir cette promesse, Robert Dutton planifie une percée majeure du marché ontarien.

Selon les renseignements recueillis par LES AFFAIRES, le conseil d'administration de Ro-Na a adopté au cours de l'été un plan d'affaires pour pénétrer le marché ontarien et attribué des budgets pour démarrer cet exercice.

L'objectif prévu est ambitieux : aller chercher au moins 30 % du marché de détail de la quincaillerie en Ontario, qui est évalué à plus de trois milliards de dollars.

Ro-Na compte avoir, d'ici la fin de 1994, 50 quincailleries ontariennes sous les bannières *Ro-Na Hardware* et *Ro-Na Home Center* et 35 pépinières à l'enseigne de *Botanix*.

Selon les données compilées par Ro-Na, il existe 3 000 marchands de quincaillerie en Ontario; ils s'approvisionnement auprès de grossistes traditionnels ou d'autres groupements d'achats (ce nombre exclut les 300 marchands **Home Hardware**, une chaîne qui fait partie d'un groupe d'achat avec Ro-Na et la société américaine **HWI**).

Pointe-Claire aura un Réno-Dépôt

Avec la construction d'un magasin entrepôt à Pointe-Claire, le **Groupe Val Royal** ajoutera un quatrième point de vente au réseau *Réno-Dépôt*.

La société a commencé les travaux de construction du bâtiment de 126 000 pi² qui sera contigu au centre commercial *Fairview*, dans la banlieue ouest de Montréal.

Réno-Dépôt se spécialise dans la vente de matériaux de construction, de produits de rénovation, de décoration et de jardinage.

Selon les données publiées par Val Royal, le projet de Pointe-Claire exigera un investissement de 20 M$ et se traduira par la création de 400 emplois.

Le Groupe Val Royal exploite déjà des *Réno-Dépôt* à Brossard et à Anjou et s'affaire à la construction d'un autre magasin à Laval.

Le plan d'affaires de l'entreprise prévoit la construction d'une dizaine de ces entrepôts au Québec; il s'agit d'un investissement global de 200 M$ qui créera 3 000 emplois.

Provigo et Air Miles : dissidences

Une dizaine d'exploitants de supermarchés **Provigo** n'ont pas adhéré au programme de marketing *Air Miles*.

Ces marchands sont membres du groupe de marchands qui ont inscrit une poursuite en dommages contre Provigo au sujet de la concurrence déloyale que leur livreraient les magasins à grande surface *Maxi* et les magasins entrepôt *Héritage*, qui sont la propriété de Provigo.

Rejoint par LES AFFAIRES, un de ces marchands a indiqué que « pour l'instant, on n'endosse pas le plan *Air Miles* parce qu'il y a d'autres choses à régler avec Provigo avant de s'embarquer dans de nouvelles affaires avec eux ».

Cet exploitant de supermarché s'est dit « encouragé » par l'arrivée de **Pierre Mignault** à la direction de Provigo et de la nomination d'**Yvan Bussières** à la direction de **Provigo Distribution**.

« Même si M. Mignault nous a fait bien mal du temps qu'il dirigeait le **Club Price**, c'est quelqu'un qui a fait ses preuves dans l'alimentation. Quant à Yvan (Bussières), c'est un homme qui a une excellente compréhension de nos problèmes et de nos attentes. Pour le moment, rien ne bouge dans notre dossier, mais on a bon espoir qu'il y aura des développements positifs d'ici quelques mois. »

GILLES DES ROBERTS

Sessions de perfectionnement en gestion et en communication

Automne 1993

Pour gestionnaires, professionnels et dirigeants d'entreprise

Quelques places disponibles !

• Entrevue de sélection	4-5 novembre 1993
• Conduite de réunions	8-9 novembre 1993
• Communication interpersonnelle	9-10 novembre 1993 COMPLET
Nouvelles dates	25-26 janvier 1994
• Gestion des entreprises familiales	10 novembre 1993
• Planification de la communication stratégique	11 novembre 1993
• Planification stratégique : secteur privé	11-12 novembre 1993
• Techniques d'animation	17-18 novembre 1993
• Développer ses talents de gestionnaire	23-24 novembre 1993
• Études de marché	24-25 novembre 1993
• Gestion des activités de vente et « coaching »	29-30 novembre 1993
• Analyse financière pour non-initiés	1er-2-3 décembre 1993
• Gestion participative	2-3 décembre 1993

UQAM

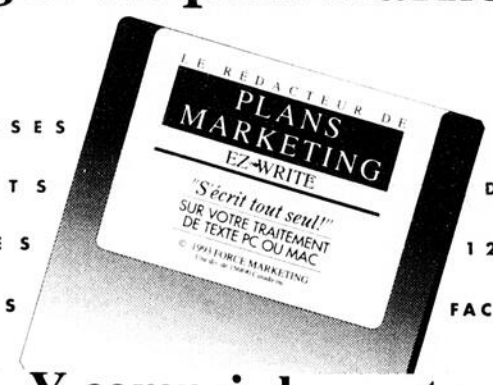
POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES DÉTAILS OU POUR RECEVOIR UNE BROCHURE SUR L'ENSEMBLE DE NOS SERVICES, CONTACTEZ-NOUS.

SERVICE DE FORMATION SUR MESURE
(514) 987-4068

Université du Québec à Montréal

OBJECTIFS · CIBLES · STRATÉGIES · TACTIQUES · DISTRIBUTION

Tout ce qu'il vous faut pour rédiger un plan marketing.



ENTREPRISES
PRODUITS
SERVICES
MARCHÉS

33 SUJETS
DÉJA ÉCRIT
12 000 MOTS
FACILE ET RAPIDE

Y compris les mots.

Conçue par des conseillers, cette disquette vous offre les mots et l'expertise pour rédiger votre plan marketing sur n'importe quel traitement de textes PC ou Mac. Le texte préalablement écrit, grâce à son format multi-choix incluant des conseils d'experts, vous permet de réaliser en un rien de temps un plan marketing digne d'un spécialiste. Un plan marketing à la portée de vos doigts **pour seulement 99 $.**

COMMANDEZ AU (514) 762-3212 ou 1-800-363-9939
ou chez COLES et MICRO BOUTIQUE 1-800-263-4477

GROSSISTES · MAGASINS DE DÉTAIL · MARKETING DIRECT
MARCHANDISAGE · PUBLICITÉ · PROMOTION DES VENTES
RELATIONS PUBLIQUES · ÉVÉNEMENTS · TÉLÉMARKETING

Aménagement d'une aire d'alimentation au Carrousel du Louvre

Camdi perce le marché des foires alimentaires en Europe

Un groupe de design québécois a fait la barbe à **McDonald**, pour la construction et l'exploitation d'une foire alimentaire au *Musée du Louvre*.

Camdi International (Montréal) vient de mettre la touche finale à l'aménagement d'une aire d'alimentation qui regroupe 12 restaurants à l'entrée du **Carrousel du Louvre**, une galerie commerciale qui relie le métro de Rivoli au musée national à Paris.

« C'est un contrat qui donne beaucoup de visibilité à Camdi en France, un marché qu'on prospecte depuis cinq ans », a expliqué aux AFFAIRES le président de l'entreprise, **Yves Montpetit**.

« C'est aussi un projet d'envergure. Le Carrousel du Louvre est un carrefour culturel et commercial où passent annuellement huit millions de personnes. C'est une très belle occasion d'affaires. »

Ce ne sont toutefois pas les premiers pas de Camdi sur la scène internationale. Fondée en 1970, l'entreprise a collaboré avec des promoteurs immobiliers pour concevoir des foires alimentaires à Los Angeles, Londres, Sao Paulo et au Koweït.

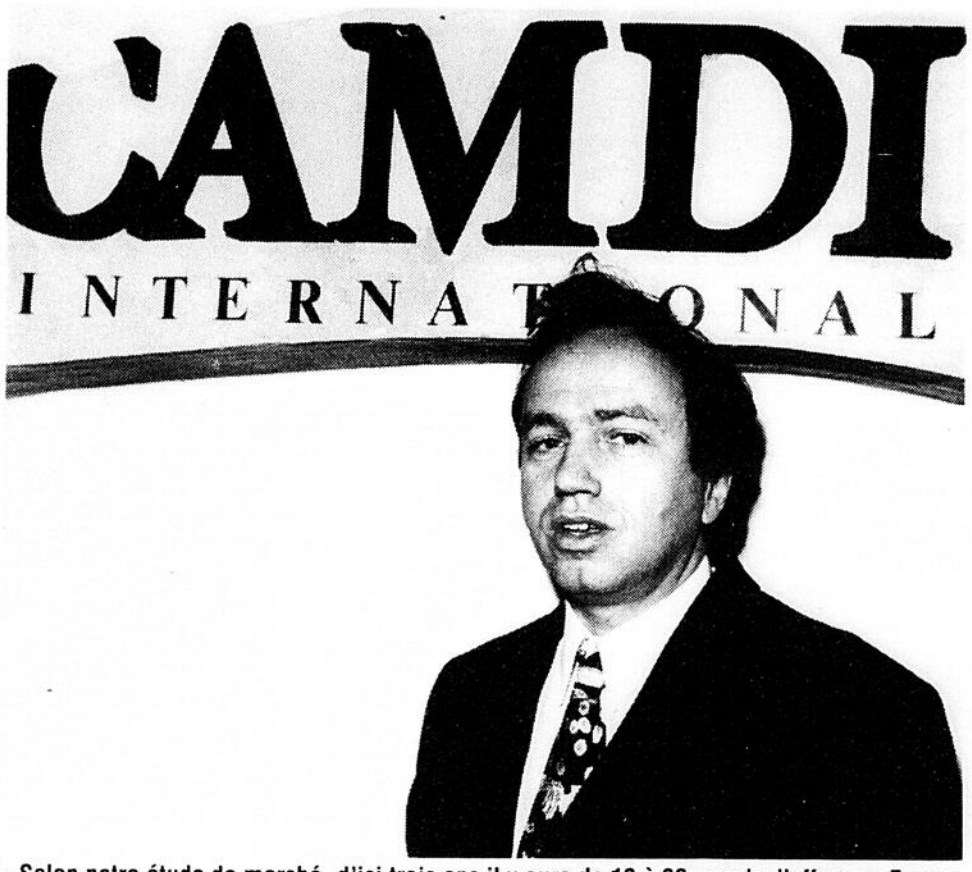


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« Selon notre étude de marché, d'ici trois ans il y aura de 12 à 20 appels d'offres en France pour la conception et l'exploitation de foires alimentaires. On espère bien être sur les rangs pour chacun de ces mandats », a déclaré Yves Montpetit.

Clés en main

Dans le cas du Carrousel du Louvre, le rôle de Camdi dépasse la simple fonction du design de l'aire de restauration.

« On a été choisi parce qu'on leur a proposé un contrat clés en main. On crée et aménage la foire alimentaire, mais on a aussi trouvé un investisseur pour prendre possession du bail et des exploitants pour chaque comptoir. »

Pour clore le contrat, Camdi a persuadé la société immobilière française **Coginvest** (Paris) d'investir 5 M$ dans le projet, qui sera toutefois géré par des représentants de Camdi à Paris.

Coginvest assume les frais de construction et détient le bail commercial du Carrousel du Louvre.

Étude de marché

La société immobilière sera aussi le partenaire de toutes les foires alimentaires que Camdi réalisera dans l'hexagone. « Selon notre étude de marché, d'ici trois ans il y aura de 12 à 20 appels d'offres en France pour la conception et l'exploitation de foires alimentaires.

« On espère bien être sur les rangs pour chacun de ces mandats », a souligné M. Montpetit.

Camdi arrive toutefois en France avec un concept de foire alimentaire qui diffère de ce qu'on retrouve en Amérique du Nord.

« On s'est guidé à partir d'une étude de marché qui indiquait que les Français aiment la restauration rapide, mais dans un environnement un peu plus luxueux que ce qui est offert au Canada et aux États-Unis.

« Le mobilier et les éléments visuels sont donc plus recherchés. Les cuisines sont ouvertes et les tables de cuisson incorporent les dernières technologies.

Au chapitre de l'offre alimentaire, Camdi a recruté des restaurateurs déjà établis dans la région parisienne.

On retrouvera une crêperie, un comptoir café/muffin, une rôtisserie, une cuisine tex-mex, un restaurant italien, asiatique et végétarien, un comptoir hamburger et un de sandwich/croissant et un bar à vin et fromage. La contribution québécoise de Camdi se limite toutefois à l'expertise de conception et de gestion. À l'exception des grilles de fermeture **Dynamic**, la foire du Louvre n'incorporera aucun élément de mobilier ou de décoration fabriqué au Québec.

GILLES DES ROBERTS

LA FLORIDE !!!

UN RÊVE À LA PORTÉE DE LA MAIN...

«LA PALOMA»

Dernière phase (38 maisons à vendre)

- Projet résidentiel situé à Boyton Beach, entre Boca Raton et West Palm Beach. Les promoteurs sont québécois et les résidents canadiens français: 200 d'entre eux ont réalisé leur rêve, pourquoi pas vous ?
- Projet clés en main : maisons usinées, de deux chambres, deux salles de bains, incluant «Florida room», abri d'autos, climatisation centrale et paysagement extérieur, offertes à compter de 49,900$ U.S.
- Situé près de tous les services, à 6 milles de la plage et 75 terrains de golf dans un rayon de 10 milles.
- Service de vente et de location en français
- Possibilité de financement.

POUR INFORMATION OU DOCUMENTATION COMMUNIQUEZ AVEC :

LA PALOMA
• 9200 Military Trail
Boynton Beach, Fl 33436
Tél.: (407) 732-1306

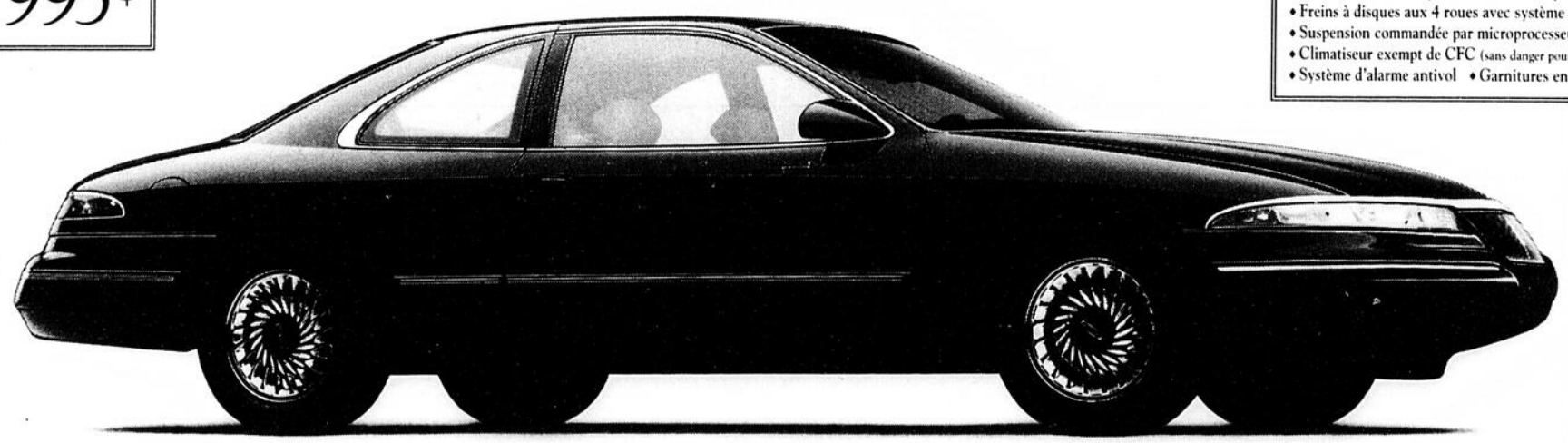
• 581, rue Notre-Dame #301
Repentigny (Québec) J6A 2V1
Tél.: (514) 585-5498

Le luxe à son apogée

La Lincoln Mark VIII 1994

45 995$*

- Propulsion arrière • Moteur V8 32 soupapes de 4,6 L/280 ch à double arbre à cames en tête
- Coussin de sécurité pour conducteur et passager avant
- Freins à disques aux 4 roues avec système antiblocage
- Suspension commandée par microprocesseur
- Climatiseur exempt de CFC (sans danger pour l'ozone)
- Système d'alarme antivol • Garnitures en cuir



L'ENGAGEMENT LINCOLN
Un programme global de satisfaction de la clientèle destiné exclusivement aux propriétaires Lincoln.

- La carte personnalisée «L'ENGAGEMENT LINCOLN»
- Le centre Lincoln et le service de dépannage Lincoln 24 heures sur 24
- La garantie Lincoln 48 mois/80 000 km

MERCURY LINCOLN

CHEZ VOS CONCESSIONNAIRES LINCOLN MERCURY DU GRAND MONTRÉAL

ENCORE PLUS POUR VOUS!

* VENTE AU DÉTAIL À PARTIR DU STOCK DES CONCESSIONNAIRES SEULEMENT. TRANSPORT, IMMATRICULATION ET TAXES EN SUS. LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE À PRIX MOINDRE. LE VÉHICULE PEUT DIFFÉRER DE CELUI ILLUSTRÉ CI-HAUT. VOYEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR LES DÉTAILS.

MARKETING

La concurrence s'intensifie au Québec : une

Dans les prochains mois, on assistera à une véritable bataille du poulet rôti au Québec.

L'arrivée de **Poulet Frit Kentucky** (PFK) dans le marché du *BBQ*, une affaire de 400 M$ au Québec, bouleversera ce secteur, qui recevra un autre choc à la fin de 1994 avec une offensive des supermarchés et de chaînes américaines.

Actuellement, les **Rôtisseries Saint-Hubert** dominent ce créneau. L'entreprise, vieille de 42 ans, détient 50 % du marché avec un réseau de 81 restaurants québécois et des ventes de 200 M$.

Le reste du marché est partagé entre plus de 1 000 restaurants indépendants et quelques chaînes régionales dont le **Chalet Suisse**, deuxième derrière Saint-Hubert avec 10 restaurants, et **Au Coq**, qui exploite huit établissements dans la région de Montréal.

PFK imposera toutefois un nouveau rapport de force dans le marché. Les **Restaurants Scott**, qui détiennent la franchise maîtresse de Kentucky au Canada, exploitent 103 de ces restaurants au Québec (52 uniquement à Montréal), qui constituent un réseau que ne peut ignorer Saint-Hubert.

Une autre "recette secrète"

PFK espère séduire les Québécois avec une autre "recette secrète" du *Colonel Sanders* (décédé depuis une dizaine d'années), qui reprend certaines saveurs du poulet frit. En entrevue aux AFFAIRES, le directeur du marketing de Scott Québec, **François Langis**, a indiqué que ce poulet rôti était déjà introduit au Vermont et dans l'État de New York et qu'on le retrouvera « éventuellement » sur le menu des restaurants québécois.

Cependant, selon les informations recueillies par LES AFFAIRES, Scott s'est fixé comme objectif d'offrir du poulet rôti dans la moitié de ses restaurants québécois et ontariens d'ici la fin de 1994. Aux États-Unis, **Kentucky Fried Chicken** (KFC), filiale de **PepsiCo**, a introduit son poulet de rôtisserie au début de 1993, après avoir testé ce produit (qui contient 21 % moins de gras et 24 % moins de calories que le poulet frit) pendant deux ans.

Selon les données publiées par KFC, son poulet de rôtisserie, qui porte le nom de *Rotisserie Gold* aux États-Unis, entraînera des ventes d'au moins 700 M$ à sa première année. Il représente déjà 30 % des ventes quotidiennes du réseau aux États-Unis.

Exercice de haute voltige

Le directeur d'un restaurant PFK croit toutefois que l'introduction du poulet *BBQ* ne sera pas un exercice de tout repos.

« Au cours des dernières années, les ventes de PFK ont diminué. On avait besoin d'un produit pour élargir notre offre et augmenter la fréquence d'achat de nos produits », a indiqué aux AFFAIRES le restaurateur.

« Le *BBQ* remplit bien cette commande, mais il faudra trouver un équilibre entre le poulet rôti et le poulet frit. Ici, 20 % de mes clients représentent plus de 50 % de mes ventes. Ils viennent une fois par semaine, pour le menu traditionnel, pas pour manger du *BBQ*. »

Cet exploitant s'interroge aussi sur l'impact de cette décision sur la rentabilité des restaurants. « Kentucky a introduit beaucoup de produits, ce qui a augmenté ses coûts et réduit sa rentabilité.

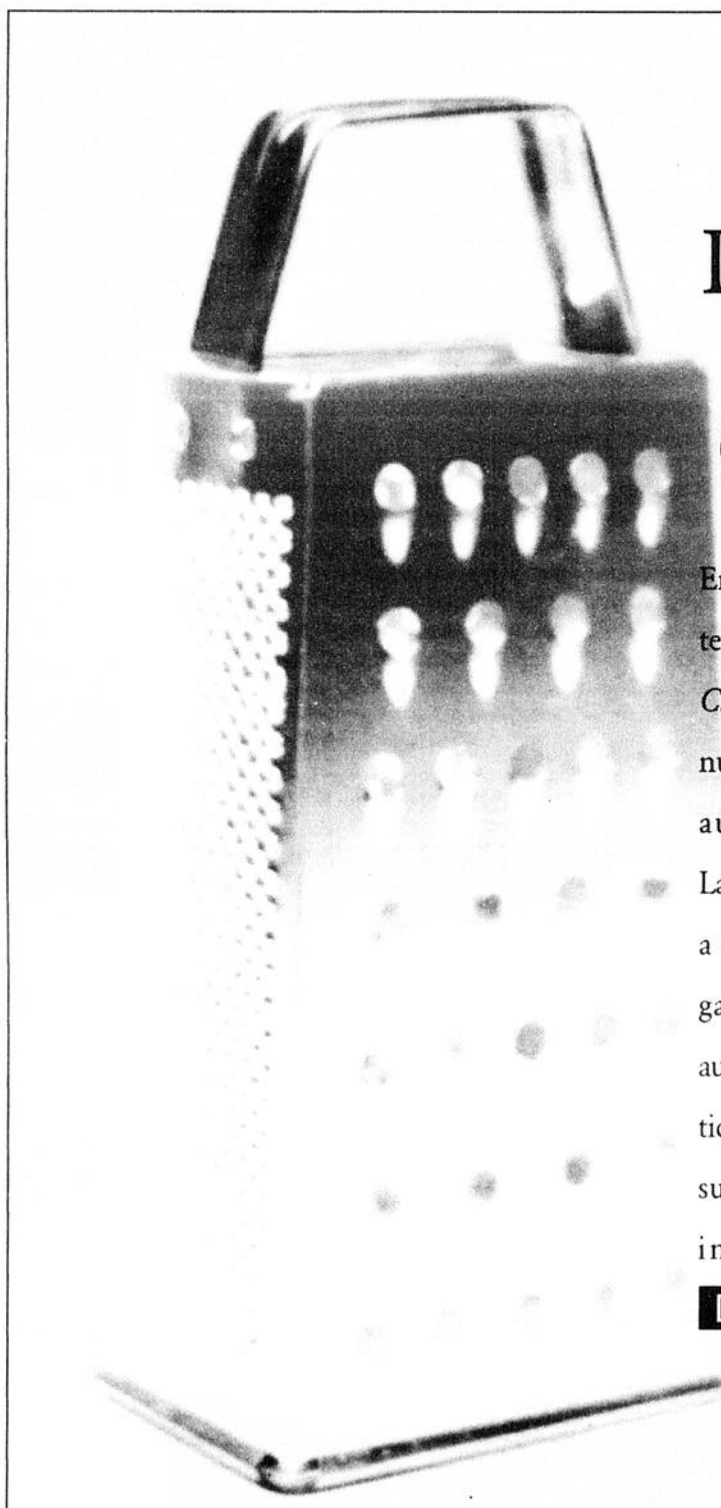
« On vient aussi d'adopter de nouvelles normes d'exploitation qui entraînent d'autres dépenses. S'il faut ajouter des rôtisseries, embaucher et former du personnel et peut-être même agrandir nos *frigidaires*, il faudra que Scott soit prête à investir des sommes substantielles. »

Offensive des supermarchés...

Cette percée de PFK coïncide avec une offensive des supermarchés dans le marché du poulet *BBQ*.

Selon un dirigeant d'un important fournisseur de vo-

→



Des fromages moins énergivores ?

En s'inscrivant au programme des électrotechnologies d'Hydro-Québec, la *Laiterie Chalifoux* de Sorel a non seulement diminué ses frais d'électricité, mais elle a aussi augmenté sa productivité de 33 %. La mise en place d'un nouveau procédé lui a même permis de créer une nouvelle gamme de fromages fins tout en goûtant aux avantages d'une consommation énergétique nettement moins vorace. Alors, pas surprenant que l'entreprise se soit déjà inscrite à d'autres programmes D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE.

Pour savoir comment les programmes d'efficacité énergétique peuvent aider exploitations agricoles, commerces, industries et institutions à économiser argent et énergie, communiquez avec un représentant commercial d'Hydro-Québec de votre secteur, ou composez ÉNERGIE à Montréal, ou 1 800 ÉNERGIE partout ailleurs au Québec.

PROGRAMMES:
- PROGRAMME D'AIDE FINANCIÈRE À L'ACHAT DE MOTEURS ÉLECTRIQUES À HAUT RENDEMENT
- PROGRAMME D'ÉCLAIRAGE EFFICACE — VERSION AMÉLIORÉE
- PROGRAMME D'ANALYSES ÉNERGÉTIQUES DES BÂTIMENTS
- PROGRAMME D'AIDE À L'IMPLANTATION DES ÉLECTROTECHNOLOGIES—PHASE III
- PROGRAMME DE CONVERSION DE L'ÉCLAIRAGE PUBLIC
- PROGRAMMES D'INITIATIVES ET D'ANALYSES ÉNERGÉTIQUES POUR LES SYSTÈMES DE POMPAGE, DE VENTILATION ET DE COMPRESSION

Hydro-Québec
Le meilleur de nous-mêmes

LA TRIBUNE À MONTRÉAL

Les déjeuners-causeries
1993-1994

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

Monsieur Bruno M. Fragasso
Président-directeur général
Palais des Congrès de Montréal

Le mardi 9 novembre à midi

Palais des Congrès de Montréal

Allocution :
«L'industrie touristique : secteur tertiaire, d'accord... mais surtout pas une industrie de troisième ordre»

Prochain déjeuner-causerie :
29 novembre 1993
Monsieur Claude Béland
Président
Mouvement des caisses Desjardins
Palais des Congrès de Montréal

Réservations :
Téléphone : 871-4001 Télécopieur : 871-1255
5, Place Ville Marie, Niveau Plaza, bureau 12500
Montréal (Québec) H3B 4Y2

guerre du *BBQ* à l'horizon !

lailles, les supermarchés et les restaurants achètent respectivement 400 000 et deux millions de poulets à rôtir par mois.

« Les achats des supermarchés se développent plus rapidement que ceux des rôtisseries. Depuis les trois dernières années, ce marché augmente d'au moins 10 % annuellement.

« Il fera toutefois bientôt un bond. À peu près toutes les grandes chaînes d'épiceries ont passé des contrats avec nous. Elles prévoient tripler le nombre de rôtisseries intégrées d'ici la fin de 1994. »

Le directeur des communications de **Provigo Distribution**, **Claude Pigeon**, a indiqué que 100 des 150 supermarchés de la chaîne offrent du poulet *BBQ*. Toutefois, d'ici la fin de 1994, chaque Provigo aura sa rôtisserie.

« C'est un geste planifié de longue date. On a développé un produit qui équivaut à celui offert dans les restaurants et qui sera appuyé par des promotions importantes, quand tous nos marchands l'offriront. »

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

D'ici peu, les 103 restaurant de Poulet Frit Kentucky au Québec offriront du poulet BBQ. Les supermarchés préparent aussi une offensive dans ce domaine.

...et de Kenny Rogers

Une chaîne américaine, **Kenny Rogers Roasters**, lorgne aussi le marché québécois.

L'ancien président de **Scott's Hospitality**, **Bruce Raba**, a acheté la franchise maîtresse de cette chaîne pour le marché canadien. M. Raba a déjà ouvert trois de ces restaurants dans le marché torontois.

Selon les renseignements recueillis par LES AFFAIRES, le Québec est la prochaine étape du développement de Kenny Rogers Roasters et M. Raba a déjà offert certaines franchises à des exploitants de restaurants québécois.

McDonald

McDonald regarde aussi l'évolution de la demande pour les produits à base de poulet rôti.

Aux États-Unis, la chaîne teste déjà un sandwich à base de poulet *BBQ*.

Le produit n'est pas encore disponible au Québec, mais un nouveau projet de McDonald risque de faciliter sa distribution. La chaîne prépare un projet de livraison à domicile qui sera bientôt testé dans la région de Montréal. Du côté de Saint-Hubert, qui a tout à perdre avec l'apparition de nouveaux concurrents, la priorité est à la consolidation du marché québécois.

« On a un plan d'action bien simple: toujours avoir le client en tête et il en passe 450 000 par semaine chez nous », a expliqué **François Desrosiers**, directeur du marketing de Saint-Hubert, qui était, jusqu'au printemps dernier, le responsable de la mise en marché de PFK.

Cette consolidation intervient après que la chaîne ait essuyé plusieurs revers. Saint-Hubert a eu de la difficulté à adapter son offre à la conjoncture économique et ses ventes et sa fréquence d'achat en ont souffert.

Un groupe de franchisés rejoints par les AFFAIRES a indiqué que le nouveau plan de marketing (menu plus élaboré, politique de prix plus uniforme, adoption du "à volonté" pour certains produits) a stoppé ce déclin.

L'un d'eux, qui était auparavant très critique de la stratégie de Saint-Hubert, a indiqué que la direction « fait les bonnes choses au bon moment. On est sur une base plus solide pour affronter de nouveaux concurrents ».

Une histoire de sauce

Même s'il reconnaît « qu'inévitablement, d'autres chaînes de poulet rôti viendront s'installer au Québec », François Desrosiers soutient que les recettes de poulet et de sauce distingueront Saint-Hubert.

« La chaîne a développé une notoriété qui s'appuie sur toute une ambiance et des produits au goût des Québécois, qui sont très difficiles à reproduire.

« En fait, on offre "l'expérience Saint-Hubert", cette capacité d'étonner le client à tous les niveaux. D'ailleurs, notre signature publicitaire n'est plus "Saint-Hubert, tu me donnes le goût", mais bien "Saint-Hubert, tu m'étonnes vraiment". »

L'introduction d'une série de nouveaux produits, dont une poitrine grillée parfumée au cari et une autre à l'arôme de citron et de lime, s'inscrit dans cette volonté de répondre aux attentes des consommateurs. « Ce sont déjà deux plats qui représentent 3 % de nos ventes, quelques semaines après leur lancement. Cela laisse entrevoir un redressement de nos ventes pour l'an prochain », a souligné M. Desrosiers.

GILLES DES ROBERTS

PARTICIPEZ À VOTRE RÉUSSITE FINANCIÈRE,
EN
MAXIMISANT LE RENDEMENT DE VOS PLACEMENTS
ET EN
MINIMISANT VOTRE FARDEAU FISCAL

Notre invité spécial **Claude Chiasson**, chroniqueur et analyste financier au journal ****LES AFFAIRES**** vous parlera de sujets tels que: établir votre plan d'enrichissement, fixer son objectif de richesse, les types de placement à favoriser.

Le conférencier **Marcel Vachon**, administrateur agréé et planificateur financier, concentrera son exposé sur: le fractionnement du revenu, les différents types de REER, les choix de plans d'assurance, la planification testamentaire. En somme, démystifier la multitude des produits financiers offerts sur le marché.

Mercredi 3 novembre, lundi 15 novembre à 19:00 hres à la salle 537-B du **CEGEP Rosemont**

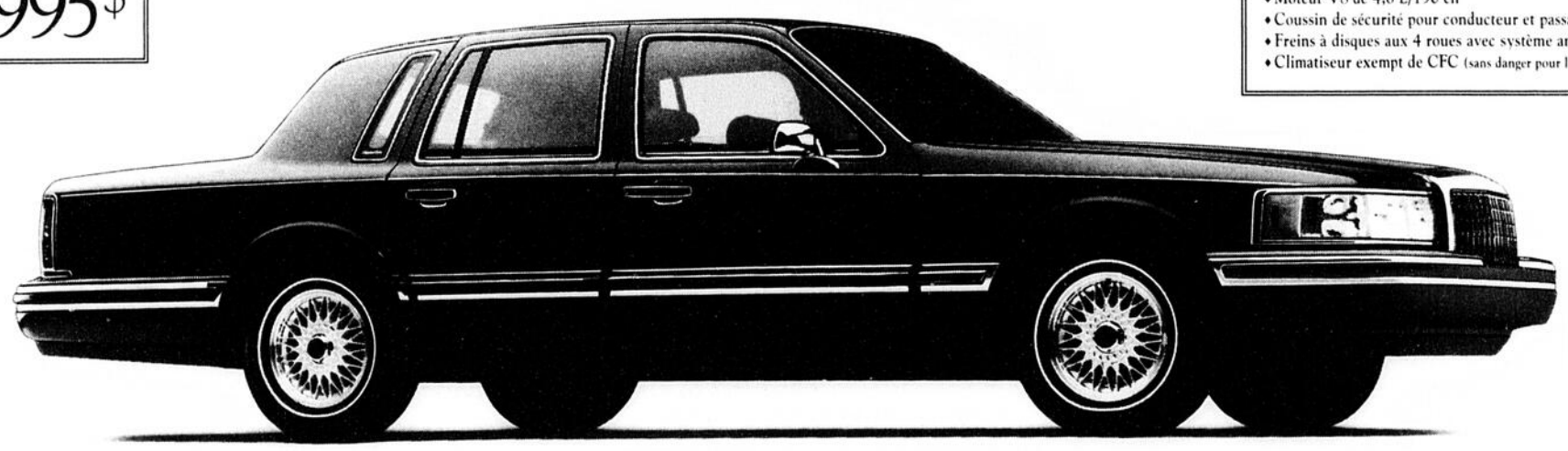
Réservez auprès de Céline Vallée en composant le 842-0121 (Places limitées).
Ces conférences sont gratuites et sont organisées par PPFF, une division de Planifications Plus.

Le luxe traditionnel

La Lincoln Town Car 1994
SIGNATURE

38 995 $*

- Propulsion arrière
- Moteur V8 de 4,6 L/190 ch
- Coussin de sécurité pour conducteur et passager avant
- Freins à disques aux 4 roues avec système antiblocage
- Climatiseur exempt de CFC (sans danger pour l'ozone)



L'ENGAGEMENT LINCOLN
Un programme global de satisfaction de la clientèle destiné exclusivement aux propriétaires Lincoln.

- La carte personnalisée «L'ENGAGEMENT LINCOLN»
- Le centre Lincoln et le service de dépannage Lincoln 24 heures sur 24
- La garantie Lincoln 48 mois/80 000 km

MERCURY LINCOLN

CHEZ VOS CONCESSIONNAIRES
LINCOLN MERCURY DU GRAND MONTRÉAL

ENCORE PLUS POUR VOUS!

* VENTE AU DÉTAIL À PARTIR DU STOCK DES CONCESSIONNAIRES SEULEMENT. TRANSPORT, IMMATRICULATION ET TAXES EN SUS. LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE À PRIX MOINDRE. LE VÉHICULE PEUT DIFFÉRER DE CELUI ILLUSTRÉ CI-HAUT. VOYEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR LES DÉTAILS.

Restez plus longtemps sous la douche.

Comme vous vous en doutiez déjà, l'aéroport Toronto Island vous fait gagner du temps, à l'aller et au retour.

En fait, l'aéroport Toronto Island peut vous aider à gagner jusqu'à une heure et même plus parce qu'il est situé au centre-ville.

De plus, vous bénéficiez de tous les services offerts par L'Express Toronto Island[MD] d'Air Ontario, y compris la sélection de place et la carte d'accès que vous pouvez obtenir à l'avance, notre service de bagages de cabine Skycheck[MD], de même qu'un service de navette gratuit entre l'aéroport et l'hôtel Royal York situé en plein coeur de Toronto.

L'Express Toronto Island[MD] d'Air Ontario vous offre désormais 60 vols chaque jour ouvrable, et tous peuvent vous faire gagner jusqu'à une heure et même plus.

Ce qui vous laisse plus de temps à consacrer aux petits plaisirs de la vie.

L'Express Toronto Island[MD]

Gagnez jusqu'à une heure vers le coeur de Toronto.

Aéroplan

LIAISON AIR CANADA

AirOntario

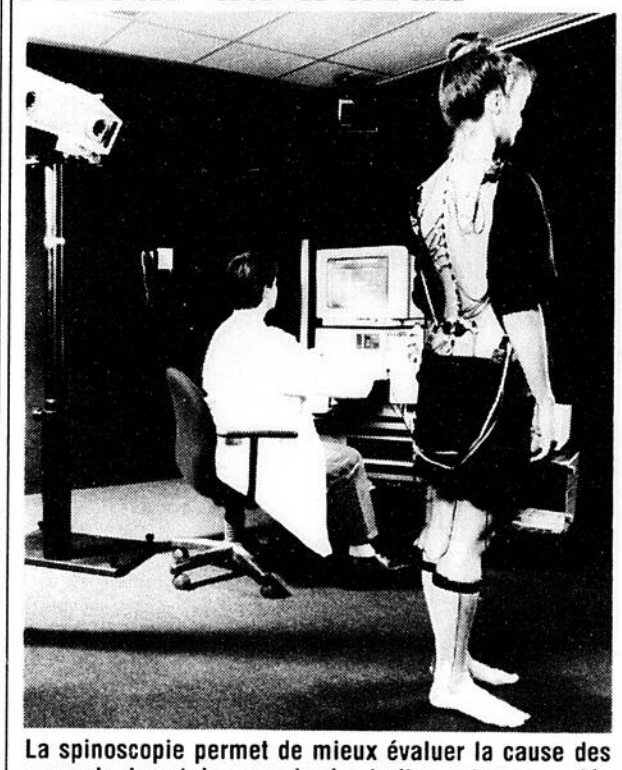
ENTREPRISE

Gestion de la importantes

Quels gestionnaires d'entreprises ne s'arrachent pas les cheveux quand vient le moment de préparer leurs rapports à la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) ? Très peu sans doute.

Trop souvent, ils payent la

Un bon diagnostic facilite la réadaptation et accélère le retour au travail



La spinoscopie permet de mieux évaluer la cause des maux de dos et de prescrire les traitements appropriés pour une correction efficace et durable.

Deux éléments importants du contrôle des coûts de la santé et de la sécurité du travail sont l'établissement du bon diagnostic médical et la réadaptation des personnes victimes d'accidents.

Il est facile de comprendre, par exemple, qu'un bon diagnostic dans le cas des maux de dos, la bête noire de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) peut faciliter la réadaptation, accélérer le retour au travail et réduire les coûts de la CSST et de l'entreprise à laquelle appartient le travailleur.

C'est ce qu'a affirmé aux AFFAIRES **Arthur Rhéaume**, directeur général du **Groupe AST**, qui exploite deux cliniques médicales multidisciplinaires spécialisées en réadaptation, à Québec et Montréal.

La clinique de Québec est ouverte depuis deux ans et celle de Montréal depuis quelques semaines.

Le Groupe dispense notamment des traitements de redressement des parois musculaires, ce qui permet de rétablir la stabilité et la symétrie du corps tout en renforçant les muscles et les ligaments.

Ce traitement procure d'excellents résultats, selon M. Rhéaume.

Sur plus de 7 000 dossiers traités à la clinique de Québec au cours des deux dernières années, seulement cinq cas auraient accusé une rechute. Ces résultats démontrent l'importance des activités cardio-respiratoires pour combattre l'atrophie et rétablir la santé.

AST possède aussi une salle de spinoscopie, technique développée par le Dr **Serge Gracovetzski** de l'**Université Concordia** il y a une douzaine d'années. Cette technique permet d'analyser et de poser un diagnostic serré dans le cas des maux de dos.

Selon M. Rhéaume, la crainte des patients de ne pas connaître la gravité réelle de leur situation influe sur la douleur réelle qu'ils ressentent. L'énoncé d'un diagnostic médical clair réduit de 50 % la présence de douleur, tout en motivant davantage le patient à travailler à son rétablissement.

santé et sécurité du travail : des économies quand on s'en occupe

note, qui est parfois salée, sans connaître vraiment leur situation. Face à la complexité du jargon administratif, ils se croisent les doigts en souhaitant, d'une année à l'autre, déclarer le moins d'accidents possible.

Il existe pourtant des moyens de réaliser des économies de coûts dans son bulletin de santé et sécurité. Tant sur le plan humain que financier. Il faut d'abord que l'employeur s'implique avec toutes les ressources à sa disposition. Puis, qu'il ait recours à des spécialistes au besoin, pour l'aider à prendre les choses en mains.

Quand, un beau jour, une entreprise reçoit une facture additionnelle de quelque 203 000 $ de la CSST, comme ce fut le cas en 1991 pour la compagnie *XYZ* (cas réel dont nous taisons le nom), sa direction comprend vite ce que coûte une gestion à l'aveuglette. Elle veut comprendre ce qui se passe et trouver les solutions qui lui feront économiser de l'argent.

Richard Jobin et **Noëlla Vermette**, consultants en santé et sécurité au **Groupe AST**, rencontrent régulièrement de ces cas pathétiques. En affaires depuis six ans, ils sont toujours surpris du peu d'importance que les entreprises accordent à la gestion de la santé et sécurité. Il suffit selon eux « d'attraper le taureau par les cornes » pour effectuer un redressement de situation et transformer rapidement une situation très mauvaise en une situation beaucoup plus acceptable.

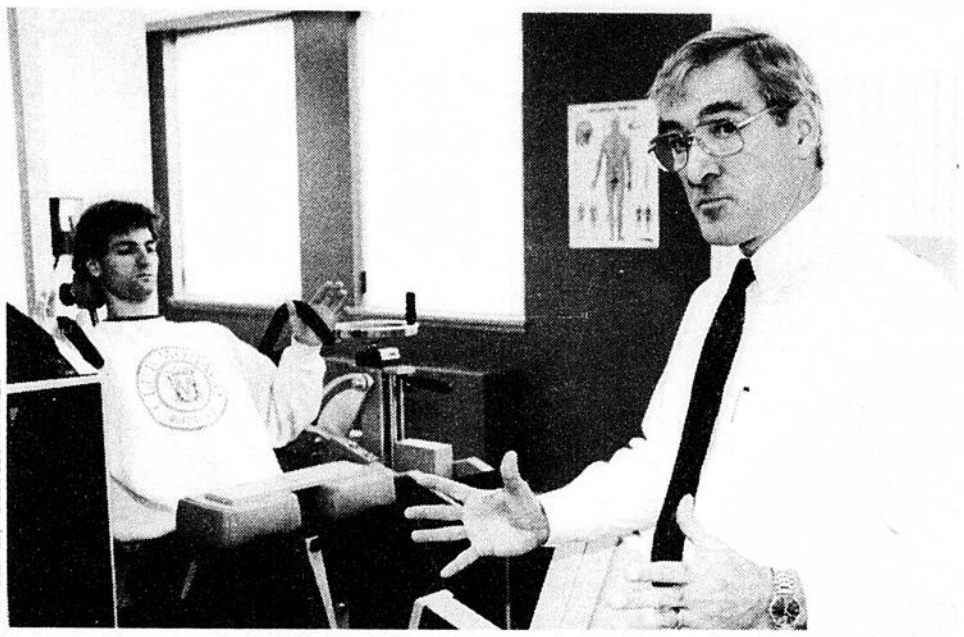


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Selon le directeur général d'AST, Arthur Rhéaume, il faut faire réaliser à l'entreprise l'impact financier d'une bonne gestion pour amorcer un changement.

XYZ emploie de 500 à 600 employés dans le secteur des services publics et sa masse salariale annuelle dépasse les 12 M$. Elle est assujettie au taux personnalisé et au régime rétrospectif de la CSST.

Elle avait déjà versé plus de 624 000 $ de cotisations à la CSST en 1990 lorsqu'elle reçut une facture additionnelle de 203 000 $ en mars 1991. Son taux de cotisation personnalisé était de 5,64 $ par tranche de 100 $ de masse salariale, soit 59 % de plus que le taux de son unité.

La révision du partage des coûts, l'expertise médicale pour réévaluer certains dossiers d'accidentés et l'assignation temporaire à certaines tâches d'employés bénéficiaires de prestations de la CSST lui ont permis de ramener à 684 000 $ sa cotisation totale de 1990, au lieu des 827 000 $ prévus. Une économie de 143 000 $!

Selon le directeur général d'AST, **Arthur Rhéaume**, il faut faire réaliser à l'entreprise l'impact financier d'une bonne gestion pour amorcer un changement. On commence par effectuer un relevé de la situation de l'entreprise en prenant les données directement à la CSST. Puis, on analyse avec l'entreprise sa classification, ses charges financières, ses possibilités de partage des coûts, sa gestion des accidents, ses mesures préventives, etc.

Dans le cas de XYZ, Mme Vermette note que le diagnostic de la situation de l'entreprise avait conduit AST à lui recommander la formation de ses gestionnaires afin d'assurer un meilleur suivi du niveau de cotisation, du règlement des accidents, de l'expertise médicale et de l'application des crédits au dossier de l'employeur.

AST a également recommandé un programme de formation en analyse et enquête des accidents, l'implantation de l'assignation temporaire et l'introduction de mesures préventives telles que l'inspection des lieux et de l'équipement.

Résultats patents

Cette prise en charge étroite de la gestion de la santé et sécurité par l'employeur a donné comme premier résultat la diminution des abus. Cela a contribué également à diminuer les accidents, la durée des absences et les déboursés. Si bien que la cotisation totale de l'entreprise est tombée à 458 000 $ en 1991, à 276 000 $ en 1992, puis à 227 800 $ en 1993. Pendant la même période, le nombre d'accidents est passé respectivement de 87 en 1989 à 68 en 1990, 42 en 1991 et 28 en 1992. Grâce au régime rétrospectif, qui récompense la gestion préventive de la santé et de la sécurité du travail, le taux personnalisé a baissé à 1,72 $, soit 52 % de moins que le taux de son unité. Un revirement de plus de 110 % !

La forte baisse des cotisations à la CSST a permis à XYZ de consacrer une partie des économies réalisées à accroître ses efforts en matière de prévention.

L'entreprise est de plus en plus autonome même si elle continue d'être appuyée par AST, soit pour la validation de ses choix soit pour l'assistance médicale ou légale. L'important, dit M. Rhéaume, c'est de maintenir la constance dans la gestion des dossiers en dépit des changements réglementaires ou de personnel qui peuvent survenir en cours de route.

JEAN GARON

ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC

DÉJEUNER-RENCONTRE
10 novembre 1993, à midi

«The Best is Yet to Come»

M. Ted Rogers
Président et
chef de la direction
Rogers Communications inc.

Hôtel Le Quatre Saisons
Salon Les Saisons
Membre régulier : 40 $
Non-membre : 50 $
Table de 8 personnes : 360 $
R.S.V.P. :
(514) 874-3710

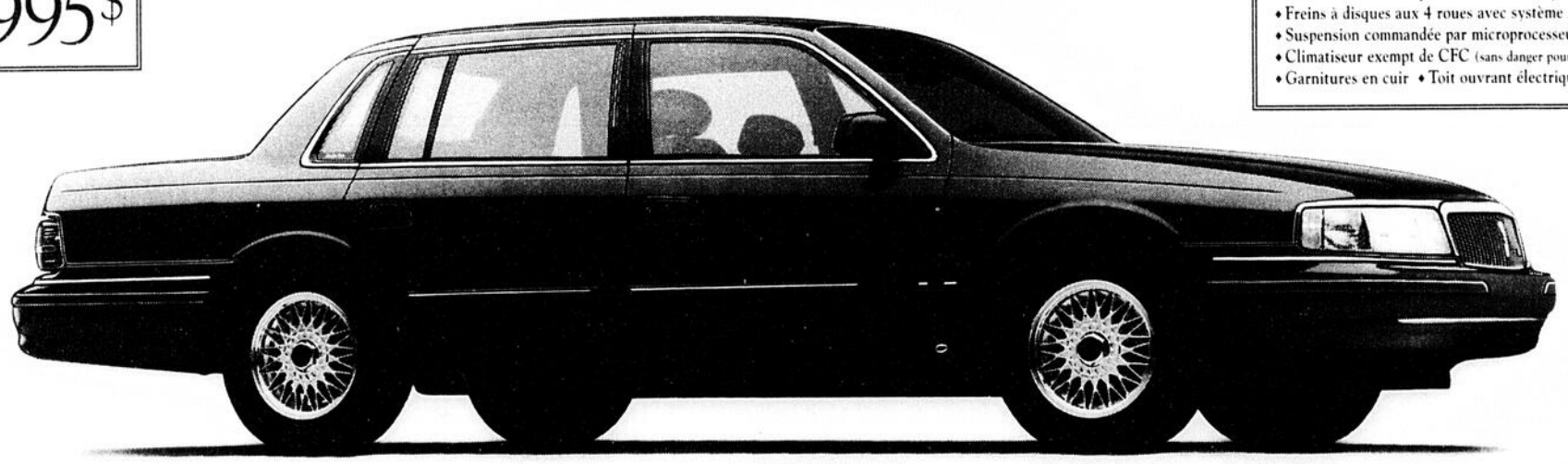
VEUILLEZ PRENDRE NOTE QUE LA CONFÉRENCE AURA LIEU EN ANGLAIS SEULEMENT.

Le luxe contemporain

La Lincoln Continental SE 1994

37 995 $*

- Traction avant • Moteur V6 de 3,8 L/160 ch
- Coussin de sécurité pour conducteur et passager avant
- Freins à disques aux 4 roues avec système antiblocage
- Suspension commandée par microprocesseur
- Climatiseur exempt de CFC (sans danger pour l'ozone)
- Garnitures en cuir • Toit ouvrant électrique



L'ENGAGEMENT LINCOLN
Un programme global de satisfaction de la clientèle destiné exclusivement aux propriétaires Lincoln.

- La carte personnalisée «L'ENGAGEMENT LINCOLN»
- Le centre Lincoln et le service de dépannage Lincoln 24 heures sur 24
- La garantie Lincoln 48 mois/80 000 km

MERCURY LINCOLN

CHEZ VOS CONCESSIONNAIRES LINCOLN MERCURY DU GRAND MONTRÉAL

ENCORE PLUS POUR VOUS!

* VENTE AU DÉTAIL À PARTIR DU STOCK DES CONCESSIONNAIRES SEULEMENT. TRANSPORT, IMMATRICULATION ET TAXES EN SUS. LE CONCESSIONNAIRE PEUT VENDRE À PRIX MOINDRE. LE VÉHICULE PEUT DIFFÉRER DE CELUI ILLUSTRÉ CI-HAUT. VOYEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE POUR LES DÉTAILS.

ENTREPRISE

L'entreprise-réseau : un levier pour améliorer la compétitivité des PME

Très répandue dans les milieux de la haute technologie, l'entreprise-réseau constitue un modèle de fonctionnement applicable à tous les secteurs.

Fort d'une expérience pilote concluante menée auprès de certaines PME représentatives, le ministère de l'**Industrie, du Commerce et de la Technologie** (MICT) entend appuyer ce concept, qui colle parfaitement à la démarche des grappes industrielles.

Afin de promouvoir les mérites de l'entreprise-réseau, le MICT a demandé à trois professeurs de la Faculté des sciences de l'administration de l'**Université Laval** d'initier quelques-uns de ses conseillers en développement industriel aux grands principes du concept.

Diane Poulin, Stéphane Gauvin et **Benoît Montreuil** avaient pour défi de livrer des outils pouvant s'appliquer à l'ensemble des PME.

Selon M. Montreuil, il y a d'abord un important travail de démystification à faire auprès des dirigeants de PME, à qui il faut expliquer que le concept de l'entreprise-réseau n'est pas synonyme d'alliance stratégique formelle.

Examen de conscience

« Nous montrons aux dirigeants de PME que les entreprises sont déjà en réseau, à l'interne comme à l'externe, a expliqué aux AFFAIRES M. Montreuil.

Les liens sont peut-être ténus, mais ils sont là. Par la suite, il faut les convaincre de développer ce mode de fonctionnement pour en tirer un meilleur profit. »

Les trois professeurs ont colligé plusieurs exemples de fonctionnement en réseau dans des entreprises. Mme Poulin a cité le cas d'entreprises de La Guadeloupe, dans la Beauce, qui se sont associées afin d'embaucher un ingénieur industriel.

Près de Québec, un regroupement de petites firmes dans la transformation du métal a été créé dans le but d'améliorer les efforts de marketing de ses membres.

« Pour chacune des activités de l'entreprise, il y a des possibilités de réseautage et des exemples concrets qui peuvent être apportés », a signalé Mme Poulin.

Afin de déterminer dans quelle mesure un réseau peut contribuer à la capacité concurrentielle d'une entreprise, les professeurs ont élaboré des outils de diagnostic pour en évaluer l'impact éventuel sur les activités, à l'interne comme à l'externe.

Ainsi, on doit se demander, pour chaque activité, s'il est préférable de continuer de l'accomplir à l'interne, de la sous-traiter, d'en déléguer une partie ou de l'abandonner complètement. « En faisant cet exercice, l'entreprise arrive à cerner laquelle de ses activités contribue le plus à sa rentabilité », a indiqué M. Montreuil.

Exercice utile

Toutes les relations en amont et en aval sont soumises à un questionnement semblable dans le but d'identifier celles qui pourraient être améliorées, délaissées ou créées.

Les activités internes et les relations externes sont examinées sous l'angle des critères de compétitivité qu'elles renforcent ou affaiblissent : coûts, qualité, fiabilité, flexibilité, service, rapidité de réaction, etc.

Trois perspectives

« Quand on voit en réseau, il faut avoir trois perspectives : l'industrielle, la technologique et la géographique », a souligné M. Gauvin.

Les professeurs de l'Université Laval identifient cinq grands objectifs de l'entreprise-réseau : les économies d'échelle, le temps de réponse écourté, la flexibilité, l'accès aux marchés et la gestion de la complexité. Les différents types de partenariat visent tous l'un ou plusieurs de ces objectifs.

Selon les professeurs, un des grands mérites de l'approche est d'aider les dirigeants d'entreprise à mieux maîtriser leur environnement.

« Nous avons dressé une cinquantaine de diagnostics d'entreprises. Nous nous sommes rendu compte que leurs dirigeants connaissaient mal leurs concurrents directs et leurs clients importants, a déclaré Mme Poulin. Ils se servent généralement de leur seule intuition pour arrêter leurs choix stratégiques. »

Des cas concrets

L'expérience pilote aura permis d'aller un peu plus en profondeur dans le cas de trois entreprises évoluant dans des secteurs différents. De avenues nouvelles ont été envisagées pour chacune d'elles.

Dans l'Outaouais, une usine de transformation du bois avait planifié de se rapprocher d'une scierie en particulier. Le diagnostic a démontré qu'elle avait beaucoup plus intérêt à former une alliance avec une autre scierie dont les installations de séchage lui garantissaient des approvisionnements de meilleure qualité.

Une entreprise de Rimouski a amorcé des échanges avec des fabricants de produits connexes en misant sur la qualité de ses résidus comme intrants pour ces derniers. Le chef de cette PME doit maintenant au conseiller du MICT d'avoir découvert que le marché de ses principaux produits était promis à une chute brutale.

Un fabricant d'équipements sur mesure de la Gaspésie a pour sa part établi des contrats avec ses clients afin d'offrir à d'autres la même technologie. « Les dirigeants de cette compagnie n'avaient jamais pensé faire affaire avec de grandes entreprises pour commercialiser des produits ensemble », a expliqué M. Gauvin.

À la lumière de ces premiers résultats, le MICT a endossé l'approche et va offrir la même formation à tous ses conseillers en développement industriel. Cette formation sera dispensée l'an prochain.

Entre-temps, un guide pratique à l'intention des dirigeants de PME sera publié en février prochain. Intitulé *L'entreprise-réseau : du diagnostic à l'action*, le livre des professeurs de l'Université Laval dressera les contours de la question et, surtout, offrira plusieurs exemples éloquents pour démontrer que l'entreprise-réseau donne des résultats.

VALLIER LAPIERRE

Centre de perfectionnement HEC

Code d'éthique et accroissement de clientèle peuvent se conjuguer!

LE MARKETING POUR LES PROFESSIONNELS

19, 20 et 21 novembre 1993 *

Apprenez comment conserver et développer votre clientèle sans enfreindre le code d'éthique de votre corporation. Ce programme démystifie le marketing et propose des méthodes proactives et efficaces dans le nouvel environnement des professions.

Animateur
M. Paul Poulin

Président de CICOMA, cabinet-conseil en marketing-direct, M. Poulin est diplômé en commerce et en administration. Il compte plus de quinze ans d'expérience dans la vente et en marketing dans l'entreprise privée. Il est l'auteur de: *Le marketing direct: • cibler • prospecter • vendre*, le premier livre publié sur le sujet au Canada.

Participants: avocat, notaire, comptable, fiscaliste, optométriste, dentiste, dirigeant d'une clinique médicale privée, ingénieur-conseil et tout autre professionnel qui désire maintenir et augmenter ses parts de marché.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

* **Horaire:** vendredi 18h à 20h, samedi 9h à 17h avec soirée optionnelle, dimanche 9h à 13h.

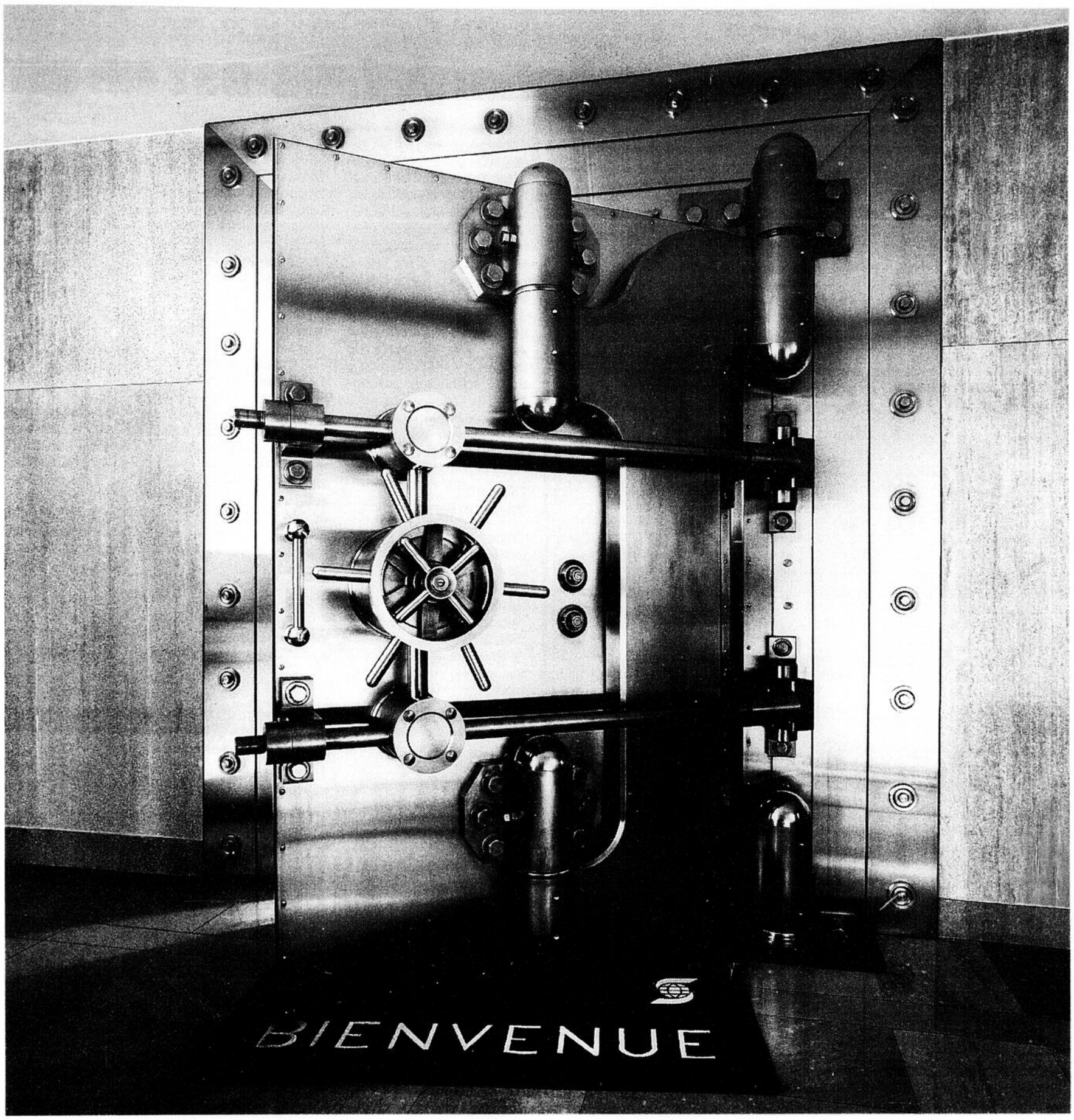
Frais: 745 $ + taxes

Rabais de 50% pour une 2e participation en provenance de la même entreprise.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales (514) 340-6001

SUR MESURE

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



POUR LES PME, NOUS SOMMES TOUJOURS OUVERTS.

Lorsqu'on considère le rôle primordial que jouent les petites entreprises dans l'économie du Canada, on en vient à se demander pourquoi on les appelle petites entreprises.

Selon les statistiques, il en va tout autrement.

Tout d'abord, plus de 95% des entreprises au Canada comptent 50 employés ou moins, ce qui représente 53% de la main-d'oeuvre dans le secteur privé.

Plus important encore, ce seront les petites entreprises qui, au cours des prochaines années, créeront la majorité des nouveaux emplois. Voilà pourquoi la Banque Scotia a décidé de faire sa part.

En vertu de la LPPE, nous accordons un nouveau prêt aux petites entreprises à toutes les 20 minutes. Au cours des six derniers mois, cela signifie plus de 150 millions de dollars.

Cependant, nous ne faisons pas que prêter de l'argent. En effet, notre gamme de services comprend également les conseils avisés de nos experts qui, dans chaque succursale, se feront un plaisir de vous écouter et de vous aider à choisir les solutions répondant à vos besoins.

Bien entendu, ce n'est là qu'un début. Nous savons fort bien qu'il y a encore beaucoup à faire.

Communiquez donc sans tarder avec la succursale de la Banque Scotia la plus proche ou envoyez-nous votre carte d'affaires par télécopieur au (514) 499-5372. Rappelez-vous : notre porte vous est toujours ouverte.

Banque Scotia

Évitez les mauvaises surprises

La convention entre actionnaires est un outil

Vous exploitez une entreprise par l'intermédiaire d'une corporation et vous avez des co-actionnaires ? Pourquoi risquer de vous trouver dans une situation conflictuelle avec eux sans connaître les moyens de régler votre différend ?

Une convention entre actionnaires est un outil nécessaire, voire indispensable, afin d'établir par voie contractuelle les relations entre les actionnaires d'une corporation et la corporation elle-même.

Une bonne convention entre actionnaires pourra, entre autres, vous permettre de maintenir votre proportion à titre d'actionnaire par rapport aux autres actionnaires en plus de vous assurer un marché pour vos actions dans certaines circonstances.

Clauses particulières

Afin de répondre à ces objectifs, votre convention entre actionnaires devrait prévoir les clauses protectrices suivantes :

- le droit de préemption;
- le droit de premier refus;
- la clause d'offre obligatoire avec terme suspensif; et
- la clause *shotgun*.

Le droit de préemption est un droit d'acquérir des actions qui vous permet de souscrire à une nouvelle émission d'actions au prorata des actions que vous détenez déjà.

Le droit de premier refus vous assure un droit prioritaire d'acquérir les actions détenues par les autres actionnaires avant qu'ils les offrent à une tierce personne.

L'offre obligatoire avec terme suspensif vous oblige à vendre vos actions lorsque certaines circonstances se présentent; par exemple : votre « retrait des affaires », ou votre décès.

Le « retrait des affaires » peut, au gré de la volonté et de l'imagination des actionnaires, désigner et être consigné dans la convention comme étant :

- la retraite d'un actionnaire;
- l'interdiction d'un actionnaire;
- la faillite d'un actionnaire;
- la cessation d'emploi d'un actionnaire;
- la maladie ou l'invalidité d'un actionnaire;
- la fraude d'un actionnaire, etc...

De cette obligation de vendre vos actions, peut découler, pour les actionnaires restants, un droit irrévocable d'acquérir vos actions, et vice versa.

Clause *shotgun*

Quant à la clause *shotgun*, elle vous permet d'offrir de vendre vos actions aux autres actionnaires qui ont le droit d'accepter ou de refuser votre offre.

En cas de refus de la part des autres actionnaires, ils ont l'obligation de vous offrir leurs propres actions aux mêmes prix et conditions.

Le *shotgun* peut se déclencher par une offre d'acheter plutôt qu'une offre de vendre les actions.

Les quatre clauses protec-

→

Privilège Delta

Combien devriez-vous payer pour faire un appel local de votre chambre ?

Précisément.

En tant que membre Privilège Delta, vous devriez vous sentir comme chez vous lorsque vous logez dans un hôtel ou un centre de villégiature Delta. C'est pourquoi les appels locaux sont gratuits, comme à la maison ! Votre réservation Privilège Delta vous garantit aussi le service d'inscription en une minute, tout ce qu'il faut pour préparer du café ou du thé dans votre chambre, le réveil matinal par téléphone dans les cinq minutes de l'heure prévue, le petit déjeuner à votre chambre au moment souhaité et une chambre non-fumeurs au choix... ou votre chambre est gratuite. Privilège Delta vous offre également, la livraison de votre journal à votre chambre chaque matin et le départ automatique.

POUR ADHÉRER GRATUITEMENT AU CLUB PRIVILÈGE DELTA, COMPOSEZ DÈS AUJOURD'HUI LE 1 800 268-1134

Delta. Hôtels et centres de villégiature

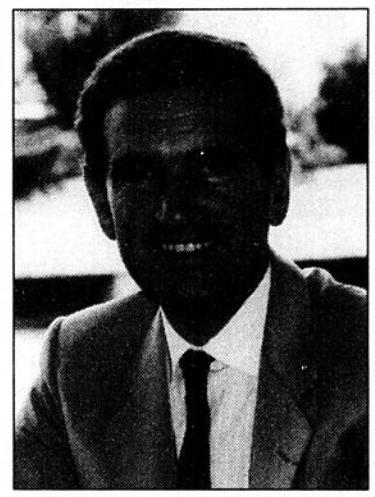
Aéroport de Vancouver, CB (2) • Vancouver, CB • Whistler, CB • Edmonton, AB • Calgary, AB
Saskatoon, SK • Regina, SK • Winnipeg, MB • Mississauga, ON • Aéroport de Toronto, ON
Toronto, ON • Ottawa, ON • Montréal, QC • Sherbrooke, QC • Trois-Rivières, QC
Saint John, NB • Halifax, NÉ • Sydney, NÉ • Orlando, FL

CONFÉRENCE-DÉBAT

MOBILISER L'INTELLIGENCE DES ORGANISATIONS

INVITATION AUX DIRIGEANTS DES ORGANISATIONS PUBLIQUES ET PARAPUBLIQUES

HERVÉ SÉRIEYX



Conseiller international auprès d'administrations publiques
Président de Demeter Innovation
Vice-président, Institut européen du leadership
Vice-président, Institut de développement régional et de l'espace européen
Vice-président du conseil d'administration du Groupe CFC
Auteur de : *L'entreprise du 3e type, Le zéro mépris, Changer le changement, Le Big-Bang des organisations*

Hervé Sérieyx propose :
- une analyse constructive des expériences étrangères
- une démarche novatrice
- des outils simples et efficaces

« Pour gagner le combat de la compétitivité, il faut remettre les cerveaux en marche. C'est l'intelligence, l'imagination, les capacités d'adaptation, la force de proposition des femmes et des hommes qui composent le personnel de nos entreprises qu'il faut mobiliser. »

Une initiative de
CONFÉDÉRATION QUÉBÉCOISE DES CENTRES D'HÉBERGEMENT ET DE RÉADAPTATION
En collaboration avec LE GROUPE CFC Management et ressources humaines

MONTRÉAL
LE 23 NOVEMBRE 1993
PALAIS DES CONGRÈS
9 H 30 À 12 H 30

QUÉBEC
LE 26 NOVEMBRE 1993
HÔTEL LOEWS LE CONCORDE
9 H 30 À 12 H 30

Membres : 89,02 $ (80 $ + taxes) • Non-membres : 178,05 $ (160 $ + taxes)
Réservez maintenant, le nombre de places est limité : Mercédès T.-Déry : (514) 597-1007

CQCHR - 1001, boul. de Maisonneuve Est, bureau 1100, Montréal (Québec) H2L 4P9

précieux, mais qui a un impact fiscal

trices expliquées plus haut se retrouvent dans plusieurs conventions entre actionnaires. Elles pourraient cependant comporter des désavantages fiscaux.

Contrôle présumé de la corporation

En effet, la *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit qu'une personne qui, en vertu d'un contrat, a un droit immédiat ou futur, conditionnel ou non, d'acquérir des actions d'une corporation est présumée occuper la même position relativement au contrôle de la corporation que si elle était propriétaire des actions à ce moment.

Les quatre clauses que nous avons analysées pourraient être considérées comme un droit, immédiat ou futur, conditionnel ou non, d'acquérir des actions.

C'est donc dire que votre convention entre actionnaires pourrait entraîner un contrôle de la corporation du point de vue fiscal différent du contrôle réel de la corporation.

Un exemple : vous êtes un actionnaire minoritaire possédant 40 % des actions d'une corporation et vous avez signé une convention avec l'actionnaire majoritaire qui détient le contrôle de la corporation avec 60 % des actions. La convention contient les clauses protectrices déjà mentionnées.

Exclusions

Aux yeux du fisc, vous pourriez être dans la même position relativement au contrôle de la corporation que si vous possédiez l'autre 60 % des actions de la corporation, étant donné que vous aviez le droit immédiat ou futur, conditionnel ou non, d'acquérir ces actions.

Le fisc pourrait considérer alors que vous avez le contrôle de la corporation.

Heureusement, le fisc exclut de cette règle un droit prenant effet seulement au décès, à la faillite ou à l'invalidité permanente d'un actionnaire.

Le fisc exclut également, par politique administrative, un droit de préemption, un droit de premier refus et un droit découlant du *shotgun*.

Cependant, le fisc pourrait vouloir appliquer cette règle à tout autre droit contenu dans une convention entre actionnaires (droit prenant effet lors de la retraite, l'interdiction ou la maladie d'un actionnaire).

Quelles seraient les conséquences fiscales d'un contrôle présumé d'une corporation résultant de l'application de cette règle fiscale ?

Conséquences fiscales

Sans faire une analyse exhaustive, voici quelques conséquences fiscales potentielles provoquées par le contrôle présumé d'une corporation :

• Deux ou plusieurs corporations qui n'étaient pas considérées comme des « corporations associées » pourraient alors l'être et ces corporations pourraient être :

– limitées dans la déduction pour petite entreprise et assujetties plus rapidement à un taux d'impôt de 38% plutôt que de 19 % étant donné qu'elles devront se partager le plafond des affaires de 200 000 $ admissible à ce taux d'impôt réduit;

– limitées dans la déductibilité des frais financiers relatifs à un ou plusieurs terrains vacants étant donné qu'elles devront se partager la déduction de base;

– affectées dans le traitement de leur revenu de placement généré entre elles et perdre le bénéfice de l'impôt remboursable au titre de dividende;

– assujetties plus rapidement à l'impôt des grandes corporations calculé sur le capital (0,2 % du capital) étant donné qu'elles devront se partager le 10 M$ de capital exonéré;

– assujetties plus rapidement aux règles de remises accélérées des déductions à la source;

– disqualifiées au titre de corporation admissible aux crédits d'impôts bonifiés relatifs à la recherche et au développement.

– soumises au délai accéléré (deux mois plutôt que trois) de paiement du solde d'impôt pour un exercice financier.

• Deux ou plusieurs corporations qui n'étaient pas considérées comme des « corporations liées » pourraient alors l'être et avoir des incidences sur :

– la reconnaissance d'une perte au titre de placement d'entreprise ou d'une perte en capital;

– l'admissibilité à une réserve;

– les conséquences fiscales d'une transaction.

La corporation pourrait, dans certaines circonstances très particulières, être considérée comme ayant subi une « acquisition de contrôle », ce qui entraînerait les conséquences suivantes :

– obligation de produire une déclaration d'impôt pour l'exercice se terminant immédiatement avant l'acquisition de contrôle;

– perte du bénéfice fiscal découlant de la déduction future des pertes en capital à reporter;

– limite quant au bénéfice fiscal découlant de l'utilisation de pertes à reporter (déductions et crédits d'impôt inutilisés), etc..

Compte tenu des implications fiscales d'une convention entre actionnaires, il vaut mieux l'analyser et en déterminer les conséquences afin d'éviter les mauvaises surprises.

PIERRE BETTEZ

Pierre Bettez, c.a. est associé au bureau de Trois-Rivières de Samson Bélair/Deloitte & Touche.
Cet article a été écrit avec la collaboration de Nathalie Perrault, c.a., m.fisc.

La meilleure faveur à faire à votre entreprise c'est de la quitter...

Pas en permanence !
Seulement pour quelques heures.

Assistez à un de nos séminaires sur les logiciels de comptabilité et découvrez comment vos informations financières peuvent devenir un des actifs les plus importants de votre entreprise.

Investissez quelques heures :
ce sera un bon investissement.

Téléphonez dès aujourd'hui
pour vous inscrire.

(514) 843-3082

GREAT PLAINS SOFTWARE
ACCOUNTING AND BUSINESS MANAGEMENT TOOLS

Omer DeSerres
Division Informatique
235, rue Ste-Catherine est
Montréal (Québec) H2X 1L4

GREAT PLAINS DYNAMICS

Omer DeSerres
Division Informatique
480, rue Caron
Québec (Québec) G1K 5W9

DU NOUVEAU
au Centre de perfectionnement

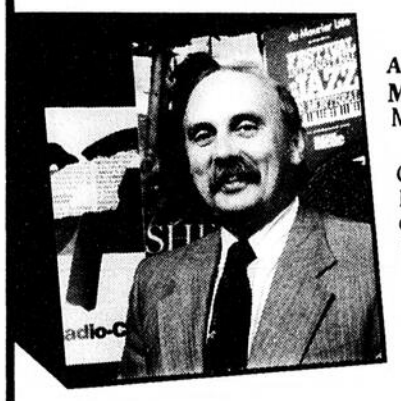
HEC

Communiquez efficacement avec vos clients

GESTION DE LA COMMUNICATION COMMERCIALE DE MASSE

29, 30 novembre et 1er décembre 1993
9 h à 17 h

Quel est le meilleur mix communicationnel pour les produits et services de votre entreprise? Quelle stratégie de communication devez-vous adopter par rapport au produit, au marché, aux clientèles cibles? Quelle part doit aller à la publicité, aux commandites, à la promotion, aux relations publiques? Ce programme vise à vous donner les outils pour vous aider à prendre des décisions sur vos stratégies de communication commerciale.



Animateur
M. René Gendreau
M.A. (marketing), Sherbrooke

Chargé de formation en marketing à l'École des HEC, M. Gendreau a occupé des postes de direction en marketing dans des entreprises du secteur privé. Il réalise aussi des mandats de consultation en planification stratégique, en communication et en marketing. Il est membre du conseil d'administration de l'Association marketing de Montréal.

Participants: tous les gestionnaires qui ont à décider des stratégies de communication de leur entreprise, les responsables de produits et de marchés, les dirigeants de petites et moyennes entreprises. Aucun préalable académique n'est requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

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

(514) 340-6001

SUR MESURE
Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

EN BREF

Prix Relève d'excellence des HEC

L'**Association des diplômés de l'École des hautes études Commerciales** (HEC) a récemment honoré les lauréats de ses *Prix Relève d'excellence*.

Les cinq lauréats des Prix Relève d'excellence 1993 sont les suivants :

Catégorie Entrepreneur : **Patrick Bibeau**, 27 ans, associé de **Desjardins Bibeau**, de Montréal, une agence de marketing comptant deux divisions : *Paroxysme*, dans les relations publiques, et *Spartacus* dans la commandite et le marketing sportif;

Catégorie Cadre, grande entreprise : **Pascal Duquette**, 32 ans, agent principal, placements, division des investissements du **Canadien national**; il gère un portefeuille d'actions internationales de 110 M$;

Catégorie Cadre, PME : **Luc Dubois**, 35 ans, président d'**Edphy International**, entreprise de camp de vacances; il a développé le marché des groupes scolaires américains et le marché des adultes québécois;

Catégorie Secteur public et parapublic : **Alain Pinsonneault**, 32 ans, professeur agrégé, HEC; M. Pinsonneault a ausi remporté le *Prix spécial du jury*; il a publié plusieurs articles scientifiques, reçu plusieurs prix et obtenu des subventions de recherche de 275 000 $;

Catégorie Organisme sans but lucratif : **Laura Di Fiore**, 34 ans, directrice régionale, ouest du Québec, services aux membres, **CAA-Québec**. Elle gère six succursales, qui génèrent des revenus de 85 M$ et qui ont un budget d'exploitation de 11 M$; ces chiffres incluent les affaires des filiales de CAA-Québec.

Les lauréats ont été choisis par un jury indépendant présidé par **François Legault**, président-directeur général d'**Air Transat**. Le concours était sous la présidence d'honneur de **Pierre Ducros**, président du conseil et chef de la direction du **Groupe DMR**.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

De gauche à droite : Pierre Ducros, Diane Moreau, présidente du comité organisateur, Luc Dubois, Pascal Duquette, Alain Pinsonneault, Laura Di Fiore, Patrick Bibeau, François Legault et Claude Désy, président de l'Association des diplômés HEC.

VOUS MAÎTRISEZ LA SITUATION.

Le réseau cellulaire Cantel peut vous aider à contrôler des situations en évolution constante.

Un choix à votre mesure[MC] vous permet de profiter d'une offre de lancement qui vous aidera à obtenir le programme le plus approprié à vos besoins et à votre budget.

Maîtrisez la situation avec notre programme de 12 mois.

POUR SEULEMENT 29,95$ PAR MOIS

Abonnez-vous au réseau Cantel* avant le 15 novembre 1993 et **obtenez la Prime de bienvenue Cantel, d'une valeur de plus de 75 $.**
Payez un tarif mensuel fixe de seulement 29,95 $ pour les trois premiers mois et recevez :

- *60 minutes de temps d'antenne local par mois*
- *Le Service de dépannage routier Cantel*[MC]
- *Plus! Deux mois de Message Mobile*[MD] *et de Facturation détaillée*

Découvrez les avantages de notre gamme de programmes tarifaires « Un choix à votre mesure » et toute la flexibilité que le réseau cellulaire Cantel peut vous offrir.
Pour obtenir plus de détails, rendez-vous à un détaillant Rogers Centres de service Cantel ou passez voir l'agent agréé Cantel le plus près de chez vous.

Abonnez-vous avant le 15 novembre et obtenez le Flip Phone de Motorola pour seulement 399$**

D'autres téléphones vous sont offerts à partir de 149$

CANTEL®
LE POUVOIR DU RÉSEAU™

* Cette offre ne s'adresse qu'aux nouveaux clients qui s'abonnent pour 12 mois. Après la période de trois mois pendant laquelle il bénéficie de la prime, l'abonné n'a qu'à choisir le programme tarifaire le plus approprié à ses besoins. Le tarif ordinaire de 0,50 $ la minute s'applique au temps d'antenne local après l'utilisation de 60 minutes. Les frais d'interurbain, de mise en service et d'accès au réseau ainsi que les taxes sont en sus. L'offre est en vigueur jusqu'au 15 novembre 1993.
** Le détaillant peut vendre à prix moins élevé.

VEUILLEZ VISITER LE CENTRE DE COMMUNICATIONS CANTEL LE PLUS PRES:

Rogers Centres de Service Cantel
770, rue Notre Dame ouest
Montréal
875-9512

Rogers Centres de Service Cantel
6315, Côte de Liesse, #102
St Laurent
738-3833

Rogers Centres de Service Cantel
1247, avenue McGill College
Montréal
871-1871

Rogers Centres de Service Cantel
3364, boul. St. Martin ouest
Chomedey, Laval
682-2640

Rogers Centres de Service Cantel
1565, boul. Lemire
Drummondville
478-0851

Rogers Centres de Service Cantel
5954, boul. Metropolitan est.
Montréal
257-8826

DOSSIER LES AFFAIRES

FOURGONNETTES ET 4X4

CARAVAN ET VOYAGER : TOUJOURS PREMIERS
Les *Caravan* et *Voyager* de Chrysler mènent le bal parmi les minifourgonnettes **p. 34**

LUMINA ET TRANS SPORT : CHIRURGIE SUR PLASTIQUE
Les fourgonnettes de General Motors représentent des véhicules attrayants et agiles **p. 35**

GRAND CHEROKEE V8 : LE PIONNIER RÉINVENTÉ
Jeep a fait d'immenses efforts pour reprendre son titre quant à la tenue de route **p. 36**

4x4 ET FOURGONNETTES : L'IDYLLE AVEC LES CONSOMMATEURS SE POURSUIT

L'engouement pour les utilitaires légers, fourgonnettes et *4x4*, ne faiblit pas, bien au contraire. Chez nos voisins américains, ce marché était même en hausse de près de 15 % au début de septembre.

Chrysler (New York, *C*, 53 $ US) réalise des gains extraordinaires grâce aux ventes records de ses fourgonnettes et des produits de sa division *Jeep*. Pour le mois d'août, sur ce marché, les ventes de modèles *Jeep* étaient en hausse globale de 71,4 % par rapport à l'année précédente !

Cette division a d'ailleurs progressé d'un phénoménal 60 % jusqu'à maintenant cette année. De plus, son modèle vedette, le *Grand Cherokee*, se glissait parmi les 10 modèles les plus vendus, toutes catégories confondues, une grande première pour un véhicule construit par *Jeep*.

Malgré cela, son grand rival, le **Ford** (New York, *F*, 59 $ US) *Explorer*, poursuivait sur sa lancée quelques rangs devant à ce même palmarès.

Les gains sont plus modestes sur le marché canadien, mais les achats de fourgonnettes représentent tout près de 15 % du marché total au pays.

Les pionnières de Chrysler vont toujours de succès en réussite. Cette année, les ventes de *Caravan* et *Voyager* à elles seules dépasseront le demi-million, un chiffre inouï, qui explique sans peine l'embauche actuelle à l'usine de Windsor, en Ontario.

Ce qui explique également que les constructeurs **Honda** et **Mercedes-Benz** s'apprêtent à lancer des véhicules de ce type, que Chrysler, **Toyota** et **Nissan**, entre autres, songent à élargir leur gamme et qu'on y songe sérieusement aussi dans les cas d'*Infiniti* et de *Lexus*.

Or, avec un enjeu de cette importance, un tel niveau de concurrence et des normes de sécurité et d'émissions polluantes de plus en plus strictes, les fourgonnettes et *4x4* constituent des achats toujours plus attrayants du point de vue de la technique, de la sécurité, du confort et du choix. L'acheteur a donc plus beau jeu que jamais dans cette catégorie !

MARC LACHAPELLE

NOUVEAUTÉS - *4x4*

Chevrolet / GMC

Blazer & GMC Jimmy S plus puissants. Nouveau modèle pour 1995 en cours d'année. *Blazer K, GMC Yukon, Suburban* : moteur turbodiesel 6,5 litres mais de disponibilité encore aléatoire. Portières renforcées pour tous.

Ford

Bronco : coussin gonflable du côté conducteur, climatiseur sans fréon, portières renforcées. Nouvelles options pour l'*Explorer* (marchepieds, phares antibrouillard, etc.).

Isuzu

V6 à simple arbre à cames 3,2 litres sur *Trooper S* et *Rodeo*. V6 à double arbre à cames sur *Trooper LS*. Retouches sur *Rodeo*.

Jeep

Appuie-tête arrière pour *Grand Cherokee*. *Grand Wagoneer* retiré. *Cherokee* : 10e anniversaire, portières renforcées, climatiseur sans fréon, *YJ* aussi.

Suzuki / Geo

Suzuki *Sidekick* : antivol standard depuis la mi-1993.

Toyota

ABS complet disponible sur *4Runner SR5* V6 avec intérieur cuir.

Nissan

Nouveaux tableau de bord et commandes mais sans coussin gonflable pour le *Pathfinder*.

Quatre freins à disque et différentiel autobloquant sur *SE* et *LE* mais sans *ABS* intégral.

Land Rover

Nouveauté : *Defender 90*, empattement court, descendant du légendaire *Land Rover*. Prix de base : moins de 35 000 $. Quatre freins à disque. Même V8 de 3,9 litres et de 182 chevaux que le *Range Rover County*. Sur le *County LWB* (*long wheelbase*) : luxe, places arrière immenses, V8 de 4,2 litres, 200 chevaux.

Suspension pneumatique réglable sur les deux. Prix de base pour le *County* : 60 000 $; *LWB* : 66 000 $.

NOUVEAUTÉS - FOURGONNETTES

Chrysler

Caravan, Voyager, Town & Country : deuxième coussin gonflable, retouches tableau de bord et carrosserie, portières renforcées. V6 de 3,8 litres standard dans *T&C*, option sur *Grand Caravan, Grand Voyager. Colt* et *Summit Wagon*.

Ford

Promotion intéressante : *Aerostar* à quatre roues motrices.

Bientôt, *Windstar* 1995 : traction avant, mécanique *Taurus*, deux coussins gonflables, plus grande que *Villager*.

General Motors

Chevrolet Lumina et *Pontiac Trans Sport* : nez plus court, tableau de bord, commandes redessinés.

Standard : coussin gonflable côté conducteur, freins *ABS*. Options : V6 de 3,8 litres, portière coulissante électrique et sièges enfants intégrés.

Trans Sport : option antipatinage. *Chevrolet Astro* et *GMC Safari* : coussin gonflable côté conducteur, portières renforcées, freins *ABS*.

Mazda

Freins à disque aux quatre roues mais *ABS* arrière seulement pour la *MPV*. Coussin gonflable côté conducteur.

Mercury

Coussin gonflable, climatiseur sans fréon, version luxe *Nautica* pour le *Villager*.

Nissan

Pour la *Quest*, coussin gonflable et climatiseur sans fréon en cours d'année. Ensemble *Tourisme* optionnel. Rechange pleine grandeur pour l'*Axxess*.

Toyota

Deuxième coussin gonflable, climatiseur sans fréon standard sur *Previa*. Carrosserie, tableau de bord et sièges discrètement redessinés.

Volkswagen

Deux coussins gonflables possibles plus tard cette année pour *EuroVan*, modèle 1995.

DOSSIER SPÉCIAL

Caravan et *Voyager* : toujours premiers

Les fourgonnettes miracles de **Chrysler**, les *Dodge Caravan*, *Plymouth Voyager* et la luxueuse *Town & Country*, mènent toujours largement le bal au sein des minifourgonnettes.

Mais en dépit du fait qu'elle en vendra plus d'un demi-million cette année et qu'elle met la dernière main à une toute nouvelle génération de ce véhicule, Chrysler poursuit le raffinement des modèles actuels.

Il faut dire que ces véhicules célèbrent cette année leur 10e anniversaire et qu'ils ont une importance exceptionnelle pour leur constructeur. Chrysler en a fabriqué et vendu en effet plus de 4 M depuis 1984 et détient environ 50 % d'un marché nord-américain en croissance soutenue. Sa part est même de 23 % en Europe.

Quoi qu'il en soit, les *Caravan*, *Voyager* et *T&C* deviennent cette année les premières fourgonnettes à offrir un deuxième coussin gonflable en équipement de série, elles qui furent les pionnières du coussin du côté conducteur en 1991. On les a dotées de poutrelles de renforcement des portières, redessiné le tableau de bord et redisposé plusieurs commandes, entre autres pour accueillir le deuxième *airbag*.

Le siège du passager possède enfin un réglage longitudinal – pour la première fois en 10 ans – et les banquettes équipées de sièges pour enfants sont désormais inclinables. Les fourgonnettes Chrysler seront cependant bientôt parmi les dernières à offrir des appuie-tête à tous leurs passagers, ce qui constituait certainement leur plus sérieuse lacune.

On a redessiné les pare-chocs et ajouté des bas de caisse et moulures plus importants sur certains modèles. L'insonorisation a été soignée.

Côté mécanique, on voit apparaître dans cette série le V6 de Chrysler de 3,8 litres à injection séquentielle dont on a porté la puissance à 162 chevaux et augmenté le couple. Ce groupe est de série sur la version *Town & Country* et optionnel sur les versions allongées *Grand Caravan* et *Grand Voyager*.

Le V6 de 3,3 litres, déjà souple et nerveux, gagne lui aussi des chevaux (il en livre 162 lui aussi) et du couple. Le freinage *ABS* est de série sur tous les modèles à rouage intégral.

Sur la route, les fourgonnettes Chrysler demeurent d'excellentes routières. Elles sont sûres et stables en virage, à plus forte raison équipées de la suspension sport optionnelle. Les réactions restent toutefois sèches sur chaussée brisée. Les ingénieurs ont visiblement atteint les limites de développement de la suspension à jambes de force avant et essieu arrière rigide à ressorts à lames.

La prochaine génération aura sans doute une structure plus rigide et une suspension plus raffinée, mais cela n'empêche pas les modèles actuels de se maintenir au sommet de leur catégorie.

MARC LACHAPELLE

AVEC LES INGÉN
TOUT BAIGNE

GMC Safari 1994

SAFARI 1994

Tout le savoir-faire que les ingénieurs de GMC ont tiré de la fabrication de poids moyens n'a pas été relégué au fond d'un tiroir. Au contraire, il a servi a concevoir de meilleures camionnettes, comme la Safari 1994. Freins antiblocage (ABS) aux quatre roues et coussin gonflable de série côté conducteur, espace et confort pour 8 passagers, moteur **V-6 de 4,3 L de 200 chevaux** et traction intégrale livrables en option,

Chevrolet Minivan : chirurgie sur plastique

Si **General Motors** manque parfois d'audace, ce n'est certes pas le cas pour les fourgonnettes *Chevrolet Lumina* et *Pontiac Trans Sport*.

Lancées en 1990, leurs silhouettes de *TGV*, réalisées à l'aide de panneaux de carrosserie en matériau composite, ont étonné. Elles offraient aussi des sièges amovibles ultralégers qu'on pouvait disposer à sa guise, inspirés tout comme la carrosserie de la fourgonnette **Renault** *Espace*, conçue et construite par **Matra**.

Qu'à cela ne tienne ! Les *Lumina* et *Trans Sport* constituaient à l'époque la réplique la plus convaincante aux fourgonnettes de **Chrysler**, les pionnières. Il s'agissait en effet de tractions avant, propulsées par un V6 transversal. Mais les acheteurs nord-américains n'ont guère prisé, ou certes moins que ne l'espérait General Motors.

Pourquoi ? Leur motorisation poussive sans doute mais, avant tout, leur esthétique controversée et un poste de conduite dépaysant. Il est vrai que le pare-brise et les montants exceptionnellement longs créent une puissante impression visuelle. Il en est de même sur la **Toyota** *Previa*, direz-vous, mais la carrosserie plastique des GM impose des montants plus larges, que l'on ne peut facilement ignorer.

En outre, les autres montants de pavillon sont également assez larges, pour les mêmes raisons, ce qui réduit la visibilité vers l'arrière et le côté droit et la bloque entièrement de trois quart arrière gauche pour le conducteur.

GM tente cette année de réduire cette impression en présentant la surface supérieure du tableau de bord en deux textures et couleurs. On a également réduit l'encombrement avant et amélioré du coup la maniabilité en raccourcissant le *museau* de près de sept cm. Au volant, à vrai dire, l'effet n'est pas saisissant.

Toutefois, les *Lumina* et *Trans Sport* actuelles sont néanmoins fort attrayantes. GM n'a cessé de les raffiner et elles font l'objet de promotions souvent alléchantes. Elles ont toujours été agiles, stables et agréables à conduire, malgré des réactions sèches sur mauvais pavé et un diamètre de braquage moyen.

L'*ABS* est standard, de même qu'un nouveau coussin gonflable du côté conducteur et les portières ont reçu des poutrelles de renforcement. On peut aussi les équiper de sièges d'enfants intégrés, et de la seule portière latérale coulissante électrique de l'industrie.

Le moteur V6 optionnel de 3,8 litres procure enfin à cette série les performances qui convient.

Sans être aussi parfaitement pratiques que la banquette coulissante des *Villager* et *Quest*, les sièges amovibles sont très réussis et, dans l'ensemble, les *Lumina* et *Trans Sport* affichent une fiabilité comparable à celle des Chrysler.

MARC LACHAPELLE

IEURS DE GMC, DANS L'HUILE

la meilleure capacité de remorquage de sa catégorie, voilà des éléments puisés directement dans ce savoir-faire vieux de 90 ans. Avec les ingénieurs de GMC, tout baigne dans l'huile. La Safari en est la meilleure preuve.

CAMION GMC Assistance ROUTIÈRE

GENERAL MOTORS GARANTIE TOTAL MD 3 ANS / 60 000 km* SANS FRANCHISE

CAMION GMC

LA FORCE DE L'EXPÉRIENCE

* L'Assistance routière et la Garantie GM Total MC sont offertes sur tous les camions GMC neufs pour une durée de 3 ans ou 60 000 kilomètres selon la première éventualité.

DOSSIER SPÉCIAL

Isuzu *Rodeo S* : un *4x4* réjouissant

Dans un segment en pleine expansion, on voit immanquablement apparaître de nouveaux créneaux. C'est ce que cherche à exploiter **Isuzu** avec sa série *Rodeo*.

En remodelant entièrement sa série *Trooper* il y a deux ans, cet allié japonais de **General Motors** a rehaussé son luxe, son raffinement, son prix. Les *Rodeo* ont été créés pour combler le vide créé.

La recette a fait ses preuves : les ingénieurs ont en effet pris la nouvelle série de camionnettes de cette marque comme point de départ et plate-forme de ce nouveau *4x4*. Les *Rodeo* font donc le pont entre les *4x4* plus cossus et le **Suzuki** *Sidekick* quatres portières, plus accessible mais moins spacieux.

Les *Rodeo* sont propulsés par l'excellent V6 d'Isuzu de 3,2 litres à simple arbre à cames en tête de 175 chevaux. Un moteur qui leur procure d'excellentes performances (0-100 km/h en 10 secondes avec boîte manuelle).

Deux niveaux d'équipement sont offerts : *S* et *LS*. Ce dernier possède un climatiseur et la panoplie quasi complète des accessoires électriques en vogue, mais ni l'un ni l'autre des modèles n'a encore droit à un coussin gonflable ou à l'antiblocage aux quatre roues. Mais les Rodeo possèdent au moins quatre freins à disque et l'*ABS* pour l'essieu arrière. Le climatiseur est souhaitable car le système d'aération est moyennement efficace.

La silhouette des *Rodeo* est sympathique, marquée par un hayon arrière assez fortement incliné. Son passé de camionnette lui vaut cependant un accès arrière en deux pièces. Sous une lunette à dégagement vertical se trouve un battant qui limite l'accès vers la soute.

Même sur la version *S*, les sièges avant sont de belle apparence et bien sculptés. On peut, à la rigueur, leur reprocher leur coussin un peu court mais ils offrent un très bon maintien malgré cela.

L'instrumentation est complète, mais les commandes, fragmentées inutilement en plusieurs éléments, une manie d'Isuzu. La radio est à la fois trop basse et affligée de commandes minuscules.

Par ailleurs, les places arrière offrent des appuie-tête, un dégagement étonnant pour les jambes et un confort acceptable, malgré des coussins creusés exagérément. Il faut toutefois jouer des chevilles pour y accéder ou s'en extraire.

La visibilité est bonne, mais le pneu de rechange monté sur le battant arrière bloque la vue en manoeuvre de stationnement.

Sur la route, la direction du *Rodeo S* est vague au centre, mais son comportement en virage est très sain. Le moteur offre une vivacité et des reprises de très bonne venue; l'accélérateur et l'embrayage sont trop peu progressifs pour la conduite lente.

En dépit des lacunes dont il est question ci-dessus et d'un certain manque de raffinement, le *Rodeo* est un *4x4* sans prétention et tout à fait réjouissant pour le conducteur et ses passagers.

Grand Cherokee V8 : le pionnier réinventé

Jeep a inventé l'utilitaire sportif, le *4x4* tel que nous le connaissons, en 1963, avec son premier *Wagoneer*. Vingt ans plus tard, elle remettait ça avec la série *XJ*, premiers *4x4* compacts à quatre portières.

L'an dernier apparaissaient les *ZJ*, dont les *Grand Cherokee*. On lui a donné des rondeurs et adouci ses arêtes. Tout le reste a changé ou presque.

Le moteur de base est le six cylindres en ligne de quatre litres et 190 chevaux, mais le groupe de choix est l'excellent V8 *Magnum* opionnel de 5,2 litres et 220 chevaux. Il est plus doux, plus silencieux, porte la capacité de traction à 6 500 livres (3 000 kg) et consomme à peine plus.

Les *Grand Cherokee* sont offerts en trois niveaux de présentation : *SE*, *Laredo* et *Limited*. On offre aussi, selon le modèle, le choix entre trois différents rouages quatre roues motrices.

La carrosserie autoporteuse des *Grand Cherokee* permet de combiner une grande solidité et une hauteur de caisse raisonnable. La soute arrière est entamée à gauche par le pneu de rechange, mais impeccablement accessible grâce au hayon d'une seule pièce.

Le *Grand Cherokee* se distingue encore avec le coussin gonflable qu'il fut le premier à offrir sur un *4x4* et aussi par un freinage *ABS* standard puissant.

L'intérieur rappelle le modèle précédent, mais on en a soigné l'ergonomie.

Jeep a déployé d'immenses efforts pour reprendre son titre toutes catégories en tenue de route et tenue de piste parmi les *4x4*. C'est réussi !

Explorer Limited : un jeune classique

Jamais un *4x4* n'a connu un succès tel que celui de l'*Explorer* depuis trois ans. **Ford** en a vendu plus de 300 000 en Amérique du Nord l'an dernier.

En outre, le véhicule se maintient en première place dans cette catégorie en 1993, malgré la chaude lutte que lui fait le **Jeep** *Grand Cherokee*.

Ford a voulu, en cours d'année, satisfaire sa clientèle qui recherchait encore plus de luxe et de confort. Le *Limited* offre un luxe et un équipement inédits dans cette série : sellerie cuir, sièges chauffants avec mise en mémoire des réglages pour le conducteur, rétroviseurs chauffants, antivol, etc. Les traits les plus marquants sont sans contredit ses marchepieds standard, une peinture monochrome spéciale aux accents métallisés et des jantes d'alliage exclusives.

Le *Limited* est propulsé par le V6 de quatre litres de 160 chevaux.

La force de l'*Explorer*, à part son style très réussi, demeure certes son confort et son habitabilité. Et sous ce rapport, le *Limited* livre toujours la marchandise.

L'accès aux places arrière est inégalé, mais il manque des appui-tête. Il faut aussi saluer le silence de roulement et le confort très louable de sa suspension sur l'autoroute. L'antiblocage standard est également un atout indéniable.

Si l'*Explorer Limited* ne peut concurrencer les Jeep les plus cossus en comportement routier pur, il se reprend par une civilité et une habitabilité impeccables, une douceur et une robustesse sans reproche en conduite normale.

MARC LACHAPELLE

Location de véhicules à long terme

Contrat de location adapté à vos besoins

Sous une seule enseigne, toutes marques et modèles

Service personnalisé par une équipe de professionnels

Option d'achat à prix avantageux

Bénéficiez de notre pouvoir d'achat

Location LUTEX

MONTRÉAL
395, boul. Ste-Croix, bureau 203
Ville Saint-Laurent (Québec) H4N 2L3
Téléphone (514) 748-0810
Télécopieur (514) 748-8950

QUÉBEC
2480, Chemin Sainte-Foy, suite 180
Sainte-Foy (Québec) G1V 1T6
Téléphone (418) 644-4100
Télécopieur (418) 646-9801

Un enfant de deux ans et demi gagne un concours réservé aux plus de 18 ans

Dans plusieurs domaines d'activités, l'on retrouve de plus en plus des tribunaux spécialisés qui ont été formés uniquement afin de régler les litiges résultant de l'application de certaines lois particulières.

Ainsi, la **Régie des loteries du Québec** agit-elle à titre de tribunal administratif afin de décider des contestations et des litiges résultant de la tenue de concours.

Comme c'est le cas pour plusieurs autres organismes administratifs, les décisions de cette régie ne peuvent être portées en appel.

Cependant, elles peuvent parfois être surprenantes comme l'illustre une décision rendue à la majorité (deux membres sur trois) par la Régie des loteries, le 6 juillet 1993, dans l'affaire opposant **Anne** et **Simon Théberge**, agissant pour leur fils **Olivier Pigeon**, à **Hudon et Deaudelin**.

Camionnette

Cette affaire résultait d'un concours tenu en mai et juin 1992 dans les épiceries **Bonichoix**, membres du groupe Hudon et Deaudelin.

Le premier prix offert était une camionnette d'une valeur de 20 560 $; le concours prévoyait plusieurs autres prix, dont des vélomoteurs et des voitures électriques pour enfants.

Le tirage des prix secondaires eut lieu dans les épiceries Bonichoix le 27 juin 1992. Le vendredi 17 juillet 1992, Hudon et Deaudelin procédait au tirage des trois premiers prix, dont la camionnette neuve.

Le coupon qui fut tiré pour le premier prix portait le nom de « Olivier Pigeon ». Or, Olivier Pigeon n'était alors âgé que de deux ans et demi et le coupon de participation avait été rempli par sa mère à son nom.

Devant les règlements du concours qui prescrivaient que ce concours ne s'adressait qu'à des personnes de 18 ans et plus, Hudon et Deaudelin a donc déclaré que le jeune Olivier Pigeon ne pouvait être déclaré gagnant du premier prix et procédé à un autre tirage pour accorder la camionnette à une autre personne.

Hudon et Deaudelin a cependant accordé à Olivier Pigeon un prix secondaire, à savoir l'une des voitures électriques pour enfants.

Plainte à la Régie

Devant cette situation, Mme Théberge porta plainte à la Régie des loteries du Québec en invoquant que, bien qu'elle avait pris connaissance des règlements du concours qui prévoyaient que celui-ci ne s'adressait qu'aux personnes de plus de 18 ans, elle n'avait rempli le coupon au nom de son enfant d'Olivier Pigeon qu'à titre de porte-bonheur et de bonne foi.

Dans sa décision, la Régie a fait appel à un certain nombre d'arrêts qu'elle avait antérieurement rendus.

Quatre d'entre eux appuyaient la thèse de Hudon et Deaudelin à l'effet qu'un concours qui s'adressait aux personnes de 18 ans ne pouvait être remporté par une personne de moins de 18 ans.

Deux autres arrêts illustraient que, dans certaines circonstances, des personnes de moins de 18 ans pouvaient avoir gain de cause afin d'obtenir le prix de concours organisés pour les personnes de plus de 18 ans.

Selon l'interprétation de la majorité des membres de la Régie, ces six décisions, mises ensemble, démontraient une constante à l'effet que, lorsque des personnes manifestement non-qualifiées participaient à un concours en leur nom, celles-ci ne pouvaient être déclarées gagnantes alors que, d'autres part, lorsque des personnes majeures participaient à un concours et utilisaient à cette fin le nom d'un enfant mineur à titre de porte-bonheur, la Régie des loteries a donné gain de cause aux plaignantes.

Appliquant cette ligne directrice aux faits de cette affaire, les membres de la Régie des loteries du Québec ont décidé qu'« il est évident que c'est bien Mme Théberge, qui avait 18 ans et plus, qui a participé au concours en utilisant le nom de son fils comme porte-bonheur et non Olivier Pigeon le fils, qui n'avait que deux ans et demi ».

Opinion dissidente

Il faut noter cependant que l'un des membres de la Régie a transmis une opinion dissidente fortement motivée.

À son avis, les deux décisions qui avaient donné raison aux plaignantes portaient sur des affaires particulières où les règles d'admissibilité aux concours n'étaient pas clairement établies et où les faits étaient fort différents de ceux sous étude dans cette affaire-ci.

Selon cette opinion dissidente, les règles du concours étaient très claires et Mme Théberge avait pris connaissance des règlements du concours et était donc parfaitement au courant du fait que le concours s'adressait aux personnes de 18 ans et plus.

Selon ce membre dissident, la situation dans cette affaire devait être jugée en fonction du texte clair et précis des règlements du concours et il n'y avait pas lieu de recourir à des règles d'interprétation et à des données externes aux règlements du concours pour en décider.

Malgré cette opinion dissidente, la Régie des loteries du Québec a accueilli la plainte de Mme Théberge et de M. Pigeon et a ordonné à Hudon et Deaudelin de leur remettre le premier prix offert ou son équivalent en argent.

Avantages et inconvénients

Pour les personnes qui participent à des concours de quelque nature que ce soit, la présence d'un tribunal administratif qui vient régler les plaintes et les litiges peut s'avérer fort intéressante puisque la procédure devant un tel tribunal est beaucoup plus simple que celle ayant cours devant les tribunaux civils.

Par contre, pour le commerçant qui organise un concours, les plaintes en cette matière peuvent entraîner certaines conséquences fort délicates, notamment à cause du délai entre la date de la tenue du concours et la date d'une éventuelle décision de la Régie. Ainsi, dans cette affaire-ci, ce délai fut de plus d'un an.

Pendant cette période, le commerçant peut se retrouver placé devant le dilemme entre attendre un long délai avant de pouvoir accorder le prix ou, encore, d'accorder le prix immédiatement à une tierce personne et courir alors le risque de devoir le remettre une deuxième fois si la plainte était accueillie.

JEAN H. GAGNON

Me Jean H. Gagnon fait partie de l'étude Pouliot, Mercure.

CANADA - ÉTATS-UNIS

- Vous faites affaires aux E.U.
- Vous possédez des actifs aux E.U.
- Vous planifiez prendre de l'expansion aux E.U.
- Vous voulez connaître les impacts fiscaux américains pour les individus et les clés

ALORS

Pourquoi ne pas consulter un expert-comptable
canadien et américain
Pierre Vanier
B. Comm., C.G.A., C.P.A., Adm. A.
comptable général licencié
certified public accountant (U.S.)
(514) **444-8533**

Comment peut-on vous aider?

Source importante de financement pour les entreprises, la Banque fédérale de développement s'adapte aux besoins précis de la vôtre.

Nos séances de perfectionnement et nos services pratiques de consultation en gestion peuvent contribuer de plusieurs façons au succès de votre entreprise.

Quel que soit l'endroit où vous faites des affaires au Canada, un simple appel suffit pour nous joindre. Pour plus de renseignements, composez le **1 800 361-2126**

Nos services complètent ceux du secteur privé.

Banque fédérale de développement **Federal Business Development Bank** Canada

Prendre des mesures pour réduire les pertes de temps au travail est un droit de gérance

Un employeur n'abuse pas de son droit de gérance lorsqu'il adopte des politique qui ont pour but de réduire les pertes de temps et mettre fin à des tolérances qui nuisent à la productivité dans son entreprise.

C'est la conclusion à laquelle en est arrivé Me **Nicolas Cliche** dans une décision traitant de questions qui ne sont pas fréquemment soumises à l'arbitrage de griefs.[1]

Par son grief, le syndicat contestait les nouveaux règlements édictés par l'employeur visant notamment à augmenter la productivité et l'efficacité dans l'usine, à éliminer les allées et venues, de même que les pertes de temps et flânerie, et modifiant les règles quant au poinçonnage de la carte de temps.

Lors de l'audition, le syndicat a établi que, depuis de nombreuses années, les travailleurs avaient accès aux machines distributrices pendant les heures de travail, possédaient des appareils électriques à leur poste de travail, tels que grille-pain, bouilloire électrique ou radio, et pouvaient également poinçonner là où ils le voulaient dans l'usine.

Pour sa part, l'employeur insista sur l'existence d'un problème d'efficacité et de productivité. Ainsi, plusieurs employés allaient fréquemment aux machines distributrices pendant les heures de travail. On parlait de tout et de rien et on perdait du temps.

De plus, des salariés utilisaient fréquemment leurs appareils électriques pour manger sur les lieux du travail et les périodes de repos duraient plus longtemps que prévu.

L'employeur reconnaissait que certains salariés n'abusaient pas de la situation, mais il était désireux d'avoir une politique d'application uniforme.

De plus, la compagnie voulait que l'on poinçonne au département où l'on travaillait. Auparavant, certains travailleurs poinçonnaient à l'entrée de l'usine et il pouvait se passer de nombreuses minutes avant qu'ils n'arrivent à leur poste de travail.

Convention collective

Le syndicat invoquait principalement deux dispositions de la convention collective. L'une d'entre elles était à l'effet que les pratiques établies seraient observées comme par le passé.

Par une autre disposition, la compagnie s'était engagée à maintenir les conditions de travail justes et adéquates dont jouissaient les employés, sauf si ces conditions venaient à nuire à la conduite efficace et sécuritaire des activités de l'usine.

Décision

Dans sa décision, l'arbitre Cliche, pour disposer des prétentions syndicales s'appuyant sur la convention collective, conclut que les changements proposés par l'employeur n'avaient pas pour effet de modifier une « condition de travail ».

Aux yeux de l'arbitre, n'est pas une condition de travail le fait d'avoir à son lieu de travail un grille-pain ou une bouilloire électrique, surtout lorsque l'on considère qu'il y a cinq endroits où les salariés peuvent se rendre pendant la période de repos pour prendre leur café.

L'arbitre conclut dans le même sens en ce qui à trait aux poinçons. À ses yeux, le poinçon est une façon de vérifier l'assiduité et la présence des salariés. Ce n'est pas un avantage qu'un salarié retire ni une condition de travail.

Ainsi, il était légitime pour la compagnie de changer l'endroit où l'on retrouvait les poinçons ou changer la façon de poinçonner.

Quant aux restrictions touchant les déplacements, l'arbitre conclut que l'employeur n'a pas abusé de son droit lorsqu'il a exigé qu'un salarié soit à son poste de travail, lorsque justement ce salarié est appelé à travailler. Selon lui, c'est plutôt le salarié qui se promène dans l'usine, alors qu'il doit travailler, qui ne respecte pas la convention collective.

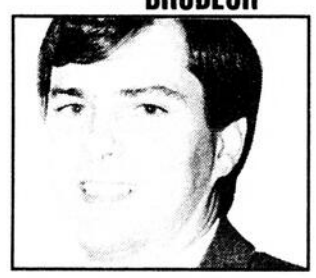
Il conclut également que le privilège d'écouter la radio ne peut pas être apparenté à une condition de travail.

Grief rejeté

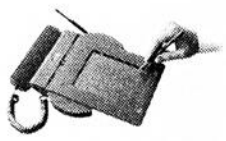
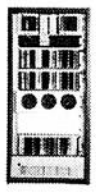
Rejetant le grief, l'arbitre conclut que l'employeur pouvait utiliser son droit de gérance pour mettre fin à la tolérance et au laxisme dans l'exploitation de son entreprise. Il était tout à fait normal que la compagnie veuille améliorer la situation. Le syndicat ne pouvait pas prétendre qu'il y avait eu modification des conditions de travail et modification de la pratique établie.

[1] Ingersoll-Rand Canada Inc. et Métallurgistes unis d'Amérique, section locale 6670, 93-T628.

JEAN-MARC BRODEUR



Me Jean-Marc Brodeur fait partie de l'étude Loranger Marcoux.

1993 Premier dispositif mobile  combinant téléphone cellulaire et télécopieur avec lecture optique par crayon: le AT&T EO 440 Personal Communicator. **1993** Première de l'envoi d'images en couleurs par l'intermédiaire de lignes téléphoniques ordinaires: le téléphone à images fixes *Picasso*MD d'AT&T.  **1992** Premier commutateur de branchement privé (PBX) à utiliser la technologie du traitement avec jeu d'instructions réduit (RISC): les systèmes de communications G3/DEFINITY.® **1989** Les premiers téléphones sans fil intégrés au système commercial multiligne: le MERLIN® Cordless. **1985** Premières applications en matière de reconnaissance de la voix: le groupe CONVERSANT de systèmes de traitement de la voix CONVERSANT.® **1958** Premier laser. **1956** Premier câble transatlantique. **1947** Premier transistor, invention qui vaut le prix Nobel aux Bell Labs d'AT&T. **1929** Première démonstration de télévision en couleurs. **1879** Premier central privé (PBX) en service. **1876** Première transmission intelligible de la parole par l'intermédiaire du téléphone liquide d'Alexandre Graham Bell. Et bien d'autres encore.

© 1993 AT&T

À la recherche de solutions nouvelles en matière de communications? Les raisons abondent d'appeler en premier AT&T.

Et pas seulement pour les percées technologiques de Bell Labs d'AT&T. Mais aussi parce que cette tradition inventive témoigne de notre volonté d'être à la tête mondialement dans le domaine des communications. C'est ainsi qu'avec AT&T, votre entreprise bénéficie de solutions de pointe en matière de Centraux privés PBX, de Systèmes de Téléphone et de Traitement de la voix qui vous aideront à rester en tête – aujourd'hui et à l'avenir. Raison majeure de nous appeler au 1 800 361-9555.

AT&T

CARTES D'AFFAIRES

S.I.B.E.L.
Services immobiliers
Beaucage et Lebel

- Redressement de projet immobilier
- Gestion immobilière
- Financement hypothécaire

38, rue de Lorne
Blainville (Québec) J7C 4L9
Téléphone: (514) 433-1870
Télécopieur: (514) 433-2643

COMDU ENRG.
Numéro de téléphone commercial avec transfert d'appel non retraçable par afficheur + rabais interurbain et messagerie électronique.
Montréal, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Granby, Ottawa, Toronto
Demo 24 heures
(514) 874-3676 ext. 1383
1 $ PAR JOUR SEULEMENT

FINANCE

ÉVITEZ ENCORE L'ACTION DE TRIZEC

Les investisseurs à la recherche d'aubaines dans des industries susceptibles de se redresser devraient s'abstenir d'acheter l'action de ce géant de l'immobilier, à 0,80 $. Le courtier ScotiaMcLeod établit son cours-cible à 0,95 $ en 1997 **pp. 40-41**

QUORUM GROWTH : UN FONDS SPÉCIALISÉ QUI INVESTIT DANS LA NOUVELLE ÉCONOMIE

Pour les investisseurs, l'attrait de Quorum n'est pas évident, mais les initiés, eux, achètent **p. 52**

LES AFFAIRE$

LGS vise 100 M$ de revenus en 1996, deux fois plus qu'en 1992

« Nous sommes bien placés pour atteindre un chiffre d'affaires de 100 M$ d'ici la fin de notre exercice 1996. C'est réalisable et nous voulons y arriver avec une bonne rentabilité. »

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES **André Gauthier**, premier vice-président et co-fondateur du **Groupe LGS** (Mtl, *LGS.A*, 2 $) dans le cadre d'un entretien téléphonique avec LES AFFAIRES à la suite de la signature d'un important contrat.

12 % plus de revenus qu'en 1992

LGS a terminé son exercice 1993 (31 mars dernier) avec des revenus de 56 M$, 12 % de plus qu'en 1992. Si elle atteint son objectif, la société spécialisée dans la consultation informatique, l'intégration de systèmes et l'impartition aura doublé son chiffre d'affaires entre 1992 et 1996.

Selon les observateurs de l'industrie, les principaux segments d'activités de LGS croissent à un rythme annuel de 15 %. C'est donc dire que le rythme de l'industrie devrait amener à lui seul LGS à 85 M$ de chiffre d'affaires en 1996. Pour la différence, LGS veut l'obtenir en progressant plus rapidement que ses concurrentes.

Un foyer intéressant de croissance pour le Groupe LGS proviendra de l'Europe, par le biais de sa filiale **Anabel S.A.**, en France. Anabel vient tout juste de décrocher un important contrat avec la société **Carrefour**, plus important distributeur alimentaire français.

Anabel a reçu le mandat d'assurer et de terminer le déploiement des systèmes informatiques pour la gestion de l'ensemble des 110 hypermarchés de Carrefour en France. La première phase de ce mandat est évalué à 5 M$.

De plus, l'assistance, l'entretien et l'exploitation des systèmes installés représentent un autre 10 M$ sur cinq ans.

« Outre sa valeur, les retombées de ce contrat sont importantes pour Anabel et LGS », a expliqué M. Gauthier. Selon le vice-président, cette entente pourrait amener d'autres contrats, à la fois chez Carrefour et chez d'autres entreprises.

Avec ses 100 milliards de francs français (environ 20 milliards de dollars CA) de revenus, Carrefour est une belle carte de visite pour Anabel et LGS. Carrefour est également établie en Espagne, en Amérique du Sud et aux États-Unis, ouvrant plusieurs portes d'expansion à l'intégrateur.

Synergies avec Anabel

Incidemment, Anabel a connu un exercice 1993 fort intéressant. Ses ventes sont passées de 4,7 M$ à 7,8 M$. De plus, la filiale française avait subi une perte de 3,3 M$ avant amortissements, en 1992. Elle a pu transformer cette perte en un profit de 451 000 $, en 1993. Le récent contrat avec Carrefour nourrit l'élan d'Anabel.

André Gauthier commence à vivre les synergies envisagées au moment de l'acquisition d'Anabel, en 1989. Il se montre fort satisfait et enthousiaste. « C'est plaisant de commencer à vivre la synergie entre les deux entreprises. » Selon le vice-président, l'appartenance d'Anabel au Groupe LGS a été importante pour décrocher l'important contrat avec Carrefour.

De plus, le savoir-faire reconnu d'Anabel dans la distribution aide LGS au Canada dans son effort pour développer ce secteur d'affaires. De la même façon, le savoir-faire de LGS au Canada dans l'échange électronique de données constitue une carte stratégique pour le développement futur d'Anabel en Europe. La filiale est active en France, en Espagne et en Corse.

De plus, M. Gauthier entrevoit des possibilités intéressantes en Afrique du Nord. « Nous voulons ouvrir ce marché de Montréal et le servir par Anabel en Europe », a précisé le dirigeant. LGS a notamment déposé des soumissions au Maroc.

Au Canada, le vice-président a affirmé que les activités se portent bien. « Nous sentons chez nos clients que l'économie se redresse très lentement dans tous les secteurs. » Le dirigeant a ajouté que peu importe l'état de l'économie, il ne faut pas attendre les contrats : il faut aller les chercher.

Par ailleurs, la société montréalaise poursuit son travail de réorganisation de ses centres de profit. Dans sa croissance, LGS est passée d'une firme de conseil à une société offrant également des services d'impartition et d'intégration de systèmes. « Nous sommes maintenant à la fois un consultant, un intégrateur et un impartiteur. Il faut s'organiser en conséquence. »

Résultats financiers

Sur le plan de ses résultats financiers, LGS a connu un mauvais exercice en 1992; M. Gauthier l'admet. À partir de ce creux, il a l'intention de rebondir.

En 1992, LGS a subi une perte de 3,4 M$ alors que son chiffre d'affaires reculait pour la première fois de son histoire. En 1993, le groupe exploitant 14 bureaux a repris le chemin de la croissance : ses profits ont atteint 882 000 $ (0,09 $ l'action).

À son premier trimestre terminé le 30 juin, LGS a amélioré sa performance. Ses revenus sont passés de 14,4 M$ à 15,3 M$. Ses profits ont toutefois reculé : ils sont passés de 180 000 à 144 000 $. Cette baisse est attribuable à une plus forte dépense en amortissements, 271 000 contre 180 000 $.

Les fonds autogénérés sont passés de 385 000 à 482 000 $.

Selon André Gauthier, les marges bénéficiaires de la société laissent place à l'amélioration. « Nous visons des marges avant impôts de 100 % », a-t-il lancé avant d'ajouter que c'était faisable même s'il y a plusieurs années que LGS ne l'a pas fait. Certains de nos centres de profit le dépassent. »

Ainsi, le travail de la direction de LGS dans les prochaines années sera dirigé vers l'accroissement des revenus tout en tentant d'atteindre leur objectif de rentabilité.

Selon le vice-président, la provenance des revenus de LGS fait en sorte que les marges pourraient même être supérieures.

LGS a une situation financière impeccable. Elle a émis 500 000 actions au **Fonds d'investissement RÉA** à 2,35 $ au cours de son exercice 1992, ce qui lui a permis d'éliminer toute dette de son bilan. Son avoir atteint 13,7 M$.

BERNARD MOONEY

GROUPE LGS (*LGS.A*)

Activités : offre des services-conseils en informatique et en bureautique.

Cours récent : 1,81 $ — Bas : 1,80 $ — Haut : 2,65 $ — Dividende : 0,04 $ — Rendement : 2,2 %

Quatre derniers trimestres (au 30-06-93)		Multiple
Bénéfice net	0,09 $	20,1 X
Fonds auto./ action (est.)	0,20 $	9,1 X
Valeur comptable par action	1,45 $	1,2 X
Ventes	56,9 M$	

Fin d'exercice, 31 mars	1993	1992	1991	Croissance moy. (2 ans)
Ventes (M$)	56,00	50,0	52,00	3,8 %
Bénéfice net/action ($)	0,09	(0,10)	0,16	(25,0) %
Fonds aut./action ($)	0,19	(0,01)	0,28	(17,6) %
Avoir act./action ($)	1,44	1,34	1,74	(9,0) %
Rend. moyen/avoir (%)	6,5	(6,5)	9,5	**Rendement moy. (3 ans)**
Dette totale/avoir act.	0,00	0,09	0,08	3,2 %
Ratio fonds de roulement	2,1	1,9	2,2	
Encaisse (M$)	2,9	1,9	1,4	

Tableau : Cote 100 inc.

La vie à Québec

On a tout ce qu'il vous faut pour vous faire faire de bonnes affaires au coeur du Vieux-Québec!

HÔTEL Manoir Victoria

44, Côte du Palais, Québec (Québec) Canada G1R 4H8
Tél.: (418) 692-1030 Fax: (418) 692-3822

1-800-463-6283

Comparez ces résultats à ceux de votre CPG.

Fonds de revenu Industriel : toujours meilleur				
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	depuis les débuts
15,0 %	15,2 %	10,2 %	13,0 %	10,7 %

Vous recherchez un placement sûr? Les CPG vous conviennent.
Vous recherchez aussi la protection du capital et un rendement supérieur. Historiquement, les CPG ne suffisent pas.
Depuis plus de quinze ans, le **Fonds de revenue Industriel de Mackenzie** offre à la fois le rendement et la sécurité aux investisseurs. Nous estimons que le portefeuille du **Fonds de revenu Industriel**...formé d'obligations de sociétés et de gouvernements et d'actions de qualité sélectionnés...offre la solution idéale.
Pour en savoir plus sur cette occasion de revenu, et sur les autres fonds offerts par Mackenzie, appelez-nous dès aujourd'hui au numéro ci-contre.

Mackenzie
Le Groupe de fonds Industriel

RICHARDSON GREENSHIELDS
Un partenaire dans l'essor économique des Québécois et du Québec depuis 1910

MONTRÉAL • (514) 397-2000
QUÉBEC • (418) 688-5900
TROIS RIVIÈRES • (819) 379-3600

Des renseignements importants sur cette offre se trouvent dans le prospectus simplifié du fonds. Demandez-en un exemplaire et lisez-le attentivement avant de prendre votre décision. Contrairement aux CPG, la valeur unitaire et le rendement du placement dans les fonds communs fluctuent. Les taux de rendement au 30 septembre 1993 correspondent au rendement annuel total composé, et sont calculés en indiques tenant compte des variations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions, sans déduction des frais de vente, de rachat ou autres frais payables par l'investisseur, qui auraient entraîné une réduction du rendement. Le rendement passé ne donne pas forcément une indication du rendement futur.

Son actif vaut 1,3 milliard de dollars de moins que sa valeur comptable

Évitez encore l'action de Trizec : ScotiaMcLeod

Les investisseurs à la recherche d'aubaines dans des industries susceptibles de se redresser devraient s'abstenir d'acheter l'action de **Trizec Corp.** (Mtl, *TZC*, 0,80 $).

Pire scénario : valeur de l'action à zéro

La forme définitive du plan de recapitalisation du propriétaire immobilier pourrait entraîner la valeur de ses actions ordinaires à zéro, selon le pire scénario, estime **John W. Young**, de **ScotiaMcLeod**, dans une récente étude détaillée.

En mai, l'analyste a conseillé à ses clients d'éviter l'action de Trizec, même à son cours-plancher de 1,85 $.

TABLEAU 1 - ÉVALUATION COMPTABLE DE TRIZEC CORP.

	Valeur comptable		
	au 31 juillet	scénario proposé[1]	scénario projeté[2]
Actif total (M$)	6 620,1	6 620,1	5 317,1
Dette totale (M$)	5 711,9	4 863,5	4 863,5
Avoir ordinaire (M$)	467,9	1 756,6	453,6
Nombre d'actions (M)	214	930	930
dilué (M)	214	1 594	1 594
Valeur comptable (p.a.)	2,19 $	1,89 $	0,49 $
diluée (par action)	2,19 $	1,46 $	0,64 $

[1] : en fonction du plan de recapitalisation proposé par Trizec
[2] : en fonction de la valeur marchande et de la dilution additionnelles estimées par John Young

Source : ScotiaMcLeod **Tableau : LES AFFAIRES**

L'action a par la suite chuté à 0,67 $. En août, son collègue **Frank Mayer**, de **BBN James Capel**, a recommandé de vendre l'action au dessus de 1 $. Dans un rapport plus récent, il accorde sa cote la plus faible à Trizec.

Les chasseurs d'aubaines, qui ont fait rebondir l'action en septembre, agissent trop vite.

TABLEAU 2 - TRIZEC CORP. : STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ (en nombre d'actions)

	Actuelle	Proposée[1]	Potentielle[2]
Actions ordinaires	214,0 M (100 %)	214,0 M (23 %)	214,0 M (13 %)
Débentures seniors		452,0 M (49 %)	1 116,0 M (70 %)
Débentures juniors		146,5 M (16 %)	146,5 M (9 %)
Actions privilégiées		110,0 M (11 %)	110,0 M (7 %)
Autres		7,5 M (1 %)	7,5 M (1 %)
Total	214,0 M (100 %)	930,0 M (100 %)	1 594,0 M (100 %)

[1] : en fonction de la conversion des débentures actuelles en actions ordinaires et nouvelles débentures de la proposition actuelle
[2] : en fonction du scénario d'émission d'actions additionnelles en 1997, de John Young

Source : ScotiaMcLeod **Tableau : LES AFFAIRES**

Les porteurs de débentures sont les véritables propriétaires de Trizec et ils exigeront sans doute plus que ce que Trizec leur offre dans sa proposition actuelle, entraînant une dilution importante des actionnaires ordinaires existants.

« Le plan élimine l'avoir ordinaire et privilégié. Il est illusoire de penser que les actionnaires pourront conserver 20 % de la compagnie. On demande aux porteurs de débentures de transformer leurs titres de dettes en actions, pour un rendement maximum de seulement 8 % », a fait valoir M. Young.

En outre, le risque que Trizec se place sous la protection de la *Loi de la faillite* n'est pas encore écarté. Le défaut volontaire de sa dé-

→

Les entreprises qui connaissent du succès doivent bien avoir quelque chose de différent!

En 1993, ce n'est pas uniquement dans les livres qu'on peut trouver les solutions reliées aux enjeux du management.

La clé réside dans la façon de bien faire les choses et dans le choix des bonnes personnes.

C'est pour cette raison que votre entreprise doit compter parmi ses décideurs principaux un comptable en management accrédité. À titre d'exemple, Angela Holtham, C.M.A., est l'un des vice-présidents finances chez Nabisco Brands Ltée. Sa formation de C.M.A. lui permet de jouer un rôle primordial dans les prises de décisions de l'entreprise.

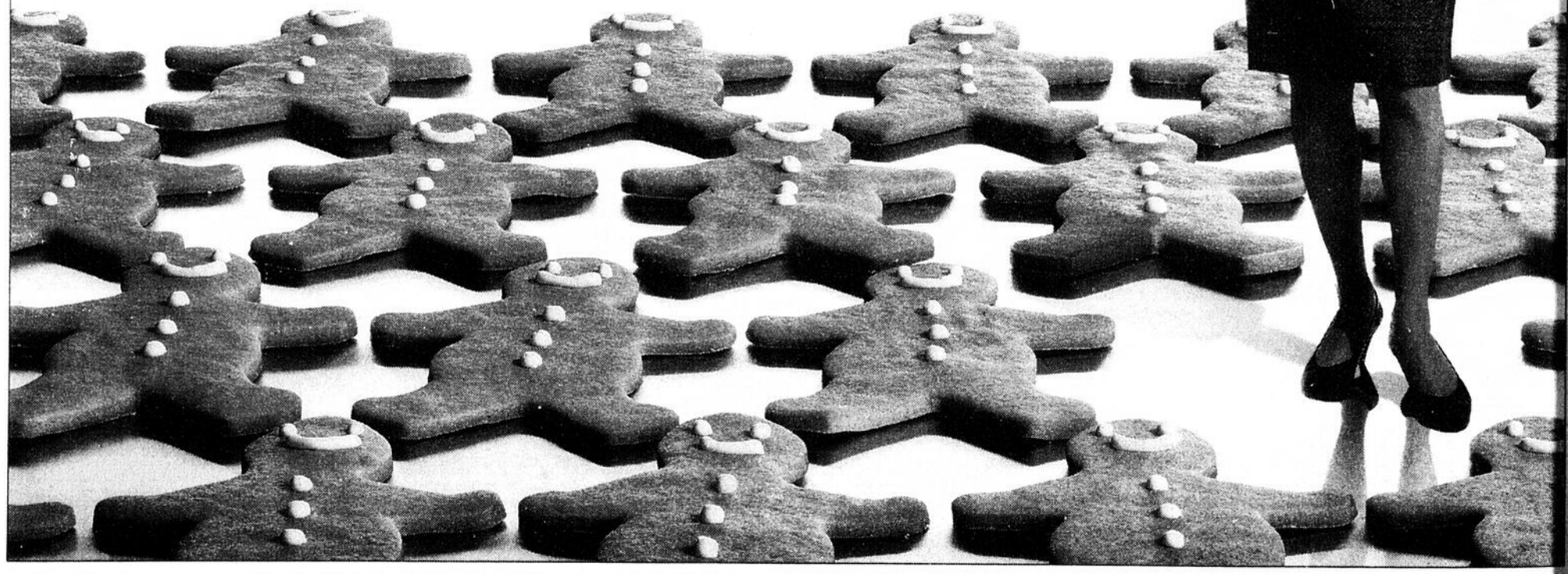
Le Programme professionnel des C.M.A. met l'accent sur le management financier et permet à ceux qui le suivent de faire face aux nombreux changements qui surviennent dans le monde des affaires.

Le «M» de C.M.A. est synonyme de management. Et c'est ce qui fait toute la différence.

Pour plus de renseignements sur les comptables en management accrédités, les services de placement, la formation ou sur d'autres services ou produits qui pourraient vous aider à gérer votre entreprise, composez le **1-800-263-7622.**

ANGELA HOLTHAM, C.M.A.
Angela Holtham et les autres membres de l'équipe de direction de Nabisco Brands Ltée se sont engagés dans le développement d'alliances stratégiques avec diverses compagnies d'alimentation canadiennes. Dans une catégorie de produits spécifique, Angela et ses collègues ont su conclure deux alliances fructueuses fondées sur la qualité, le service et les avantages financiers qui en découlent pour l'un et l'autre partenaire. Le résultat : une hausse de 25 % du volume de cette catégorie de produits pour Nabisco Brands Ltée.

CMA
Comptable en management accrédité



établit le cours-cible à 0,95 $ en 1997 !

benture suisse de 57 M$ et l'arrêt des paiements d'intérêts et de remboursement de capital jusqu'à ce que son plan de recapitalisation soit entériné ne fait que faire gagner du temps à l'entreprise.

Trizec a repoussé à la mi-novembre la date de la fin des négociations avec les porteurs de débentures et a fixé une date provisoire de vote, le 7 décembre. L'échéance antérieure du 20 octobre n'a pu être respectée.

Les investisseurs peuvent s'encourager du fait que les détenteurs de débentures et la direction de Trizec négocient toujours à l'amiable. Ils ont en fait annoncé le défaut de la débenture suisse dans un communiqué conjoint.

Positif à première vue

Le plan de recapitalisation proposé permettrait à Trizec de réaliser des fonds autogénérés d'exploitation de 100 M$, en 1994, par l'élimination instantanée de 875 M$ de dettes. En 1993, Trizec a essuyé des fonds autogénérés déficitaires de 26,5 M$.

Ces fonds générés par l'exploitation accorderaient une couverture du service de la dette de 1,3 fois et permettraient le remboursement de 85 M$ de dette par année. Ce scénario se fonde sur une légère amélioration des taux d'inoccupation et des loyers commerciaux, en 1995.

« La conversion des débentures en actions règle les problèmes de liquidités les plus immédiats et établit une structure de capital qui assure sa viabilité à long terme », écrit M. Young. Son ratio dette : avoir passerait de 6,3 à 2,8 : 1.

La diminution des taux d'inoccupation, combinée à une hausse modeste des loyers et au remboursement des dettes, permettra à Trizec d'afficher une croissance annuelle de 12 % de ses fonds autogénérés.

Néanmoins, les investisseurs qui recherchent un levier au redressement éventuel de l'immobilier commercial devraient attendre et acheter les actions résultant de la recapitalisation, afin d'éviter la dilution de 23 % de leur avoir (716 M de nouvelles actions) (voir tableau 2 ci-contre).

Sombre portrait financier

M. Young dresse un sombre portrait financier de Trizec. Son analyse révèle que la valeur marchande de l'actif de Trizec est de 1,3 milliard de dollars sous sa valeur comptable (5,3 milliards, contre 6,6 milliards). Cette évaluation tient compte de la dévaluation du projet torontois *Bay-Adelaide*, de son investissement dans **Bramalea** (Tor., *BCD*, 0,26 $) et de son portefeuille de terrains.

M. Young est d'avis qu'en 1997, les fonds autogénérés seront insuffisants pour satisfaire aux termes du rachat des nouvelles débentures seniors, forçant Trizec à émettre d'autres actions.

Il projette un facteur de dilution additionnel de 13 % (voir tableau 2, à la page ci-contre).

Les fonds autogénérés nets (moins les incitatifs de location, l'amortissement des hypothèques et de la dette bancaire) seraient déficitaires de 14,1 M$, en 1994. Ils passeraient à 2,9 M$, en 1995, et à 16,4 M$, en 1996. En 1997 et en 1998, ils seraient de nouveau déficitaires, de 67,4 M$ et de 100,5 M$ respectivement.

M. Young projette des incitatifs de location de 69 M$, au cours des trois prochaines années, pour conserver les locataires existants. Il prévoit ainsi que le loyer effectif moyen des immeubles de Trizec ne dépassera pas 8 $ le pi².

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Voici enfin un service de classe internationale.

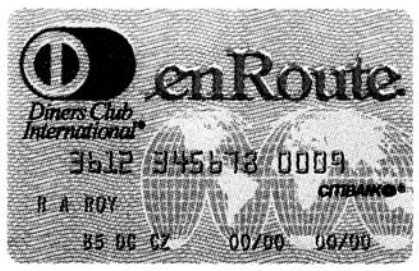
Dans une chambre d'hôtel de Tokyo, Richard pense au déjeuner d'affaires du lendemain. Ne voulant rien laisser au hasard, il relit ses documents et répète sa présentation devant le miroir. Au moment de faire semblant de payer, il voit que sa carte Diners Club[MD]/enRoute[MD] *a disparu. C'en est fait de la générale, mais la grande première est sauvée en un seul coup de fil. Vingt-quatre heures plus tard, il reçoit sa carte. Le déjeuner est un succès et Richard ravit son public.*

Bien joué Richard.

L'engagement de Diners Club/enRoute à vous offrir un service de classe internationale est à la hauteur de vos attentes. Vous pouvez nous mettre au défi. Car notre carte étant la seule qui se consacre exclusivement à combler les besoins particuliers des voyageurs d'affaires, nous sommes des experts en la matière.

Notre carte est reconnue dans plus de 175 pays car nous combinons désormais la prestigieuse réputation internationale de la carte Diners Club à la force de la carte enRoute, bien établie au Canada.

*Nous offrons des milles Aéroplan[MD] sur chaque achat**, y compris l'achat de billets d'avion. Ce nouvel avantage vous permet de bénéficier plus rapidement de voyages gratuits avec Air Canada.



Il suffit d'un seul appel téléphonique sans frais pour nous rejoindre 24 heures sur 24, où que vous soyez.

Nous proposons une gamme impressionnante d'assurances élaborées expressément pour les voyageurs d'affaires. Il y en a même une touchant la location de voitures et qui n'exige aucune franchise.

«On fait mer et monde pour les affaires». Ce n'est pas qu'une façon de parler. C'est une façon de penser. Appelez-nous au 1 800 363-3333 et mettez-nous au défi.

ON FAIT MER ET MONDE POUR LES AFFAIRES.

* Tous les achats donnent droit à des milles Aéroplan, à l'exclusion des crédits, des avances de fonds, des frais, des frais de retard et des paiements.

Aéroplan

Les titres des télédistributeurs se vendent à des

Les gains boursiers récents des télédistributeurs laissent de moins en moins de place à l'appréciation de leurs titres, croit **Normand Roy**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

L'indice torontois du câble et du divertissement a gagné 6,1 %, au cours de la semaine du 11 octobre, et 71,4 %, depuis le début de l'année.

L'analyste est d'avis que la hausse des titres de télédistributeurs canadiens, en réponse à la fusion éventuelle de **Bell Atlantic** (New York, *BEL*, 64,75 $ S) et de **Tele-Communications Inc.** (TCI) (Nasdaq, *TCOMA*, 30,25 $ US), est davantage liée à la valeur de la transaction par abonné qu'au phénomène de convergence de la téléphonie et du câble.

Dans la fusion proposée, l'échange d'actions de 30 milliards de dollars US accorde un multiple de 11,75 fois le bénéfice avant impôt, intérêt et amortissement aux abonnés du télédistributeur (bénéfice du dernier trimestre annualisé).

Les télédistributeurs canadiens méritent un escompte par rapport à cette évaluation. Le multiple de 11,75 fois inclut une prime de contrôle de 15 à 25 %. Sur cette base, le multiple canadien équivalent pour fins boursières recule à 10,5 fois, a calculé M. Roy.

De plus, il existe une différence de 150 points de base entre les taux d'intérêt de référence américain et canadien (obligations de 10 ans). Cela suggère un multiple canadien équivalent de neuf fois. M. Roy en conclut que les titres des télédistributeurs canadiens sont bien évalués par le marché, dans l'ensemble. La transaction TCI-Bell Atlantic a eu un effet direct sur la valeur des filiales américaines de câble de **Maclean Hunter** (Mtl, *MHP*, 12 $) (550 000 abonnés) et de **Moffat Communications** (Tor., *MOF*,22 $) (37 000 abonnés). L'incidence sur les autres télédistributeurs canadiens est indirecte. « La fusion a renforcé le thème de la convergence du téléphone, du câble et de l'ordinateur. C'est un phénomène stimulant pour les investisseurs à la recherche de grandes tendances », a expliqué **Marianne Godwin**, de **BBN James Capel**.

Contexte différent

Comme pour toute industrie, le risque à court terme demeure la publication de résultats financiers inférieurs aux attentes. Fondamentalement, les fonds autogénérés croissent à un rythme respectable.

Le contexte réglementaire canadien est différent à plusieurs niveaux. Le seul point en commun des deux côtés de la frontière est qu'une société de téléphonie ne peut exploiter une licence de câblodistribution sur son territoire. La fusion TCI-Bell Atlantic tient compte de cette loi et place les territoires redondants dans des entités distinctes.

« Dans le cadre actuel de la loi, les deux plus importantes compagnies canadiennes de téléphone sont très limi-

→

Les télédistributeurs se transforment en machines de mise en marché

« L'industrie du câble devient davantage une industrie de mise en marché que de déploiement de technologie », a déclaré **Normand Roy**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Sur cette toile de fond, l'analyste privilégie les télédistributeurs bénéficiant de la masse critique nécessaire à la commercialisation rentable de services discrétionnaires (télévision à la carte, jeux vidéo, services interactifs, etc). Il préfère également les télédistributeurs qui ont plus qu'un pôle de croissance et ceux dont la structure de coûts laisse place à l'amélioration.

Rogers Communications (Mtl, *RCI.B*, 22,38 $) rencontre ces critères. Toutefois, ses actions ont été parmi les plus vigoureuses en bourse. De plus, les investisseurs partagent leur intérêt entre deux placements ouverts possibles : Rogers Communications et **Rogers Cantel** (Mtl, *RCM.B*, 40 $).

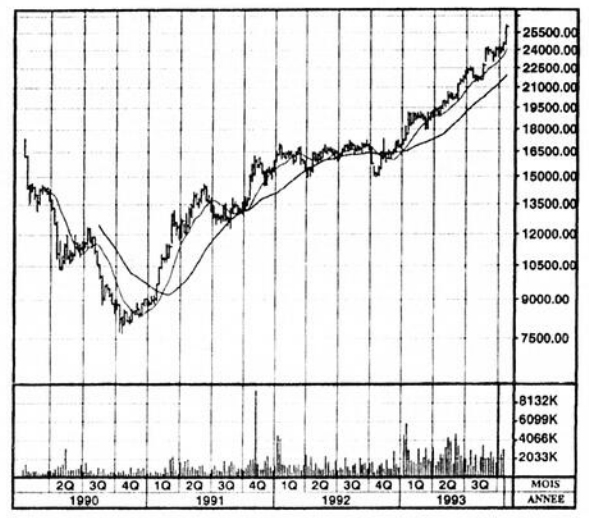
Le premier choix de M. Roy porte donc sur l'action de **Maclean Hunter** (Mtl, *MHP*, 12 $), qui commande un multiple de 7,9 fois le bénéfice avant amortissement, intérêt et impôt. Le groupe diversifié de communications est le télédistributeur canadien qui compte le plus d'abonnés aux États-Unis (550 000). La moitié de ses abonnés sont aux États-Unis ; ils représentent les deux tiers de ses activités de distribution. M. Roy a un cours-cible de 14 $.

Son deuxième choix est le titre de **CFCF** (Mtl, *CF*, 16,50 $), qui lui paraît sous-évalué par rapport au groupe. Le télédistributeur et télédiffuseur montréalais est dans une phase d'acquisitions. L'analyste entrevoit un cours-cible de 20 $.

Le troisième choix est le titre du **Groupe Vidéotron** (Mtl, *VDO*, 26,75 $). Ses activités britanniques doubleront ses fonds autogénérés, d'ici quatre ans (voir texte en page 7). Son action s'est repliée, après avoir atteint un sommet de 28,50 $. M. Roy croit que le titre pourrait atteindre 35-40 $, d'ici deux ou trois ans. Son horizon de placement est plus long dans la recommandation d'achat de Vidéotron, car son action a déjà parcouru un bon bout de chemin.

Selon lui, l'attrait de *Vidéoway* n'est pas la technologie, mais l'expérience précieuse qu'elle apporte à Vidéotron dans la commercialisation de services discrétionnaires auprès de la population. Ces services, dont les tarifs ne sont pas réglementés, constituent la principale source de croissance des revenus et des fonds autogénérés futurs.

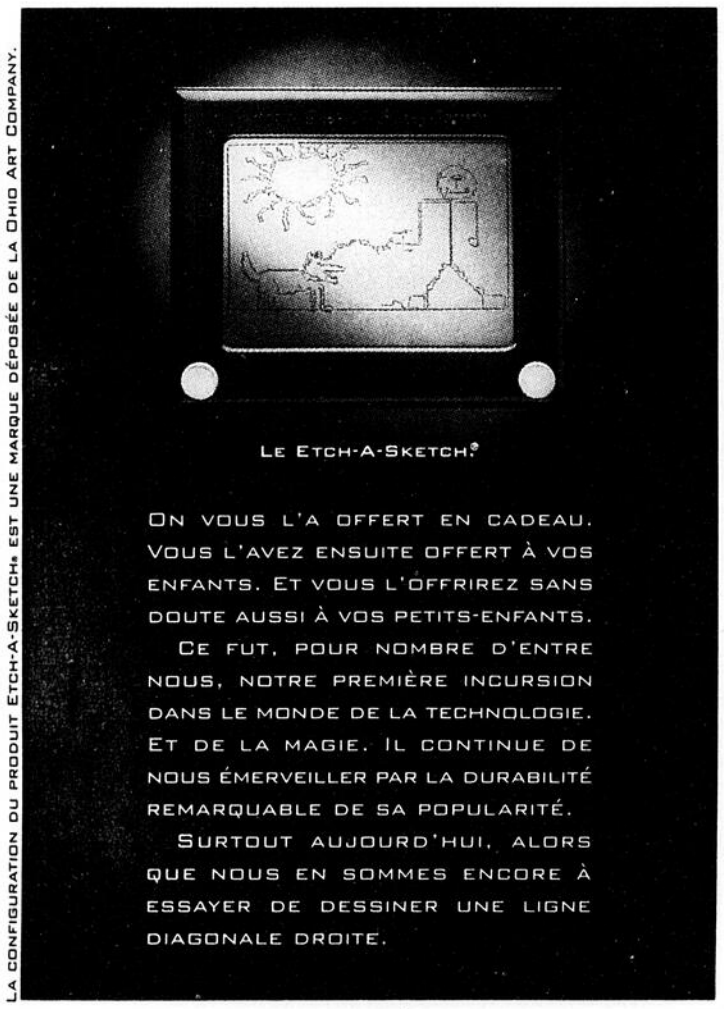
TSE CÂBLE & DIVERTISSEMENT
X-CBL-TSE - Hebdomadaire



moyenne mobile de 10 semaines
moyenne mobile de 40 semaines

Source : Décision Plus

LA CONFIGURATION DU PRODUIT ETCH-A-SKETCH® EST UNE MARQUE DÉPOSÉE DE LA OHIO ART COMPANY.



LE ETCH-A-SKETCH®

ON VOUS L'A OFFERT EN CADEAU. VOUS L'AVEZ ENSUITE OFFERT À VOS ENFANTS. ET VOUS L'OFFRIREZ SANS DOUTE AUSSI À VOS PETITS-ENFANTS.

CE FUT, POUR NOMBRE D'ENTRE NOUS, NOTRE PREMIÈRE INCURSION DANS LE MONDE DE LA TECHNOLOGIE. ET DE LA MAGIE. IL CONTINUE DE NOUS émerveiller PAR LA DURABILITÉ REMARQUABLE DE SA POPULARITÉ.

SURTOUT AUJOURD'HUI, ALORS QUE NOUS EN SOMMES ENCORE À ESSAYER DE DESSINER UNE LIGNE DIAGONALE DROITE.

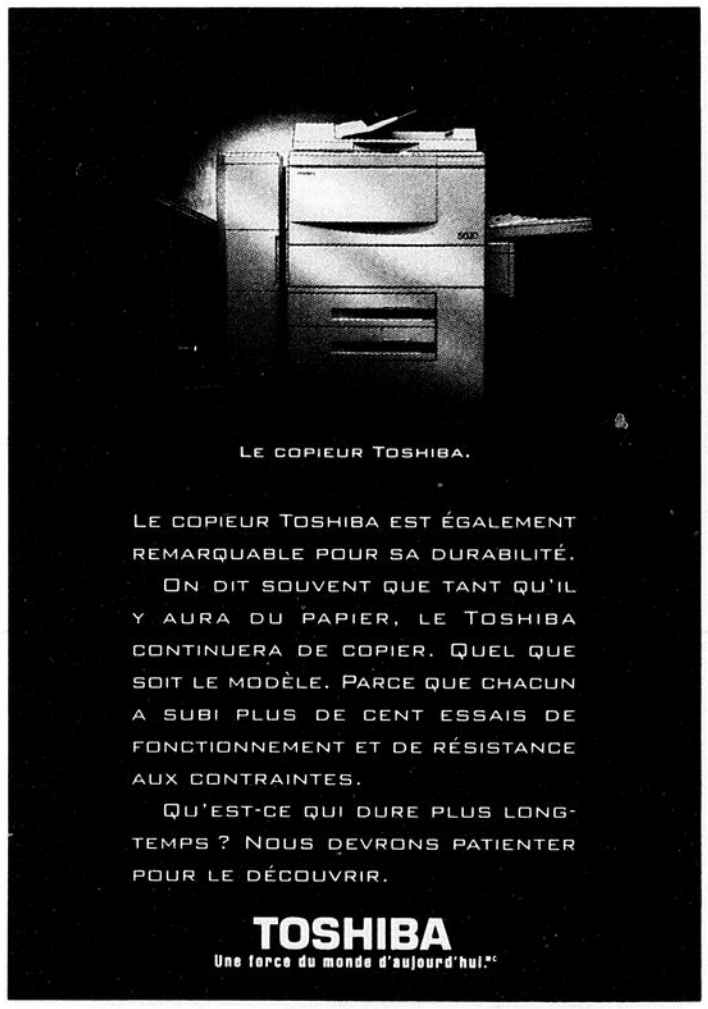
MONTRÉAL
INTEGRES INC.
TÉL. : (514) 487-7611 FAX: (514) 487-5675

QU'EST-CE

QUI DURE

PLUS

LONGTEMPS?



LE COPIEUR TOSHIBA.

LE COPIEUR TOSHIBA EST ÉGALEMENT REMARQUABLE POUR SA DURABILITÉ.

ON DIT SOUVENT QUE TANT QU'IL Y AURA DU PAPIER, LE TOSHIBA CONTINUERA DE COPIER. QUEL QUE SOIT LE MODÈLE. PARCE QUE CHACUN A SUBI PLUS DE CENT ESSAIS DE FONCTIONNEMENT ET DE RÉSISTANCE AUX CONTRAINTES.

QU'EST-CE QUI DURE PLUS LONGTEMPS ? NOUS DEVRONS PATIENTER POUR LE DÉCOUVRIR.

TOSHIBA
Une force du monde d'aujourd'hui.®

QUÉBEC
MATÉRIEL DE BUREAU JANISSE INC.
TÉL. : (418) 688-6000 FAX: (418) 688-6008

multiples élevés

tées dans les transactions potentielles », a signalé **Douglas Kirk**, de **Burns Fry**.

Bell Canada ne peut pas acheter de télédistributeurs au Québec et en Ontario, les deux provinces les plus câblées. Quant à **B.C. Telephone** et à **Québec Téléphone** (Mtl, *QT*, 20,63 $), le fait qu'elles soient contrôlées par l'américaine **GTE** (New York, *GTE*, 39,38 $ US) leur interdit toute licence de câble.

Rien n'empêche toutefois une société de téléphonie de posséder un télédistributeur hors de son territoire. M. Kirk a cité en exemple la petite société de téléphonie ontarienne **M-Telecom**, qui a acquis un télédistributeur hors de son territoire, il y a trois ans. Le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) a entériné la transaction.

Sue Scully, de **Richardson Greenshields**, n'entrevoit pas de transactions entre les sociétés de téléphonie, de câble et de téléphonie cellulaire au Canada, au cours de la décennie. Mme Godwin estime que la démographie canadienne ne permet pas les mêmes économies d'échelle qu'au sud de la frontière. Leur modèle ne sera pas nécessairement reproduit ici.

Le CRTC estime que le câble offre le réseau le plus efficace pour remplir le mandat de distribution de contenu canadien à la population. « Son langage est davantage celui de la coopération entre les deux industries que celui de la compétition », a indiqué M. Roy.

De plus, le CRTC devra faire preuve de constance dans sa ligne de conduite. En juin, le conseil a accordé à l'industrie du câble un incitatif puissant à l'implantation des nouvelles technologies : l'adressabilité universelle et la compression numérique. Les télédistributeurs devront financer la majeure partie de ces investissements de 7,2 milliards de dollars sur 10 ans. Le CRTC serait malvenu de permettre l'entrée de nouveaux concurrents pendant la période de transition, a déclaré M. Roy.

« La convergence américaine incitera tout de même le CRTC à réfléchir sur ses politiques à long terme », a admis M. Kirk.

Plusieurs investisseurs semblent prêts à parier quand même sur ce secteur, en vue des transformations qu'il connaîtra au cours des 10 prochaines années. Une contradiction apparaît. Certains investisseurs achètent les actions des télédistributeurs parce qu'ils croient que la convergence des technologies mènera à des mariages, qui ne sont pas possibles dans le cadre actuel. Or, si le CRTC permettait aux sociétés de téléphonie d'offrir un service de programmation vidéo, elles deviendraient des concurrents du câble, plutôt que des acquéreurs.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Yvan Hoste

M. Pierre H. Lessard, président et chef de la direction de Métro-Richelieu Inc. est heureux d'annoncer la nomination de M. Yvan Hoste au poste de vice-président, systèmes d'information. M. Hoste, Adm. A., CMC, possède une vaste expérience dans l'analyse des besoins des usagers et la planification de systèmes informatiques. Avant de se joindre à l'entreprise en 1991, il a été consultant pour d'importantes entreprises en informatique. Dans ses fonctions, il est responsable des systèmes d'information au sein de la Société autant au niveau du distributeur que du détail.

Avec des ventes de plus de 2,3 milliards $ en 1992, Métro-Richelieu est un chef de file dans les domaines de la distribution alimentaire et de la distribution de produits pharmaceutiques.

«Léonie a pris le voile au moment même où le docteur Vallerand s'est enfui au Vermont avec Louise-Aimée. Tout Hâvre-Saint-Paul est en émoi.

«C'est mon téléroman du lundi. Mardi, je regarde l'Univers des Boileau. J'ai tellement hâte de savoir si Angèle s'est débarrassée du méchant Charles qui ne veut rien d'autre que sa perte. Comme sa soeur, d'ailleurs. C'est pas fini cette histoire-là.»

Un monde différent s'offre à Maryse Bouchard.

Oui, un monde en trois dimensions où lumière, sensualité et, parfois, sentimentalité font bon ménage. Pourquoi alors vous évader dans l'univers étroit du petit écran, quand vous pouvez explorer le vaste monde de Club Med. Il y a un village Club Med où vos rêves les plus sentimentaux trouveront un terrain propice pour devenir réalité. Avec nos 110 villages qui parsèment les littoraux et les sites les plus enchanteurs du monde, Club Med est, et de loin, le plus grand magicien du rêve qui soit. Quelles que soient vos préférences, activités sportives intenses ou contemplations tropicales, repas gastronomiques ou spectacles de grand calibre, Club Med demeure l'inventeur des forfaits vacances tout compris et, pour les vacanciers avertis, la seule destination digne de ce nom.
Troquez votre écran télé pour un écran solaire. Qui sait, peut-être le docteur Vallerand sera-t-il là pour vous prodiguer ses bons conseils.
Le rêve Club Med conçu pour Maryse Bouchard englobe pratiquement toutes les possibilités. Le forfait Club Med comprend le transport aérien aller et retour, l'hébergement au village, trois repas gastronomiques tous les jours avec vin et bière servis à volonté au déjeuner et au dîner, un programme complet d'activités sportives avec tout l'équipement qu'il faut et des moniteurs accrédités, ainsi qu'une variété de divertissements nocturnes tels des spectacles variés, des cabarets et des soirées disco. Tout faire, ou ne rien faire, c'est votre affaire.

«Merci»

à partir de 1 299$

Pour vous renseigner sur votre rêve Club Med, appelez votre agent de voyages ou communiquez avec Club Med au (514) 935-2582 ou, sans frais, au 1-800-363-6033. Informez-vous au sujet des villages réservés aux couples et aux célibataires qui rêvent également d'une ambiance romantique et amicale.

Club Med

ET SI LE VRAI MONDE RESSEMBLAIT À CELUI-CI.

La tendance se vérifie même depuis 1968

Les chasseurs d'aubaines dominent la bourse depuis 1991

Les investisseurs qui préconisent l'achat de titres déprimés ont réalisé les meilleurs rendements à la bourse depuis 1991. C'est d'ailleurs une tendance qui se vérifie depuis 1968.

Selon la firme de courtage new-yorkaise **Goldman, Sachs**, les approches de placement s'appuyant sur la valeur ont connu de bonnes années depuis 1991.

Parmi ces approches, il y a les titres qui se négocient à des ratios cours/bénéfice et cours/valeur comptable peu élevés, les titres qui offrent les rendements en dividende les plus élevés et les plus petites sociétés.

Ainsi, l'investisseur qui aurait privilégié le segment des 20 % plus petites entreprises de l'indice boursier *Standard & Poor's 500* (S&P 500) aurait réalisé un rendement de 14 % du 1er janvier au 30 septembre 1993.

C'est mieux que le S&P 500 (non pondéré) dans son ensemble, qui a obtenu un rendement de 10,8 % pendant cette période.

Titres à fort rendement en dividende

La meilleure approche depuis neuf mois a été celle privilégiant les titres à fort rendement en dividende. Le segment (20 %) du S&P 500 avec les rendements les plus élevés a crû de 20,5 %.

En 1991 et en 1992, l'approche la plus lucrative a été de choisir les titres qui montraient les plus faibles ratios cours/valeur comptable.

Le rendement de cette approche a été de 55,2 %, en 1991, et de 27,9 %, en 1992.

Par contre, les plus faibles ratios cours/bénéfice ont généré un rendement inférieur de 1 % au S&P 500, en 1992.

La performance des chasseurs d'aubaines depuis trois ans est un revirement de tendance important. De 1985 à 1990, les titres fondamentalement sous-évalués ont réalisé des performances relatives léthargiques.

Pendant cette période, comme l'explique Goldman, Sachs, « le rythme de croissance des profits était plus désirable et recherché ». En d'autres mots, l'attention et les dollars des investisseurs étaient concentrés sur les titres de croissance. Les ratios financiers étaient secondaires.

« Le changement reflète la croyance de plusieurs investisseurs que ces *aubaines* fourniront bientôt de meilleurs profits. » De 1985 à 1990, les investisseurs de Wall Street étaient préoccupés par les craintes d'une récession. Ils se sont ainsi réfugiés dans les titres dont la croissance était moins tributaire de la performance économique.

Or, après la récession de 1990, les investisseurs ont anticipé un revirement favorable chez les titres négligés à la faveur d'une reprise économique. C'est ce qui explique la belle performance des approches s'appuyant sur des ratios financiers modestes.

À long terme, les données de Goldman, Sachs ne laissent aucun doute : la meilleure façon de faire croître son capital rapidement à la bourse est de favoriser les titres déprimés et de rechercher les aubaines.

Rendement annuel composé de 22,9 %

De 1968 à 1992, le S&P 500 a réalisé des gains annuels composés de 14,7 %, performance en soit exceptionnelle. Le S&P 500 a dépassé de 6,4 % le rendement des obligations à long terme du gouvernement américain et de 7,4 %, les bons du Trésor.

Par contre, l'investisseur qui aurait choisi les 100 (20 %) titres les plus petits du S&P 500 aurait réalisé un rendement annuel composé de 22,9 %.

Les titres à faible ratio cours/bénéfice ont procuré un rendement de 15,8 % et ceux avec un faible ratio cours/valeur comptable, de 16,6 %.

Les 100 titres à rendement à dividendes les plus élevés ont généré un rendement de 14,5 %.

Les titres à faibles ratios ont connu une seule autre mauvaise période : de 1968-1972. Toutefois, pendant cette période, les plus petits titres ont également surperformé. Cela ajoute aux données montrant que les titres à plus petite capitalisation ont tendance à mieux faire à long terme.

Deux approches opposées

Dans l'univers boursier, on distingue généralement deux grands styles de placement. Le premier mise surtout sur la croissance des profits et le rythme de cette croissance. Selon cette approche, il n'est pas important de payer 3 000 fois les profits, dans la mesure où ces derniers continuent de croître rapidement.

La deuxième approche se consacre plutôt à rechercher les aubaines, les titres négligés des investisseurs, peu à la mode. Dans le cadre de ce style, les ratios financiers sont très importants. On tente d'acheter des actions à un prix inférieur à leur valeur réelle.

Le père de cette approche a été **Benjamin Graham**, qui, en 1934, misait, entre autres, sur les sociétés qui se vendaient à la bourse à un cours inférieur à la valeur nette de leur fonds de roulement (fonds de roulement moins tout le passif).

BERNARD MOONEY

LE RENDEMENT ANNUEL COMPOSÉ TOTAL DU S&P 500 SELON L'APPROCHE DE PLACEMENT (en %)

		20 % inférieur selon :			
Période	S&P 500[1]	Taille	Ratio cours/ bénéfice	Ratio cours/ valeur compt.	Dividende[2]
1993[3]	10,8	14,0	16,9	13,8	20,5
1992	14,9	19,2	13,9	27,9	15,7
1991	35,9	47,0	47,6	55,2	45,3
1990	- 11,8	- 24,3	- 18,9	- 25,2	- 17,3
1981-1992	16,0	18,0	16,4	17,3	17,5
1973-1980	13,8	29,8	18,8	20,1	13,9
1968-1972	12,9	24,5	9,7	9,3	8,7
1968-1992	14,7	22,9	15,8	16,6	14,5

1 : Indice S&P 500 non pondéré
2 : Investir dans la tranche de 20 % de titres à l'intérieur du S&P 500 offrant le rendement en dividende le plus élevé.
3 : Au 30 septembre 1993, rendement composé sur une base mensuelle

Source : Goldman, Sachs — Tableau : LES AFFAIRES

Déjeuner-causerie

Association des gestionnaires de Risques et d'Assurances du Québec (A.G.R.A.Q.)

Gestion de risques et vérification diligente: l'acheteur et la compagnie cible.

par Susan Ness, Directrice, gestion de risques et administration de baux. UNIVA

Lieu : Hôtel Sheraton Centre-Ville, Montréal
Date : 11 novembre
Heure : 12 h 00

Prix d'entrée A.G.R.A.Q.
34 $ non-membre 39 $
7% TPS et 4% TVQ non-inclus

Pour information : 725-0288

ENTRE NOUS

LE TRAIN... MODE

Les résultats le prouvent. 70 % des voyageurs en première classe VIA 1MC et 30 % en voiture-coach, qu'ils soient courtiers, avocats, propriétaires de petites entreprises, secrétaires... prennent le train pour leurs déplacements d'affaires.

Et pas besoin d'un ordinateur portatif pour comprendre que ce n'est pas simplement pour des raisons d'ordre économique.

Toronto en voiture ? N'y pensez pas ! Oubliez les travaux sur l'autoroute. Adieu taxis et congestion aéroportuaire ! Car, en semaine, nous mettons à votre service six trains rapides. Et notre nouveau train Express fait le trajet Montréal-Toronto en moins de quatre heures. De centre-ville à centre-ville.

TRAINS EN DIRECTION DE TORONTO

7h15 10h00 12h15
15h45 **17h00*** 18h00

Incluent entre autres des arrêts aux gares de Dorval et de Guildwood. ***Train express.***
Horaire en vigueur le 1er novembre 1993.

Détendez-vous en voiture-coach et laissez-vous surprendre par la différence.
Un choix de collations, café, thé et boissons vous est offert à votre place. Et ce, sans aucun supplément à payer. Et que dire du confort de ces sièges, des vastes fenêtres panoramiques et des larges allées ? Vous avez tout l'espace voulu pour préparer vos présentations.

MCMarque déposée de VIA Rail Canada Inc. MCMarque de commerce de VIA Rail Canada Inc.

FINANCE

La société a inscrit son titre le 21 septembre à la Bourse de Montréal

Covitec veut profiter de la croissance du divertissement audiovisuel

Le **Groupe Covitec** (Mtl, *CTK*, 0,72 $) voit se profiler à l'horizon un créneau lucratif dans les services connexes au sein de l'industrie du divertissement audiovisuel.

La compagnie vient de s'inscrire en bourse pour accéder aux capitaux nécessaires à l'exploitation de ce créneau, notamment pour convertir ses équipements à la technologie numérique dans la cassette vidéo et l'infographie.

C'est ce qu'a expliqué **Claude Gagnon**, président de Covitec, aux AFFAIRES.

La compagnie se spécialise dans la création et la distribution de messages vidéo, ainsi que la location d'équipements de production reliés à ce secteur.

Covitec a inscrit son titre le 21 septembre à la **Bourse de Montréal** au moyen d'une prise de contrôle inversée, procédé d'inscription de compagnies industrielles très peu utilisé à cette bourse jusqu'à maintenant.

Ce procédé consiste pour les promoteurs à dénicher une compagnie inactive encore inscrite en bourse (appelée coquille) dont la valeur comptable est pratiquement nulle.

La coquille achète par la suite une compagnie exploitante de valeur, qu'elle paie en émettant une grande quantité de ses actions.

Le contrôle de la coquille est alors transféré automatiquement aux propriétaires de la compagnie achetée.

Covitec est la société de gestion qui résulte de la fusion de la coquille **Ressources Alliance International** (anciennement **Exploration Rogi**) avec **Covitec-Éclair**, elle-même l'union de **Covitec inc.** et **Montage Éclair**. Alliance a émis 6 M d'actions aux propriétaires des deux compagnies, une valeur de 683 000 $ (0,11 $ l'action).

« Il faudra convertir notre matériel à l'information numérique. Cette technologie est déjà en place aux États-Unis. L'inscription en bourse permet de plus d'augmenter notre crédibilité et notre visibilité auprès de la clientèle », a expliqué M. Gagnon aux AFFAIRES.

L'entrepreneur œuvre dans la production télévisuelle depuis près de 15 ans. Il a travaillé à son compte jusqu'en 1986, moment où il a fondé Covitec. En 1992, il s'est associé à **Ghislain Canuel**, diplômé en électronique de l'**Institut Teccart**, de Montréal, et fondateur de **Montage Éclair**.

Covitec-Éclair est une entreprise de 25 employés, ayant un actif de 3,2 M$ et un chiffre d'affaires d'un peu plus de 3 M$. Sa dette, comprenant des contrats de location-acquisition, atteint 1,3 M$ et l'avoir des actionnaires, 1,01 M$.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Claude Gagnon, président du Groupe Covitec : « Le marché de l'infographie est très fort en Europe. L'industrie québécoise est bien positionnée pour exploiter ce marché. »

Depuis 1986, Covitec a toujours été rentable, au dire de M. Gagnon, tandis que Montage-Éclair a inscrit un déficit une seule année. Pour l'exercice de 1994, qui a commencé le 27 août, M. Gagnon prévoit inscrire un bénéfice de 225 000 $, sur un chiffre d'affaires de 3,3 M$.

La compagnie compte 9,92 M d'actions, en tenant compte des actions actuellement émises et qui seront émises en vertu d'options.

Expansion du télévisuel

« Nous voulons profiter de la demande issue de l'expansion du télévisuel. L'introduction du multimédia, de la télévision interactive, la multiplication des canaux spécialisés, l'usage accru de l'infographie : tout cela devrait accroître l'attrait de nos produits et services », a poursuivi M. Gagnon.

L'infographie est une des spécialités du Québec. Elle consiste à diffuser l'information, surtout des messages publicitaires, par l'usage de l'animation en trois dimensions.

Covitec-Éclair fournit le studio, la direction artistique et la reproduction de cassettes vidéo.

La reproduction (légale) de cassettes vidéo est un autre secteur de croissance. Le coût unitaire de production a diminué de beaucoup, rendant le produit plus accessible.

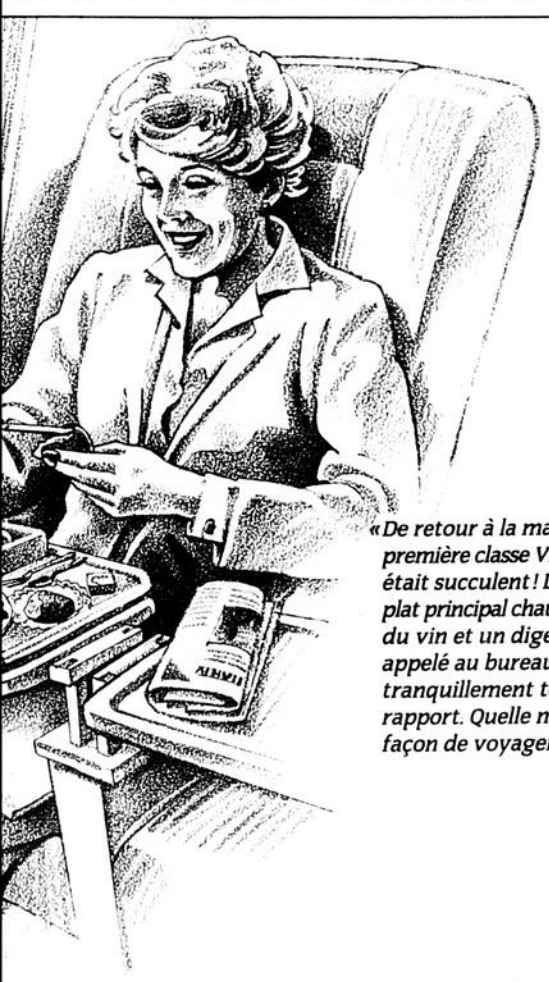
Les annonceurs sont des clients importants du service de reproduction de Covitec-Éclair. Les grandes compagnies utilisent également fréquemment ses services.

Quant à la location d'équipements, les canaux spécialisés, comme le **Réseau des Sports** (RDS), y ont souvent recours. Covitec-Éclair compte de plus **Radio-Canada** et **Téléfilm Canada** parmi ses clients.

Toutefois, Covitec n'est pas seule dans le domaine. Le **Groupe Techner**, filiale de **Télé-Métropole** (Mtl, *TM,B*, 14,13 $), est un gros joueur dans les services de studio, de montage et de post-production. **Astral Communications** (Tor., *ACM,A*, 19,13 $) en est un autre dans le secteur de la reproduction de cassettes vidéo.

Dans son prospectus d'émission de 1992, Astral soulignait que le secteur de la vente en gros de vidéocassettes est très concurrentiel. En fait, selon la compagnie, tout le monde vend le même produit. Les seules différences sont le service et le prix. Astral a dû regrouper ses services de reproduction en 1991.

FRANÇOIS RIVERIN



«De retour à la maison en première classe VIA 1. Le dîner était succulent ! L'apéro, un plat principal chaud, le dessert, du vin et un digestif. J'ai appelé au bureau, puis j'ai tranquillement terminé mon rapport. Quelle merveilleuse façon de voyager !»

DES GENS D'AFFAIRES

Mais peut-être que le secret le mieux gardé est la première classe VIA 1.

Jetez un coup d'oeil à l'intérieur de ces élégantes voitures de première classe : de l'espace pour les jambes, des sièges rembourrés des plus confortables... Côtoyez ces voyageurs au travail devant leur ordinateur ou qui téléphonent au bureau. Et ces autres qui savourent un succulent repas et se laissent choyer par le service qui a fait de la première classe VIA 1 une classe à part.*

**Nombre de prises limité. Piles recommandées.*

Parmi les autres avantages de la première classe VIA 1, il y a les sièges réservés, le préembarquement et les salons Panorama à Montréal et à Toronto.

Tirez-en vos conclusions. Faites ce que font la plupart des gens d'affaires avisés pour se rendre à Toronto : appelez un agent de voyages ou VIA Rail au 871-1331.

Allez-y ! Prenez le train. Votre comptable ne pourra qu'approuver.

VENEZ VOIR LE TRAIN AUJOURD'HUI

VIA MD

UNE OFFRE EXCLUSIVE POUR LES VOYAGEURS DU CORRIDOR MONTRÉAL-TORONTO.

TEXAS INSTRUMENTS

Vous avez remarqué les gens qui travaillent avec leur ordinateur dans le message télé de VIA ? La prochaine fois, ce pourrait être vous. Vous pourriez gagner un de six TI TravelMate™ WinSX™ /25 couleur de Texas Instruments simplement en nous faisant parvenir ce bon ! Le concours se termine le 25 novembre 1993. Postez à : AUTOMATIC MAILING, 5555, RUE SAINT-PATRICK, MONTRÉAL (QUÉBEC) H4E 1B1.

Nom

Entreprise

Adresse

Titre

Téléphone au bureau

☐ Veuillez me faire parvenir de l'information sur la première classe VIA 1

MC TravelMate et WinSX sont des marques de commerce déposées de Texas Instruments.

Peu connue malgré son actif de 3,7 milliards

ATCO : un mélange de services publics et de production de pétrole

Pour certains investisseurs, la production de pétrole et de gaz est un secteur trop volatil, malgré ses possibilités de croissance. Par contre, investir dans un service public est trop conservateur à leur goût.

Pour ces investisseurs, **ATCO** (Tor., *ACO.Y*, 15,25 $) pourrait offrir le meilleur des deux mondes. ATCO, par ses trois filiales, est active dans la production de pétrole et gaz et les services publics.

Sa participation de 50,01 % dans **ATCOR Resources**, active dans la production et l'exploration de pétrole et gaz naturel, lui offre des possibilités intéressantes de croissance. De plus, son intérêt de 50,01 % dans **Canadian Utilities** (Tor., *CU*, 24,325 $) donne à ATCO une grande stabilité et un profil conservateur.

Canadian Utilities produit et distribue du gaz naturel, génère et distribue de l'électricité et développe des projets de services publics. Dans le contexte actuel de faible inflation et de bas taux d'intérêt, cette société est avantagée.

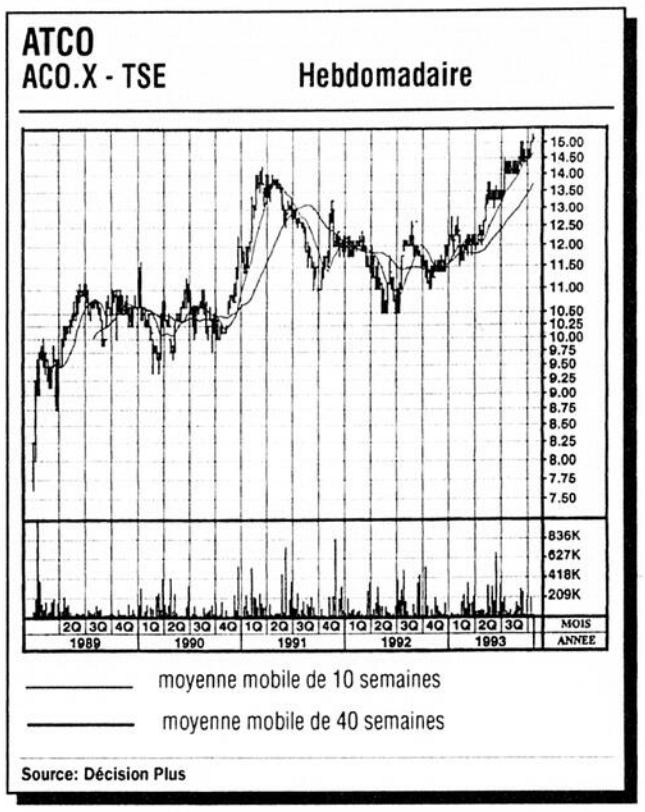
Enfin, ATCO possède 100 % d'**ATCO Enterprises**, fabricant d'abris de relocation pour la vente et la location. ATCO Enterprises est également active dans le forage à contrat, la gestion immobilière et fournit des services d'agences de voyages.

PROVENANCE DES REVENUS ET PROFITS D'ATCO

Activité	Revenus en 92 M$	Revenus en 91 M$	Profits[1] en 92 M$	Profits[1] en 91 M$
Électricité	569 (36,5 %)	494 (34 %)	183 (60,2 %)	152 (58,9 %)
Gaz naturel	648 (41,5 %)	656 (45 %)	91 (29,9 %)	86 (33,3 %)
Location manufacturière	112 (7,2 %)	135 (9,3 %)	16,7 (5,5 %)	19 (7,4 %)
Pétrole	138 (8,8 %)	113 (7,8 %)	12 (3,9 %)	10,4 (4 %)
Autres	118 (7,6 %)	80,7 (5,6 %)	4,7 (1,5 %)	-5,6 (2,2 %)
Éliminations intercompagnies	-24,9 (1,6 %)	-24,9 (1,7 %)	-3,8 (1,3 %)	-3,9 (1,5 %)
Total	1 560	1 453	304	258

[1] Profits avant impôts et avant les parts aux actionnaires minoritaires

Tableau : LES AFFAIRES



Source: Décision Plus

Ces dernières activités sont toutefois peu importantes.

Canadian Utilities est la plus importante des trois filiales d'ATCO. Selon le bulletin financier torontois *The Investment Reporter*[1], qui recommandait récemment le titre d'ATCO, Canadian Utilities génère 77 % de ses revenus et 90 % de son profit d'exploitation.

ATCO a acquis le contrôle de Canadian Utilities en 1980. Ce fut une acquisition fort opportune. En effet, les années 1980 ont été difficiles pour l'industrie pétrolière canadienne. L'achat du service public a permis à ATCO de diminuer considérablement sa dépendance envers ce secteur.

Canadian Utilities distribue du gaz naturel chez 673 000 clients en Alberta, en Saskatchewan et en Colombie-Britannique. La société distribue également de l'électricité à 348 communautés situées surtout en Alberta. La vente d'électricité génère 42 % des ventes et 62 % des profits d'exploitation de Canadian Utilities.

Le service public a ajouté la distribution d'eau à ses services en 1993 : **CU Water**. Canadian Utilities travaille de plus à l'ouverture d'une usine de co-génération de 120 mégawatts à Taylor (Colombie-Britannique) avec **Westcoast Energy** (Tor., *W*, 21,25 $).

Elle possède une participation de 25,5 % dans une centrale à Londres (Angleterre), dont l'ouverture est prévue pour 1995.

Un autre projet, prévu pour le milieu de 1996, concerne une centrale électrique sur les sites de l'exploitation des sables bitumineux de **Suncor**, près de Fort McMurray (Alberta).

Selon The Investment Reporter, ces trois projets ensemble devraient contribuer de 0,25 $ à 0,35 $ l'action aux profits de Canadian Utilities.

« De plus, l'entreprise continue de réaliser des acquisitions », ajoute le bulletin. En février, Canadian Utilities a acquis un système de distribution d'électricité à Yellowknife.

En plus de la croissance de Canadian Utilities, ATCO devrait profiter d'une meilleure performance de ses deux autres filiales.

ATCO Resources a le vent dans les voiles, comme du reste tout le secteur pétrolier de l'ouest canadien. En 1992, sa production quotidienne de gaz naturel est passée de 18 150 milles pi³ à 27 709 milles pi³ et celle de pétrole de 2 383 barils par jour à 2 617.

En 1993, la compagnie prévoit produire 45 000 milles pi³ de gaz en moyenne par jour et 4 000 barils de pétrole. Avec la force du prix du gaz, cela augure bien pour ATCOR.

Le 1er janvier, ATCOR a fait l'acquisition d'**Altex Resources**, ajoutant à ses réserves 2,5 M de barils de pétrole et 57,5 M milles pi³ de gaz naturel.

ATCO Enterprises jouit d'une certaine synergie avec Canadian Utilities. Lorsque cette dernière est active à bâtir un projet de centrale à l'étranger (comme celle d'Angleterre), elle utilise les abris de relocation d'ATCO. « ATCO Enterprises a réalisé une performance exceptionnelle dans la première moitié de 1993 en raison d'une activité accrue dans la construction, la location de flottes et le secteur de la fabrication », a observé The Investment Reporter.

ATCO Enterprises a décroché un contrat pour fournir des abris aux réfugiés et aux troupes de maintien de la paix dans plusieurs pays du monde, dont la Somalie.

Les activités internationales de cette filiale sont en plein essor.

Par exemple, elle a ouvert une usine de fabrication d'abris de relocation à Budapest (Hongrie) au début de 1993 et un bureau de vente à Dubai (Arabie Saoudite).

Sortir de l'ombre

ATCO, malgré son actif de 3,7 milliards, est peu connue. Sa performance commence toutefois à la sortir de l'ombre.

Pour son premier semestre terminé le 30 juin, ATCO a réalisé des profits de 0,89 $ l'action, en hausse de 27 %. Les revenus ont bondi de 19,7 % à 918,2 M$.

La société a profité d'un climat plus froid que d'habitude dans la première partie de l'année. Cela a favorisé la consommation d'électricité et de gaz naturel de Canadian Utilities.

Pour ses quatre derniers trimestres, ATCO a donc des profits de 1,63 $ l'action. C'est plus élevé que toutes les prédictions des analystes financiers pour l'exercice 1993. Par exemple, **Sam Kanes**, de **ScotiaMcLeod**, visait 1,48 $ alors que **Winfried Fruehauf**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, prévoyait 1,58 $.

En 1992, la société a terminé son exercice avec des revenus de 1,6 milliard par rapport à 1,5 en 1991. Les profits ont atteint 44,2 M$ (1,46 $ l'action) par rapport à 39,7 M$ (1,31 $).

Les investisseurs ont bien réagi aux meilleurs résultats, poussant le titre à un nouveau sommet la semaine dernière.

Par contre, même si les perspectives à moyen terme paraissent excellentes, ATCO aura de la difficulté à réaliser des résultats comparables à ceux de son premier semestre en 1994.

Le titre pourrait ainsi connaître certaines faiblesses l'an prochain.

ATCO a une situation financière solide. Au 31 décembre 1992, le ratio de sa dette totale sur son avoir était de 0:76 et son ratio du fonds de roulement de 1:14. Elle verse un dividende annuel de 0,24 $ l'action.

Le titre se vend un plus cher que sa valeur comptable de 13,72 $ et 9,4 fois les profits de ses quatre derniers trimestres.

ATCO a fait profiter ses actionnaires de certains de ses actifs. Elle a ainsi remis à ses actionnaires toutes ses actions de sa filiale **Akita Drilling** (Tor., *AKT.A*, 4,90 $), active dans le forage pétrolier. Le titre a explosé par la suite. ATCO a fait la même chose avec la moitié de ses actions d'ATCOR Resources.

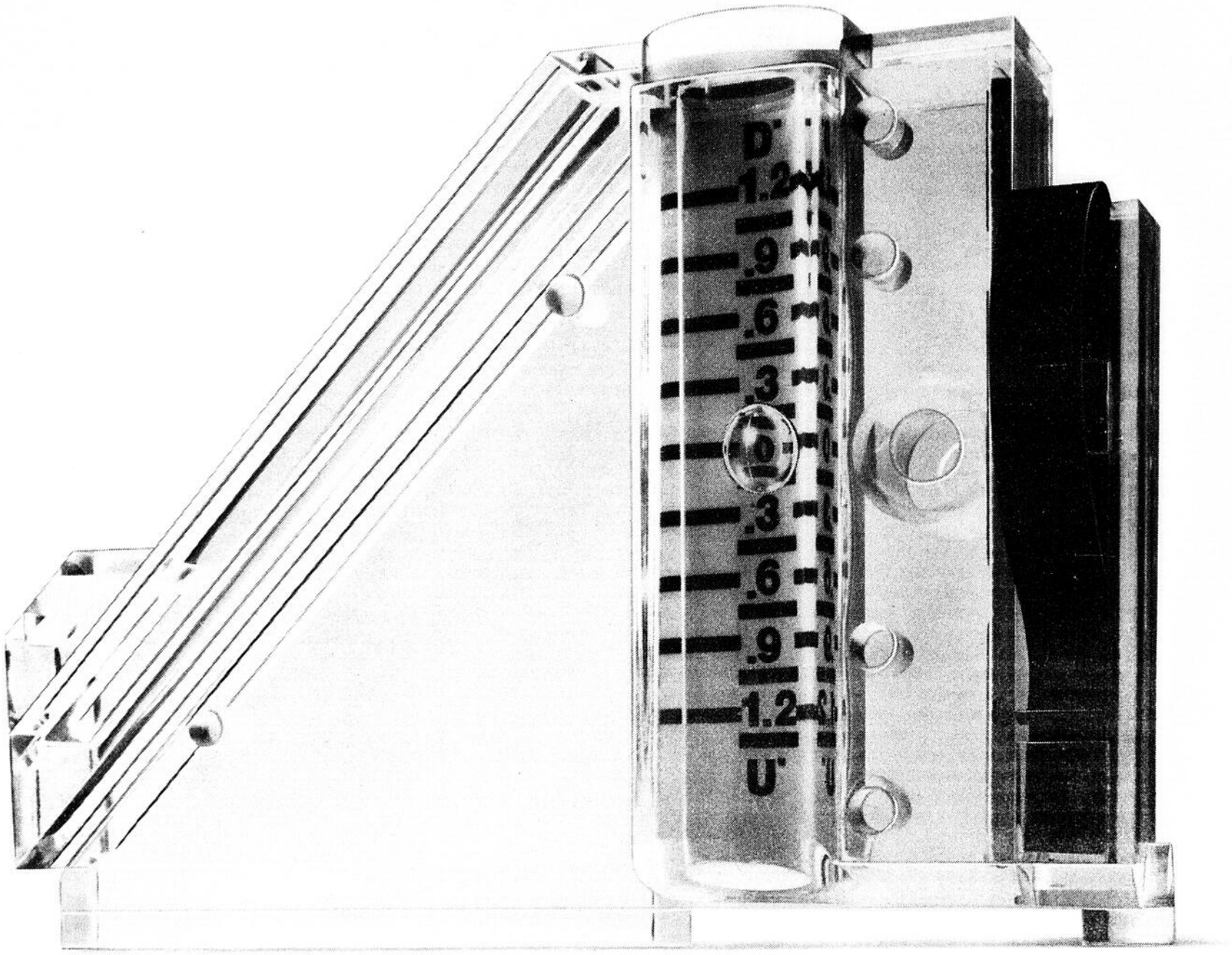
Selon certaines sources, elle serait sur le point de déposer un prospectus pour une première émission de sa filiale ATCO Enterprises.

[1] The Investment Reporter, 133 Richmond Street West, Toronto, Ontario, M5H 3M8.

BERNARD MOONEY

LE CRÉDIT en ENTREPRISE
Pour une gestion efficace et dynamique
Pierre A. Douville
Les bons comptes font les bons amis!
Cet ouvrage s'adresse à toutes les personnes qui touchent de près ou de loin au crédit en entreprise et leur permet de découvrir les nouvelles techniques. Si vous désirez :
• augmenter l'efficacité de votre service de crédit;
• réduire vos délais de recouvrement;
• améliorer la coopération entre vos services de crédit, de vente, de production...
23,49 $*
*Frais de poste et TPS inclus
Fondation de l'Entrepreneurship
COLLECTION ENTREPRENDRE
Compagnie :
Nom :
Adresse :
Code postal : Téléphone : ( )
Chèque ❑
Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro : Expiration
Envoyez votre commande et votre chèque à : Les éditions TRANSCONTINENTALES, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9
AFF 10
Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 045C

VOICI
LA CUTLASS SUPREME 1994



Cet objet est unique en son genre. Lors du remplacement d'un phare, il sert de niveau et permet de rajuster à la perfection la convergence des faisceaux. Vous retrouvez une visibilité optimale, et ne risquez pas d'éblouir les automobilistes qui roulent en sens inverse.

Ce n'est peut-être qu'un détail, mais si les ingénieurs d'Oldsmobile mettent autant de soins à raffiner chaque petite chose, imaginez l'ensemble.

La Cutlass Supreme d'Oldsmobile.

Oldsmobile
L'Obsession du détail

À SURVEILLER

Medicine Shoppe a tout pour profiter de la réforme américaine des soins de la santé

The Medicine Shoppe International (Nasdaq, *MSII*, 22,50 $ US) a tous les éléments voulus pour profiter de la réforme des soins de la santé aux États-Unis.

Medicine Shoppe, de St. Louis (Missouri), est un franchiseur de pharmacies qui se concentre sur la vente de médicaments.

Or, le président américain **Bill Clinton**, dans son énoncé de principe, en septembre, a insisté sur le principe voulant que la réforme de la santé comprenne une assurance couvrant tous les Américains. De plus, même si une bataille féroce s'annonce quant aux éléments de cette réforme, la grande majorité des intervenants politiques aux États-Unis (Démocrates comme Républicains) sont favorables à l'universalité des soins. Du coup, Medicine Shoppe pourrait augmenter son bassin de clients de 30 M, soit le nombre d'Américains qui n'ont pas d'assurance actuellement.

C'est un élément positif de plus pour ce franchiseur dont la formule originale remporte un grand succès. Fondée en 1970, Medicine Shoppe chapeaute maintenant la septième plus importante chaîne de pharmacies aux États-Unis. Toutefois, ces pharmacies sont très différentes des établissements appartenant à de grandes chaînes.

Les 960 pharmacies de Medicine Shoppe sont petites et vendent uniquement des produits reliés à la santé. On n'y retrouve donc pas de cafetières ou de bijoux. Selon **Tom Heysek**, analyste financier de la firme newyorkaise **Ray Dirks Research**, 94 % des ventes de leurs pharmacies proviennent des médicaments. Cela se compare à 34 % pour les chaînes et 63 % pour les pharmacies indépendantes.

De plus, la pharmacie de Medicine Shoppe a une superficie moyenne de 1 200 pi² comparativement à 8 950 pour celle des grandes chaînes et de 2 800 pour la pharmacie indépendante.

Medicine Shoppe vend ainsi en moyenne 2 809$ US (tous les montants qui suivent sont en $ US) de médicaments par jour et par pharmacie. La grande pharmacie appartenant à une chaîne en vend pour 2 201 $ et l'indépendante pour 1 551 $

En outre, la société s'enorgueillit d'offrir des services gratuits ou à rabais dans ses pharmacies, allant de l'évaluation du taux de cholestérol à l'analyse du taux de gras. Ces services servent à nourrir l'achalandage des pharmacies tout en renforçant l'image professionnelle du pharmacien.

La croissance annuelle des ventes des pharmacies en existence depuis au moins un an témoigne du succès de l'approche de Medicine Shoppe. En 1992, cette croissance a été de 12 % contre 8 % pour l'industrie américaine dans son ensemble. En fait, depuis 1988, Medicine Shoppe a constamment progressé plus rapidement que l'industrie, souvent deux fois plus vite.

Outre la réforme de la santé, l'entreprise a d'autres foyers de croissance. **Timothy F. Tucker**, analyste financier pour le *Value Line Investment Survey*[1], estime que la démographie avantagera Medicine Shoppe. « Le nombre de personnes de 50 ans et plus aux États-Unis croîtra de presque 50 % dans les 20 prochaines années », a-t-il écrit dans un rapport récent.

Plus l'être humain vieillit, plus il est susceptible de prendre des médicaments, qui sont des outils efficaces pour prolonger la vie, améliorer la qualité de la vie et prévenir les chirurgies coûteuses.

La consolidation de l'industrie des pharmacies ajoutera aussi de l'eau au moulin de Medicine Shoppe. « La part de marché des pharmacies indépendantes a chuté de 40 % depuis 1970 », estime M. Tucker. Une grande partie des nouvelles franchises Medicine Shoppe provient de la conversion de pharmacies indépendantes.

De plus, Medicine Shoppe a commencé son expansion internationale. En 1991, elle a vendu des franchises maîtresses au Canada et à Taïwan. En 1993, elle a fait son entrée en Malaisie, Singapour et à Brunei. Au 30 juin dernier, la société avait 23 pharmacies internationales et est en bonne position pour multiplier ce nombre dans les prochaines années.

L'incertitude entourant la réforme des soins de la santé a découragé les investisseurs. Le titre se vend loin de son sommet de 30,875 $ atteint en 1992. Pourtant, sa croissance se poursuit sans failles. Pour le trimestre terminé le 30 juin, ses revenus ont augmenté de 11 % à 11,3 M$ alors que ses profits par action atteignaient 0,42 $, en hausse de 13,5 %. Pour ses neuf premiers mois, les ventes sont de 33,5 M$ (+9 %) et les profits par action 1,21 $ (+14 %).

Pour l'exercice qui s'est terminé le 30 septembre, MM. Heysek et Tucker prévoient 1,65 $ l'action. Pour l'exercice 1994, M. Heysek prévoit 1,89 $ et 2,14 $, en 1995. M. Tucker prévoit 1,90 $ en 1994.

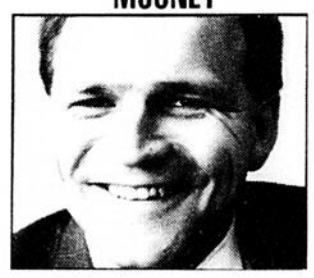
Selon Tom Heysek, Medicine Shoppe devrait réaliser une croissance annuelle de ses revenus et profits de 10 à 15 % pour les trois prochaines années. « Cette prévision s'appuie, entre autres, sur un carnet record d'ententes de franchises », explique M. Heysek. Ce carnet de 169 ententes devrait permettre à Medicine Shoppe d'ajouter de 40 à 50 pharmacies par année à son réseau.

Bilan solide

L'analyste ajoute que le contrôle sévère des coûts permet de prévoir une croissance très respectable des profits. Le titre au cours récent se vendait donc à seulement 13,6 fois ses profits prévus pour 1993 et 11,8 fois ceux de 1994. C'est peu pour une entreprise dont la croissance n'est pas difficile à imaginer. Par contre, le titre se négocie à 2,7 fois sa valeur comptable. La situation financière est solide. Medicine Shoppe n'a pas de dette, une encaisse de 11,4 M$ et un ratio de fonds de roulement de 10,9 ! Pas surprenant que l'entreprise se permette de racheter de ses actions...

[1] The Value Line Investment Survey, 711, 3rd Avenue, New York, NY 10017-4064.

BERNARD MOONEY



MEDICINE SHOPPE INTERNATIONAL EN UN COUP D'OEIL

	1991	1992	93 (p[1])
Ventes (M$ US)	37,1	41,4	45,0
Bénéfice net (M$ US)	10,6	11,9	13,2
Bénéfice par action ($ US)	1,30	1,46	1,65
Avoir (M$ US)	56,1	61,5	–
Rendement de l'avoir (%)	20,4	20,2	19,5[2]
Actif (M$ US)	60,3	67,8	–
Rendement de l'actif (%)	17,6	17,6	–
Croissance des ventes par magasin (%)	14	12	–
Nombre de pharmacies	892	927	960[3]

Dette totale (M$ US) au 30-06-93	0
Encaisse (M$ US) au 30-06-93	11,4
Nombre d'actions	7,9 M
Dividende trimestriel	0,11 $ US l'action

Ratios financiers

Cours/bénéfice prévu	13,6
Cours/valeur comptable	2,7
Dette totale sur l'avoir	0
Fonds de roulement au 30-06-93	10,9

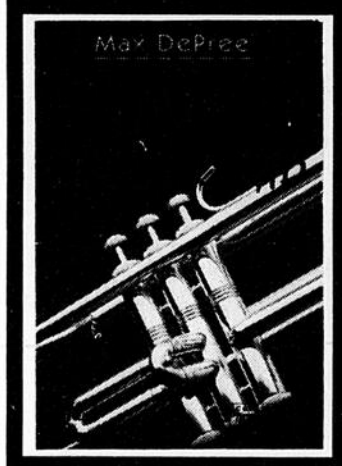
Adresse : 1100 N. Lindbergh Boulevard, St. Louis, MO 63132-2992

[1] prévisions de Tom Heysek, de la firme Ray Dirks Research (2, Broadway, New York, NY 10004-28001).
[2] estimation.
[3] au 30 juin 1993.

Tableau : LES AFFAIRES

Max DePree

JAZZ LEADERSHIP



Max DePree présente une vision nouvelle et surprenante du leadership en évoquant l'art du jazz. Les vrais leaders doivent maîtriser deux concepts : la voix et le contact. «La voix d'un leader est l'expression de ses croyances. Le contact d'un leader, c'est la démonstration de sa compétence et de sa fermeté.»

240 pages

28,84 $
TPS et frais de poste inclus

Entreprise :_____
Nom :_____
Adresse :_____ Ville :_____
Code postal :_____ Téléphone : ( )_____
Chèque ❑
Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro :_____ Expiration_____

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
AFF 10

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 049

PLUS DE 335 FRANCHISES

Aucun ouvrage n'est aussi complet.

Le guide des franchises du Québec

Pour comparer, étudier, analyser les bannières disponibles sur le marché, c'est l'instrument tout désigné.

Pour seulement 39,54 $*
*Frais de poste et TPS inclus

LE GUIDE DES FRANCHISES DU QUÉBEC

collection LES AFFAIRES

Compagnie :_____
Nom :_____
Adresse :_____
Code postal :_____ Téléphone : ( )_____
Chèque ❑
Carte de crédit : ❑ Visa ❑ MasterCard ❑ Amex
Numéro :_____ Expiration_____

Envoyez votre commande à : Les éditions TRANSCONTINENTALES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
AFF 10

Pour commander par carte de crédit : (514) 392-9000 ou sans frais 1-800-361-5479 041

VOICI
LA CUTLASS SUPREME 1994

Cet objet pourrait, un jour ou l'autre, vous donner un fier coup de main. C'est la petite lampe de sécurité que vous trouvez sous le capot de la Cutlass Supreme. Munie d'une plaque magnétique qui permet de la coller sur la carrosserie, elle est reliée au capot par un fil assez long pour se rendre jusqu'à l'arrière du véhicule.

Ce n'est peut-être qu'un détail, mais si les ingénieurs d'Oldsmobile mettent autant de soins à raffiner chaque petite chose, imaginez l'ensemble.

La Cutlass Supreme d'Oldsmobile.

Oldsmobile
L'Obsession du détail

FINANCE

South China Industries propose d'acheter un fabricant chinois de pneus

On peut investir directement dans l'industrie chinoise du pneu en participant à l'émission d'actions de **South China Industries (Canada)**.

La compagnie a déposé un prospectus provisoire dans le but d'amasser entre 65 et 95 M$ en émettant des actions subalternes. Les actions devraient être émises à un prix unitaire se situant entre 6 et 7 $. **ScotiaMcLeod** est le preneur ferme de l'émission.

Dans la lignée de Noble China

Cette émission s'inscrit dans la lignée de celle de **Noble China** (Tor., *NMO*, 11,50 $) qui a récemment pris une coparticipation de 60 % dans le fabricant chinois de bière **Pabst Blue Ribbon Brewery (Zhaoqing) Co. Ltd** (voir article en pp. 54-55).

Cette fois-ci, il s'agit de prendre une participation de 80 % dans le fabricant chinois de pneus **Guilin Tire Co.** et de financer son expansion.

La compagnie, située dans la province de Guangxi Zhuang, de la République populaire de Chine, devrait produire en 1993 1,2 million de pneus.

Au terme de son programme d'expansion, à la fin de 1995, Guilin Tire sera en mesure de produire quelque 2,8 millions de pneus.

Travaux majeurs d'infrastructure

La Chine a effectué un tournant majeur vers l'économie de marché au début des années 1980. Au cours des dernières années, le pays a enregistré une croissance rapide de son produit intérieur brut (PIB), de l'ordre de 10 % par année en termes réels.

Pour supporter cette modernisation, la Chine doit investir à coup de milliards de dollars dans son infrastructure. Le barrage hydroélectrique des Trois Gorges, la mine de charbon Pingsuo, la mine d'alumine de Guangxi, la construction du chemin de fer qui liera Beijing à Shenzen, la construction d'autoroutes et d'aéroports sont autant de projets qui sont sur la table à dessin du gouvernement chinois.

Les pneus à fortes dimensions : un atout

Ces projets feront un usage intensif d'équipements lourds sur roues. Or, comme Guilin Tire est le deuxième fabricant de pneus de fortes dimensions pour les véhicules lourds, il est en mesure de profiter directement du développement des infrastructures chinoises. La compagnie entend investir 50 M$ afin de faire passer sa capacité de production de 37 000 à 97 400 pneus de fortes dimensions.

La compagnie prévoit également accroître sa production : elle passera de 66 000 à 1,3 million de pneus radiaux dédiés aux camions et aux automobiles. Les autorités chinoises veulent que toutes les automobiles et tous les camions légers soient éventuellement équipés de pneus radiaux. En 1992, 2,2 millions de pneus radiaux ont été produits en Chine. Le gouvernement chinois estime qu'il faudra fabriquer neuf millions de pneus radiaux pour satisfaire à la demande, d'ici la fin de 1995.

Forte croissance des ventes et du bénéfice

De 1990 à 1992, les ventes de Guilin Tire sont passées de 27,8 M$ à 40,1 M$. Quant au profit d'exploitation, il est passé de 2,9 M$ à 6,2 M$ durant la période. Pour l'exercice se terminant le 31 décembre 1993, les ventes et le bénéfice net prévus sont respectivement de 64 M$ et de 10 M$.

Après avoir cédé 80 % de son contrôle, Guilin Tire aura un fonds de roulement de 68 M$, un actif de 98,5 M$, un avoir des actionnaires de 87 M$ et aucune dette à long terme.

Un placement qui n'est pas sans risque

La modernisation de la Chine recèle un potentiel de croissance énorme. Plusieurs fabricants chinois profiteront de cette forte expansion de l'économie.

Pour les investisseurs étrangers, les placements directs dans les compagnies chinoises sont toutefois risqués. La complexité de la structure du financement et de l'achat, les risques politiques, le système judiciaire chinois, les lois fiscales, le risque des devises, la montée rapide des coûts de la main-d'oeuvre, la vive concurrence interne et, peut-être, éventuellement, la concurrence étrangère sont autant d'embûches potentielles à la bonne marche d'une entreprise telle que Guilin Tire.

CLAUDE CHIASSON

Une émission de 11 M$

Penmax a foré 23 puits dont 20 avec des quantités de pétrole commerciales

Penmax Exploration émettra des actions pour amasser près de 11 M$ en nouveaux capitaux.

Elles seront émises à un prix d'environ 4 $. **Nesbitt Thomson** est le preneur ferme de l'émission.

Penmax explore et procède à la mise en valeur de puits de pétrole et de gaz naturel dans l'ouest canadien.

En un an, la compagnie a foré 23 puits dont 20 puits de pétrole et un puits de gaz naturel ont été mis en production.

Grâce à ce taux de succès exceptionnel, la compagnie a atteint en moins d'un an un niveau de production de 1 000 barils de pétrole par jour. Selon les prévisions inscrites au prospectus, Penmax montrera des ventes de 2,9 M$ et un profit net de 1,1 M$ pour le premier semestre se terminant le 31 décembre 1993.

Les fonds obtenus serviront à financer des travaux d'exploration menés conjointement avec **Intermont** (Mtl, *INE*, 0,60 $), petite société pétrolière du Québec. Cette dernière procède également à une émission d'actions.

Derrière Penmax et Intermont, on retrouve des cadres liés à **Enerplus Resources** (Mtl, *ENP.G*, 3,70 $), société dirigée par **Marcel Tremblay**. Enerplus a été formée pour acheter et commercialiser des puits de pétrole et de gaz naturel dont les revenus d'exploitation sont entièrement distribués aux titulaires d'unités d'Enerplus.

Enerplus Resources possède de nombreux terrains non explorés dont les réserves probables de pétrole et de gaz naturel sont élevées.

Penmax et Intermont sont en mesure d'explorer ces terrains. La compagnie entend mener des travaux d'exploration afin d'accroître sensiblement ses réserves prouvées de gaz naturel.

UN HOMMAGE À RAYMOND MEDZA

La Société des relationnistes du Québec est fière de remettre son Grand Prix des relations publiques 1993 à Monsieur Raymond Medza, directeur général du Bureau d'assurance du Canada, pour sa contribution exceptionnelle au rayonnement des relations publiques comme fonction de gestion.

L'EXCELLENCE

UN HOMMAGE À L'EXCELLENCE

Toutes nos félicitations aux lauréats des Prix d'excellence 1993 de la Société des relationnistes du Québec.

SOCIÉTÉ DES RELATIONNISTES DU QUÉBEC

* Campagne complete de relations publiques
Madeleine Rousseau pour le Chainon
«Le Chainon, c'est aussi la liberté depuis 60 ans»
et GM du Canada/Optimum
«Les Camaro Firebird de GM : la stratégie de l'accélération»

* Campagne externe de relations publiques
STCUM «Le métro, c'est pour demain qu'on l'entretient»

* Campagne interne de relations publiques
Collège Édouard-Montpetit
Campagne de relations publiques auprès des employés.
«25 ans, un monde d'expérience»

* Événements spéciaux
Doin, Alexandre et associés
«Lancement de la campagne de financement 1992 de Centraide»

* Politique de relations publiques
Gaz Métropolitain
«La gestion de la communication interne chez Gaz Métropolitain»

Optimum RELATIONS PUBLIQUES QUÉBEC MONTRÉAL TORONTO VANCOUVER
BOMBARDIER
Hydro-Québec Le meilleur de nous-mêmes
Bell
Le réseau caisse, chartier Recherches en communications de masse

ONZE À LA DIZAINE

Obtenez une 11e disquette 3M haute densité de 3,5 po ou 5,25 po, formatée ou non formatée pour IBM (dans des boîtes de 10 spécialement identifiées).*

- 3M certifie qu'elles sont exemptes d'erreurs et d'une fiabilité exceptionnelle.
- Garanties à vie.
- Boîte de 10 + 1 pour le prix de 10.

3,5 po DS, HD	**$12.20/bt**	5,25 po DS, HD	**$8.50/bt**
3,5 po DS, HD Formatées pour IBM	**$12.85/bt**	5,25 po DS, HD Formatées	**$8.80/bt**

MSI – Mistigri Services informatiques (514) 935-8039

* Offre valable jusqu'à épuisement des stocks
Livraison en sus

Voici
la Achieva 1994

Cet objet énigmatique est en fait une cellule photosensible. Située sur le tableau de bord de la Achieva d'Oldsmobile, elle ajuste la luminosité de vos phares selon les changements de l'éclairage extérieur. Lorsque vous entrez dans un tunnel par exemple, l'intensité des faisceaux augmente automatiquement pour mieux éclairer la route. Du coup, vous devenez aussi plus visible pour les automobilistes qui roulent en sens inverse.

Ce n'est peut-être qu'un détail, mais si nos ingénieurs mettent autant de soins à raffiner chaque petite chose, imaginez l'ensemble.

La Achieva d'Oldsmobile.

Oldsmobile
L'Obsession du détail

FINANCE

Quorum Growth : un fonds spécialisé qui investit dans la nouvelle économie

« La meilleure façon de nous décrire est de dire que nous investissons dans des entreprises de la nouvelle économie et que nous tentons d'être actifs et d'ajouter de la valeur à nos placements. »

C'est en ces mots que **Mary Oxner**, vice-présidente, finances, de **Quorum Growth** (Mtl, *QI*, 7,325 $), a expliqué les activités de cette société à la bourse depuis décembre 1992.

L'entreprise torontoise a réalisé un placement de 30 M$, dont 13 M$ ont été investis jusqu'à maintenant.

Quorum s'est défini quatre grands secteurs industriels où elle désire investir : la technologie de l'information verticale, la fabrication ciblée, la distribution de produits à la consommation et la technologie environnementale. Elle a déjà des placements dans chacun de ces secteurs.

Son plus important investissement est dans **ISG Technologies** (Tor., *ISO*, 15,75 $). ISG conçoit, fabrique et vend des systèmes de traitement de l'information pour les radiologistes et les chirurgiens. ISG illustre à merveille le travail de Quorum. Parmi les raisons qui ont motivé ce placement, il y a le degré de sophistication des produits d'ISG, qui représentait une barrière à l'entrée.

« Cela augmenterait les marges bénéficiaires et les profits », peut-on lire dans le prospectus. Quorum cherche ainsi des produits ou services dont la spécialisation les met relativement à l'abri de la grande concurrence. ISG correspond au secteur que Quorum appelle la technologie de l'information verticale : ses produits sont employés par des utilisateurs spécifiques, comme les radiologistes.

De plus, les produits d'ISG se prêtaient bien à l'exportation, facteur très recherché par l'équipe de Quorum.

Quorum a une participation d'environ 10 % dans ISG. De cette façon, elle est un investisseur actif, mais sans contrôle. « Nous sommes très engagés dans nos entreprises, a expliqué Mme Oxner. Nous désirons être capable d'apporter notre savoir-faire pour créer de la valeur. » Le fonds investit uniquement dans des sociétés qui ont au moins 10 M$ de ventes.

Dans le cas d'ISG, Quorum a deux membres au conseil d'administration et a fait de la nomination du **Dr. Michael Greenberg** à la présidence de la société une condition à son placement. Âgé de 37 ans, le Dr Greenberg, neurochirurgien, travaille depuis cinq ans avec ISG.

Les 12,2 M$ investis dans ISG valent maintenant 16,6 M$.

Quorum a investi dans **Colortech Corporation** (Mtl, *CLR.A*, 2,40 $), fabricant de concentrés et d'additifs utilisés dans les produits de plastique. Colortech vend plus de 50 % de ses produits à l'extérieur du Canada et fait partie de ce que Quorum appelle la fabrication ciblée. Ses produits visent un créneau très particulier.

Dans la distribution de produits à la consommation, Quorum a investi près de 7 M$ dans **Home Products** (Tor., *HPI*, 2,20 $). Home Products exploite un réseau d'entreprises reliées qui sont actives dans la vente au détail de produits à la consommation dont les marges sont élevées. Par exemple, sa filiale **Contour Window** vend des stores sur mesure.

Un des meilleurs placements de Quorum est son investissement dans **Rand A Technology Corporation**. « Nous avons triplé notre argent avec Rand », a lancé la vice-présidente. Société privée, Rand est un revendeur de systèmes avancés de fabrication et d'ingénierie. Parmi ses clients, on retrouve **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 35 $), **Telesat Canada**, **Motorola** et **Litton Systems Canada**.

Quorum a investi 1,3 M$ dans Rand en juin 1992, soit la moitié pour un billet convertible et l'autre moitié, pour acquérir 10 % des actions ordinaires. Mme Oxner a précisé que Rand a déposé un prospectus provisoire en vue d'un premier appel public à l'épargne.

Dans le secteur environnemental, Quorum possède 2,5 M d'actions de **Newalta** (Tor., *NAl*, 1,95 $). Société albertaine, Newalta s'occupe surtout du traitement des déchets provenant de la production de pétrole.

LES PRINCIPAUX PLACEMENTS DE QUORUM GROWTH

Société	Montant investi	Valeur au 1er octobre[1]
Ouvertes		
Colortech	0,9 M$	2,2 M$
Home Products	8,6 M$	9,7 M$
ISG Technologies	12,2 M$	16,6 M$
Newalta	1,7 M$	4,1 M$
Promis Systems	6,8 M$	5,1 M$
Quartex	3,9 M$	5,5 M$
Privées		
Atlantis Aerospace	3 M$	3 M$
Computer Talk Technology	1 M$	1 M$
International Systems Group	0,2 M$	0,2 M$
Minicom Data	2,0 M$	2,0 M$
Minicom and Honickman	1,5 M$	1,5 M$.
Newstar Data Systems	0,1 M$	0,1 M$
Northside Steel Fabricators	3,1 M$	3,1 M$
Rand Technologies	1,3 M$	1,3 M$
Simpson Power Products	0,7 M$	0,7 M$
	47,6 M$	56,6 M$
Encaisse		23 M$
Valeur totale		79,6 M$
Valeur par action		10,11 $

[1] : La valeur des placements dans les sociétés ouvertes est calculée en fonction du cours boursier le 1er octobre. La dette est évaluée au coût de même que la valeur des placements dans les entreprises privées.

Source : Quorum Growth Inc., Sun Life Tower, 150 King Street West, Suite 1505, P.O. Box 5, Toronto, Ontario, M5H 1J9
Tableau : LES AFFAIRES

Potentiel élevé de Newstar

Par ailleurs, Mary Oxner se montre très enthousiaste quant aux perspectives de la récente filiale de Quorum, **Newstar Technologies**. « Les possibilités de croissance de Newstar sont très élevées », a-t-elle avancé.

Newstar regroupe des sociétés dans lesquelles Quorum a investi. La mission de Newstar sera d'offrir une variété de services spécialisés dans la technologie de l'information s'adressant au monde des investisseurs. Parmi les produits et services, on pense à des logiciels d'automatisation de la gestion d'actif et de l'administration des caisses de retraite. Des produits pour évaluer les portefeuilles d'actions et des systèmes de cotes font également partie du plan d'affaires.

Minicom Data et **International Systems Group** sont deux des entreprises qui devraient former Newstar. Minicom fournit des logiciels de services professionnels pour les industries de la construction et de l'immobilier.

Genesis, son principal produit, est un logiciel de redéveloppement de projet en immobilier. Minicom cherchera à prendre de l'expansion dans des marchés connexes, comme l'habitation subventionnée, tout en perçant de nouveaux marchés géographiques.

International Systems Group est spécialisée dans les logiciels pour l'administration de caisses de retraite.

En avril, Newstar a investi 1 M$ dans **Computer Talk Technology**, active dans le développement de produits et systèmes intelligents et interactifs d'échange d'appels. Une autre tranche de 1 M$ est prévue.

Quorum vise un chiffre d'affaires initial de 25 M$ pour Newstar, qui pourrait atteindre 40 M$ en 12 mois, selon la vice-présidente. Newstar prépare, en outre, un premier appel à l'épargne. Le prospectus devrait être déposé au plus tard en janvier.

Les initiés achètent

Pour les investisseurs, l'attrait de Quorum Growth n'est pas évident. La société n'est ni un fonds à capital fermé, ni un fonds mutuel, ni un fonds de capital de risque : elle est un mélange de tout cela. Mme Oxner est consciente de cette situation. Toutefois, selon elle, cela pourrait faire de Quorum une aubaine parce que le titre est mal compris.

Selon la vice-présidente, la valeur nette de l'actif de Quorum est de 10,11 $ l'action. Cela représente un escompte de 27,6 % par rapport à son cours de 7,325 $. L'actif comprend une encaisse de 23 M$, soit environ 3 $ l'action.

Emise à 8,50 $ (incluant un demi-bon de souscription), l'action de Quorum a fléchi à un bas de 6,125 $, avant de reprendre un peu de terrain.

Certains initiés ont profité de la baisse pour acheter en août, signe encourageant. Selon *The Market Insider Bulletin*[1], **Wanda Dorosz**, présidente, a acheté 10 000 actions à 6,88 $; **Christopher Hebb**, vice-président exécutif de **Quorum Funding** (gestionnaire de Quorum Growth), a acquis 2 250 actions à 6,88 $; **Edward Medland**, administrateur de Quorum Growth, 10 000 actions à 7 $; Mme Oxner, 1 000 actions à 6,88 $.

Par contre, **John Yarnell**, président du conseil, a vendu 60 000 actions à 6,88 $. Mary Oxner a expliqué que M. Yarnell avait vendu ses actions à ses propres dirigeants.

Ces dirigeants semblent confiants que Quorum pourra répéter son taux de rendement annuel interne de 29,1 % réalisé depuis cinq ans.

En terminant, Mme Oxner a invité les sociétés québécoises qui pourraient répondre aux critères de Quorum Growth à communiquer avec l'entreprise. Quorum se dit très ouverte à des placements dans des compagnies du Québec.

[1] : The Market Insider Bulletin, P.O. Box 541, Thornhill, Ontario, L3T 2C0.

BERNARD MOONEY

APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE?

Si vous songez à faire de votre entreprise une société ouverte, il vous faudra trouver une société de financement, capable de vous conseiller tout au long de cette opération.

Quatre ans à peine ont suffi à Marleau, Lemire pour devenir l'un des principaux preneurs fermes pour les jeunes entreprises de croissance du Canada.

Au cours de cette période, nous avons organisé le financement de plus de trente entreprises, dont Anchor Lamina Inc, Transat Inc., Merfin Hygienic Products, Immedia Informatic, Malette Inc., The North West Company et Firan Corporation.

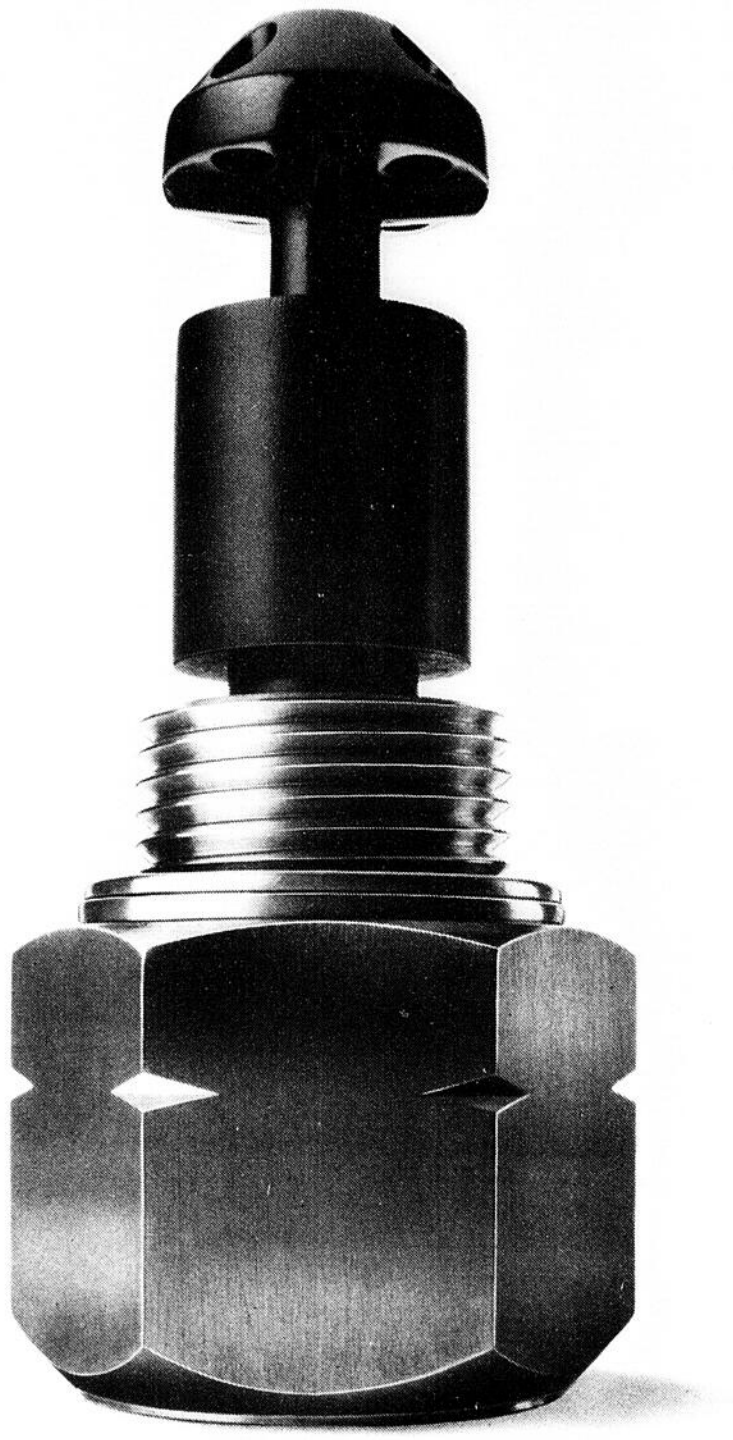
Pour nous, la prise ferme n'est pas simplement une opération qui vise à assurer un financement. Une fois ce financement assuré, nous offrons un service continu et complet de recherche, pour veiller à ce que le nom de nos clients reste bien connu du milieu canadien des placements. Pour beaucoup, notre service indépendant de recherche est l'un des plus efficaces et des plus originaux de l'industrie.

Si votre entreprise se tourne résolument vers l'avenir, après avoir fait ses preuves, nous nous ferons un plaisir de vous offrir nos services. Si Marleau, Lemire comprend bien les jeunes entreprises de croissance, c'est qu'elle-même en est une.

MARLEAU, LEMIRE
À la recherche des jeunes entreprises de croissance du Canada

MONTRÉAL (514) 877-3800 *Mitchell Greenspoon*
TORONTO (416) 595-5500 *Michael Boyd, Paul Moase*
VANCOUVER (604) 668-7900 *Richard Groome, Richard Whittall*

VOICI LA ACHIEVA 1994



Cet objet curieux sert en fait à mesurer le niveau d'huile de la Achieva d'Oldsmobile. Contrairement à la plupart des dispositifs qui vous avertissent lorsqu'il est déjà trop tard, celui-ci vous prévient avant que le manque de lubrification ne puisse endommager le moteur.

Ce n'est peut-être qu'un détail, mais si nos ingénieurs mettent autant de soins à repenser chaque petite chose, imaginez l'ensemble.

La Achieva d'Oldsmobile.

Oldsmobile
L'Obsession du détail

La valeur des actions de Noble China a presque doublé en quelques semaines

L'avenir de l'industrie chinoise de la bière séduit

Les investisseurs s'emballent pour les actions de **Noble China** (Tor., *NMO*, 13 $), dont le cours a presque doublé en quelques semaines.

Dans les pays industrialisés, l'industrie de la bière est parvenue à maturité. Ce n'est toutefois pas le cas en Chine. Chaque Chinois consomme en moyenne 1,3 litre de bière par année.

À titre de comparaison, chaque Canadien boit près de 80 litres de bière par année. Les plus gros buveurs de bière au monde, les Tchécoslovaques, ingurgitent annuellement 260,1 litres de bière par personne.

Imaginez s'il fallait qu'un jour le milliard de Chinois s'entichent du liquide doré au point de rivaliser avec les Canadiens, les Américains et les Tchécoslovaques. Des milliards de litres et de dollars couleraient à flots dans la République populaire de Chine.

Ce jour est encore loin. Il n'en faudra pas tant cependant pour permettre à l'industrie de la bière chinoise de croître à un rythme annuel de plus de 20 % pendant de nombreuses années.

Pour la première fois, les Canadiens ont la chance d'investir directement dans un fabricant chinois de bière par l'entremise d'une société ouverte canadienne, Noble China.

La bière Pabst en Chine

Noble China a complété, il y a trois semaines environ, une émission de droits. Elle a amassé près de 75 M$. L'argent a servi à prendre une participation de 60 % dans le fabricant chinois de bière **Pabst Blue Ribbon Brewery (Zhaoqing) Co. Ltd.** La **Zhaoqing Brewery** est l'autre actionnaire principal avec une participation de 40 % dans la compagnie.

Pabst Blue Ribbon a la distribution exclusive en Chine de la bière américaine *Pabst*. Sa capacité de production actuelle : 90 000 litres de bière. Trois types de bière de teneurs différentes en malt sont vendus en bouteille et en cannette.

La compagnie vient également d'introduire la bière non alcoolisée et la bière en fût qui compte pour une faible proportion des ventes globales.

À l'heure actuelle, la croissance de la compagnie n'est pas limitée par la demande de bière en Chine.

Elle l'est par sa capacité de production. Zhaoqing peut actuellement produire 90 000 tonnes de bière par année. Elle aura atteint cette pleine capacité de production en 1993 selon les bilans pro-forma.

En dollars, les ventes devraient s'établir à 57,2 M$, le bénéfice net après impôts à 6,7 M$. Il s'agit du bénéfice alloué à la participation de Noble China.

Une capacité additionnelle de 120 000 tonnes en 1994

Dès la mi-1994, Zhaoqing rodera de nouvelles installations qui ajouteront 120 000 tonnes de bière à sa capacité de production. Cette nouvelle capacité permettra à la compagnie de réaliser éventuellement des ventes de l'ordre de 133 M$.

Cet énorme potentiel de croissance que laisse miroiter ce fabricant de bière a emballé plusieurs investisseurs canadiens. Au moment de l'émission de droits, l'ac-

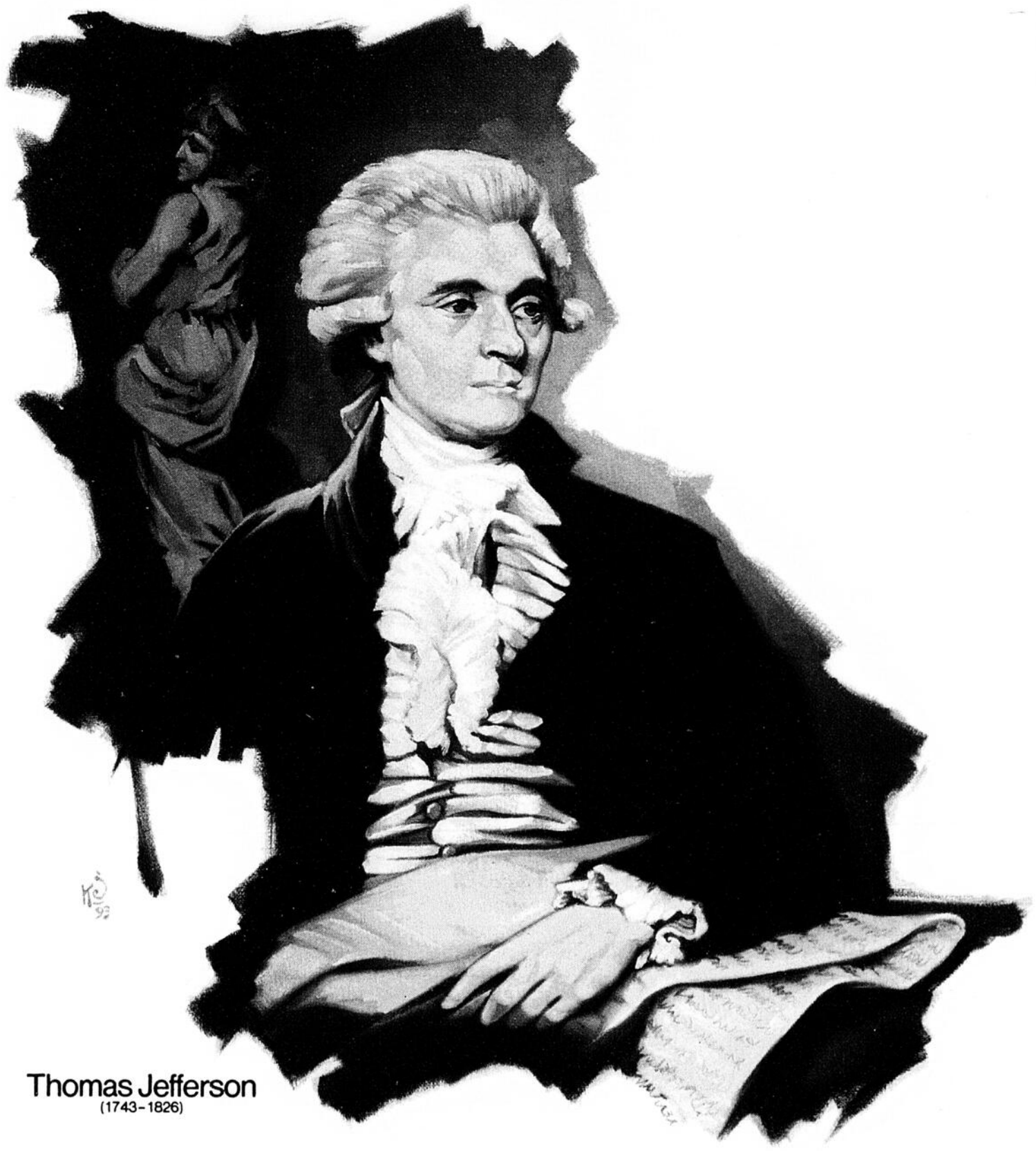
→

CONCURRENTS DE PABST BLUE RIBBON BREWERY EN CHINE

Compagnie	Production annuelle (tonnes de bière)
Tsingtao	245 924
Shenyang	194 722
Zhujiang	163 922
Jinan	146 994
Quanjiang	136 118
Beijing Ynajing	123 580
Wuhan Dongxthu	110 314
Gunagzhoju	106 561
Beijing	103 073
Chongqing	97 076
Pabst Blue Ribbon(Zhaoqing)	*61 947*

Tableau : LES AFFAIRES

"Je crois fortement en la chance et je me rends compte que plus je travaille, plus j'en ai."



Thomas Jefferson
(1743-1826)

les investisseurs

tion de Noble China s'échangeait à la **Bourse de Toronto** au prix de 7,50 $. À la clôture du marché le jeudi 21 octobre 1993, le cours de l'action atteignait 13 $.

Pour l'exercice en cours, le bénéfice net devrait s'établir à près de 0,47 $ l'action de Noble China.

À 13 $, l'action de Noble China se vend à 27,7 fois le bénéfice estimé de 1993.

Plusieurs spécialistes jugent ce ratio raisonnable à cause de la croissance rapide des profits. Le bénéfice brut d'exploitation devrait croître de 124 % en 1993. En extrapolant cette croissance, le bénéfice net de Noble China devrait s'établir à 1,05 $ l'action en 1994. À 13 $, l'action de Noble China se vend à un multiple cours/bénéfice 1994 de 12,3 fois.

Un tel ratio peut paraître élevé selon les normes nord-américaines. Au Canada, les actions des compagnies de bière se vendent à près de 11,7 fois le bénéfice par action estimé pour 1993.

L'histoire est cependant bien différente en Chine. Les actions du fabricant chinois de bière **Tsingtao Brewery** s'échangent à la **Bourse de Hong Kong** à près de 34,4 fois le bénéfice net prévu par action en 1993.

Un placement qui n'est pas sans risque

Investir dans Noble China n'est pas sans risque. La devise chinoise, le Renminbi, a perdu passablement de valeur face au dollar canadien au cours des dernières années. L'activité économique est fébrile en Chine, mais l'inflation est élevée.

En 1988 et en 1989, l'indice des prix au détail a grimpé de 18,5 % et de 17,8 % respectivement. En 1990 et en 1991, la progression de cet indice a ralenti radicalement à 2,1 % et 2,9 % respectivement. Une inflation faible devrait se traduire par une valeur plus stable de la devise chinoise.

Pour produire sa bière, Zhaoqing doit importer une bonne partie des matières premières en dollars américains. Toute baisse de la devise chinoise se traduit par une hausse des coûts de production, hausse que doit refiler la compagnie aux consommateurs chinois. Les Chinois n'étant pas très riches, une hausse radicale du prix de la bière pourrait se traduire par une croissance des ventes beaucoup plus faible qu'anticipé.

Le risque politique est également présent. Depuis 1978, le gouvernement chinois a donné à l'économie un coup de barre important vers l'économie de marché. Il s'agit toutefois d'un gouvernement communiste qui, historiquement, a rarement promu les valeurs capitalistes.

CLAUDE CHIASSON

La stratégie Altamira

Quel que soit le domaine dans lequel on oeuvre, il ne suffit pas d'avoir des aptitudes naturelles ou du talent pour réussir, tous ceux qui se distinguent ont une chose en commun : ils travaillent très fort.

L'histoire abonde en de tels exemples. Et ce principe garde toute sa pertinence dans le milieu des affaires d'aujourd'hui.

Si l'on passe en revue les excellents résultats qu'Altamira a obtenus pour ses clients, on peut dire qu'elle a eu beaucoup de chance. Mais dans notre cas, cette chance repose sur le principe énoncé par Thomas Jefferson : nous travaillons plus fort que n'importe qui d'autre.

Par exemple, lorsque nos portefeuillistes recherchent de nouvelles occasions de placement, ils ne se bornent pas aux méthodes de recherche et d'analyse habituelles. Ils vont au-delà en étudiant de près toutes les facettes du marché, de manière à découvrir de nouvelles tendances, perspectives et possibilités que les méthodes habituelles ne permettent pas de déceler.

Grâce à cette stratégie, ils ont pu trouver les placements les plus aptes à fournir d'excellents rendements dans la nouvelle réalité économique.

Cela ne veut pas dire que nous réussirons à tous les coups. Cela signifie toutefois que nous sommes plus souvent en mesure de prendre de bonnes décisions pour nos clients. Nos résultats en sont la preuve. Car la gamme de fonds communs de placement Altamira se maintient en position de premier plan.

C'est la seule façon d'obtenir des rendements remarquables, quelle que soit la conjoncture, sans sacrifier la prudence.

Il n'y a pas de chance sans travail.

Vous obtiendrez notre dossier d'information GRATUIT sur simple coup de téléphone. Le prospectus simplifié contient d'importants renseignements que nous vous conseillons de lire attentivement avant d'investir.

À Montréal, composez le **499-1836**. Ailleurs au Québec, le **1-800-361-2354**.

Voici des exemples de la «chance» d'Altamira

Fonds d'actions Altamira			Fonds de revenu Altamira			
*44.5%	33.5%	31.0%	*16.4%	19.0%	15.0%	12.9%
1 an	3 ans	5 ans	1 an	3 ans	5 ans	10 ans

Altamira

*Les taux de rendement reproduits ici représentent le total des rendements composés annuels pour les périodes indiquées finissant le 30 septembre 1993. Ils tiennent compte des fluctuations de la valeur des parts et du réinvestissement des profits. Ils excluent les frais optionnels payables par tout détenteur et qui auraient des rendements réduits. Nos tableaux représentent des performances passées et n'indiquent en aucune façon les performances futures. La valeur des parts et les rendements de placement du Fonds d'actions Altamira et Fonds de revenu Altamira fluctueront.

CPEQ

Michael E. Cloghesy
Président

Le Conseil d'administration du Centre patronal de l'environnement du Québec (CPEQ) est heureux d'annoncer la nomination de M. Michael E. Cloghesy au poste de président.

M. Cloghesy a oeuvré dans l'entreprise privée et dans le domaine des associations industrielles depuis plusieurs années. Jusqu'à récemment, il détenait le poste de président d'une importante association nationale.

La mission du CPEQ est de promouvoir, auprès des différents publics, les intérêts des entreprises en matière environnementale. Le Centre compte, parmi ses objectifs, susciter une culture environnementale auprès de ses membres et développer une infrastructure qui permette un meilleur dialogue entre les entreprises et les gouvernements.

Petit concepteur et fabricant d'appareils électroniques spécialisés

Après deux années difficiles, Promatek sort de l'ombre

Les **Industries Promatek** (Mtl, *PMK*, 1,35 $) viennent de déclarer leur meilleur profit trimestriel. Le président-fondateur, **Harvey Kofsky**, espère que le premier trimestre marque un nouveau départ pour sa société.

« Le niveau de soumissions est sensiblement plus élevé que l'an dernier. Nous devrions pouvoir réaliser des ventes de 5 M$, cette année, contre 4,2 M$, en 1992 », a-t-il révélé.

Investisseurs encouragés

Les investisseurs sont également encouragés. Le lendemain de la publication d'un bénéfice de 411 798 $ (0,12 $ l'action) et de ventes de 1,6 M$, l'action a grimpé de 93 %, à 1,45 $, avant de se replier à 1,35 $. Quelque 23 000 actions ont été échangées. Son action a été émise à 3,25 $, en 1985.

La petite société de Montréal (48 employés) est engagée dans trois créneaux spécialisés, aux antipodes les uns des autres. Le seul point en commun des produits : ils ont été mis au point par les ingénieurs de Promatek.

La principale activité consiste en la fabrication de compteurs de photocopies (*Copitrak*) et d'appels de télécopie (*Faxtrak*) destinés aux bureaux de professionnels, qui refilent ces coûts à leurs clients.

Ces appareils, qui ressemblent à des calculateurs géants, se vendent 2 500 $ chacun. M. Kofsky estime en avoir vendu 10 000 unités en Amérique du Nord à 2 000 firmes d'avocats et de comptabilité.

Le deuxième secteur est la fabrication d'appareils de stimulation musculaire (*Electrostim*) destinés aux professionnels de la réhabilitation. Cette division a connu une réorganisation en 1992-93, résultant en une perte de 1,3 M$ ou 0,37 $ l'action.

Promatek a décidé de ne plus effectuer la mise en marché de ce produit et l'a confiée à un agent indépendant de Kansas City. Sa filiale américaine, en Illinois, a supprimé quatre postes de cadres, entraînant des paies de séparation. Promatek a également radié la valeur de certains stocks et comptes-clients et inscrit des provisions pour pertes futures.

Système d'analyse ergonométrique

Libéré du marketing de cette gamme de produits, Promatek a pu se concentrer sur l'implantation d'un nouveau produit : *Vision 3000*. Le système d'analyse d'ergonométrie et de biomécanique incorpore un ordinateur, une imprimante, une caméra vidéo et des logiciels.

La société estime avoir investi 1 M$ dans sa mise au point, qui a exigé quatre ans. Ce produit de 30 000 $ est vendu aux compagnies d'assurances, aux organismes de santé et de sécurité au travail et aux consultants.

Depuis son lancement, en 1992, Promatek ajoute des modules, afin de répondre aux besoins des clients, dont un traitement de textes et la possibilité de produire des photos à partir du vidéo pour la rédaction de rapports.

Promatek espère que les nouvelles lois en matière de santé et de sécurité au travail alimenteront la demande pour son système. La société a retenu les services de quatre agents de distribution aux États-Unis. Elle a également fourni la formation à des agents en Grande-Bretagne, en France, en Italie, à Hong Kong, à Singapour et à Taïwan.

Gestion conservatrice

Une troisième filiale, **Promacad**, conçoit des circuits imprimés et produit les négatifs pour les fabricants de circuits imprimés. Depuis janvier, cette filiale exploite de plus une installation d'assemblage de circuits imprimés. La machine a une capacité de 500 circuits par jour.

De taille modeste, Promatek a survécu au krach et à une mauvaise acquisition (**Auditech Communications**) grâce à des politiques comptables conservatrices. La société, qui a obtenu 3,5 M$, en 1985, par le biais d'une émission d'actions RÉA, n'a jamais capitalisé ses dépenses de recherche et de développement. Son bilan ne présente aucun achalandage.

Elle bénéficie en outre d'une encaisse de 2 M$ (0,56 $ l'action) et de pertes fiscales reportées et de crédits d'impôts à la recherche de 3 M$. M. Kofsky calcule la valeur nette de son entreprise à environ 1 $ l'action.

Promatek n'a que 3,55 M d'actions en circulation ; 1,2 M sont entre les mains de 1 200 actionnaires. M. Kofsky a 35 % des actions ; son partenaire, **Arthur Levine**, possède 30 % des actions. **Midland Walwyn Capital**, le courtier ayant dirigé l'émission publique originale, est encore le mainteneur de marché de Promatek.

Pas de privatisation

M. Kofsky ne songe aucunement à privatiser son entreprise, en dépit de l'indifférence des analystes financiers et de la masse des investisseurs. « Être une société ouverte nous donne de la crédibilité et de la légitimité aux yeux de nos clients. Ils savent que nous publions nos états financiers. »

L'entreprise réalisera cette année moins de ventes qu'en 1991, mais elles seront plus rentables. À l'inverse de 1992, la société bénéficie de la faiblesse du dollar canadien vis-à-vis le dollar américain.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

INDUSTRIES PROMATEK : DONNÉES FINANCIÈRES

Activités :
fabrication de compteurs de photocopies, de compteurs d'envois de télécopie et d'appareils de stimulation musculaire; conception et assemblage de circuits imprimés; vente de systèmes d'analyse ergonométrique.

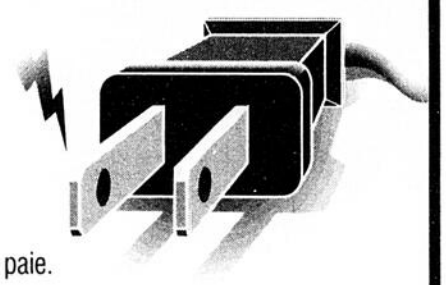
Nombre d'actions : 3,55 M
Principaux actionnaires : Harvey Kofsky (35 %)
Arthur Levine (30 %)

	1er trimestre 1994	1993
Revenus	1,6 M$	972 657 $
Bénéfice	411 798 $	10 072 $
Bénéfice par action	0,12 $	nil
Avoir par action	1,00 $	0,56 $
Encaisse par action	0,56 $	0,53 $

Tableau : LES AFFAIRES

Votre choix...

...être «branché» ou «hors circuit».
Mettez les services Paie, Finances, Informatique et Ressources humaines de votre entreprise en contact avec nous pour éviter les chocs douloureux causés par l'évolution des lois et règlements relatifs à la paie.



Restez au courant... en devenant membre de
L'Association canadienne de la paie
Téléphone : (514) 663-4454 Fax : (514) 663-7794

LA QUALITÉ
Qui faut-il croire ? Que faut-il croire ?

Court-circuitez la rhétorique et la confusion qui entourent la question et venez personnellement discuter qualité avec d'authentiques praticiens provenant de multiples secteurs d'activité.

FOIRE CANADIENNE DE LA QUALITÉ 1993

15 nov. • 11 h à 18 h
16 nov. • 10 h à 16 h 30
Palais des congrès du Toronto métropolitain
Laissez-passer gratuit

Quels sont les points forts des exposants ? Quels défis ont-ils dû relever et quels sont les projets qu'ils envisagent mainten ? Renseignez-vous aux sources sur la façon de profiter de l'expérience des douzaines d'équipes qualité qui participent à la Foire et qui dévoileront leurs programmes qualité et les soumettront à l'examen minutieux des visiteurs, à l'occasion du plus important forum consacré exclusivement à la qualité et à l'amélioration continue au Canada.

POUR PLUS D'INFORMATION, COMPOSEZ LE : 1-800-463-4996

La Foire est un projet du CONSEIL QUALITÉ CANADA.

Nous adressons des remerciements particuliers aux commanditaires de la Foire 1993 :
3M Bell AlliedSignal BANQUE ROYALE
MOORE IBM XEROX Industrie et Sciences Canada nt northern telecom

STM
LA LIBRAIRIE SCIENTIFIQUE & TECHNIQUE DE MONTRÉAL

BESOIN D'UN LIVRE ?

NE CHERCHEZ PLUS MIDI À QUATORZE HEURES.

CONTACTEZ-NOUS ET NOUS VOUS SERVIRONS AVEC PLAISIR !

STM
4380, ST-DENIS
MONTRÉAL (QUÉBEC)
TÉL. (514) 844-1628
FAX: (514) 848-0169

Pour améliorer plus rapidement le pipeline de nouveaux médicaments de Deprenyl

Alliance stratégique entre Deprenyl, Novopharm et Goldfarb

BERNARD MOONEY

Deprenyl Research (Tor., *DEP*, 3,55 $) étudie la possibilité d'une alliance stratégique avec **Novopharm** et **The Goldfarb Corporation** (Tor., *GDF.A*, 19 $).

Novopharm et Goldfarb ont proposé au conseil d'administration de Deprenyl d'acheter de nouvelles actions de son trésor pour prendre une participation sur une base diluée de 20 % dans la société pharmaceutique torontoise. L'entente prévoit de plus l'achat de bons de souscription dont l'exercice, d'ici les quatre prochaines années, augmenterait l'intérêt des deux entreprises dans Deprenyl à 39,3 %.

« Les deux partenaires apportent des talents attrayants et spécifiques à la table », a expliqué **Martin Barkin**, président et chef de la direction de Deprenyl.

Novopharm est une société pharmaceutique privée, spécialisée dans les médicaments génériques. Goldfarb se spécialise dans les études de comportement et de marché.

Selon Deprenyl, l'alliance permettrait à la société d'améliorer plus rapidement son pipeline de nouveaux médicaments et d'ajouter une protection additionnelle à la valeur exclusive de son médicament contre la maladie de Parkinson : *Eldepryl*. Deprenyl recevrait des redevances de Novopharm sur les ventes d'une version générique de l'Eldepryl.

« Mieux vaut être un partenaire du fabricant de génériques qu'être en féroce concurrence avec lui », a déclaré M. Barkin.

Le prix des actions émises à Goldfarb et Novopharm serait fixé en fonction du cours boursier au début des négociations, n'excédant pas 2,75 $ l'action. Deprenyl recevrait 15 M$ de cette émission. L'exercice des bons de souscription, sur la base d'un prix d'exercice de 2,75 $, apporterait un autre 30 M$ à Deprenyl sur quatre ans.

Selon le président, cet argent servirait à acquérir de nouveaux produits et à investir dans la recherche et le développement.

Pour faire place à un représentant de Goldfarb et à un de Novopharm, l'entente stipule que deux membres actuels du conseil d'administration devront démissionner. De plus, la proposition demande que **Martin Goldfarb**, président du conseil et chef de la direction de Goldfarb, devienne président du conseil de Deprenyl, sans faire partie de la haute direction. L'entente est sujette à plusieurs conditions, dont l'approbation des autorités compétentes et celle des actionnaires de Deprenyl. L'entreprise prévoit une assemblée des actionnaires d'ici le 31 décembre 1993, si le comité spécial du conseil appuie l'alliance.

OBLIGATIONS ÉTRANGÈRES OU CPG?

AGF

Suite aux glissades récentes du dollar canadien, il est peut-être opportun de placer vos épargnes dans des valeurs étrangères.

Les investisseurs institutionnels se protègent contre la dépréciation du dollar canadien en achetant des obligations de gouvernements étrangers. Les obligations de pays industrialisés dotés de marchés financiers solides comme les États-Unis, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Japon sont généralement aussi sûres que celles du Canada.

Il arrive souvent que ces obligations rapportent un rendement réel supérieur à celui des obligations du gouvernement du Canada. Les obligations s'apprécient lorsque les taux d'intérêt à long terme diminuent. De plus, lorsque le dollar canadien recule par rapport à la monnaie d'un pays, la valeur en dollars canadiens des obligations de ce pays augmente. Les possibilités de plus-values sont importantes.

Grâce au Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF, vous jouissez vous aussi de ces avantages. Vous évitez les tracasseries et les frais que vous auriez à subir en diversifiant par vous-même vos placements à l'échelle internationale. Vous disposez plutôt d'un outil simple, économique et efficace.

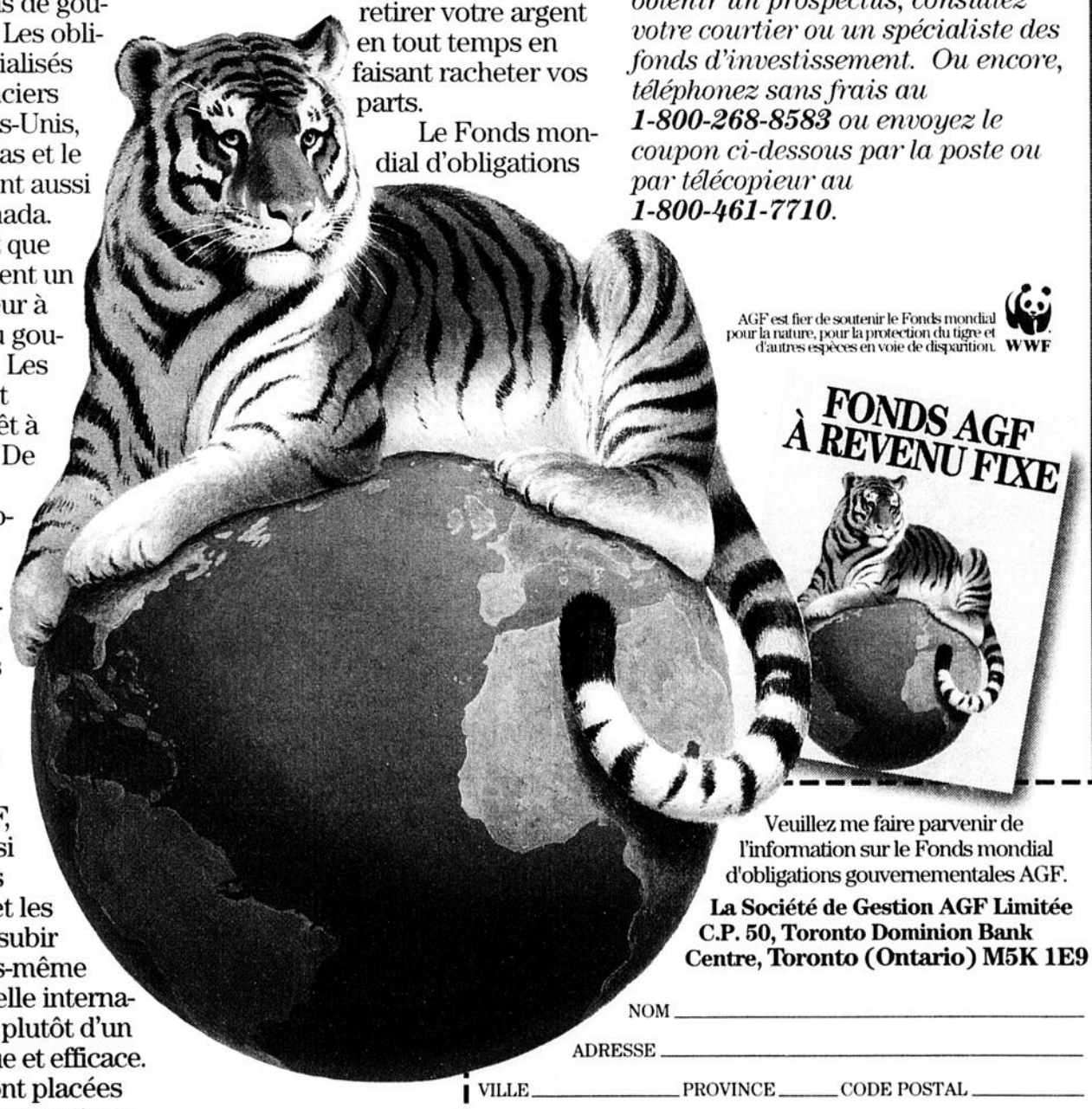
Vos épargnes sont placées dans un portefeuille conservateur

RENDEMENT COMPOSÉ ANNUEL MOYEN AU 30 SEPTEMBRE 1993 (%)			
1 AN	2 ANS	3 ANS	5 ANS
7,2	16,0	13,7	11,8

et diversifié, composé d'obligations de premier ordre et de rendement élevé émises par des pays industrialisés et stables. La valeur de votre placement est calculée chaque jour en dollars canadiens. Vous pouvez retirer votre argent en tout temps en faisant racheter vos parts.

Le Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF peut aussi être inclus dans votre REER à titre de placement étranger, à concurrence de 18 %. C'est un moyen très prudent de protéger sur une longue période le pouvoir d'achat de votre épargne-retraite.

Pour plus de renseignements sur le Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF et pour obtenir un prospectus, consultez votre courtier ou un spécialiste des fonds d'investissement. Ou encore, téléphonez sans frais au ***1-800-268-8583*** *ou envoyez le coupon ci-dessous par la poste ou par télécopieur au* ***1-800-461-7710****.*



AGF est fier de soutenir le Fonds mondial pour la nature, pour la protection du tigre et d'autres espèces en voie de disparition. WWF

FONDS AGF À REVENU FIXE

Veuillez me faire parvenir de l'information sur le Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF.

La Société de Gestion AGF Limitée
C.P. 50, Toronto Dominion Bank Centre, Toronto (Ontario) M5K 1E9

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ PROVINCE _____ CODE POSTAL _____

TÉLÉPHONE (DOM.) _____ (BUR.) _____

LA1030A

FONDS MONDIAL D'OBLIGATIONS GOUVERNEMENTALES AGF

Le prospectus simplifié renferme des renseignements importants sur les fonds d'investissement AGF. Veuillez vous procurer un exemplaire auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un spécialiste des fonds d'investissement ou de La Société de Gestion AGF Limitée, et le lire attentivement avant d'investir. Les taux de rendement indiqués représentent le rendement total composé annuel pour la période et tiennent compte des fluctuations de la valeur des parts ainsi que du réinvestissement de toutes les distributions. Les frais (vente, rachat, distribution, etc.) payables par les porteurs de parts ne sont pas pris en compte. Les résultats passés ne garantissent pas les résultats futurs. La valeur des parts, le rendement du fonds et celui des placements vont fluctuer.

PFCP : la rationalisation se poursuit

Après avoir fermé ou vendu la plupart de leurs vieilles usines, les **Produits forestiers Canadien Pacifique** (Tor., *PFP*, 16 $) (PFCP) ont commencé à amincir leur siège social.

Dernièrement, la compagnie a supprimé une soixantaine d'emplois à son siège social de Montréal et à son bureau de Thunder Bay. De plus, elle en a déplacé d'autres vers les usines, y affectant quelque 80 employés. PFCP employait auparavant 240 personnes à son siège social situé à l'édifice *IBM-Marathon*.

Ces mises à pied ont de nouveau soulevé la question du siège social. En 1993, la compagnie a fermé successivement son usine de papier journal de Trois-Rivières et son usine de pâte de La Tuque, déplaçant vers l'ouest le centre de gravité de son exploitation.

Les grandes usines de PFCP sont situées à Gatineau (papier journal), au Québec, à Thunder Bay (papier journal) et à Dryden (papier fin), en Ontario, de même qu'à Dalhousie (papier journal), au Nouveau-Brunswick. De plus, la société exploite plusieurs grandes usines de pâte et de papier journal en Colombie-Britannique et aux États-Unis.

PFCP est issue de la fusion, en 1988, de **Great Lake Forest Products**, dont les usines étaient concentrées à l'ouest de l'Ontario, et de **CIP**, dont les usines sont situées au Québec et en Ontario. La fusion a créé une bataille de pouvoir des deux organisations, qui semble avoir été remportée par la division de Thunder Bay.

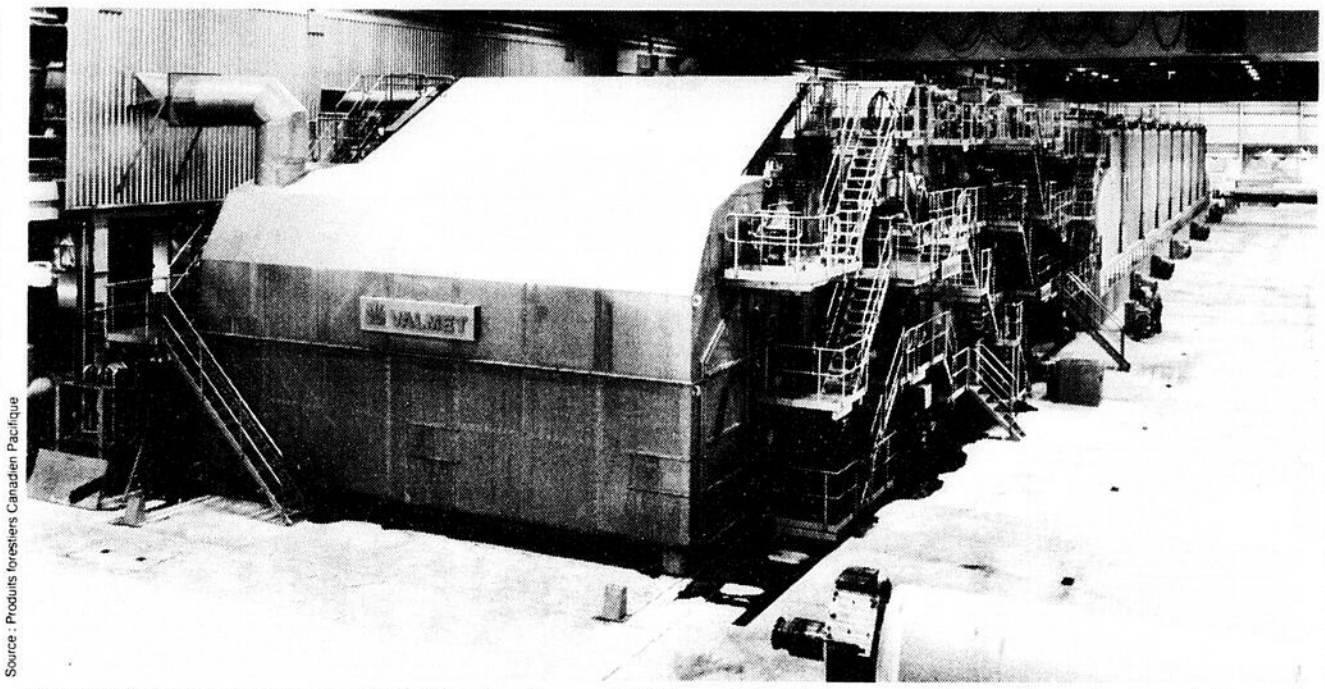
« Ces événements n'ont aucun rapport avec la situation du siège social. Il n'est aucunement question de déménager. Nous venons tout juste d'ailleurs d'aménager dans cet édifice », a déclaré **Emmanuelle Collin**, vice-présidente, communications et affaires gouvernementales, de PFCP.

Il y a bien eu quatre cadres supérieurs qui sont allés rejoindre **David Stewart**, président de la division de la pâte, à Toronto, a admis Mme Collin. M. Stewart aurait refusé de venir à Montréal.

PFCP a d'ailleurs réorganisé son administration en fonction des produits. En plus de la division de la pâte, il y a la division du papier journal et du bois de sciage, représentée surtout par la filiale **Pacific Forest Products** (Tor., *PFF*, 17,37 $), du carton et du papier fin.

Le déménagement du siège social à l'édifice *IBM-Marathon* a toutefois été décidé et réalisé avant que **Canadien Pacifique** (Tor., *CP*, 21,37 $), la compagnie-mère, ne vende son bloc de contrôle (60,7 % des actions) de PFCP à un groupe de courtiers.

Ces derniers ont financé la transaction en émettant des reçus de placements à versements différés (Tor., *PFP.R*, 4,20 $).



Source : Produits forestiers Canadien Pacifique

Cette machine à papier de l'usine de Thunder Bay peut fabriquer 240 000 tonnes métriques de papier journal de grande qualité par année.

PFCP se retrouve donc sans actionnaire majoritaire. Les cadres supérieurs seront alors en mesure d'accaparer tout le pouvoir en nommant éventuellement leurs représentants au conseil d'administration.

N'ayant plus d'actionnaires pour la supporter, PFCP se doit de réduire ses coûts. La compagnie a perdu 125 M$ (2,16 $ l'action) au cours des neuf premiers mois de 1993, ce qui porte à près de 950 M$ ses pertes depuis le début de 1990. Sa dette à long terme atteint 1,43 milliard de dollars et son avoir des actionnaires, 1 026 M$.

Don Roberts, analyste des produits forestiers chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, reste indécis pour le moment sur le titre de PFCP. Il juge que la réorganisation est bien amorcée, mais préfère attendre de voir les suites avant de se prononcer.

« Il y a des titres de compagnies qui sont actuellement beaucoup plus intéressants dans le papier journal. Je recommande de conserver le titre au cours actuel », a expliqué M. Roberts.

Le titre voisine son cours plancher depuis 1987. Le reçu de paiement a perdu, quant à lui, plus de 30 % de sa valeur depuis son inscription en bourse.

Le fonds FTQ investit

Le **Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec** a décidé d'investir 26 M$ pour la relance de l'usine de Trois-Rivières appartenant à PFCP. L'engagement financier porte d'abord sur une garantie par le Fonds, jusqu'à concurrence de 10 à 12 M$, le stock de bois appartenant à PFCP. Le reste servira à payer les dépenses de remise en marche des machines no 5 et 6 de l'usine.

Rexfor participe également au plan de relance en accordant un prêt sans intérêt de 5 M$. Les travailleurs participeront aussi, mais les modalités n'ont pas encore été fixées.

Pour le moment, le Fonds discute avec un gestionnaire d'expérience de l'industrie pour prendre en main la relance. L'entente devrait être signée d'ici la fin d'octobre.

Le Fonds a été contraint d'annoncer son engagement dans le projet avant même qu'il ait engagé un gestionnaire, parce que PFCP avait fixé une date limite, au-delà de laquelle elle allait vendre les machines de l'usine. PFCP a d'ailleurs annulé un contrat de vente qui la liait avec un acheteur afin de faciliter l'intervention du Fonds.

Les machines fabriqueront du papier spécialisé pour les revues. Une vingtaine d'employés seront rappelés d'ici quelques jours pour les remettre en état.

L'exploitation des deux machines nécessitera 200 employés.

FRANÇOIS RIVERIN

Madame Lise Watier

G·A·L·A
DU COMMERCE
1993

Le Gala du Commerce 1993 célèbre

40 ANS AVEC PASSION

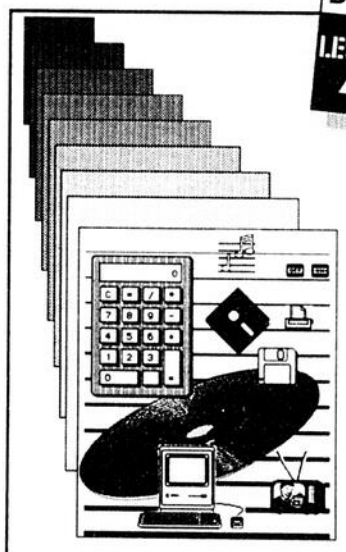
La 40e édition du Gala du Commerce est présentée par Les diplômés HEC, la Revue Commerce et l'École des HEC,
sous ls présidence d'honneur de madame Lise Watier, présidente de Lise Watier Cosmétiques.
Une soirée exceptionnelle, qui consacrera la réussite des *Bâtisseurs* honorés par la Revue Commerce et celle des *Maîtres d'oeuvre* de la communauté d'affaires québécoise.

Hôtel Le Reine Elizabeth, le vendredi 3 décembre 1993
Billet : 250 $ Table de 10 : 2500 $ (taxes incluses). Renseignements : (514) 340-6025

Les bénéfices de ce Gala seront entièrement versés à la Fondation des diplômés HEC qui remet des bourses aux étudiantes et étudiants de l'École des HEC.

BOMBARDIER · northern telecom · Dialogue BWCK · Gouvernement du Québec Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie · Bell

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

TECHNOLOGIES PERSONNELLES

DATE DE PARUTION: 20 NOVEMBRE 1993
DATE DE TOMBÉE: 5 NOVEMBRE 1993

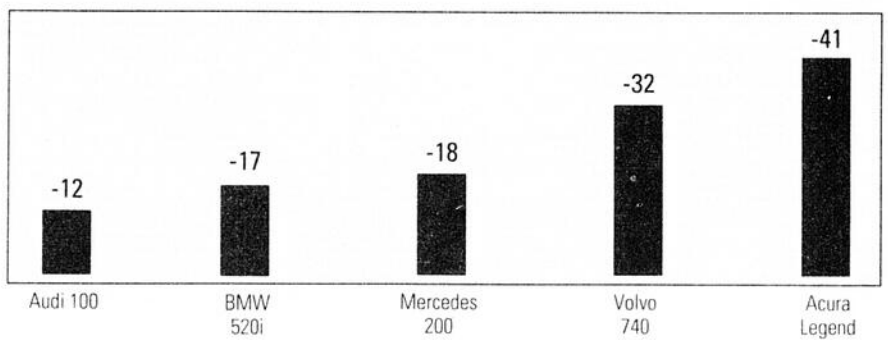
• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 392-9000 · TORONTO: (416) 324-2789 · VANCOUVER: (604) 984-7176

VOTRE VIE EST TROP PRÉCIEUSE POUR LA JOUER SUR UNE QUESTION D'IMAGE.

Audi Mieux vaudrait envisager l'achat d'une Audi. Nous sommes le constructeur de voitures de luxe qui a établi des normes en matière de sécurité depuis le lancement, en 1932, de la première traction avant. Et de nos jours, l'Audi demeure l'une des voitures les plus sécuritaires au monde, quel qu'en soit le prix.

Des tests menés par un organisme indépendant ont prouvé qu'en matière de protection en cas de choc[1], l'Audi surpassait la Mercedes-Benz, et sur le plan du freinage, Audi était constamment supérieur à BMW[2]. Mais le plus gros avantage que possède l'Audi vis-à-vis de toutes les berlines de luxe, c'est que chaque modèle est livrable avec l'entraînement quattro[MC] aux 4 roues en permanence. Exclusif à Audi, le quattro transmet instantanément la puissance aux roues qui offrent la meilleure traction. Vous bénéficiez ainsi du maximum de traction en tout temps – jusqu'à deux fois la puissance de traction d'une voiture à deux roues motrices, même avec contrôle de traction. Ce qui peut faire la différence entre éviter ou non l'accident.



Contraction de l'habitacle (en centimètres) en cas d'impact. Plus la barre est courte, moins l'habitacle est endommagé.

Si, pour vous, la sécurité est importante, et si vous appréciez la haute technologie allemande, pourquoi ne pas considérer l'achat d'une voiture de luxe dans laquelle la substance l'emporte sur l'image, et la valeur sur la vanité. Une Audi.

Pour plus de détails, composez 1 800 668-AUDI.

AUDI QUATTRO

1. D'après la contraction de l'habitacle causée par une collision frontale asymétrique à 55 km/h – test conduit de façon indépendante par le magazine «auto motor und sport».

2. D'après des tests conduits de façon indépendante par le magazine Road & Track et l'IMSA (Association Internationale de Sport Automobile).

Produits forestiers : la prochaine surprise pourrait être le papier journal

La prochaine surprise du marché des produits forestiers pourrait bien être le papier journal, à l'exemple du bois de sciage en 1993.

Tel est l'avis de **Brian Topp**, analyste du secteur forestier chez **ScotiaMcLeod**, qui s'était toutefois montré trop optimiste dans ses prédictions au début de 1993.

D'ici là, les prix peuvent descendent encore. Certains éditeurs américains reçoivent des escomptes allant jusqu'à 37 % par rapport au prix officiel, fait remarquer M. Topp, dans sa revue du marché du début d'octobre.

En fait, la récente baisse du prix du papier journal ramène le prix de transaction autour de celui qui prévalait avant la hausse de mars 1993. Une baisse additionnelle du prix demeure possible, ajoute l'analyste.

Cette situation devrait toutefois déclencher des fermetures d'usines et des réductions de production, ce qui augurerait bien pour 1994.

Selon **Patricia Mohr**, vice-présidente, études économiques, à la **Banque Scotia** (Tor., *BNS*, 28,37 $), le prix moyen du papier journal est descendu à 450 $ US la tonne métrique sur le marché de l'est des États-Unis.

Certains gros acheteurs obtiennent même des prix allant jusqu'à 435 $ US, presque le plancher cyclique atteint durant l'été 1992.

L'économiste attribue cette faiblesse du marché aux ralentissements des achats publicitaires dans les journaux et magazines américains.

Les stocks de papier journal détenus par les maisons d'édition sont encore excessifs, atteignant 53 jours d'exploitation.

Quant au prix de la pâte de bois, il a atteint un nouveau plancher cyclique. La pâte kraft blanchie s'échange à entre 390 et 400 $ US en Europe, et à 429 $ US aux États-Unis, prix inégalés depuis 1985.

M. Topp continue de recommander l'achat de titres de compagnies fortement engagées dans le papier journal après l'atteinte d'un plancher qu'il voit survenir en novembre.

Ses titres préférés sont : **Abitibi-Price** (Tor., *A*, 11,13 $), **Quno** (Tor., *QNO*, 18,50 $) et, à titre d'achat spéculatif, **Produits forestiers Canadien Pacifique** (Tor., *PFP*, 16,13 $).

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 22-10-93	Fermeture 15-10-93	Variation %
Métaux[1]			
Aluminium ($ US la lb)	0,50	0,51	- 1,96
Argent ($ US l'once)	4,42	4,33	2,07
Cuivre ($ US la lb)	0,73	0,76	- 3,95
Nickel ($ US la lb)	2,08	2,14	- 2,80
Or ($ US l'once)	367,90	364,60	0,90
Platine ($ US l'once)	376,00	366,90	2,48
Zinc ($ US la lb)	0,42	0,43	- 2,32
Indice CRB	219,19	217,98	0,55
Indice Dow Jones (denrées)	129,85	128,01	1,44
Pétrole (prix par baril, $ US)			
West Texas Intermediate	17,90	18,25	- 1,92
Brent (Mer du Nord)	16,50	16,70	- 1,20
Bois de sciage[2]			
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	325,00	320,00	1,56
Prix composés			
Toronto $ CA	301,34	295,06	2,13
Columbus $ US	355,35	341,60	4,02

Marché à terme (Comex)

	Livraisons			Var. (%)
Argent ($ US l'once)	dec.	4,45	4,35	2,30
	mars	4,50	4,40	2,27
	mai	4,53	4,43	2,26
Cuivre ($ US la livre)	oct.	0,73	0,75	- 2,67
	dec.	0,73	0,75	- 2,67
	mars	0,74	0,76	- 2,63
Or ($ US l'once)	déc.	371,30	366,20	1,39
	fév.	373,10	368,00	1,38
	avril	374,90	369,80	1,38
Platine ($ US l'once)	janv.	376,00	369,40	1,79
	avril	378,00	371,20	1,83
	juil.	379,00	372,20	1,83

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

Les investisseurs accueillent très différemment les placements de Placer et Lac au Chili

Le marché boursier a accueilli de façon fort différente les investissements annoncés par **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 31,37 $) et **Les Minerais Lac** (Mtl, *LAC*, 9,37 $) dans des gisements de cuivre au Chili.

Placer Dome investira 600 M$ dans la mise en production du gisement de cuivre Zaldivar, situé au nord du Chili, qu'elle partage à 50 % avec **Outokumpu OY**, de Finlande. Les participations de chacun seront regroupées dans la **Compania Minera Zaldivar**.

En décembre 1992, Placer avait investi 100 M$ pour acquérir sa participation dans le projet. Selon les ententes avec son partenaire, elle devra ajouter 400 M$ additionnels en travaux de mise en production, puis partager les dépenses supplémentaires, évaluées à 200 M$, avec son partenaire.

La mine Zaldivar, qui sera gérée par Placer Dome, produira 247 millions de livres de cuivre par année, pendant 17 ans, à un coût de production estimé à 0,52 $ US la livre. Placer détient également 50 % de la mine d'or La Coipa, au Chili, qui produit 200 000 onces d'or par année.

Lac, de son côté, s'est associée à **Cyprus Minerals Co.** (New York, *CYM*, 24,88 $ US) pour acquérir une participation de 51 % dans la mine El Abra appartenant à **Corporacion Nacional del Cobre de Chile** (Codelco), société d'État chilienne.

Les partenaires verseront 404 M$ US directement à la conclusion de la transaction, en janvier 1994, à Codelco, une société d'État chilienne. Puis, ils investiront 307 M$ US dans l'avoir d'une compagnie qui sera formée pour regrouper les participations de chacun. La moitié de la mise de fonds sera faite au nom de Codelco, qui retiendra ainsi 49 % de la compagnie.

Le reste du financement de la mise en production (700 M$ US) proviendra d'emprunts à garanties limitées. Il s'agit d'un vaste gisement de cuivre oxydé, type de minerai qui permet d'extraire le cuivre par un procédé peu coûteux de lixiviation et de purification par électrolyse.

Le marché boursier a hésité sur le titre de Lac après l'annonce. Pendant que l'indice des aurifères progressait, le titre a reculé légèrement la journée de l'annonce. Le lendemain, il était revenu à son niveau.

Au contraire, le titre de Placer Dome a montré une vigueur étonnante depuis quelques semaines. En fait, tout en tenant compte des fluctuations du prix de l'or, la valeur de la compagnie s'est accrue de 1,4 milliard de dollars canadiens (24 %) depuis le 1er octobre, pendant que celle de Lac diminuait de 130 M$ (-8,6 %).

« Je pense que le marché craint que la production de cuivre de Lac ne devienne trop importante par rapport à sa production d'or. De plus, Lac connaît des problèmes internes », a expliqué **Paul Carmel**, analyste des producteurs d'or chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Au contraire, Placer Dome, à la suite de la nomination du nouveau président, a pris un élan nouveau. Plusieurs projets ont été annoncés, et le marché financier la regarde de façon très positive.

« Toutes les séquelles de la fusion de Placer et de Dome, en 1987, sont maintenant absorbées. C'est sûrement la deuxième favorite après **American Barrick** (Tor., *ABX*, 35,13 $) », a ajouté M. Carmel.

La faiblesse du titre du Lac peut être également liée à celle du prix du cuivre qui, à 0,75 $ US, voisine un plancher cyclique de 1986. Si tous les projets se réalisent, les nouvelles mines chiliennes ajouteront 440 000 tonnes métriques de cuivre (970 M de livres) à la production mondiale à partir de 1995. La production des pays de l'Ouest est évaluée actuellement à 7,6 M de tonnes en 1992.

Ecudor obtient une participation moins élevée à Dona Lake

La **Société minière Ecudor** (Mtl, *ECU*, 1,40 $) n'acquerra qu'une participation initiale de 15 % dans la mine Dona Lake, pour une considération totale de 1,1 M$, payable par le versement de 800 000 $ au comptant et par l'émission de 150 000 actions d'Ecudor, plus 150 000 droits d'achats échangeables pour une action à 2,60 $, pendant 18 mois.

Ross Finlay, une filiale d'**Espalau** (Mtl, *EPU*, 1,25 $), détient maintenant 85 % du gisement. La mine a produit 4 500 onces d'or depuis son acquisition de **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 31,88 $) le 16 juillet. La mine renferme des réserves de 200 000 tonnes à 0,21 once d'or la tonne.

En plus, Ecudor aura droit à une participation de 30 % dans les terrains d'exploration appartenant à Espalau et situés dans un rayon de 100 km de la mine, en investissant quelque 2 M$ en travaux d'exploration en deux ans.

Témisca achète Belroche

Les **Ressources Témisca** (Mtl, *TMS*, 0,40 $) ont complété l'acquisition de **Gestion Belroche** et de **Témisca Silice (1985)**. La compagnie est maintenant un producteur de silice et détient deux dépôts de chaux dolomitique, un dépôt de quartz solide et deux usines de transformation.

La capacité de production de l'usine de silice est de 125 000 tonnes par année. Elle est équipée de silos pour l'entreposage et la vente en vrac. **Léopold Cayouette** a été nommé directeur de l'usine.

Lyon Lake commence des travaux au Costa Rica

Les **Mines Lyon Lake** a entrepris des travaux d'exploration au Costa Rica.

Cette décision fait suite à l'obtention d'un financement par émission de droits de 384 000 $ et d'une subvention de 250 000 $ de l'**Agence canadienne de développement international.**

Diamants : First Marathon optimiste

Les derniers résultats d'exploration sur la propriété de diamants de **Dia Met Minerals** (Tor., *DMM*, 48,25 $) au Lac De Gras, dans les Territoires du Nord-Ouest, ont provoqué une forte réévaluation à la hausse du prix de l'action par **John Lydall**, analyste minier à la firme **First Marathon Securities**, de Toronto.

En février 1993, l'analyste évaluait l'action à 36 $ en tenant compte d'une valeur du minerai de 51 $ US la tonne métrique, et d'un coût d'exploitation de 23,50 $ US la tonne, ce qui dégagerait une marge brute de profits de 23,50 $ US la tonne métrique.

Avec les résultats qui ont été publiés en début d'octobre, M. Lydall a haussé sa marge brute de profit à 112,50 $ US la tonne, ce qui porterait la valeur possible de l'action de Dia Met à 169 $ la tonne, soit 4,7 fois son évaluation précédente.

L'analyste avertit cependant ses clients qu'il faut tenir compte du marché mondial du diamant avant de payer un tel prix pour l'action. Et l'analyste ne peut garantir que ce marché maintiendra le prix des diamants au cours actuel.

De plus, il reste encore plusieurs étapes à franchir avant que la mine ne soit exploitée. Un programme d'échantillonnage en vrac de 20 M$ doit commencer sous peu afin de recueillir au moins 10 000 carats et en évaluer le prix.

« En résumé, il s'agit de résultats spectaculaires qui confirment le rôle de leader au duo **BHP** et Dia Met dans les Territoires du Nord-Ouest. Nous recommandons le titre de Dia Met comme position centrale dans le domaine de l'exploration de diamants », a écrit M. Lydall dans sa revue minière d'octobre.

L'analyste est d'avis que d'autres compagnies ont également de bonnes chances de trouver du diamant dans cette région.

« Rien nous dit que des kimberlites de meilleure qualité ne se retrouvent pas sur les autres terrains. Il n'y a aucun doute qu'on a trouvé une structure majeure porteuse de diamants », a poursuivi M. Lydall.

Les titres de compagnies juniors suggérées et oeuvrant dans ce secteur sont: **Aber Resources** (Tor., *ABZ*, 2,88 $), **Lytton Minerals** (Tor., *LTL*, 4,00 $), **SouthernEra Resources** (Tor., *SUF*, 5,88 $) et **Tanqueray Resources** (Alberta, *TQY*, 2,70 $).

KWG met la mine Grenada en production

Les **Ressources KWG** (Mtl, *KWG*, 3,10 $) ont reçu les permis requis pour l'exploitation de la mine Grenada, située à 6 kilomètres de Rouyn-Noranda.

KWG, qui détient une participation de 50 % dans la propriété, prévoit produire 1 000 tonnes de minerai par jour, qui seront traités à contrat dans une usine de la région.

Les réserves totales s'élèvent à 3,3 M de tonnes comprenant 770 000 tonnes à une teneur d'environ 0,145 once d'or la tonne, et 3 M de réserves dans la catégorie possible, jusqu'à une profondeur de 300 pieds, à une teneur qui n'a pas été estimée.

FRANÇOIS RIVERIN

Muscocho se réorganise

Les Explorations **Muscocho** (Tor., *MUS*, 0,38 $), **McNellen Resources** (Tor., *MNR*, 0,20 $) et **Flanagan McAdam Resources** (Comptoir, *FMRI*, 0,09 $) ont obtenu une offre de financement de 7,2 M$ d'une compagnie canadienne en vue de reprendre les travaux d'exploration des mines d'or Magino et Magnacon.

Les deux mines seront transférées dans une nouvelle compagnie d'exploration dont les actions seront détenues en proportion de la participation actuelle des trois compagnies.

Puis l'investisseur en question, dont le nom n'a pas été dévoilé, obtiendra pour 7,2 M$ d'actions privilégiées de la nouvelle compagnie. Une partie (5,5 M$) sera employée pour des travaux de forage.

Une partie (1,2 M$) retournera aux trois compagnies pour combler leur fonds de roulement, en échange de leur participation dans les mines.

Si les travaux d'exploration mènent à une décision de mise en production, l'investisseur ajoutera 4 M$ pour la poursuite des travaux, sous réserve de certaines conditions.

Cache achète des propriétés d'exploration à Chibougamau

Les Explorations **Cache** (Mtl, *CHE*, 0,63 $) ont acquis 28 propriétés d'exploration dans la région de Chibougamau-Chapais.

Cache a acheté les 1 500 claims qui appartenaient à **Westminer Canada** pour la somme de 1 $.

Elle devra verser cependant des redevances variant entre 1,5 et 3 % sur toute exploitation minière qui peut survenir.

Cache détient 100 % des propriétés, sauf quatre où l'acquisition des participations est soumise à l'exécution de travaux et à des paiements au comptant.

Westminer a investi quelque 6 M$ sur ces propriétés. L'une, la propriété Cuvier, renferme des réserves géologiques de 171 771 tonnes à une teneur moyenne de 3,89 grammes d'or la tonne. La zone de cisaillement qui renferme la minéralisation s'étend sur près de trois kilomètres.

Cache étudie des alternatives afin d'explorer ces terrains.

Cache fait partie du même groupe qui contrôle **Les Ressources MSV** (Mtl, *MSV.A*, 2,30 $), qui exploite un concentrateur de 3 000 tonnes par jour.

Orco obtient du 0,23 once d'or à Donalda

L'analyse de l'échantillon en vrac prélevé de 4 699 tonnes par **Ressources Orco** (Mtl, *ORC*, 0,73 $) sur le gisement Donalda, près de Rouyn-Noranda, a donné du 0,23 once d'or la tonne.

C'est ce qu'a annoncé **Michel Roy**, président d'Orco. Les réserves de la mine s'élèvent à 661 000 tonnes à une teneur de 0,259 once d'or la tonne. « C'est très satisfaisant, compte tenu qu'il s'agit de minerai de développement », a déclaré M. Roy.

L'échantillon a été traité à l'usine de **Metall Mining** (Tor., *MLM*, 10 $). Le taux de récupération de l'or contenu dans le minerai a atteint 95 %.

Le coût de minage s'est toutefois élevé jusqu'à maintenant à 70 $ la tonne, 10 $ de plus que le coût prévu. Des failles ont déplacé la veine d'or en escalier, augmentant les travaux de préparation au minage.

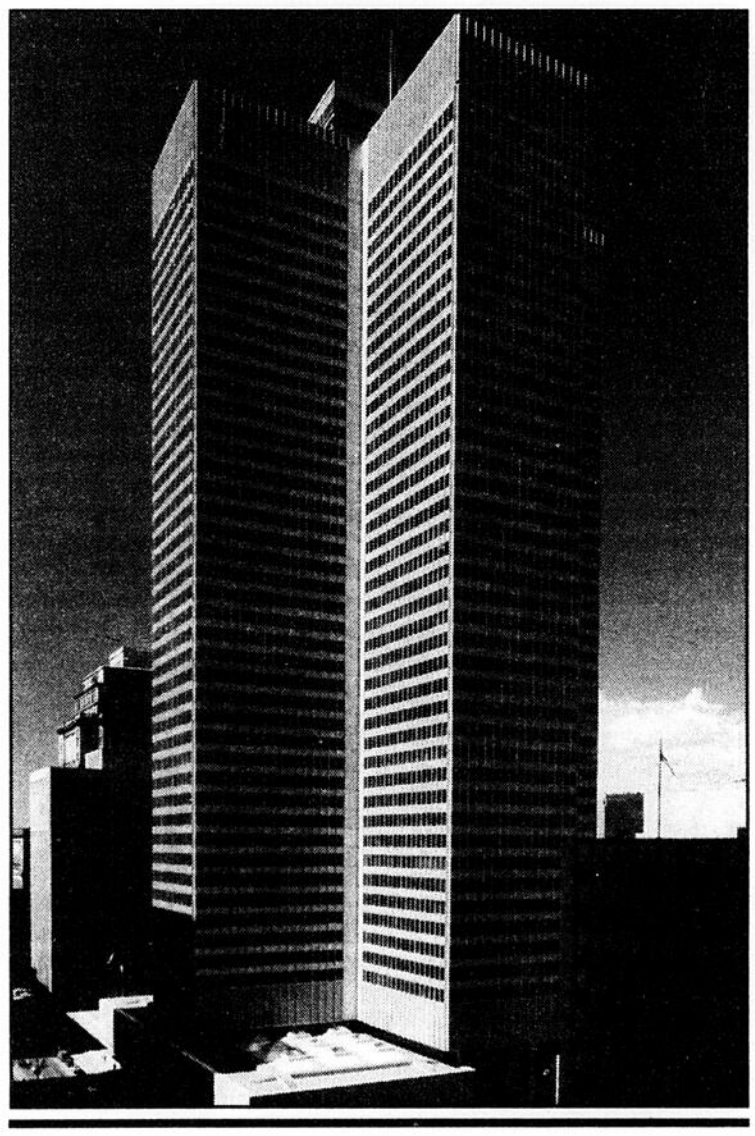
MSV : plus de 13 000 onces d'or en 7 mois

Après sept mois d'exploitation en 1993, **Les Ressources MSV** (Mtl, *MSV.A*, 2,30 $) ont produit 24 878 onces d'or et 6 362 477 livres de cuivre.

Au cours du troisième trimestre terminé le 30 septembre, MSV a produit 13 271 onces d'or et 3 394 450 livres de cuivre pour une teneur moyenne récupérée de 0,113 once d'or la tonne et 1,30 % en cuivre. MSV exploite les mines Copper Rand et Portage, situées à Chibougamau.

SYMBOLE D'EXCELLENCE
SYMBOLE DE MONTRÉAL

PLACE VILLE MARIE
PLUS QUE JAMAIS
LE CHOIX AFFAIRES



Consacrée «Édifice de l'année», au Québec et au Canada, Place Ville Marie se voit confirmer son titre de place d'affaires par excellence au pays.

Décerné par l'Association internationale des propriétaires et administrateurs d'immeubles – Région du Canada (BOMA-Canada), ce prix reconnaît l'excellence.

- Excellence des espaces locatifs.
- Excellence des services offerts.
- Excellence des relations avec la clientèle.

- Excellence de la gestion et de la sécurité.
- Excellence de l'implication communautaire.

Constituée de cinq immeubles de bureaux et d'un centre commercial intégrés, Place Ville Marie est le principal complexe immobilier de La Corporation Trizec Ltée. Grâce à ses normes élevées de qualité, Trizec accueille dans ses immeubles des centaines de locataires prestigieux.

TRIZEC

À Montréal, vous pouvez rejoindre Trizec au (514) 861-9393.

Vigueur des marchés du bois de sciage et des panneaux particules

Les scieurs empilent les profits

La vigueur du marché du bois de sciage et des panneaux particules devrait se maintenir en 1994, et peut-être plus longtemps encore. Quelques compagnies québécoises en retirent de plantureux profits.

« À mon avis, cela durera encore trois ans dans le panneau. Les prix sont élevés, mais c'est ce que ça vaut. Ça remplace le contre-plaqué », soutient **Jean-Jacques Cossette**, président du **Groupe Forex** (Mtl, *FOX*, 110 $).

M. Cossette est aux oiseaux. Il a acquis deux usines de panneaux, des plus performantes, en 1992 et en 1993. Après neuf mois d'exploitation, la compagnie a déjà 10 M$ de profits (1,36 $ l'action) en poche. M. Cossette s'attend à un quatrième trimestre meilleur que les autres, ce qui situerait le profit à environ 1,85 $ l'action pour l'année.

L'analyste **Don Roberts**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**, prévoit également 1,85 $ l'action en 1993.

En 1994, il s'attend à un profit de 2,45 $ l'action, avec un cours-cible de 14 à 15 $ pour l'action.

Selon M. Cossette, le panneau de 7/16 de pouce d'épaisseur se vend actuellement 244 $ le m³, comparativement à 143 $ au creux de la vague, il y a trois ans. Le bois de sciage se vend autour de 244 $ le 1 000 pieds mesure de planche.

Les usines de panneaux de Chambord et de Saint-Michel-des-Saints fonctionnent à leur débit maximum. À Chambord, un contrat de travail d'une durée de trois ans vient d'être signé. Forex y détient actuellement une participation de 26 %, qui peut être augmentée à 50 %.

Donohue (Tor., *DHC.A*, 20,50 $) profite elle aussi largement de la vigueur du prix du bois de sciage. Elle vient d'annoncer un profit de 9,7 M$ (0,26 $ l'action) pour les trois premiers trimestres, comparativement à une perte de 17 M$ (0,18 $ l'action) pour la même période de l'an dernier.

Donohue a rétabli un dividende de 0,04 $ l'action ordinaire, qui avait été suspendu depuis septembre 1991. Les profits du sciage ont compensé les pertes et la production moindre dans le secteur de la pâte et du papier. Les prix de ces produits sont historiquement très bas.

Quant à **Malette** (Mtl, *MTI*, 9 $), elle vient de terminer avec succès la première émission publique de 10,5 M$ de sa filiale à 49 % **Malette Québec**, grâce à la vigueur du marché du panneau.

L'action a été vendue 5 $, accompagnée d'un bon de souscription convertible en action au prix de 5,50 $ jusqu'au 31 décembre 1996.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Selon Jean-Jacques Cossette, président du Groupe Forex, le marché des panneaux particules connaîtra encore trois bonnes années.

Seule la vigueur du marché du panneau permet actuellement à Malette Québec d'espérer être rentable à court terme. La rentabilisation de son nouveau papier fini machine risque de prendre plus de temps que prévu.

Perspectives favorables

Selon **Frédéric Brouillard**, directeur de la division économie et statistique de l'**Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec** (AMBSQ), les perspectives sont bonnes pour le marché du sciage. Cependant, les sommets atteints le printemps dernier pourraient ne pas être franchis de nouveau en 1994.

« Les consommateurs qui se sont fait prendre l'année dernière par la hausse de prix accumulent des stocks actuellement, ce qui explique la fermeté des prix récemment », a souligné M. Brouillard.

La hausse de 2,8 % des mises en chantier aux États-Unis en septembre (rythme de 1 351 000 sur une base annuelle) est de nature à renforcer le marché. Il s'agit du rythme de mises en chantier le plus élevé depuis février 1990.

Le marché du bois sciage est déjà plus serré en raison de la réduction de l'offre de bois dans l'ouest américain. La protection de la chouette tachetée du Nord a enlevé aux scieurs américains plusieurs sources d'approvisionnement en bois de sciage.

Quant à la saga de la taxe à l'exportation de bois de sciage canadien, M. Brouillard demeure optimiste. Il voit les récentes décisions défavorables du **Commerce Department** des États-Unis comme une manoeuvre en vue des prochaines étapes.

Le Commerce Department a calculé que la taxe à l'importation de bois sciage canadien devait être portée à 11,5 %, au lieu de 6,5 %, pour tenir compte de prétendues subventions du gouvernement canadien aux entreprises de sciage.

Au mois de mai, un tribunal bilatéral du libre-échange avait demandé au Commerce Department de revoir les bases de calcul qui ont servi à l'établissement d'un droit compensatoire de 6,51 %. À la suite de la révision, il a augmenté le droit, au lieu de l'abaisser.

Le 16 décembre, le tribunal du libre-échange doit décider si les prétendues subventions et les exportations canadiennes du bois de sciage causent des préjudices à l'industrie américaine. Il reste donc plusieurs étapes à franchir avant que la décision finale du tribunal du libre-échange ne soit rendue.

Cette bataille commerciale a coûté jusqu'à maintenant plusieurs millions de dollars en frais d'avocats et autres aux gouvernements et aux scieurs canadiens.

FRANÇOIS RIVERIN

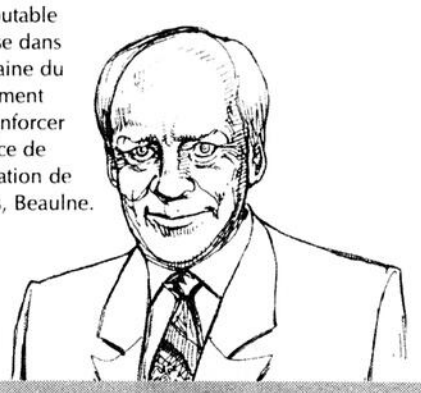
Demers, Beaulne & Associés dépassent leur quota par trois têtes

LA CHASSE FUT BONNE !

Depuis cinq années au service de la vérification chez Demers, Beaulne, il joint maintenant le cercle des associés.

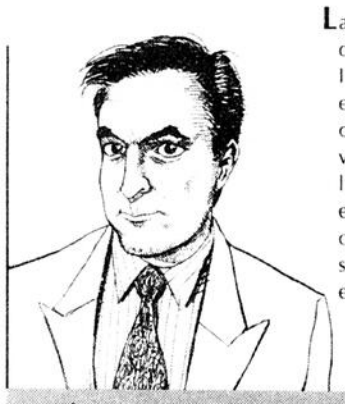
FRANÇOIS ST-JEAN

Une redoutable expertise dans le domaine du financement vient renforcer le service de consultation de Demers, Beaulne.

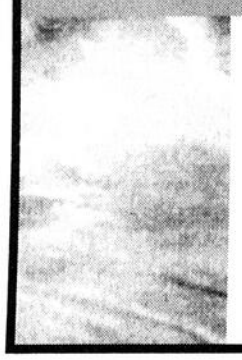


ALAIN ROBITAILLE

La création du nouveau service INSOLVABILITÉ et FAILLITE chez Demers, Beaulne voit du même coup l'arrivée de Stéphane en tant que comptable agréé, syndic de faillite, et associé.



STÉPHANE LACHANCE



DEMERS BEAULNE & ASSOCIÉS

On a hâte à la prochaine saison!

Comptables agréés Conseillers en administration Redressement, insolvabilité et faillite

615, boulevard René-Lévesque Ouest, 5e étage Montréal (Québec) H3B 1P5
Téléphone : 514 / 878-9631 Télécopieur : 514 / 874-0319

Membre de l'association Buchanan, Hyatt avec bureaux affiliés à travers le monde.

La flexibilité est un des principaux attraits de l'assurance-vie universelle

L'un des principaux attraits de l'assurance-vie universelle est sa flexibilité. Elle se remarque au niveau de la prime, bien sûr, et des diverses avenues disponibles pour liquider la valeur de rachat, mais aussi au niveau des options relatives au capital-décès, au coût de mortalité, aux options d'investissement et aux frais d'administration.

Nous examinerons dans cet article les options relatives au capital-décès.

Les autres options seront abordées au cours des prochaines semaines.

Le capital-décès

Quand on contracte une police universelle, on s'assure pour un montant nominal, dit capital assuré.

Par exemple, 100 000 $ ou 300 000 $. Par contre, le montant effectivement payé au décès est le capital-décès, qui ne sera pas nécessairement le capital assuré. En effet, l'assuré peut choisir le capital-décès parmi les options suivantes :

1. *Capital-décès constant*

Probablement l'option la plus évidente : le capital-décès est égal au capital assuré en tout temps.

Par contre, rappelons que la police est sujette chaque année à un test fiscal actuariel par lequel on vérifie que le fonds de capitalisation (FC) est en deçà d'un fonds maximum permis par **Revenu Canada**.

Advenant que le FC excède ce fonds maximum (lorsque l'assuré a contribué la prime maximale pendant plusieurs années, par exemple), l'assureur pourra appliquer une indexation automatique au capital-décès.

Cette indexation automatique ne sera faite que si l'assuré a accepté cette procédure par écrit dans la proposition et si elle est offerte par l'assureur. Elle aura pour effet d'augmenter le fonds maximum de Revenu Canada au niveau du FC.

Donc, même si l'assuré a choisi l'option capital-décès constant, il pourra quand même y avoir une augmentation progressive du capital-décès si l'assuré contribue régulièrement la prime maximale et s'il y a indexation automatique.

2. *Capital-décès croissant*

Selon cette option, l'assureur paiera au décès le capital assuré (disons 100 000 $) plus le FC. Comme le FC croît avec les années, il y aura croissance correspondante du capital-décès.

Cette option coûte, bien sûr, plus cher que l'option capital-décès constant, et mènera à un FC moins élevé, toutes autres choses étant égales.

À nouveau, il pourra y avoir indexation automatique du capital-décès aux fins du test fiscal, si l'assuré désire cette procédure et si elle est offerte par l'assureur.

Par contre, l'option croissance résulte déjà en une augmentation progressive du capital assuré, de sorte que l'indexation automatique n'aura pas à être appliquée aussi souvent, ni aussi généreusement, que dans l'option constante, tout dépendant du niveau de la prime versée et du niveau des taux d'intérêt.

En bout de ligne, il n'y aura pas une différence énorme, dans la valeur accumulée du FC, entre l'option constante et l'option croissante si l'indexation automatique est en vigueur, ce que nous pourrons constater dans l'illustration qui va suivre.

L'option croissante est l'option la plus vendue parce que le client a ainsi l'impression de ne pas se faire leurrer par l'assureur en ne « cédant » pas son fonds de capitalisation en cas de décès.

Mais, c'est une question purement démagogique, car choisir l'option croissante n'équivaut pas à ne pas se faire « avoir » par l'assureur, mais bien à choisir un capital-décès plus élevé avec un coût conséquemment accru.

3. *Capital-décès indexé*

Ici, l'assuré peut choisir à l'avance un taux d'indexation contractuel qui sera appliqué au capital-décès chaque année (et pas seulement lorsque nécessité par le test fiscal).

À nouveau, l'assureur fera annuellement le test fiscal, et il n'est pas impossible qu'il faille appliquer une indexation automatique de surcroît, surtout si le taux d'indexation contractuelle est faible.

TABLEAU I – COMPARAISON DES OPTIONS DE CAPITAL-DÉCÈS – PRIME CHOISIE 700 $

Capital assuré de base : 100 000 $ Femme non fumeuse, 35 ans

		Option constante		Option croissante		Option indexé -4 %	
Âge (1)	Prime choisie (2)	Capital décès (3)	FC (4)	Capital décès (5)	FC (6)	Capital décès	FC
36	700	100 000	453	100 452	452	100 000	453
37	700	100 000	943	100 940	940	104 000	936
38	700	100 000	1 473	101 467	1 467	108 160	1 452
58	700	100 000	28 939	127 459	27 459	236 992	19 924
59	700	100 000	31 898	130 080	30 080	146 472	21 009
60	700	100 000	35 118	132 888	32 888	256 330	21 989

TABLEAU II – COMPARAISON DES OPTIONS DE CAPITAL-DÉCÈS – PRIME CHOISIE 1 680 $

Capital assuré de base : 100 000 $ Femme non fumeuse, 35 ans
Indexation automatique appliquée aux fins du test fiscal

		Option constante		Option croissante		Option indexé -4 %	
Âge (1)	Prime choisie (2)	Capital décès (3)	FC (4)	Capital décès (5)	FC (6)	Capital décès	FC
36	1 680	100 000	1 490	101 488	1 488	100 000	1 490
37	1 680	100 000	3 102	103 094	3 094	104 000	3 095
38	1 680	100 000	4 845	104 829	4 829	108 160	4 825
58	1 680	238 060	106 210	235 084	105 017	227 877	102 024
59	1 680	255 096	117 286	252 200	115 954	236 992	112 614
60	1 680	272 973	129 304	269 834	127 818	246 472	124 141

Illustration des options capital-décès

Les tableaux I et II reproduisent les valeurs accumulées à 60 ans, pour les trois options de capital-décès décrites ci-haut, avec comme toile de fond le cas suivant :

- la personne assurée est une femme, non fumeuse, âgée de 35 ans;
- le capital-assuré est de 100 000 $;
- l 'intérêt, pour fins d'illustration, est de 8 %;
- le taux d'indexation pour option indexée est de 4 %;
- la prime maximale est de 1 680 $.

Le tableau I suppose que la prime contribué est de 700 $ par année, Nous avons choisi une prime relativement basse pour que le FC n'excède pas le fonds maximal fiscal et que nous n'ayons pas à appliquer l'indexation automatique. Les FC reflètent ainsi les différences réelles entre les trois options.

Nous constatons, au tableau I, que l'option constante accumule plus d'argent que l'option croissante (35 118 $ c. 32 888 $) parce que le capital-décès est fixe à 100 000 $ dans l'option constante alors qu'il augmente de 100 000 $ à 132 888 $ dans l'option croissante.

Notons cependant que la différence entre les FC n'a rien de chamboulant !

L'option indexée-4 %, de son côté, accumule un FC de 21 989 $ à 60 ans. L'effet de l'option indexée est donc beaucoup plus prononcé que celui de l'option croissante, mais, comme dit la maxime, « on paie pour ce qu'on a », le capital-décès passant de 100 000 $ à 256 330 $ sur la période de 25 ans.

Dans le tableau II par contre, la prime choisie est 1 680 $, soit la prime maximale, et l'assurée a accepté que l'assureur indexe automatiquement le capital-décès lorsque nécessité par le test fiscal.

Nous voyons à nouveau que les options constante et croissante ne produisent pas de différence significative. La divergence serait plus marquée à des âges plus avancés.

Quant à l'option indexée-4 %, elle amène une moins grande différence avec les deux autres options, relativement parlant, que dans le tableau I, résultat de l'indexation automatique.

Cette dernière a donc l'effet de niveler plus ou moins les différentes options de capital-décès.

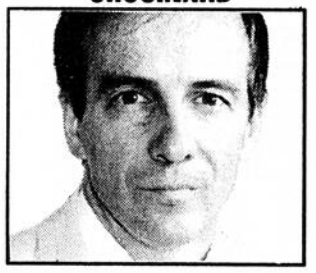
Indexation automatique

Les compagnies n'offrent pas toutes l'indexation automatique aux fins du test fiscal. C'est une question de politique interne de l'assureur.

Si ce dernier ne pratique pas l'indexation automatique et que la lumière rouge du test fiscal s'allume, il doit en aviser l'assuré et prendre avec lui des mesures appropriées. On arrête les primes, on rembourse une partie du FC ou on en transfère une partie dans un compte « transitoire » chez l'assureur, compte qui est ni plus ni moins qu'un compte de banque ordinaire imposable.

Nous verrons dans un prochain article les options relatives au coût de mortalité prélevé mensuellement du fonds de capitalisation.

PIERRE CHOUINARD



Pierre Chouinard, actuaire, est courtier en assurances de personnes.

XEROX

Occupez-vous donc de vos affaires!

Saviez-vous que la gestion des documents peut accaparer jusqu'à 60 % du temps de travail dans votre entreprise? C'est donc dire qu'à moins d'être une entreprise qui fait commerce de documents, vous perdez beaucoup de temps et d'argent à cause de simples bouts de papier.

Chez Xerox, par contre, nous en faisons notre affaire et nous serions heureux de vous apporter notre aide. C'est ce que nous appelons l'impartition. Nous vous fournissons ce dont vous avez besoin et veillons à la gestion de tout ce qui concerne vos documents, de leur création à leur reproduction en passant par l'impression à partir d'un PC ou du centre de traitement de données. Nous nous occupons même de votre service de courrier interne. Et tout se fait chez vous, avec du personnel de Xerox. Comme ça, vous n'avez vraiment qu'à vous occuper de vos affaires, et jamais des nôtres!

Pour plus de précisions, veuillez envoyer votre carte de visite, ou vos nom, nom d'entreprise et numéro de téléphone, par télécopieur à Cynthia Lewis, directrice des Services commerciaux, au 1 800 565-4FAX.

Xerox
Les gens de documents

XEROX et Les gens de documents sont des marques déposées de XEROX CORPORATION utilisées par XEROX CANADA LTÉE en tant qu'usager inscrit.

Les bâtisseurs doivent privilégier les placements générant du gain en capital

N.D.L.R. *La chronique* Gérer son actif soi-même *porte sur la gestion du patrimoine familial. À partir de deux bilans de référence publiés le 18 septembre 1993, l'un pour un couple de 38 ans avec deux enfants (Les bâtisseurs), l'autre pour un couple de 53 ans sans enfant à charge (Les conservateurs), nous verrons au fil des semaines et des mois à gérer ce patrimoine en développant diverses stratégies financières.*

Pour s'enrichir, nos bâtisseurs de 38 ans doivent faire passer la proportion des placements générant du gain en capital de 54 à 90 % de leur actif.

Ce n'est pas tout. Ils doivent acquérir plus de biens financiers dans le but de porter la valeur brute de leur actif de 222 146 $ à 400 000 $.

Tels sont les deux défis de taille que devra relever notre couple de 38 ans au cours des deux prochaines années.

17 ans pour frôler le M $

Nos deux jeunes travailleurs ont 17 ans pour accumuler une richesse de 991 709 $ qui, en dollars d'aujourd'hui, équivaut à la rondelette somme de 600 000 $. Leur actif actuel net s'élève à 154 058 $ après impôts, comme l'indique le tableau ci-contre.

En consultant le tableau *Grille des besoins d'actif et d'épargne pour un objectif de 600 000 $ en valeur actuelle* paru le 16 octobre 1993, à la page 54 du journal LES AFFAIRES, notre couple a constaté que même en épargnant 7 000 $ par année, ils ne parviendront pas à atteindre leur objectif. Ils le rateront par une marge d'environ 282 993 $, selon les données du tableau.

Autrement dit, pour combler l'écart, ils devraient aujourd'hui posséder une valeur nette d'actif additionnelle de 282 993 $ après impôts.

S'ils choisissent la voie de l'épargne pour combler l'écart, ils devront mettre de côté, chaque année, 23 705 $, cela en sus de l'épargne actuelle de 7 000 $ l'an.

Déjà, notre couple fait des pieds et des mains pour mettre 7 000 $ de côté par année. Conclusion : compter uniquement sur l'épargne pour atteindre leur objectif de richesse est impossible dans un avenir prévisible. L'acquisition de biens financiers s'avère la principale avenue pour leur enrichissement.

Pleins feux sur le REÉR

L'écart en question de 282 993 $ peut également être réduit en augmentant le rendement de leur avoir. Deux mesures sans risque peuvent être prises immédiatement pour accroître le rendement de l'avoir des bâtisseurs :

1. canaliser toute leur épargne annuelle de 7 000 $ dans le REÉR pendant les 17 prochaines années ;

2. rembourser dès maintenant le prêt automobile et le solde de leur carte de crédit, deux emprunts superflus dont les intérêts ne sont pas déductibles de leurs revenus imposables.

Le REÉR rapporte gros à long terme. Pour les moins de 40 ans, le rendement après impôts du REÉR s'élève entre 6 et 8 %, s'il est investi dans des certificats de dépôt rapportant en moyenne entre 7 et 9 % l'an.

Le taux marginal d'impôt étant de 46 % pour le mari et de 39 % pour la femme, un certificat de dépôt devrait rapporter entre 9,8 % et 14,8 % avant impôts pour donner le même rendement après impôts du REÉR.

Grâce au REÉR, notre couple peut réduire sensiblement l'écart les séparant de leur objectif de richesse. En présumant que les sommes du REÉR seront investies dans des certificats de dépôt rapportant en moyenne 7 % l'an pendant les 17 prochaines années, l'actif à acquérir pour atteindre leur objectif passe de 282 993 $ à près de 210 000 $ après impôts (cette dernière valeur tient compte du fait que le couple possède déjà des REÉR d'une valeur de 60 000 $).

Cela montre l'importance du rôle que joue le REÉR dans l'enrichissement des individus.

TABLEAU I – LE BÂTISSEUR
Bilan au 15 octobre 1993

L'ACTIF		
Encaisse		
• compte de chèques	137 $	
• dépôts à terme de 60 jours	0 $	
• obligations d'épargne 6 %	21 176 $	
• bons du Trésor CA, 1 an à 5 %	10 550 $	
RÉER		
• bons du Trésor CA, 1 an à 5 %	60 295 $	
ACTIONS		
• actions privilégiés de Téléglobe (235 actions à 42,50 $)	9 988 $	
Résidence		
• maison unifamiliale	120 000 $	
TOTAL DE L'ACTIF		222 146 $
LE PASSIF		
Prêt automobile (reste 1 an à 11 %)	0 $	
Carte de crédit (solde à 12 %)	0 $	
Hypothèque (8,5 %, 5 ans, amortie 25 ans)	50 000 $	
TOTAL DU PASSIF		50 000 $
ACTIF NET AVANT IMPÔTS		172 146 $
ACTIF NET APRES IMPÔTS		154 058 $

Évitez les intérêts non déductibles

Le bilan du couple montre au passif un solde combiné de 9 500 $ pour les cartes de crédit (solde de 2 500 $) et le prêt-automobile (solde de 7 000 $). Le taux respectif des deux emprunts est de 11 et 12 %.

Ces intérêts ne sont pas déductibles. Le coût des emprunts s'élève donc quelque part entre 18 et 22 % l'an, selon qu'on prend le taux marginal d'impôt de l'homme ou de la femme.

En prenant 9 500 $ de leur compte de chèque (dont le solde de 9 679 $ rapporte un maigre 1 % l'an) pour rembourser ces deux prêts, notre couple réalise toute une économie. Ce faisant, il ne diminue pas son avoir net puisqu'il encaisse un actif pour rembourser un élément du passif, l'actif net après impôts demeurant à 154 058 $.

L'effet net de la transaction est d'accroître le rendement pondéré global de l'avoir net de 154 058 $ en évitant de verser des intérêts aux créanciers avec des dollars gagnés après impôts.

Le bilan ci-contre a été ajusté afin de tenir compte du remboursement des deux prêts.

Acquérir plus de biens financiers

Les deux dernières mesures allègent l'effort de placement et d'épargne que doit fournir notre couple de 38 ans pour atteindre leur objectif de richesse.

Il ne l'annule pas toutefois, loin de là. Pour prétendre atteindre l'objectif de 600 000 $ en valeur actuelle d'actif, ils doivent acquérir des biens financiers additionnels d'une valeur après impôts de 210 000 $ en dollars d'aujourd'hui.

C'est pourquoi nos bâtisseurs ont décidé de porter la valeur de leur actif brut de 222 146 $ (c'est la valeur de l'actif avant les dettes) à près de 400 000 $, au cours des deux prochaines années.

De plus, leur actif doit se composer de près de 90 % de valeurs générant du gain en capital. Présentement, près de 54 % de leur actif est investi dans des placements à revenus fixes. C'est nettement trop.

Pour s'enrichir, notre couple doit mettre l'accent sur les formes de placement offrant une plus-value potentielle intéressante. Il est clair que, pour atteindre ces objectifs, nos bâtisseurs devront éventuellement augmenter leur ratio d'endettement.

CLAUDE CHIASSON

Pas trop GROS
PUBLI·GÉNI
FLEXIBILITÉ, DYNAMISME, SOLIDITÉ
Pas trop petit
PUBLI·GÉNI
UNE ÉQUIPE QUI FAIT LE POIDS
Juste ce qu'il vous faut
PUBLI·GÉNI
(514) 336-8400
PUBLICITÉ • CONCEPTION GRAPHIQUE • PRODUCTION
LOGO • EMBALLAGE • DÉPLIANT • PROMOTION • CATALOGUE
PUB EXTÉRIEURE • RADIO • RAPPORT ANNUEL • ETC

L'ASIE
"Au présent et pour l'avenir"

Dans le cadre de la mondialisation de l'économie, le Groupe PEMP a le plaisir de vous inviter à une conférence audiovisuelle sur l'Asie et son potentiel économique.

Dans cette foulée, nous sommes heureux d'annoncer que sa filiale **Les Conseillers en Placements PEMP Inc**, a retenu les services de la firme Jardine Fleming de Hong Kong pour la gestion en Asie d'une partie des actifs de ses clients. **Cette société gère 14 milliards US**. Pour la période du premier septembre 1992 au premier septembre 1993 Micropal a classé dix de leurs fonds au **premier rang sur le plan mondial** dans leurs catégories et régions respectives.

Les conférences auront lieu aux endroits suivants :

RÉGION	ENDROIT	DATE	HEURE
HULL/OTTAWA Réservation :* (613) 567-8266	Holiday Inn Crown Plaza 2, rue Montcalm Hull	04/11/93	19h30
ST-FÉLICIEN Réservation :* (418) 545-7367	Auberge Du Jardin 1400, boul. Du Jardin, St-Félicien, Lac St-Jean	09/11/93	19h30
CHICOUTIMI Réservation :* (418) 545-7367	Auberge des gouverneurs 1303, boul. Talbot Chicoutimi	10/11/93	19h30
SHERBROOKE Réservation :* (819) 821-4378	Hôtel Delta 2685, King ouest Sherbrooke	15/11/93	19h30
MONTRÉAL Réservation :* (514) 866-7300	1010, de la Gauchetière ouest, suite 500 (Place du Canada)	16/11/93	19h30
QUÉBEC Réservation :* (418) 648-8266	L'Hôtel Plaza Québec 3031, boul. Laurier Sainte-Foy	23/11/93	19h30

** Lors des réservations SVP mentionner conférence "L'Asie au présent et pour l'avenir".*

Les bâtisseurs achètent pour 10 000 $ d'actions privilégiées convertibles de Téléglobe

Les bâtisseurs font leur premier pas à la bourse : ils achètent 235 actions privilégiées convertibles série 2 de **Téléglobe inc.** (Mtl, *TGO.PR.A.*) à 42,50 $ l'action.

Dépôts à terme contre actions

Le coût total de l'achat s'élève à 10 033,075 $, la commission du courtier incluse. Pour payer les actions privilégiées, notre couple a encaissé les dépôts à terme de 10 000 $ qui venaient à échéance le 9 novembre 1993. Le rendement de ces dépôts était de 2,63 % sur une base annuelle.

Notez que la transaction s'est faite en date du 15 octobre 1993. Comme nous l'avons précisé dans la dernière chronique, les achats et les ventes de titres seront inscrits aux cours prévalant à la clôture des marchés du vendredi de la semaine où la décision a été prise.

Chaque action privilégiée donne un dividende annuel de 2 $. Au prix d'achat de 42,50 $, ce dividende accorde un rendement annuel courant de 4,7 %. En plus d'encaisser un revenu de dividende trimestriel, l'action privilégiée donne aux bâtisseurs l'occasion de participer à toute hausse du cours de l'action ordinaire de la compagnie.

En effet, chaque action privilégiée peut être convertie en 2,33 actions de Téléglobe dont le cours est de 17,38 $. De surcroît, l'action privilégiée convertible vient à échéance le 1er mai 1997. Nos bâtisseurs, s'ils le désirent, pourront à cette date encaisser la valeur nominale de l'action privilégiée qui est de 25 $.

Ils sont ainsi assurés de récupérer une bonne partie de leur investissement initial de 42,50 $ l'action.

Le dividende est versé trimestriellement le premier jour des mois de novembre, de février, de mai et d'août.

Nos bâtisseurs ont lu avec attention l'article intitulé *Téléglobe veut devenir le télécommunicateur international par excellence*, paru dans l'édition du journal LES AFFAIRES datée du 9 octobre 1993, à la page 41.

Ils croient réellement que cette société en est une d'avenir. Téléglobe se place au-dessus des firmes de téléphonie locales qui sont ses clients. Téléglobe n'a donc pas à craindre l'éclatement graduel, mais plus rapide que prévu, des frontières des télécommunications en Amérique du Nord.

La croissance des pays en voie de développement, la mondialisation des marchés et les nouvelles technologies ouvrent de nouveaux marchés. Téléglobe a les atouts requis pour se lancer à la conquête de ces marchés. Les Canadiens ont une longueur d'avance sur la plupart des autres pays en matière de télécommunications.

Portefeuille de 106 000 $ d'ici deux ans

L'achat des actions privilégiées de Téléglobe s'inscrit dans le plan de porter l'actif brut global de 222 146 $ à près de 400 000 $ d'ici deux ans.

Selon leur plan, ils envisagent de construire un portefeuille de titres boursiers d'une valeur de 106 000 $ durant la période.

Pour réaliser leur projet, ils commenceront d'abord à utiliser leur encaisse, qui se chiffre à 41 000 $ (avant la présente transaction) une fois les soldes des cartes de crédit et du prêt automobile remboursés.

Éventuellement, ils devront recourir à l'effet de levier, mais probablement pas avant un an. L'endettement s'avère une avenue parmi d'autres pour créer cet effet de levier. Ils pourront également envisager l'achat d'options, de reçus de dépôt, de parts de capital ou de tout autre produit dérivé permettant d'accroître leur participation dans le capital d'une société ouverte.

Comme politique de base, les bâtisseurs auront recours à l'effet de levier uniquement lorsqu'un placement ou le portefeuille se sera apprécié de 25 à 30 %.

Titres de cinq sociétés

Initialement, le nombre de sociétés, dont les titres composeront leur portefeuille, sera d'environ cinq. Ils sont conscients qu'ils n'ont pas à court terme les liquidités suffisantes pour diversifier davantage leur portefeuille. Un portefeuille bien diversifié devrait se composer de titres de 10 à 15 sociétés différentes. Cette diversification pourra seulement être atteinte au fil des ans.

Nos bâtisseurs ont également décidé que chaque participation prise dans une société devra correspondre à 1 000 actions ou à un maximum de 10 000 $. Dans le cas des actions privilégiées de Téléglobe, 1 000 actions auraient coûté trop cher. Ils ont alors limité leur achat à près de 10 000 $.

CLAUDE CHIASSON

Faites-nous parvenir vos questions

Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires, suggestions et questions, dans le cadre de la chronique *Gérer son actif soi-même*.

Vous pouvez communiquer directement avec l'auteur de la chronique par télécopieur ou en écrivant à l'adresse suivante :

Claude Chiasson,
LES AFFAIRES,
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage,
Montréal, Québec,
H3B 4X9

ISO 9000 • SÉMINAIRES à MONTRÉAL

•Comment réussir **ISO 9000**	19 Nov. 1993 Frais : 345 $ *
• **Implanter ISO 9000,** détail par Fonction	22 et 23 Nov. 1993 Frais : 690 $ *
• Créer **Manuel Qualité et Procédures ISO 9000**	26 Nov. 1993 Frais : 345 $ *

Tél. (514) 697 8957 Fax. (514) 697-9458 * moins Crédit d'impôt

PROGENIX • FORMATION • SUPPORT de CERTIFICATION

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION
vous invite à son
Séminaire d'information

• Plus de 70 séminaires à succès depuis septembre 1992
* Ne prenez aucune décision de placement avant d'avoir assisté à notre séminaire

COMMENT ATTEINDRE VOS OBJECTIFS FINANCIERS

• Vos stratégies d'investissement vous conviennent-elles?
• Aimeriez-vous profiter de la baisse des taux d'intérêts?
• Connaissez-vous notre service de portefeuille personnalisé sans frais?

PRÉSENTATION DE PRODUITS FLEXIBLES ET SÉCURITAIRES

Endroit: **Edifice G.L.**
4 Place Laval, Suite 130, Laval
(angle Des Laurentides et St-Martin)

Date: **Les mardis :** 2, 9, 16, 23 et 30 novembre 1993
Les mercredis : 3, 10, 17, 24 nov. et 1er déc. 1993
(S.V.P. Veuillez choisir une seule date)

Heure : **19 h à 20 h 30**

L'admission à cette soirée est **GRATUITE et sans aucune obligation de votre part.**
Places limitées.

Nous vous prions de confirmer votre présence.

POUR RÉSERVATION: (514) 629-3111 ou 1-800-363-8016

Ces séminaires d'information sont également offerts à des groupes organisés.

Salle de réunion mobile à louer.

Pour la conduite de ses affaires, tout président-directeur général en herbe prendrait bien place à bord d'une Lexus GS300. Elle offre un intérieur luxueux pour le personnel, un téléphone en option et une vue imprenable. Alors appelez-nous si vous voulez en savoir plus sur la location d'une GS300. Nous nous ferons un plaisir de fixer un rendez-vous.

LEXUS
À la conquête de la perfection

VIMONT LEXUS TOYOTA
255, boul. Saint-Martin Est
Laval (Québec)
Tél.: (514) 387-5956

SPINELLI LEXUS TOYOTA
561, boul. Saint-Joseph
Lachine (Québec)
Tél.: (514) 634-7171

GABRIEL LEXUS TOYOTA
3333, Côte de Liesse
Saint-Laurent (Québec)
Tél.: (514) 747-9811

BOULEVARD LEXUS TOYOTA
120, rue Marais
Québec (Québec)
Tél.: (418) 683-6565

LEXUS

VOTRE ARGENT

Utiliser le report d'impôt provenant de la cotisation pour rembourser l'hypothèque

Vaut mieux cotiser pleinement au REÉR que de rembourser son hypothèque

Je voudrais savoir s'il vaut mieux rembourser mon hypothèque ou cotiser à mon REÉR.

J'ai 47 ans, un enfant de 11 ans et mon épouse demeure à la maison tout en recevant un salaire brut de ma compagnie de 200 $ par semaine.

Je gagne entre 50 000 et 60 000 $ par année. La valeur accumulée dans mon REÉR est de 70 000 $. Mon hypothèque, dont le solde s'élève à 38 000 $, est amortie sur six ans, porte un taux d'intérêt annuel de 9,75 % et est renouvelable en mai 1995.

P.L.
Sainte-Rose

Même à 47 ans, il vaut mieux cotiser pleinement à votre REÉR tout en utilisant le report d'impôt provenant de cette cotisation pour rembourser le solde de votre hypothèque.

Le rendement à long terme du capital investi dans le REÉR est de 8 à 9 % après impôts, si les sommes sont investies dans des certificats de dépôt rapportant en moyenne 10 % l'an.

Toutefois, plus le contribuable est âgé, plus le rendement des nouvelles cotisations diminue, la période de report des impôts étant de plus en plus courte.

Pour les personnes de 47 ans, le rendement à long terme après impôts des nouvelles cotisations se situe quelque part entre 6 et 7 %.

Par conséquent, si, pour rembourser partiellement l'hypothèque, vous utilisez les liquidités ayant pu servir à cotiser au REÉR, l'économie réalisée se fait en sacrifiant le rendement ayant pu être obtenu en investissant dans le REÉR.

Par contre, en cotisant au REÉR et en remboursant partiellement l'hypothèque avec le report d'impôt réalisé grâce à la cotisation, votre avantage net sera supérieur à l'option précédente.

Dans votre cas, en supposant une cotisation annuelle permise au REÉR de 9 900 $, l'avantage net de la première option se chiffre à environ 371 $ contre environ 1 048 $ pour la seconde. Ces calculs supposent que votre taux marginal combiné d'impôts est de 47 %.

CLAUDE CHIASSON

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
24e étage
Montréal (Québec)
H3B 4X9

Devrai-je vendre mes unités des fonds d'investissement de dividende et d'obligations de la Prudentielle ?

J'ai 65 ans et j'ai investi près de 120 000 $ répartis presque également entre les unités du fonds de dividende et celles du fonds de revenus de la Prudentielle du Canada.

Depuis, la valeur des unités a augmenté assez pour couvrir la commission facturée à l'achat.

Je crains pour mon placement, l'ayant fait à la suite de la recommandation d'un jeune courtier. J'ai besoin d'une source régulière de revenus de placement. J'envisage sérieusement vendre mes unités. Qu'en pensez-vous ?

G.O.
Montréal

Les deux fonds en question de la **Prudentielle du Canada** ont pour politique de distribuer aux titulaires des unités les revenus provenant des placements. Dans les deux cas, ils distribuent trimestriellement les revenus d'intérêt et de dividende.

Les revenus provenant de gains réalisés à la vente de titres sont distribués aux détenteurs d'unités une fois l'an. Sur ce plan, les deux fonds cadrent bien avec vos besoins financiers.

Voyons maintenant la composition de leur portefeuille respectif. **Power Corp.** (actions ordinaires), la **Banque de Montréal** (actions ordinaires et actions privilégiées), la **Banque Scotia** (actions ordinaires et actions privilégiées), la **Banque CIBC** (actions ordinaires et actions privilégiées), la **Banque Royale du Canada** (actions privilégiées), la **Banque Toronto-Dominion** (actions ordinaires et actions privilégiées), **BC Telecom** (actions ordinaires), **BCE** (actions ordinaires), **Nova Scotia Power** (actions ordinaires), **Telus Corp.** (actions ordinaires) et **TransAlta Corp.** (actions ordinaires) sont les sociétés dont la valeur des titres représente près de 68 % de la valeur du portefeuille du fonds de dividende.

Ces compagnies sont solides financièrement. Les actions privilégiées des banques rapportent de bons dividendes et sont échangeables contre des actions de l'émetteur pour leur valeur nominale de 25 $.

Pour accroître le rendement global du portefeuille, les gestionnaires du fonds ont acheté des actions privilégiées convertibles de **Westmin Resources** et des reçus de dépôt de **John Labatt**, d'**Alberta Energy** et de **Westcoast Energy**.

La stratégie d'accroître le rendement global du portefeuille par l'entremise de reçus de dépôt est intéressante. Un reçu de dépôt permet d'acheter l'action de l'émetteur en plusieurs versements échelonnés sur un an ou plus tout en recevant le dividende complet versé à chaque actionnaire.

Westmin : un placement risqué

Par contre, nous nous interrogeons sur la pertinence d'avoir des actions privilégiées convertibles de Westmin Resources, surtout que leur valeur actuelle représente près de 10 % du portefeuille. C'est très élevé.

Sans mettre à risque votre capital, une mauvaise performance de la compagnie pourrait avoir un impact important sur le rendement global du portefeuille.

Westmin Resources est un producteur de cuivre, de zinc et, d'une façon plus marginale, d'or et d'argent. Les gestionnaires misent donc sur une hausse éventuelle du prix du cuivre et du zinc.

Westmin accuse des pertes et une baisse importante des revenus. Le niveau de la dette est élevé, mais pas dramatique. La couverture du dividende est pour l'instant inexistante.

Au crédit des gestionnaires, il y a leur bonne performance. Ils ont enregistré un rendement annuel composé de 21 % sur trois ans et de 38 % sur un an. Ce sont les rendements les plus élevés enregistrés parmi les fonds de dividende.

Le fonds obligataire

Le fonds de revenu de la Prudentielle souffre toutefois d'une faiblesse majeure : il se compose à près de 54 % d'obligations corporatives.

Et, parmi elles, se trouvent les obligations d'**Olympia & York First Canadian Place** pour une valeur de 3 M$. Le *First Canadian Place* est un immeuble qui a été cédé aux créanciers au moment de la faillite des frères **Reichmann**. Ce type d'obligations ne cadre pas avec les objectifs d'un retraité.

Les obligations composant le fonds ont une échéance de 17 ans et demi environ. Ces échéances sont longues et vous rendent vulnérable à toute hausse des taux d'intérêt.

Pour l'instant, les taux aux États-Unis ont encore tendance à diminuer. Au Canada, si notre dollar le permet, la tendance sera la même. La valeur des unités du fonds de dividende et du fonds de revenus devrait s'accroître.

À court terme, il n'y a pas d'urgence à retirer les sommes investies dans ces deux fonds. Nous croyons cependant que, vers la fin de 1994, l'échéance moyenne de vos placements obligataires devraient être nettement inférieure à la durée actuelle de 17 ans et demi.

Si les gestionnaires du fonds tardent à modifier la composition du portefeuille afin d'écourter la durée de vie des obligations, vous auriez intérêt, à notre avis, à retirer graduellement en 1994 les trois quarts des sommes investies dans le fonds de revenu pour acheter les unités d'un fonds hypothécaire dont l'échéance moyenne est inférieure à cinq ans.

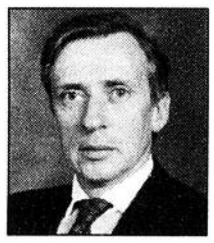
Malheureusement, la famille de fonds de la Prudentielle ne comprend pas un fonds composé uniquement d'hypothèques.

Vous devrez donc investir dans le fonds hypothécaire d'une autre institution financière, ce qui risque d'impliquer des frais de commission à l'achat. Certaines institutions financières offrent des fonds hypothécaires sans frais d'adhésion.

Notez que le fonds choisi doit avoir pour politique de verser trimestriellement les revenus d'intérêt aux titulaires des unités.

Quant aux unités du fonds de dividende, nous vous conseillons de les conserver malgré l'investissement trop élevé dans Westmin Resources. Exception faite de ce placement, la composition du fonds est bien équilibrée entre les actions privilégiées et les actions à dividendes élevés.

UNIVERSITÉ LAVAL
NOMINATION



Le vice-recteur exécutif, et président du comité de gestion commune des fonds de placement des régimes de retraite de l'Université Laval, M. Jacques Racine, annonce la nomination de M. Michel Toupin au poste de gestionnaire principal du fonds commun de placement des régimes de retraite de l'Université. Dans cette fonction, M. Toupin a la responsabilité de gérer les placements du régime de retraite des professeurs et professeures, de celui des professionnels et professionnelles, et de celui des employés et employées de l'Université Laval.

Diplômé de l'Université du Québec à Trois-Rivières, M. Toupin était jusqu'à tout récemment directeur des opérations de trésorerie au ministère des Finances du Québec. Il a aussi oeuvré à titre de président et chef de l'exploitation de la Société hypothécaire et de capital La Laurentienne et de vice-président placement à la Laurentienne-Vie. M. Toupin a également travaillé à la Caisse de dépôt et de placement du Québec et à la firme Trustco général.

Lorsque son frère a eu le cancer, Claire en a souffert aussi.

Le cancer fait beaucoup plus de victimes qu'on ne le croit. Pour une personne atteinte, plusieurs autres souffrent. Psychologiquement et émotivement. Pour une seule personne atteinte, le cancer fait des ravages dans tout l'entourage.

Heureusement, grâce aux recherches continues de l'Institut des Cèdres contre le cancer à l'hôpital Royal Victoria, le nombre des victimes du cancer diminue de plus en plus chaque jour.

Vous pouvez vous aussi empêcher le cancer de faire souffrir tant de gens. Il suffit de donner un peu.

Luttons ensemble contre le cancer.

L'Institut des Cèdres contre le cancer
à l'hôpital Royal Victoria

Quelques sous, c'est déjà beaucoup !

La moindre contribution est grandement appréciée ! Pour chaque don déductible du revenu, un reçu sera envoyé. Veuillez faire parvenir votre contribution, avec vos nom et adresse, à :

L'Institut des Cèdres contre le cancer
à l'hôpital Royal Victoria
687, av. des Pins Ouest
Montréal (Québec) H3A 1A1
(514) 843-1606

Des institutions financières plus flexibles que d'autres en matière de CRI et de FRV

J'ai pris une pré-retraite à l'âge de 54 ans, après 31 ans de service. Mon ex-employeur, Unitel, a transféré la valeur de mon régime de retraite dans un REÉR immobilisé à l'institution de mon choix.

Je croyais pouvoir transformer ce REÉR en fonds de revenus viagers (FRV) à l'âge de 55 ans, comme les lois du Québec le permettent.

Cependant, la compagnie de fiducie qui administre mon REÉR me dit que c'est impossible, mon régime de retraite provenant d'une compagnie à charte fédérale. Or, les lois provinciales portant sur le FRV ne seraient pas harmonisées avec celles du gouvernement fédéral.

Je vais avoir 58 ans et la seule avenue qui s'offre à moi est d'utiliser mon REÉR immobilisé pour acheter une rente viagère, une option que je juge passablement moins intéressante pour moi, mon épouse et mes héritiers.

Que dois-je faire ? Des amendements sont-ils prévus prochainement afin d'harmoniser les lois de nos différents paliers gouvernementaux ?

R.A.
Rivière-du-Loup

« Transférez votre REÉR immobilisé dans une autre institution », a conseillé **André Matte**, président des **Cotations d'annuités canadiennes**, une firme spécialisée en rente et en fond enregistré de revenus de retraite (FERR).

Règles respectives des provinces

En juillet 1992, l'ancien ministre fédéral des **Finances, John Mazankowsky**, a autorisé toutes les provinces à offrir le FRV.

Les provinces ont depuis adopté leurs règles respectives portant sur ce type de contrat.

Le problème ne vient pas de l'harmonisation des règles entre les provinces et le gouvernement fédéral, mais bien des institutions retardataires.

En effet, plusieurs institutions financières n'ont pas jusqu'à ce jour obtenu l'approbation de toutes les autorités provinciales compétentes pour leur contrat type de FRV.

Ces institutions évitent donc pour l'instant de créer un FRV lorsque le régime de retraite du client provient d'une firme à charte fédérale. Elles attendent l'approbation de leur contrat type dans toutes les provinces avant d'offrir le service à tout le monde.

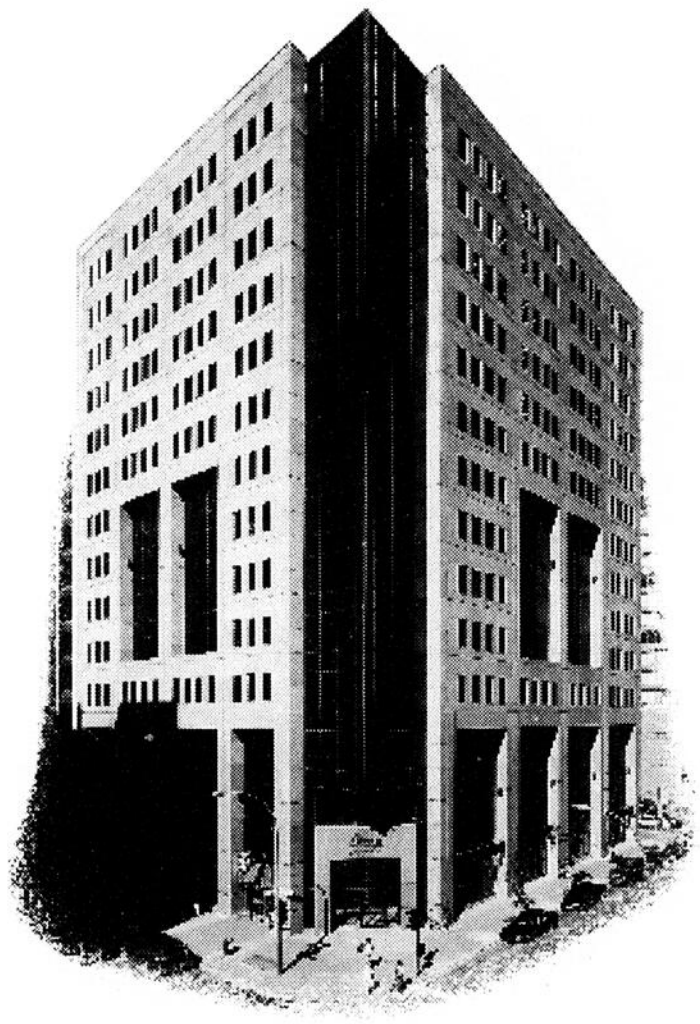
D'autres institutions ont fait les démarches, leur contrat type de FRV étant accepté partout au Canada. Ces institutions sont en mesure de transférer les sommes de votre REÉR immobilisé dans un fonds de revenus viagers.

Notez qu'au Québec, l'ouverture d'un compte FRV peut se faire à n'importe quel âge.

CLAUDE CHIASSON

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT
QUATRE CUEILLETTES ET QUATRE DÉPARTS DE LIVRAISONS EN "CIRCUIT DE PRESSE" À CHAQUE JOUR
Blitz 24 INC.
(514) 593-7399

Plusieurs locataires donneraient n'importe quoi pour obtenir la qualité Standard



Posséder une propriété est une chose. La gérer avec brio en est une autre. À la Standard Life, nos solides ressources financières nous permettent de donner priorité aux besoins de nos locataires.
Résultat : lors d'un récent sondage mené par une firme indépendante, nos locataires de partout au Canada ont exprimé un haut niveau de satisfaction envers nos services. Comme nous assurons la gestion de plus de 9 millions de pieds carrés d'espace de qualité à vocation commerciale, industrielle et résidentielle, dans plus de 85 propriétés réparties dans 24 villes au Canada, ce gage de confiance témoigne vraiment de la qualité Standard.

1001, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal

Pour de plus amples renseignements sur cette propriété ou sur l'une de nos 85 propriétés au Canada, communiquez avec notre équipe régionale de gestion immobilière, à Montréal, aux numéros suivants : tél. : (514) 932-9432, télécopieur : (514) 930-1023.

STANDARD LIFE

FONDS MUTUELS

Revue de la semaine terminée le 22 octobre 1993

Fonds	VANPA	Chg. %
A.P.P.Q.(n)		
Equilibre(yr)	**12.40**	**+2.04**
ADMAX REGENT GROUP		
A.AmerPerf C$(i)	4.97	-2.52
A.AmerPerf U$(i)	3.81	-.53
A.Asset All(yir)	**11.93**	**+1.23**
A.Cdn Income(ir)	5.23	-.40
A.Cdn Perf(ir)	5.95	-1.20
A.GloHlth C$(i)	5.45	-3.41
A.GloHlth U$(i)	4.18	-1.44
A.Poly Perf(ir)	5.15	-1.05
A.US Poly C$(i)*	5.29	-2.10
A.US Poly U$(i)	4.06	-.09
R.Europa(yi)	9.76	-.31
R.Korea(yi)	**11.05**	**+1.41**
R.Nippon(yi)	**12.03**	**+.35**
R.Tiger(yi)	12.76	-.47
R.World Inc(yir)	12.36	-.34
AGF GROUP		
AGF Asian(i)	**11.84**	**+.59**
Amer Grth(i)	9.91	-3.79
Cdn Bond(ir)	5.53	-.36
Cdn Equ(ir)	10.91	-.27
Cdn Res(ir)	16.00	-1.66
Corp Inv(lir)	13.68	-.44
Crp Inv Stk(lir)	**9.70**	**+1.36**
Global(i)	10.78	-3.14
Grth Equ(ir)	19.25	-.57
Hilncome(ir)	9.98	-.10
Japan(i)	5.70	-3.72
Special(i)	9.08	-4.82
Strat Inc(ir)	9.77	-.81
US Income(i)	11.19	-2.86
ALL-CANADIAN		
Consumer(lir)	**3.42**	**+.29**
ALTAMIRA		
Asia Pacific(y)	13.41	-1.32
Balanced(r)	13.80	-.65
Bond(r)	13.39	-.52
Capital Gwth(r)	12.28	-.73
Diversifd	10.85	-2.34
Equity(r)	33.46	-1.18
European Equ	9.97	-.99
Global Bond(r)	10.07	-2.61
Gth & Inc(r)	7.10	-.98
Income(r)	8.11	-.37
Recovery(r)	**10.74**	**+.47**
Resource(r)	15.68	-1.75
ST Global Inc(r)	12.00	-2.36
Select Amer(i)	19.42	-3.24
Special Gro(r)	**17.41**	**+.69**
US Larger Co	10.76	-3.15
BANK OF MONTREAL		
FC Allocation(dr)	11.65	-.03
FC Bond(dr)	11.94	-.11
FC Equ Index(dr)	12.00	-.66
FC Growth(dr)	**10.44**	**+.13**
FC Intl Gth(d)	12.83	-1.44
FC Itl Bond(d)	9.86	-3.72
FC Mortgage(dr)	**12.19**	**+.16**
FC Resource(dr)	10.14	-.59
FC SpecGth(dr)	**10.24**	**+.07**
FC US Gth(d)	10.36	-2.42
BARREAU DU QUEBEC(n)		
Equilibree(ydr)	**11.47**	**+.84**
Obligations(ydr)	**11.00**	**+.44**
BEUTEL GOODMAN		
Amer Equity(y)	7.27	-.30
Balanced(yr)	**11.89**	**+.41**
Cdn Equity(yr)	**11.04**	**+1.09**
Income(yr)	11.64	-.06
Intl Equity(y)	7.35	-.78
BNP (CDA) FUNDS		
Actions(ydr)	**29.73**	**+1.92**
Obligations(ydr)	11.07	-.17
BOLTON TREMBLAY		
BT Bond(ir)	5.79	-.17
BT CdaCum(lir)	18.21	-.87
BT Income(lir)	9.21	-.43
BT Intl(li)	9.03	-1.95
BT Taurus(li)	5.97	-1.97
Ldmk Ame(i)	6.42	-1.68
Ldmk Bal(ir)	5.46	-.73
Ldmk Bond(ir)	5.89	-.34
Ldmk Cdn(ir)	7.03	-.99
Ldmk Intl(i)	7.58	-1.69
Ldmk NTA RSP(ir)	5.41	-1.10
Ldmk Resource(ir)	24.12	-1.59
Ldmk SmCap(ir)	**7.92**	**+1.28**
Ldmk WTA RSP(ir)	5.76	-.17
BULLOCK GROUP		
American C$(i)	23.88	-4.40
American U$(li)	18.30	-2.45
Asset Strat(ir)	11.76	-.68
CIF(ir)	6.95	-1.00
Growth(ir)	3.55	-.28
CALPA(n)		
Gyro Bond(r)	11.38	-.18
Gyro Equity(r)	13.82	-.43
CAMAF(n)		
Camal(ydr)	**10.73**	**+2.29**
CANADA TRUST		
CTIF Equity(ydr)	**74.36**	**+2.59**
CTIF Income(ydr)	**10.99**	**+.46**
Ev Amerigth(dr)	10.69	-1.47
Ev Balanced(dr)	14.38	-.76
Ev Bond(dr)	11.94	-.50
Ev Intl(d)	19.67	-.71
Ev Nor Amer(d)	36.09	-1.26
Ev RSP Mtg(ydr)	59.38	—
Ev Spec Equ(dr)	**19.71**	**+.87**
Ev Stock(dr)	14.70	-1.08
Ev US Equity(d)	14.55	-3.58

Fonds	VANPA	Chg. %
CANADIAN INTERNATIONAL		
Cdn Balanced(ir)	**6.36**	**+.16**
Cdn Bond(ir)	5.31	-.19
Cdn Growth(ir)	6.41	—
Emrg Asian(i)	10.01	—
Emrg Mkt(i)	7.76	-2.51
European(i)	**5.60**	**+.90**
Glob Bd RSP(ir)	4.99	-.99
Glob Eq RSP(ir)	5.01	-1.96
Global(i)	9.04	-2.27
Latin American(i)	9.93	-2.17
North Amer(i)	7.48	-2.73
Pacific(i)	15.52	-.51
World Bond(i)	5.48	—
sect Amer(i)	8.71	-.57
sect Cdn(i)	**4.90**	**+1.03**
sect Em Mkts(i)	6.56	-2.53
sect European(i)	**5.76**	**+.88**
sect Global(i)	9.26	-2.32
sect Nth Amer(i)	6.58	-2.66
sect Pacific(i)	10.66	-.47
sect Resource(i)	8.61	-.12
sect Sht-Term(i)	6.65	—
CDN NATURAL RESOURCES(n)		
Can Nat Res(ylir)	**6.07**	**+.07**
CHURCH STREET		
Balanced(r)	**12.61**	**+1.13**
Equity(r)	**12.32**	**+1.81**
Income(r)	**10.98**	**+.26**
CIBC FUNDS		
Balanced(ydr)	**12.59**	**+.01**
Cap App(ydr)	**17.34**	**+1.16**
Cdn Bond(ydr)	12.08	-.30
Cdn Equity(ydr)	**11.63**	**+.27**
Cdn Income(ydr)	**10.10**	**+.22**
Equity Inc(ydr)	**11.74**	**+.66**
Far East(yd)	**9.33**	**+1.49**
Global(yd)	**14.58**	**+.76**
Mortgage(ydr)	**12.04**	**+.13**
US Equity(yd)	12.25	-1.29
COLONIA LIFE(n)		
Mortgage(ygdr)	10.98	—
CONCORDE		
Croissance(ydr)	**5.73**	**+1.43**
Hypotheques(ylir)	10.68	-.02
Revenu(ydr)	**11.17**	**+.47**
CSA MANAGEMENT LIMITED(n)		
Goldtrust(lir)	7.94	-.38
CUNDILL GROUP		
Security(lir)	**14.05**	**+1.08**
Value(li)	15.10	-1.31
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(ydr)	**20.65**	**+2.17**
Enviro(ydr)	**11.29**	**+2.67**
Equilibre(ydr)	**12.09**	**+1.23**
Hypotheques(ydr)	4.58	—
Obligations(ydr)	**5.21**	**+.64**
DOMINION EQUITY(n)		
Domequity(ydr)	11.99	-3.62
DYNAMIC GROUP		
Dyn Amer C$(i)	9.90	-2.37
Dyn Amer U$(i)	7.59	-.39
Dyn Dividend(i)	5.52	—
Dyn Europe(i)	**10.15**	**+.89**
Dyn Fd Cda(ir)	17.82	-.11
Dyn Glo Bond(ir)	5.73	-3.86
Dyn Green(i)	6.11	-.65
Dyn Income(ir)	5.37	-1.65
Dyn Mgd Ptf(ir)	9.07	-.44
Dyn Partners(ir)	7.75	-.26
Dyn Prec Met(ir)	**1.90**	**+1.06**
Dyn Str Bon(ir)	**10.93**	**+.09**
ELLIOTT & PAGE		
EP Bal(r)	11.48	-.69
EP Bond(r)	9.21	-.43
EP Equ(r)	12.71	-1.17
FICADRE (FONDS)		
Actions(ygdr)	**12.83**	**+1.01**
Equilibre(ygdr)	**11.78**	**+.96**
Obligations(ygdr)	**11.36**	**+.27**
FIDELITY INVESTMENTS		
Asset Mgr C$(i)	11.65	-1.27
Asset Mgr U$(i)	**8.94**	**+.79**
Cap Buildr(ir)	17.29	-.52
EuropGth C$(i)	12.08	-1.79
EuropGth U$(i)	**9.27**	**+.32**
FarEast C$(i)	20.68	-1.57
FarEast U$(i)	**15.86**	**+.51**
Gov't Bond(ir)	**12.19**	**+.08**
Gr & Inc(ir)	13.71	-.51
GthAmer C$(i)	19.63	-4.99
GthAmer U$(i)	15.05	-3.03
Intl Ptf C$(i)	17.01	-2.63
Intl Ptf U$(i)	13.05	-.61
JapanGth C$(i)	10.05	-4.10
JapanGth U$(i)	7.71	-2.03
N.A.Inc C$(i)	10.82	-.46
N.A.Inc U$(i)	**8.30**	**+1.59**
FINSCO FUNDS		
Global(ylir)	**14.73**	**+1.17**
JF Bal(lir)	9.90	-1.20
JF Bond(lir)	10.28	-.96
JF Cdn Equ(lir)	11.07	-1.25
JFAmerEq C$(li)	14.70	-3.03
JFAmerEq U$(li)	11.27	-.97
FIRST MARATHON SECURITIES(n)		
MarathonEqu(ir)	7.85	-.76
FONDS SNF		
Actions(ygir)	**7.31**	**+1.40**
Equilibre(ygir)	**10.46**	**+.87**
Obligations(ygir)	**10.70**	**+.22**
FRIEDBERG COM. MGMT(n)		
Prec Metals(yl)	8.52	-.35

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 réér; (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 en retard; (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 dès 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. %
GBC FUNDS(n)		
Bond(yir)	11.82	-.42
Canada(yir)	13.21	-.08
N.A. Growth(yi)	6.05	-2.73
GLOBAL STRATEGY		
Asia(i)	**6.36**	**+1.11**
Canada Gwth(ir)	**19.10**	**+.37**
Divr Amer(ir)	11.99	-1.24
Divr Bond(ir)	11.96	—
Divr Europe(ir)	**17.79**	**+.74**
Divr Growth(ir)	**10.94**	**+1.58**
Divr Savings(ir)	9.99	-1.09
DivrGoldPlus(ir)	**6.61**	**+2.48**
Europe(i)	**11.29**	**+.36**
Far East(i)	14.76	-3.34
Global Fund(i)	20.34	-.64
Income Plus(ir)	**17.94**	**+.73**
Real Estate(i)	8.88	-1.55
US Gth C$(i)	15.44	-1.28
US Gth U$(i)	**11.84**	**+.77**
World Bond(i)	**11.49**	**+.17**
GUARDIAN GROUP		
Amer Equity(i)	10.48	-3.23
Balanced(ir)	17.57	-.45
Canada Bond(ir)	10.27	-.68
Cdn Equity(ir)	5.89	-.84
Enterprise(ir)	12.32	-.32
Glo Equity(i)	4.97	-1.19
Gth Equity(ir)	8.22	-.96
Intl Bal(lir)	**5.98**	**+.67**
Intl Income(ir)	**10.32**	**+.29**
North Amer	8.36	-3.13
Pacific Rim	20.03	-1.81
Ptd Div(ir)	**9.18**	**+.11**
Vantage US(g)	5.35	-3.25
GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Cdn Protect(ydr)	13.04	—
First Amer(ygdr)	12.21	—
Protect Amer(yldr)	12.73	—
HODGSON ROBERTON LAING		
HRL Balanced(dr)	11.08	-.36
HRL Bond(dr)	10.07	-.30
HRL Canadian(dr)	9.68	-.21
HRL Overseas(d)	13.79	-.36
HONGKONG BANK CAN.		
Balanced(ydr)	**12.95**	**+.21**
Equity(ydr)	**15.03**	**+.98**
Mortgage(ydr)	**10.31**	**+.13**
HYPERION FUNDS		
Hyp Asian(yi)	**18.60**	**+1.43**
Hyp Euro(yi)	**12.03**	**+.69**
Hyp Fixed(yir)	12.08	-.24
Hyp Mngd(yir)	**12.53**	**+.24**
Hyp Val Line(yi)	15.68	-3.82
INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Act-Equ Cdn(dr)	6.46	-.92
Act-Equ Eur(yd)	**10.68**	**+.09**
Act-Equ US(d)	10.89	-.91
Equ-Bal(dr)	5.86	-.17
Hypo-Mort(dr)	**10.50**	**+.10**
Oblig-Gouv(dr)	**5.57**	**+.36**
INVESTORS GROUP		
Bond(gdr)	4.90	-.28
Cdn Equity(ldr)	8.68	-.99
Dividend(ld)	10.97	-.42
European(ld)	6.29	-1.63
Global(ld)	7.97	-1.67
Global Bond(gd)	5.36	-2.90
Growth(ld)	7.50	-1.82
Growth Plus(ld)	6.54	-1.13
Income(gdr)	5.58	-.11
Income Plus(ldr)	5.61	-.21
Japan Grth(ld)	17.30	-2.36
Mortgage(gdr)	**5.18**	**+.08**
Mutual(ld)	9.83	-.97
North Amer(ld)	12.12	-1.68
Pacific Intl(ld)	10.10	-1.30
REal Property(yldr)	4.65	—
REtirement(ldr)	11.45	-1.20
Retire Grth(ldr)	6.39	-1.07
Retire Plus(ldr)	6.11	-.72
Special(ld)	15.64	-1.44
Summa(ldr)	5.94	-.77
US Growth(ld)	19.21	-2.71
World Gth(ld)	6.35	-1.54
JONES HEWARD GROUP		
JH Amer C$(i)	13.00	-2.08
JH Amer U$(i)	9.96	-.07
JH Balanced(ir)	14.90	-.87
JH Bond(ir)	11.25	-.53
JH Fund Ltd(ir)	12.87	-1.05
LASALLE (FONDS)(n)		
Equilibree(ydr)	5.97	—
LAURENTIAN		
Amer Equity(ld)	8.80	-2.76
Cdn Balanced(gdr)	6.13	-.81
Cdn Equity(ldr)	7.09	-.84
Com'wealth(ld)	8.09	-1.94
Dividend(ldr)	8.25	—
Glo Balanced(gd)	6.51	-2.40
Govt Bond(gdr)	5.61	—
Income(ldr)	4.60	-.22
Internat'l(ld)	10.40	-2.53
Spec Equity(gdr)	**6.57**	**+.46**
MACKENZIE INDUSTRIAL		
Ind Amer C$(gi)	11.11	-.72
Ind Amer U$(gi)	**8.51**	**+1.31**
Ind Mort Sec(gir)	1.43	—
Indust Bal.(gir)	6.17	-.08
Indust Bond(gir)	12.48	-.28
Indust Div(gir)	**9.73**	**+.75**
Indust Eq(gir)	**24.23**	**+.66**
Indust Future(gir)	**6.97**	**+.54**
Indust Global(gi)	7.56	-1.68
Indust Gwth(gir)	15.46	-.21
Indust Hor(gir)	6.18	-.32
Indust Inc(gir)	9.62	-.25
Indust Pens(gir)	5.22	-.08
Indust SCP(gir)	12.33	-.01
Indust USEG(li)	7.16	-3.29
Mack Eq(gir)	**2.24**	**+.39**
MACKENZIE IVY		
American(i)	10.53	-2.67
Bond(ir)	10.23	-.34
Canadian(ir)	10.99	-.75
Cap Pro(gir)	10.53	-.63
MACKENZIE SENTINEL		
Amer Eq C$(i)	10.81	-.75

Fonds	VANPA	Chg. %
Amer Eq U$(i)	**8.29**	**+1.28**
Cda Bond(lir)	11.50	-.30
Cda Equity(lir)	10.26	-.28
Global(i)	10.99	-1.67
MACKENZIE UNIVERSAL		
American(i)	12.29	-.65
Cdn Bnd(ir)	6.41	-.31
Cdn Equity(ir)	**13.06**	**+.98**
Cdn Res(ir)	10.29	-.07
MD MANAGEMENT		
MD Balanced(r)	11.87	-.75
MD Bond(r)	16.85	-.30
MD Dividend(r)	10.60	-.28
MD Equity(r)	10.93	-.27
MD Gth Inv	6.77	-2.31
MD Money(r)	**56.57**	**+.09**
MD US Equity	13.23	-3.57
MDR.A(yr)	12.08	—
MDR.B(y)	11.22	—
MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Growth(yir)	15.17	-1.62
MONTREAL TRUST GROUP		
Balanced(dr)	12.43	-.66
Dividend(dr)	**9.74**	**+.20**
Equity(dr)	30.23	-.30
Income(dr)	9.67	-.73
Internat'l(d)	33.28	-1.70
Mortgage(dr)	10.43	-.02
Total Return(dr)	12.96	-.02
MUTUAL GROUP		
Amerifund(ld)	13.77	-3.16
Bond Fund(ldr)	11.82	-.42
CIF(ldr)	9.75	-.51
Diversifd 25(ldr)	13.32	-.60
Diversifd 40(ldr)	14.59	-.75
Diversifd 55(ldr)	14.49	-.89
Equifund(ldr)	14.45	-1.03
Premier Amer(d)	10.59	-3.02
Premier Blue(dr)	11.14	-1.15
Premier Bond(dr)	10.78	-.46
Premier Gth(dr)	13.06	-.23
Premier Itl(d)	11.24	-.97
Premier Mor(dr)	**10.19**	**+.10**
NATCAN BANQUE NATIONALE		
Act-Equ CDN(dr)	11.43	-1.21
Act-Equ US(d)	10.91	-1.09
Dividendes(dr)	**10.57**	**+.09**
Oblig-Bond(dr)	**10.23**	**+.39**
NATIONAL TRUST		
American Eq(yd)	11.92	-2.64
Balanced(ydr)	12.69	-.03
Dividend(ydr)	**11.05**	**+1.44**
Equity(ydr)	**12.16**	**+.30**
Income(ydr)	**12.10**	**+.14**
Mortgage(ydr)	**10.25**	**+.14**
Special Equ(ydr)	**14.32**	**+.03**
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(yr)	**34.18**	**+3.12**
Equilibre(yr)	**39.49**	**+2.04**
MM(yr)	**33.87**	**+.06**
Obligations(yr)	**37.87**	**+.74**
OPTIMA STRATEGY(n)		
Equity(ir)	6.38	-.68
Income(i)	5.18	—
ORBIT GROUP(n)		
World(yli)	**6.67**	**+.18**
PHN GROUP		
Bal Pens Tr(yr)	13.10	—
Balanced(yr)	12.10	—
Bond(yr)	**9.52**	**+.11**
Canadian(yr)	**24.72**	**+.65**
Div Inc(y)	**17.74**	**+.68**
N.A. Equity(y)	12.66	-1.02
Pooled(y)	**42.18**	**+.19**
RRSP(yr)	**13.92**	**+.36**
US Equity(y)	45.32	-1.99
US Pool PEN(yl)	153.70	—
Vintage Fd(ylr)	**22.54**	**+.49**
PRET ET REVENU(n)		
Americain(yd)	**44.04**	**+1.31**
Canadien(ydr)	**11.57**	**+1.68**
Fonds H(ydr)	**5.43**	**+.08**
Obligations(ydr)	**11.46**	**+.47**
Retraite(ydr)	**33.84**	**+1.04**
PROSPERITY CAPITAL(n)		
Amer Perf	10.78	-2.68
PRUDENTIAL GROUP		
Diversified(ldr)	6.92	-.43
Dividend(ld)	5.53	-.72
Growth(ldr)	11.03	-1.08
Income(ldr)	5.71	-.87
Natural Res(ldr)	12.18	-.98
Prec Metals(ldr)	**7.67**	**+3.37**
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(ygir)	**11.99**	**+1.06**
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	**8.56**	**+.20**
ROYAL TRUST GROUP		
Adv Balanced(dr)	12.61	-1.09
Adv Growth(dr)	13.09	-1.16
Adv Income(dr)	11.68	-.87
American C$(d)	12.60	-3.63
American U$(d)	9.66	-1.66
Asian Growth(d)	11.45	-2.12
Bond(dr)	10.43	-.55
Canadian(dr)	13.53	-1.20
Cdn Sp Gth(dr)	**14.33**	**+.54**
Energy(dr)	15.99	-1.74
Euro Growth(d)	10.02	-1.52
Gth & Inc(dr)	9.65	-.60
Int'l Bond(dr)	12.84	-2.96
Japanese(d)	16.04	-4.07
Mortgage(dr)	10.97	-.04
Prec Metals(dr)	**12.79**	**+1.52**
Real Estate(ydr)	8.76	—
Zweig Gth C$(d)	13.55	-3.01
Zweig Gth U$(d)	10.38	-1.03
ROYCOM GROUP		
Summit RF(yg)	11.40	—
Summit TDF(ygir)	12.05	—
ROYFUND GROUP		
Balanced(dr)	6.91	-.41
Bond(dr)	5.76	-.36
Cdn Growth(dr)	13.85	-.08
Dividend(dr)	11.76	-.22
Equity(dr)	25.01	-.69
Intl Equity(d)	12.46	-1.84
Intl Income(dr)	11.03	-3.40

Fonds	VANPA	Chg. %
Mortgage(dr)	**11.05**	**+.11**
U.S. Equity(d)	14.52	-3.44
SAGIT GROUP		
Cam Ame Gro(i)	6.02	-4.60
Cam American(i)	12.55	-6.34
Cam Balanced(ir)	**8.98**	**+1.01**
Cam Global(i)	**8.97**	**+.11**
Cam Growth(ir)	**11.15**	**+2.48**
Cam Pacific(i)	5.91	-.51
Cam Resource(ir)	4.08	-.24
Cam Spe Equ(ir)	**12.06**	**+2.64**
TC Bon(ir)	10.44	-.10
TC Equ(ir)	**8.16**	**+.62**
TC Inc(ir)	**4.93**	**+.41**
TC Pen(ir)	**13.98**	**+.29**
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth(y)	**12.40**	**+2.80**
Balanced(yr)	**14.20**	**+1.43**
Equity(yr)	**15.53**	**+2.37**
Internat'l(y)	**22.75**	**+2.34**
SCOTIA FUNDS		
Am Eq Gth(d)	9.61	-2.86
CanAm Grth(dr)	10.12	-1.37
CanAm Inc(dr)	10.69	-.49
Cdn Eq Gth(dr)	**12.78**	**+.02**
DIF(dr)	**10.79**	**+.11**
Glo Grth(d)	9.97	-.86
Income(dr)	**10.66**	**+.00**
Mortgage(dr)	**10.37**	**+.12**
Prec Metals(dr)	**10.22**	**+1.66**
Stock Bond(dr)	11.29	-.42
SPECTRUM		
Cdn Equity(ir)	11.00	-.45
Diversified(ir)	11.63	-.43
Dividend(ir)	11.68	-.17
Govt Bond(ir)	12.14	-.57
Interest(ir)	10.71	-.37
Intl Bond(ir)	10.98	-3.09
Intl Equity(i)	12.37	-1.67
STRATA FUNDS		
Canadian(dr)	**10.56**	**+.08**
Govt Bond(dr)	10.39	-.28
Growth(ldr)	**13.47**	**+.52**
Income(ldr)	11.56	-.32
Strata 40(ldr)	12.90	-.05
Strata-60(ldr)	13.19	-.19
Tactical(dr)	10.47	-.14
TALVEST FUNDS		
Bond(ir)	11.34	-.44
Diversified(ir)	6.91	-1.14
Foreign Pay(ir)	5.60	-1.23
Glo Divrs(i)	7.85	-1.13
Glo Growth(i)	**6.03**	**+1.01**
Growth(ir)	10.75	-1.38
Income(ir)	11.45	-.09
US Divers(i)	6.22	-2.81
US Growth(i)	19.41	-3.05
TD GREEN LINE		
Bal Growth(dr)	11.53	-1.00
Bal Income(dr)	11.76	-.74
BlueChip Equ(dr)	12.07	-.91
Cdn Bond(dr)	11.69	-.29
Cdn Equity(dr)	13.71	-.34
Cdn GovtBond(dr)	11.25	-.37
Cdn Index(dr)	6.48	-.68
Dividend(dr)	12.33	-1.25
Emrg Mkts(yd)	**14.96**	**+6.42**
GloGov Bond(yd)	**11.26**	**+1.14**
Intl Equity(yd)	**13.15**	**+2.15**
Mortgage(ydr)	**11.27**	**+.08**
Mtg-Backed(ydr)	**10.77**	**+.09**
ShTerm Income(dr)	**10.05**	**+.08**
US Index(d)	8.47	-1.30
TEMPLETON GROUP		
Balanced(lir)	6.13	-.33
Emerg Mkts(i)	7.44	-4.86
Glo Small Co(i)	8.36	-2.79
Global Inc(i)	10.79	-.92
Growth C$(i)	7.31	-1.35
Growth U$(i)	**5.60**	**+.54**
Hrtge Bond(ir)	5.44	-.37
Hrtge Retrmnt(ir)	5.53	—
Intl Stock(i)	8.40	-1.41
TOTAL RETURN(n)		
Total Return(yd)	**1.37**	**+1.90**
TRADEX		
Equity(yr)	**8.81**	**+2.68**
TRIMARK GROUP		
Americas(i)	5.30	-1.12
TRIMARK(li)	17.24	-1.20
TRi Cdn(lir)	**15.82**	**+.13**
TRi IncGth(lir)	6.74	-.30
TRi SelCda(gir)	**7.24**	**+.14**
TRi SelGth(i)	8.82	-.79
Tri SelBal(ir)	6.82	-.44
Tri SelCdGth(ir)	6.30	-.63
TRUST GENERAL		
Act Amer(yd)	**34.36**	**+2.60**
Act Cdn(ydr)	**26.88**	**+2.22**
Croissance(ydr)	**18.73**	**+1.12**
Equilibre(ydr)	**11.30**	**+1.37**
Hypotheques(ydr)	**11.21**	**+.13**
Internat'l(yd)	**16.65**	**+.55**
MM(ydr)	**10.13**	**+.04**
Obligations(ydr)	**11.15**	**+.50**
20/20 GROUP FINANCIAL		
Aggr Growth(i)	11.44	-4.83
American(i)	15.04	-3.77
Asia Pacific(i)	11.91	-.83
Cdn Asset A(ir)	4.54	-.66
Cdn Growth(ir)	14.85	-1.00
Dividend(ir)	11.85	-.75
Euro AA(i)	**5.05**	**+.80**
For RSP Bond(ir)	4.96	-.40
Income(ir)	10.09	-.49
US Growth(i)	24.04	-3.57
World(i)	14.12	—
World Bond(i)	10.60	-.93
UNITED GROUP		
Accumulative(i)	13.09	-4.03
American C$(i)	9.91	-3.79
American U$(gi)	7.60	-1.81
Cdn Equity(ir)	15.83	-.63
Cdn Growth(ir)	16.66	-.89
Global(i)	13.60	-1.73
Mortgage(ir)	5.38	—
P'folio Fds(i)	13.66	-1.66
P'folio RSP(ir)	13.07	-1.13
Security(ir)	4.93	-.60
Venture(i)	10.73	-4.11
UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
Growth(yi)	10.92	-3.96
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(gi)	12.24	-.33
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(ylr)	5.86	-1.48

FONDS MONETAIRES	Cour.	Ett.
ADMAX REGENT GROUP		
A Cash Prf(yir)	3.11	3.16
AGF GROUP		
MMF(ir)	3.64	3.71
US MMF(i)	2.55	2.58
BANK OF MONTREAL		
FC MMF(dr)	3.65	3.72
FC T-Bill(dr)	3.47	3.53
BEUTEL GOODMAN		
MMF(yr)	4.41	4.51
BNP (CDA) FUNDS		
MM(ydr)	3.44	3.50
MM US(ydr)	1.83	1.85
BOLTON TREMBLAY		
BT Mon(lir)	3.84	3.91
Ldmk ST Int(gir)	3.19	3.24
CANADA TRUST		
Ev MMF(dr)	3.57	3.63
CANADIAN INTERNATIONAL		
MMF(ir)	3.96	4.04
CHURCH STREET		
MMF(r)	4.08	4.16
CIBC FUNDS		
Cdn TBill(ydr)	3.13	3.18
MMF(ydr)	3.17	3.22

Les fonds internationaux éclipsent les fonds de ressources au troisième trimestre

La chute du *TSE 300* après la Fête du Travail a malmené les fonds d'actions canadiennes, au troisième trimestre. Les fonds de ressources, qui dominaient les rendements depuis plus d'un an, n'apparaissent plus dans le palmarès des meilleurs fonds au troisième trimestre.

En fait, les 26 fonds d'actions spécialisés, principalement composés de fonds de ressources et de métaux précieux, ont connu le plus faible rendement de toutes les catégories de fonds non monétaires au troisième trimestre : 0,5 %.

Les 159 fonds d'actions canadiennes ont affiché le deuxième plus faible rendement trimestriel : 0,9 %. C'est ce que révèle une compilation effectuée à l'aide de la banque de données de **Southam Business Information Services**.

Parmi les 25 meilleurs fonds, pour les trois mois terminés le 30 septembre, deux seuls sont des fonds d'actions canadiennes : **Multiple Opportunities Fund** et **ABC Fundamental Value**, deux fonds non disponibles au Québec.

Seulement 36 % des 185 fonds d'actions canadiennes et fonds d'actions spécialisés ont battu le *TSE 300*, au troisième trimestre (rendement de 1,3 %, incluant le réinvestissement de dividende).

À l'inverse, une majorité de fonds d'actions américaines ont surpassé leurs indices de référence, le *Dow Jones* (1,1 %) et le *Standard & Poor's 500* (2,6 %). Le rendement moyen des 64 fonds d'actions américaines s'est établi à 7,4 %, au troisième trimestre : le deuxième meilleur rendement de la période.

L'importance des titres de pétrole et de gaz et des producteurs d'or dans la baisse boursière canadienne et dans les portefeuilles des fonds canadiens explique ces comportements opposés.

Le choix des titres individuels a été déterminant dans le rendement moyen positif des fonds d'actions canadiennes et spécialisés, à la lumière de la chute des sous-indices vedettes de 1993, en septembre : mines et métaux (- 9 %), pétrole et gaz (- 4,6 %), produits forestiers (- 6,1 %), etc.

Les 25 meilleurs fonds du trimestre sont des fonds d'actions internationales. Ce n'est pas une surprise. Selon **Morgan Stanley Capital International**, le marché canadien a été le moins performant parmi les marchés de 22 pays industrialisés.

Il a reculé de 1,7 %, en excluant le réinvestissement des dividendes. Le marché américain n'a guère fait mieux, affichant une hausse modeste de 0,1 %. Ce gain le classe parmi les trois pires marchés.

Les 90 fonds d'actions internationales ont enregistré un rendement moyen de 9,1 % au troisième trimestre : le meilleur gain parmi les neuf catégories de fonds représentées. En fait, 83 % de ces fonds ont surclassé l'indice mondial de Morgan Stanley.

Cette performance supérieure s'explique par la proportion élevée des fonds d'Extrême-Orient et de marchés en émergence, dans cette catégorie de fonds.

Hyperion Asian Trust, géré par **Duncan Mount** de la filiale de Hong Kong du gestionnaire britannique **Gartmore**, a 23,9 % de son actif en Thaïlande, 21,8 % à Hong Kong, 20,4 % en Malaisie et 16,9 % à Singapour. Le reste est partagé entre l'Indonésie et les Philippines.

Le fonds d'actions américaines **Cambridge American Growth** s'est faufilé en tête. Géré par **Raul Tsakok**, de **Sagit Investment Management**, de Vancouver, le fonds achète des sociétés de faible ou moyenne capitalisation (200 M$ et moins), en vue d'une appréciation à long terme.

Le gestionnaire privilégie les sociétés laissées pour compte et sous-évaluées, inscrites au marché hors cote *Nasdaq*. Ses trois plus importants placements sont : **Commercial Federal**, un « *Savings & Loans* », **Micro Semi**, un fabricant de puces de silicone et **Satellite Technology Management**, un fabricant de produits de réseau pour satellite.

Admax Global Health Sciences Fund est le seul fonds ouvert canadien spécialisé dans le secteur de la santé.

Il s'est classé au premier rang de 16 fonds nord-américains de la santé pour son rendement des trois et des six derniers mois et au deuxième rang pour son rendement d'un an (11,6 %), par **Lipper Analytics**.

La fonds est géré par **John Kaweske**, d'**Invesco Trust**, de Denver (Colorado). Le secteur de la santé a atteint un creux en juillet 1993, après 18 mois de chute. L'appréhension de contrôles des prix des médicaments ne s'est pas matérialisée.

Les titres de biotechnologie ont moins souffert que les sociétés pharmaceutiques. Ils composent 38,5 % et 30,2 % du fonds, respectivement. Les deux autres segments sont les entreprises de soins de la santé (11,7 %) et les fabricants d'équipement médical (11,6 %).

Les cinq plus importants placements sont : **ID Biomedical**, **Cephalon**, **Viratek**, **Qual-Med** et **Amgen**.

Le fonds global **United Venture** se spécialise dans les titres sous-évalués de faible ou de moyenne capitalisation. Le gestionnaire **Stein Roe & Farnham**, de New York, choisit les entreprises en fonction de multiples des bénéfices, de l'actif et des dividendes.

Au 30 septembre, 29,3 % du fonds était placé dans des titres de croissance durable, 11,3 % dans le secteur de la distribution, 8,6 % dans le secteur cyclique, 7,7 % dans l'énergie, 3,2 % en technologie, 5,8 % dans les sociétés sensibles à la baisse des taux et 3,8 % dans le secteur de la santé. Quelque 16 % du fonds de 20 M$ était composé d'encaisse.

Géré par **Mark Mobius**, **Templeton Emerging Markets Fund** (243,4 M$) investit dans 22 pays en émergence, selon la définition de la **Banque Mondiale**.

Fidèle à la tradition de Templeton, son gestionnaire préfère le choix individuel d'entreprises sous-évaluées à l'allocation d'actif par pays.

Quelque 11,6 % du fonds est à Hong Kong, 11,1 % en Turquie, 8,4 % au Portugal, 8,2 % en Grèce, 7,4 % aux Philippines, 6 % au Mexique, 5,8 % en Indonésie, 4,4 % en Malaisie, 3,4 % en Espagne, 2,9 %, en Italie, etc.

Bullock American, de la famille **Calvin Bullock**, de Montréal refait surface parmi les meilleurs fonds à court terme.

Après une année 1992 médiocre, Bullock a retiré la gestion à **Equitable Capital Management**, et l'a confiée à **John Callaghan**, de **Weiff, Peck & Greer**, de New York.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

LES MEILLEURS FONDS D'INVESTISSEMENT AU 30/09/93

RENDEMENT AU TROISIÈME TRIMESTRE	
Hyperion Asian Trust	22,2 %
Cambridge American Growth	20,7 %
Multiple Opportunities[1]	20,4 %
Admax Global Health Sciences	18,8 %
United Venture	17,9 %
Templeton Emerging Markets	17,8 %
Investors Pacific Int.	17,1 %
Bullock American	16,1 %
ABC Fundamental Value[1]	16,0 %
BPI American Equity[1]	15,9 %
RENDEMENT SUR TROIS ANS	
Altamira Resources	45,0 %
Bullock American	38,7 %
Dynamic Canadian Growth	38,7 %
ABC Fundamental Value[1]	37,2 %
University Ave Canadian[1]	34,0 %
Altamira Equity	33,5 %
Altamira Special Growth	33,3 %
BPI American Equity Growth	33,0 %
Trust General U.S. Equity[2]	32,3 %
GBC N.A. Growth[3]	31,4 %
RENDEMENT SUR DIX ANS	
C.I. Pacific	19,1 %
Bullock American	17,2 %
Cambridge Growth	16,1 %
Trimark Fund	14,9 %
AGF Japan	14,5 %
Investors Japanese Growth	14,3 %
Templeton Growth	14,2 %
Cambridge Balanced	14,1 %
Trust General U.S. Equity[2]	14,1 %
MD Growth Investments*	14,0 %

* : fonds restreint ; [1] fonds non disponible au Québec ; [2] acquis par la Banque Nationale ; [3] investissement minimum de 100 000 $; [4] au Québec : investissement minimum de 150 000 $ par placement privé

Source : Southam Business Information Services

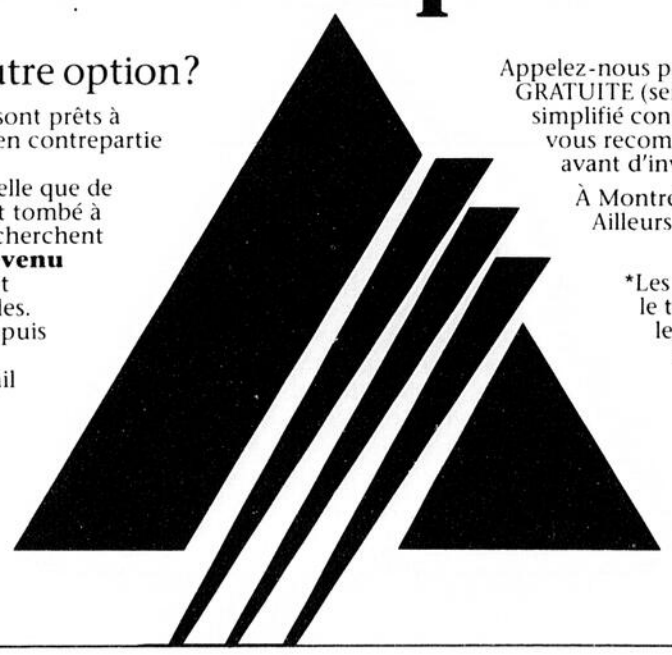
Les taux d'intérêt des CPG sont-ils trop bas?

Pourquoi ne pas envisager une autre option?

Les gens investissent dans les CPG par prudence. Ils sont prêts à accepter un rendement inférieur de leur placement en contrepartie d'une certaine sécurité.
Toutefois, les taux d'intérêt sont si bas à l'heure actuelle que de nombreux épargnants constatent que leur revenu est tombé à des niveaux inacceptables. C'est pourquoi beaucoup cherchent à compléter leur revenu par le biais du **Fonds de revenu Altamira**, fonds commun de placement investissant principalement dans des obligations gouvernementales. Ce fonds est l'un des plus performants du marché depuis plus de vingt ans. Pour y arriver, il n'a pas sacrifié la prudence mais a appliqué cette vertu appelée le travail acharné. Son unique objectif est de produire un revenu tout en préservant le capital, et cela donne des résultats. Voyez plutôt les rendements affichés par le Fonds :

*1 an	3 ans	5 ans	10 ans
16,4%	19,0%	15,0%	12,9%

Ne pensez-vous pas qu'il vaille la peine de vous renseigner à cet égard?



Appelez-nous pour obtenir votre trousse d'information GRATUITE (service offert 24 heures sur 24). Le prospectus simplifié contient des renseignements importants et nous vous recommandons de le consulter attentivement avant d'investir.

À Montréal, composez le **499-1836**.
Ailleurs au Québec, le **1-800-361-2354**.

*Les taux de rendement reproduits ici représentent le total des rendements composés annuels pour les périodes indiquées finissant le 30 septembre 1993. Ils tiennent compte des changements des valeurs à l'unité et du réinvestissement des profits. Ils excluent les frais optionnels payables par tout détenteur et qui auraient des rendements réduits. Nos tableaux représentent des performances passées et n'indiquent en aucune façon les performances futures. Contrairement aux CPG, la valeur unitaire et les rendements du Fonds de revenu Altamira fluctueront.

TAUX D'INTÉRÊT

Taux d'intérêt en vigueur le 26 octobre 1993

	Épargne stable	Intérêt quotidien	Compte REER	DÉPÔTS À COURT TERME: Dépôt min. ($)	30-59 j.	60-89 j.	90-119 j.	120-179 j.	180-269 j.	270-364 j.	DÉPÔTS À TERME Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	CERTIFICATS GARANTIS [1] Intérêt versé annuellement: Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REÉR 1 an	REÉR 5 ans	HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES: 6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																																
Commerce (CIBC)	1/2	1/2	1 3/4	5 000	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 7/8	2 7/8	3	1 000	3 1/2	3 3/4	4 1/4	4 5/8	5 5/8	1 000	4 1/4	4 5/8	5	5 1/2	6	4 1/4	6	6 3/4	—	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Commerc. Ital.	1	3/4	—	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/8	3 3/4	3 7/8	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/8	5 1/4	5,90	6 1/4	6,60	4,70	6,60	6 1/2	—	6,95	6 1/2	7 1/2	8	8,45	8,45
Laurentienne	1/4	1/2	1 1/2	3 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	4 1/2	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	1 000	4 5/8	5	5 1/2	6	6 1/2	4 5/8	6 1/2	6 3/4	5,95	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8,70
Hong Kong du Canada	3/4	1/2	—	5 000 [4]	2 1/2	2 7/8	3	3	3 1/4	3 1/4	1 000 [3]	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4 1/2	4 5/8	5 1/4	5 5/8	5 7/8	4 1/2	5 7/8	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Montréal	3/4	3/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 3/4	3 7/8	3 7/8	1 000	4 1/8	3 3/4	4 1/4	4 1/2	4 3/4	1 000	4 1/4	4 5/8	5	5 1/2	5 5/8	4	5 5/8	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale	1/2	1/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Nationale de Grèce	1 1/4	1 1/4	1 1/2	5 000	3 1/2	3 1/2	3 1/2	3 3/4	4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	5	5 1/4	5 3/4	6 1/4	6 1/2	5	6 3/4	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
République Nat. (N.Y.)	—	—	—	25 000	2,90	3,10	3,15	3,15	3,15	3,15	10 000	4,10	4,85	5,22	5,48	5 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	3/4	1/2	1 1/2	5 000 [4]	—	2 5/8	2 5/8	2 5/8	2 7/8	2 7/8	500	4 1/4	3 3/4	4 1/4	4 1/2	4 3/4	500	4 1/4	4 5/8	5	5 3/8	5 5/8	4	5 5/8	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Scotia	1	1	—	5 000 [4]	2 1/4	2 3/4	2 3/4	2 7/8	3	3	1 000	3 3/4	4 1/4	4 3/4	5	5 1/4	1 000	4 3/8	4 7/8	5 1/2	5 5/8	6,20	4	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Soc. Générale Canada	—	—	—	5 000	2,40	2,45	2 1/2	2,53	2,60	2,70	10 000	2,80	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	1	3/4	1 1/2	5 000 [4]	2 1/4	2 5/8	2 3/4	2 3/4	3	3	1 000 [3]	3 1/2	3 3/4	4 1/4	4 1/2	4 3/4	1 000	4 1/4	4 5/8	5	5 3/8	5 5/8	4	5 5/8	—	—	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
COOPERATIVES																																
Cais. d'écon. Desj. [2]	1/2	1/2	1 1/2	5 000	3	3	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	1 000	4 1/4	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5 1/8	5 1/2	5 7/8	6 1/8	4 1/2	6 1/8	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8,70
Cais. pop. (Mtl) [2]	3/4	1/2	1 1/2	5 000 [4]	—	2 5/8	2 3/4	2 3/4	2 7/8	3	1 000	3 1/2	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5 1/8	5 1/2	5 7/8	6 1/8	4 1/2	6 1/8	7	5 3/4	7 1/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Cais. pop. (Qc) [2]	1/2	1/4	—	3 000	3	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	1 000	4 1/4	4 1/2	5	5 1/4	5 1/2	1 000	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	6	4 1/2	6	6 1/2	6	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
FIDUCIES																																
Canada Trust	—	1/2	2	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 5/8	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 1/2	5 3/4	6	4	6	6 3/4	5 3/4	—	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Canadienne Italienne	1	1	3 3/4	5 000 [4]	3 1/2	3 1/2	3 3/4	3 3/4	4	4 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5	6	6 1/2	7	4 1/2	7	6 1/2	5 3/4	6 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Fiducie Confédération	—	1/4	1 1/4	5 000	3 3/4	3 3/4	4,05	4,05	4,15	4,15	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	4 3/4	5 1/2	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	6 1/2	—	6 3/4	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8,35	8,35
Fiducie Desjardins	—	3/4	3 1/4	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5 1/8	5 3/4	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	—	—	—	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Fiducie Sun Life	—	—	3,14	10 000	3 1/2	4	4	4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 1/2	6 1/2	6 3/4	5 1/2	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/4	8 1/4
Metropolitan Trust	—	—	—	5 000 [4]	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	4 3/4	5 1/2	5 3/4	6	4 1/2	6	—	—	—	—	—	—	—	—
Montréal Trust	1 3/4	1 1/2	1 3/4	5 000 [4]	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5 1/8	5 3/4	6	6 1/4	4 1/2	6 1/4	7 3/4	5 3/4	7 1/2	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 1/2
Sherbrooke Trust	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	6	4 1/2	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Bonaventure	—	2 1/2	—	5 000	3 1/8	3 1/4	3 3/8	3 1/2	3 1/2	3 1/2	—	—	—	—	—	—	1 000	4	4 7/8	5 5/8	6 1/8	6 3/8	4	6 3/8	—	—	—	6 3/8	7 1/2	8	8 3/4	8 7/8
Trust Capital	—	—	—	10 000 [4]	4,05	4,20	4,40	4,40	4,40	4,40	10 000	3 1/2	5 1/2	6,10	—	—	5 000	4,70	5 1/2	6,30	6 1/2	6,55	4,70	6,55	7 1/8	—	7 3/4	7 1/8	7,63	8 1/4	8 3/4	8,95
Trust Général	1/2	1/4	3/4	5 000 [4]	3 1/8	3 1/4	3 1/4	3 3/8	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	5	5 1/2	5 3/4	6	4 1/2	6	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Household	—	2	3	5 000	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	4 1/4	—	—	—	—	—	—	500	5	5 3/8	5 3/4	6	6 3/8	5	6 3/8	—	5 3/4	—	6 1/4	7 1/4	8	8 3/8	8 1/2
Trust La Laurentienne	—	—	1 1/2	5 000	3 1/4	3 1/4	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 5/8	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 5/8	6 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust National	1	—	1 1/4	5 000	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 1/2	4 1/2	—	—	—	—	—	—	500	4 3/4	5	5 3/4	6	6 1/4	4 3/4	6 1/4	5 3/4	—	7 1/4	6	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Nord Américain	—	—	—	5 000	3 1/2	4	3 3/4	3 3/4	4	4	—	—	—	—	—	—	500	4,80	5	5 3/4	6	6 1/4	4,80	6 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Prenor	—	1/4	1/2	5 000	4 1/4	4 1/4	4	4	4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 3/4	5 1/4	5 3/4	6	6 1/2	4 3/4	6 1/2	6 1/2	5 1/2	6 3/4	6 1/4	7	8	8 1/2	8 3/4
Trust Prêt Revenu	1 1/4	1	—	5 000	3 3/8	3 3/8	3 1/2	3 3/4	3 3/4	3 3/4	—	—	—	—	—	—	500	4 3/4	5 1/8	5 3/4	6	6 1/2	4 3/4	6 1/2	6 1/2	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4
Trust Royal	1/2	1/2	—	5 000 [4]	3 3/8	3 1/2	3 1/2	3 5/8	3 3/4	4	—	—	—	—	—	—	1 000	4 1/2	4 7/8	5 1/4	5 5/8	5 7/8	4 1/2	5 7/8	6 3/4	5 3/4	7	6 1/2	7 1/2	8 1/4	8 1/2	8 3/4

[1] Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération.
[2] Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre.
[3] Versement semestriel
[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

La force du Bloc et la faiblesse des Conservateurs nuisent au dollar

Les investisseurs ont apprécié l'élection d'un gouvernement libéral majoritaire. Ils ont toutefois mal réagi à la percée du Bloc Québécois et à la déconfiture du Parti Conservateur.

Minoritaire ou majoritaire ? Telle était la grande question posée par les investisseurs étrangers concernant l'élection du prochain gouvernement fédéral. Elle était également la source d'une grande nervosité. Le raz-de-marée libéral aura donc vite fait de les rassurer.

Réconfortés, les investisseurs étrangers ont acheté le dollar canadien, faisant grimper sa valeur à près de 0,7683 $ US au cours de la nuit suivant les élections fédérales.

Le lendemain, toutefois, la force des représentants du Bloc Québécois et la dégringolade spectaculaire des Conservateurs ont inquiété les marchés financiers. Notre dollar a ainsi écopé : du sommet de 0,7683 $ US, il s'est retrouvé à 0,7557 $US.

« L'inquiétude concernant la séparation du Québec a atteint un nouveau niveau à la suite de la très forte présence du Bloc », a expliqué **Michael Gregory**, analyste pour **CIBC/Wood Gundy**. De plus, selon M. Gregory, plusieurs investisseurs internationaux voient d'un mauvais oeil la disparition des Conservateurs, dont les politiques étaient appréciées.

Par ailleurs, les marchés obligataire et boursier ont été très calmes quelques heures après les élections fédérales. Le marché obligataire a reculé légèrement, le rendement des obligations à long terme du gouvernement du Canada (2023, 8 %) glissant de 7,44 % à 7,41 %. L'écart entre les obligations de 30 ans du Canada et des États-Unis est passé de 0,04 % à 1,44 %.

Les observateurs attribuent ce recul à des prises de profit normales, après les gains de la veille.

À la bourse, l'indice *TSE 300* a gagné 0,2 % (9,92 points) à 4165,18, à 11 h le 26 octobre. « Jusqu'à maintenant, je n'ai perçu aucun impact », a lancé **Rolie Bradley**, de **Maison Placements Canada**, à Toronto. Selon **Kersi Doodha**, également analyste pour Maison Placements, il est trop tôt pour les investisseurs boursiers. Ils réagiront plutôt à la suite des premières décisions du nouveau gouvernement.

À court terme, la venue d'un gouvernement libéral majoritaire devrait se traduire par d'autres baisses des taux d'intérêt. Le **Canada Trust**, qui a pressenti ce mouvement à la baisse des taux, a devancé ses concurrents en réduisant de 0,51 % le taux de ses hypothèques d'un an. Il a été fixé à 5,99 %, soit le taux le plus faible affiché parmi les institutions financières canadiennes.

D'autres moments de faiblesse possibles

Notre dollar risque toutefois de connaître d'autres périodes de grande faiblesse. Le Canada accuse un important déficit du compte courant. **Albert Friedberg**, spécialiste du marché à terme de **Friedberg Mercantile Group**, n'écarte pas la possibilité de voir éventuellement le dollar toucher la barre du 0,66 $ US.

Les politiques budgétaires et économiques à venir du gouvernement libéral demeurent la grande énigme des prochains mois. La lutte contre le chômage, la priorité du nouveau gouvernement, risque de se faire au prix de déficits budgétaires plus élevés, ce que verraient d'un très mauvais oeil les investisseurs étrangers.

Le cas John Crow

Les libéraux ont également vivement critiqué la politique monétaire restrictive menée par **John Crow**, le gouverneur de la **Banque du Canada**.

Un conflit risque d'éclater entre John Crow et le nouveau gouvernement. Si un tel conflit devait se solder par le départ de John Crow, en qui les investisseurs étrangers ont placé toute leur confiance, une crise monétaire pourrait s'ensuivre.

Le report d'un programme crédible de réductions des dépenses du gouvernement aura également un impact défavorable sur le marché des changes.

De plus, la montée des représentants du Bloc inquiétera les marchés financiers au cours des prochains mois.

Le Canada marque des points

Heureusement, il n'y a pas que du noir au tableau économique du Canada. L'activité économique s'est raffermie au cours des derniers trimestres sans que l'inflation ne se réveille.

Le faible taux d'inflation rend les obligations négociables de nos gouvernements fort attrayantes : elles affichent des rendements réels parmi les plus élevés du monde industriel.

Le Canada a également réalisé des gains importants au chapitre de la productivité. Nos entreprises plus concurrentielles sont en mesure d'accroître leurs exportations, le tout se traduisant par des surplus plus élevés de la balance commerciale.

Enfin, le Canada n'est plus seul dans la valse des déficits budgétaires. L'Allemagne, la France, l'Angleterre et les États-Unis accusent une nette détérioration de leur bilan financier. Au Canada, les provinces ont pris des mesures draconiennes pour réduire leur déficit budgétaire.

Grâce à ces mesures, le Canada améliorera sensiblement sa position relative sur l'échiquier mondial au chapitre des besoins de financement.

CLAUDE CHIASSON
BERNARD MOONEY

Marchés monétaires

CANADA

Semaine du :	22-10	15-10	08-10	01-10
1. Taux d'escompte	4,63	4,77	4,87	4,95
2. Taux préférentiel	5,75	5,75	5,75	5,75
3. Bons du Trésor (3 mois) [1]	4,46	4,59	4,64	4,75
4. Papier commercial (90j.) [1]	4,65	4,78	4,85	5,00
5. Acceptations bancaires (90j.) [1]	4,57	4,64	4,71	4,82
6. Argent à demande [1]	4,00	4,62	4,50	4,37
7. Rendement des obligations				
Canada 15 sept. 94 - 7 %	4,97	5,13	5,11	5,47
Canada 1er oct. 98 - 9 1/2 %	6,19	6,15	6,26	7,64
Canada 15 mars 14 - 10 1/4 %	7,52	7,45	7,54	7,78
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte	3,00	3,00	3,00	3,00
2. Federal Funds	3,25	3,06	—	3,06
3. Taux préférentiel	6,00	6,00	6,00	6,00
4. Bons du trésor				
13 semaines	3,08	3,06	2,96	2,96
26 semaines	3,19	3,14	3,08	3,08
5. Certificats de dépôt (90 jours)	2,67	2,62	—	2,69
6. Papier commercial GMAC (90 jours)	3,20	3,18	—	3,12
7. Eurodollars (90 jours)	3,38	3,38	3,25	3,25

[1] Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

La baisse des taux d'intérêt en Allemagne coïncide avec un sommet des bourses européennes

L'Allemagne a finalement réduit ses taux d'intérêt, la semaine dernière, propulsant la plupart des grandes bourses européennes à des sommets inégalés depuis un an.

La **Bundesbank**, l'équivalent allemand de la **Banque du Canada**, a abaissé son taux d'escompte de 0,5 %, à 5,75 %. Cette baisse facilite la tâche des autres banques centrales européennes, leur permettant de réduire leurs propres taux et de stimuler leur économie languissante.

Au lendemain de l'intervention de la Bundesbank, presque tous les indices des bourses européennes ont franchi des sommets. Seule la bourse italienne continue de languir.

La Grande-Bretagne est maintenant sortie officiellement de sa pire récession depuis la seconde guerre mondiale. Au troisième trimestre, le pays a enregistré une hausse de son produit intérieur brut (PIB) de 0,6 %, le plaçant à 2 % de plus qu'à la même période l'an dernier.

Son marché boursier a d'ailleurs bien anticipé la direction de l'économie. L'indice *FT-100* est à son sommet de 52 semaines, à 3 199,00.

Les marchés boursiers de la Suisse, de la Suède, de l'Espagne, de l'Allemagne, de la France et de la Belgique se sont aussi hissés à leur sommet de 52 semaines.

Plusieurs économistes s'attendent donc à ce que le retour à la prospérité de l'économie européenne se répercute sur l'économie nord-américaine, permettant aux États-Unis et au Canada de poursuivre leur croissance.

Toutefois, le marché boursier canadien n'a pas réagi à la baisse des taux en Europe et à la baisse de 0,10 % du taux d'escompte canadien, à 4,77 %. Le marché soupèse les conséquences des élections canadiennes.

L'indice *TSE 300* a reculé de 0,7 %, à 4 153,81. L'indice *TSE 100* des valeurs de premier ordre a diminué de 0,9 %, pendant que les titres de petite capitalisation, représentés par le *TSE 200*, se sont appréciés de 0,5 %.

Une constante se dégage depuis plusieurs semaines. Les titres financiers autres que ceux des banques et des fiducies augmentent. Les gestionnaires et distributeurs de fonds ont été les premiers à réagir, suivis, la semaine dernière, par les compagnies d'assurances.

Le sous-indice des assurances du TSE 300 a bondi de 2,6 % la semaine dernière, couronnant un gain de 51,2 % depuis un an. La tendance à la baisse des taux d'intérêt dans le monde permet à ces compagnies d'espérer une amélioration de leur marge bénéficiaire. En plus, au Canada, la concentration des services financiers par les banques pourrait se traduire par des offres publiques d'achat.

Le titre d'**E-L Financial Corp.** (Tor., *ELF*, 66 $), qui contrôle deux grandes compagnies d'assurance, s'est apprécié de 2,37 $. Les titres de **Crownx** (Tor., *CRX*, 10,63 $), de **Great-West Life Co.** (Tor., *GW*, 19,75 $) et de **London Life Insurance** (Tor., *LON*, 0,37 $) ont également progressé.

Le titre du gestionnaire de fonds communs d'actions **Trimark Financial** (Tor., *TRI*, 37 $) a augmenté de 2 $ la semaine dernière, pendant que celui de **Mackenzie Financial** (Tor., *MKF*, 9,88 $) demeurait stable. Le titre d'**Investors Group** (Tor., *IGI*, 40,50 $), l'une des grandes gagnantes cet automne, a reculé de 1,13 $.

Les titres aurifères ont également bien fait à la bourse. **Les Mines d'or Hemlo** (Tor., *HEM*, 10,75 $) ont déclaré un dividende spécial de 0,10 $ l'action, en plus du dividende régulier de 0,10 $, ce qui plaira évidemment à la compagnie mère, **Noranda** (Tor., *NOR*, 20,75 $).

Hemlo a annoncé des bénéfices de 32 M$ (0,33 $ l'action) pour ses trois premiers trimestres de 1993. La compagnie a produit 325 300 onces d'or au cours de cette période, à un coût moyen de 132 $ US l'once.

Les titres d'**Euro** (Tor., *EN*, 36,37 $) et de **Franco-Nevada** (Tor., *FN*, 74 $) ont toutes deux gagné beaucoup de terrain la semaine dernière. Ces sociétés retirent des redevances de la production d'or d'**American Barrick** (Tor., *ABX*, 35,13 $) au Nevada. Barrick a annoncé une forte augmentation de sa production et de ses bénéfices. Euro-Nevada a annoncé une émission de droits d'achat spéciaux permettant de réunir 40 M$.

Les titres des fabricants d'acier ont continué de gagner la faveur des investisseurs. **Stelco** (Tor., *STE.A*, 5,37 $) a réduit le nombre d'employés qui devaient être mis à pied à son usine d'Hamilton à 262. Le nombre prévu initialement était de 600 à 700. Stelco a annoncé des profits de 2 M$ au troisième trimestre, comparativement à une perte de 58 M$ l'année dernière.

Dow Jones : vers les 3 800

L'indice industriel *Dow Jones* s'est apprécié de 0,5 % la semaine dernière, à 3 649,30. L'indice composite *Nasdaq* a reculé de 1,9 %, à 772,68.

Ce soudain rebondissement des valeurs de premier ordre est interprété différemment par les spécialistes de Wall Street. Certains voient le début d'un autre palier qui portera le Dow à 3 800. Ces spécialistes soutiennent que l'économie progressera régulièrement au cours des prochains mois, stimulée par des taux d'intérêt peu élevés et une inflation basse.

Les pessimistes croient que cette vigueur des titres de premier ordre est la dernière étape du marché boursier haussier qui dure depuis près de trois ans.

Les optimistes ajoutent que la phase de restructuration des grandes compagnies s'achève et qu'elles commenceront à en récolter les fruits. Grâce à une meilleure productivité, les profits de ces compagnies devraient augmenter au cours des six prochains mois, disent-ils.

FRANÇOIS RIVERIN

TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 22 OCTOBRE

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	625	1 327	2 795
Titres en hausse	277 (44 %)	555 (42 %)	1 005 (36 %)
Titres en baisse	231 (37 %)	509 (38 %)	1 408 (50 %)
Titres inchangés	117 (19 %)	263 (20 %)	382 (14 %)
Hauts (52 sem.)	-	159	357
Bas (52 sem.)	-	34	82

INDICES BOURSIERS

	Ferm. 93-10-22	Var. en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 dern. sem. Haut	Bas
BOURSE DE MONTRÉAL					
XXM	1978,82	- 4,36	55,90	1994,68	1657,70
Banques	2453,56	- 48,69	14,63	2521,30	1622,56
Mines et métaux	2273,08	61,47	n.d.	2333,26	1622,56
Pétrole et gaz	1621,61	- 51,97	57,11	1673,58	1102,91
Prod. forestiers	2420,88	- 8,68	n.d.	2779,12	2056,12
Prod. industriels	1653,01	20,72	n.d.	1661,29	1274,62
Serv. publics	1957,59	5,55	18,28	1966,84	1673,35
BOURSE DE TORONTO					
TSE 300	4153,81	- 28,77	89,62	4193,97	3184,47
TSE 200	258,63	1,77	n.d.	259,08	257,41
TSE 100	250,23	- 2,35	n.d.	253,26	249,85
TSE 35	210,02	- 1,24	n.d.	212,04	171,75
Mines et métaux	2996,72	- 8,46	n.d.	3160,91	2528,95
Or et argent	9838,58	506,40	74,17	10116,53	7231,29
Pétrole et gaz	4925,50	- 163,59	71,66	5282,40	3248,65
Pâtes et papiers	3857,16	- 15,71	n.d.	4248,80	2895,32
Produits de consommation	6801,46	- 157,65	24,62	6987,06	5600,61
Prod. industriels	2450,15	- 67,80	n.d.	2533,07	1648,73
Immeubles et construction	3103,11	- 25,02	n.d.	3912,05	2679,69
Transport + Envir.	3535,39	92,28	n.d.	4505,74	3378,41
Pipelines	4036,12	- 166,33	21,91	4277,23	3233,26
Services publics	3441,38	53,22	21,26	3467,43	2979,62
Comm. & médias	8259,51	- 211,47	86,03	8476,07	6589,83
Commerce	4281,13	4,08	17,39	4304,79	3498,15
Serv. financiers	3123,94	- 51,81	24,17	3185,86	2425,25
Conglomérats	4844,14	43,14	n.d.	4866,52	3221,79
Biotechnologie	518,87	29,99	n.d.	639,65	428,39
ÉTATS-UNIS					
DJ, 30 ind.	3649,30	19,57	40,4	3649,30	3089,03
DJ. transport	1664,46	23,51	n.d.	1697,99	1196,35
DJ. serv. publics	240,51	- 5,54	14,0	256,06	213,63
DJ. 65 actions	1344,63	5,27	n.d.	1351,82	1092,41
NYSE. composé	257,06	- 3,42	n.d.	260,48	218,77
Amex	477,25	- 5,98	n.d.	483,23	361,72
S & P 500	463,27	- 6,23	23,97	469,50	396,80
NASDAQ	772,68	- 14,74	n.d.	787,42	550,23
AUTRES					
Londres F. TIMES	3199,00	78,20	n.d.	3199,00	2381,00
Tokyo Nikkei 225	20264,83	90,41	n.d.	21116,21	16287,45

	Ferm. 93-10-22	Ferm. 93-10-15	Ferm. 93-10-08	1991-92 Haut	Bas
DOLLAR CANADIEN					
New York en $ US	76,63	75,13	75,19	89,29	74,71

ÉQUILIBREZ VOTRE ACTIF!
LE FONDS ASSOCIÉS DYNAMIQUE
1 800 363-2629
GESTION FONDS DYNAMIQUE

PEU DE VOITURES DE LUXE PEUVENT SE VANTER D'OFFRIR UNE OPTION AUSSI REMARQUABLE : UN PRIX ABORDABLE. 599 $ PAR MOIS*
CRÉDIT-BAIL DE 24 MOIS
LINCOLN. LE LUXE À SON APOGÉE.

*Les mensualités de 599 $ s'appliquent en vertu d'un contrat de crédit-bail de 24 mois pour une Lincoln Mark VIII 1994 neuve avec Groupe d'équipements préférés 505A. Le versement total est de 14 376 $. Un acompte de 6 733 $, la première mensualité et un dépôt de sécurité sont également exigés. Frais de transport, d'immatriculation, d'assurance et taxes applicables en sus. Au terme des 24 mois, vous pouvez soit retourner la voiture, soit en devenir propriétaire moyennant une somme supplémentaire de 34 098 $. Offert uniquement aux particuliers sur approbation de crédit. Des limites de kilométrage et autres conditions s'appliquent. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

LINCOLN MARK VIII

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Les actionnaires d'Asbestos Corp. devront encore s'armer de patience

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

LSI Logic Canada : + 0,70 $ (28,6 %) à 3,15 $

Le fabricant de microprocesseurs et de puces a presque triplé son bénéfice. Au cours des neuf mois terminés le 26 septembre, **LSI Logic Canada** (Mtl, *LSC*) a fait état d'un bénéfice de 4,3 M$ ou 0,17 $ l'action, contre un bénéfice de 1,6 M$ ou 0,07 $ l'action, pour la période correspondante de l'an dernier.

Softkey Software : + 1,20 $ (27,9 %) à 5,50 $

Michael Shannon, de **Burns Fry**, a réitéré sa recommandation d'achat de **Softkey Software** (Mtl, *SSK*). Ce vote de confiance concernant la fusion de Softkey, de **Wordstar International** (Nasdaq, *WDST*, 1,25 $ US) et de **Spinnaker Software** (Nasdaq, *SPKR*, 1,75 $ US) a encouragé les investisseurs avides d'information depuis l'annonce de la fusion en août. L'analyste soutient que les trois entreprises sont rentables, après les frais de restructuration non récurrents.

Héroux : + 0,55 $ (24,4 %) à 2,80 $

En lock-out depuis le 5 juillet, les 300 membres du **Syndicat des travailleuses et des travailleurs en aéronautique de Longueuil** ont entériné, dans une proportion de 82 %, les offres patronales de **Héroux** (Mtl, *HRX*). La convention de trois ans prévoit des augmentations salariales de 0 %-1 %-2 %, une bonification du régime de retraite et le maintien des congés personnels et de maladie.

Stelco Pr. 1,94 $: + 3 $ (20 %) à 18 $
Stelco A : + 1 $ (18,2 %) à 6,50 $

Le fabricant d'acier a ravi ses actionnaires en déclarant un premier bénéfice, depuis trois ans. Au troisième trimestre terminé le 30 septembre, **Stelco** (Mtl, *STE.A*) a dégagé un bénéfice de 2 M$, contre une perte de 58 M$, un an plus tôt. Ses expéditions ont crû de 9 %, à 1,09 M de tonnes. Les revenus par tonne sont passées de 506 $ à 557 $.

Placer Dome : + 2,13 $ (7,1 %) à 31,88 $
American Barrick : + 2,25 $ (6,8 %) à 35,13 $

Placer Dome (Mtl, *PDG*) quadruple son investissement au Chili, en allouant 600 M$ US à l'aménagement de la mine de cuivre *Zaldivar*, d'ici 1995. **American Barrick Resources** (Mtl, *ABX*) a fait état d'une hausse de 18 % de son bénéfice trimestriel : 58,3 M$ US ou 0,21 $ US l'action, contre 49,5 M$ US ou 0,18 $ US l'action. Ses revenus ont crû de 24 %, à 178,1 M$ US, grâce à une hausse de 28 % de la production de sa mine *Goldstrike*, au Nevada.

NOS PERDANTS

Newbridge Networks : - 14,75 $ (16,3 %) à 76 $

Motorola (New York, *MOT*, 103 $ US) et **Mitel Corp.** (Mtl, *MLT*) ont toutes deux annoncé la mise au point de produits utilisant le protocole *ATM* (*Asynchronous Transfer Mode*) permettant la transmission à grande vitesse de données, de voix et d'images sur les lignes téléphoniques. **Newbridge Networks** (Mtl, *NNC*) fait face à de nouveaux concurrents dans un créneau qu'elle domine. **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 35,25 $) et **AT&T** (New York, *T*, 57,75 $ US) élaborent leurs propres produits.

Asbestos Corp. : - 7 $ (13,7 %) à 44 $

La Cour d'appel du Québec a donné le droit au gouvernement québécois d'en appeler du jugement requérant la **Commission des valeurs mobilières du Québec** de tenir des audiences sur la privatisation d'**Asbestos Corp.** (Mtl, *AB*), en 1986. La procédure d'appel pourrait prendre de deux à trois ans. Depuis 1988, les actionnaires minoritaires d'Asbestos veulent forcer le gouvernement à acheter leurs actions au même prix qu'il a payé celles de **General Dynamics** : 80 $, plus les intérêts.

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 22 octobre 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BCE INC WT	390	385	251	350	+85	32.1
LSI LOGI CDA	307	√340	255	315	+70	28.6
ACIER L DC95	40	125	105	125	+25	25.0
HEROUX INC	42	280	225	280	+55	24.4
BC INC SPECS	30	310	295	310	+60	24.0
GOLDEX MINES	28	√$6 5/8	5	6 5/8	+1 1/4	23.3
STELCO 194	11	√$18 3/4	14 7/8	18	+3	20.0
BK NOVA SPEC	2	√$5 3/8	5 3/8	5 3/8	+7/8	19.4
STELCO INC A	337	√$6 3/4	5 1/2	6 1/2	+1	18.2
BIOCHEM PHRM	398	$15 3/8	12 1/2	14 1/2	+2 1/8	17.2

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
TRIZEC SR 6	1	305	300	305	−95	−23.7
TRIZEC SR 4	68	345	300	300	−80	−21.1
OCELOT JN95	9	$7 1/8	6 1/2	6 1/2	−1 1/8	−14.8
SAN FRAN B	1	$7 1/4	6 1/4	6 1/4	−1	−13.8
ARDEN HOLD	2	140	125	125	−20	−13.8
ASBESTOS CP	3	$51	42	44	−7	−13.7
KNOWLDG HS	21	165	150	160	−25	−13.5
SAN FRAN A	1	$6 7/8	6 1/2	6 1/2	−1	−13.3
DALMYS CDA C	5	200	200	200	−26	−11.5
CARENA DEVLP	21	129	118	118	−14	−10.6

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BQ ROYALE	2013	$28	27 1/8	27 3/8	−1/2	−1.8
NORANDA FOR	1852	$11	10 5/8	10 5/8	−1/8	−1.2
MAZARIN INC	1770	194	161	175	+20	12.9
JEAN COUTU A	1082	$13 5/8	√12	13 3/8	+7/8	7.0
CAMBIOR INC	1059	$17	16 1/8	16 1/2	+1/8	0.8
BQ NATIONALE	1034	$10 3/4	10 3/8	10 1/2		
ALCAN ALUM	998	$27 1/4	26 3/8	26 3/8	−3/8	−1.4
PLACER DOME	919	√$32 3/8	29 3/4	31 7/8	+2	6.7
MACLEAN HUNT	918	$12 1/2	11 7/8	11 7/8	−1/2	−4.0
TELUS CORP	809	$15 3/8	15 1/8	15 3/8	+1/8	0.8

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

52 sem. Haut	52 sem. Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
A/B											
31	7	ABCOURT MN B	15	12	15		24			−0.75	
16 1/8	10 3/4	ABITIBI-PRCE	$11 3/8	11	11 1/8	+1/8	9			−2.69	
17	7	ACABIT EXPL	9	8	9	+1	4				
11 1/4	8 1/2	ACC TELENTER	$10 7/8	10 1/2	10 1/2	−1/8	14			0.27	38.9
22	3	ACHATES RES	10	10	10		2				
160	50	ACIER L DC95	125	105	125	+25	40				
430	180	ACIER LER A	425	415	420	+5	41			0.25	16.8
435	325	ACIER LER B	430	410	430	+10	108				
135	58	ACTIDEV INC	105	103	103	+10	3			0.04	25.7
100	45	ADS ASSOC	97	91	93		20			0.16	5.8
7	6 7/8	ADVENTURE EL	$7	6 7/8	6 7/8		40				
19 1/4	480	AGNICO-EAGLE	$19 7/8	18 1/4	18 7/8	+1/2	193	0.10‡	0.7	0.24‡	60.3
490	221	AIR CANADA	465	445	460	+5	223			−2.64	
28	19 1/2	ALCAN ALUM	$27 1/4	26 3/8	26 3/8	−3/8	998	0.30‡	1.5	−0.66‡	
105	10	ALDONA MINES	105	100	100		24			0.01	100.0
320	150	ALGO GRP A	260	240	260	+5	12			0.10	26.0
155	100	ALIMEN COUCH	155	140	150	+5	13			0.10	15.0
8 1/8	5 1/4	ALLELIX PHAR	$7 5/8	7 1/2	7 1/2	−1/8	13			−0.67	
13 1/8	12 1/2	ALLIANCE COM	$12 1/2	12 1/2	12 1/2		25			0.96	13.0
30	25 1/8	ALTA EGY 775	$29 1/4	28	28 1/2	−3/4	7	1.94	6.8		
14 1/2	10 1/2	ALTA ENER IR	$13 1/2	12 3/4	12 3/4	−3/4	20	0.35	2.7		
23 5/8	15 1/2	ALTA ENERGY	$22 5/8	21 3/4	22	−1/2	111	0.35	1.6	0.65	33.8
18 1/8	13 1/4	ALTA NAT GAS	$16 1/2	16 1/2	16 1/2	+3/4	1	0.68	4.1	0.43	38.4
36 1/2	17 1/4	AMER BARRICK	$35 7/8	32 7/8	34 1/8	+2	250	0.08‡	0.3	0.77	45.3
110	60	AMER RES A	95	95	95	−5	1			−0.02	
23	4	AMER RESERVE	7	6	7	−1	26			−0.55	
170	110	AMISCO IND	130	123	123	−12	8	0.10	8.1	0.11	11.3
145	50	ARDEN HOLD	140	125	125	−20	2			0.14	9.0
20	3	ARMISTICE RS	9	8	9	+1	336				
58	10	ASBESTOS CP	$51	42	44	−7	3			0.04	
19 1/4	11 1/2	ASTRAL INC A	$19 1/4	19 1/4	19 1/4		5	0.30	1.6	0.68	28.3
15 1/4	11	ATCO LTD I	$15 1/4	15	15 1/4		42	0.24	1.6	1.62	9.4
15 3/8	11 1/8	ATCO LTD II	$15 1/4	15 1/8	15 1/4	−1/8	2	0.24	1.6	−1.08	
150	√70	AUBERGES GV	80	70	70	−5	3			0.63	1.1
180	48	AUDREY RES	105	91	97	−4	110			−0.81	
25	9	AUGYVA INC	20	15	20	−1	7				
18 1/2	15 3/4	AULT FOODS	$18 1/2	18	18 3/8		80	0.60	3.3	1.01	18.2
480	241	AUR RESOURCE	440	435	435	−5	8			−0.21	
109	16	AURIZON MNS	97	91	95	+1	86			−0.26	
66	26	AURTEC INC A	45	41	41	−4	61				
435	280	AUTOSTOCK	400	385	400	−20	11	0.14	3.5	0.19	21.1
75	10	AVCORP IND	30	24	30	+6	21			−0.33	
15	5	BAKERTALC	15	10	10		2			−0.02	
31	28	BANK MTL SR1	$30 5/8	30 1/2	30 5/8	+3/8	3	2.25	7.3		
28	25 3/8	BANK MTL SR2	$27 1/2	27 1/8	27 1/2	+1/2	7	1.69‡	6.1		
29 1/2	26 7/8	BANK MTL SR4	$29	28 5/8	28 7/8		3	2.25	7.8		
√29 1/2	21 7/8	BANK NS	$29 1/2	28 1/4	28 3/8	−3/4	586	1.12	3.9	2.90	9.8
28 1/8	26 1/8	BANK NS PRC	$27 1/2	27 1/4	27 1/4	−1/8	2	2.25	8.3		
29 1/8	27 1/8	BANK NS SER5	$29	28 3/4	28 7/8		2	2.31	8.0		
27 1/2	24 3/4	BANK NS SER6	$27 3/8	27	27 3/8	+3/8	5	1.79	6.5		
22 5/8	20 1/2	BANK NS SR1	$22 1/2	22 1/4	22 1/4	−1/4	4	1.17	5.3		
21 1/4	19 7/8	BANK NS 9.5%	$20 1/2	20 1/4	20 3/8		5	1.76	8.6		
66	12	BAREXOR INC	38	34	37	+2	204				
6 3/4	5 1/2	BATON BRDCST	$6 1/8	6 1/8	6 1/8		*			0.02	306.2
16 5/8	13 3/4	BC GAS INC	$16 3/8	16 1/8	16 1/4	−1/8	47	0.90	5.5	2.69	6.0
43	40 1/2	BC INC PEACS	$42 1/2	42 1/2	42 1/2	+5/8	32	2.59	6.1		
370	200	BC INC SPECS	310	295	310	+60	30				
25 1/2	25 1/2	BC TEL $1.76	$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/2	*	1.76	6.9		
√22 7/8	18 5/8	BC TELECOM	$22 7/8	22	22 1/2	+1/2	84	1.20	5.3	1.74	12.9
47	40 3/4	BCE INC	$46	44 1/8	45 1/2	+7/8	677	2.64	5.8	3.87	11.8
475	210	BCE INC WT	385	251	350	+85	390				
√42 1/4	28 1/4	BCE MOBILE	$42 1/4	40 1/2	41 3/4	+1 5/8	15			0.03	
27	25 7/8	BELL CDA SR9	$26 3/4	26 3/4	26 3/4	−1/4	*	1.88	7.0		
√28 1/4	26 3/8	BELL CDA 194	$28 1/4	28 1/4	28 1/4	+1 1/8	*	1.94	6.9		
31	6	BELMORAL MNS	14	14	14	−1	51			−0.07	
335	160	BENVEST CAP	300	300	300		34			−0.16	
150	21	BESTAR INC	130	120	125	+5	9			−0.18	
14 3/8	5 1/4	BGR PRECS A	$13 7/8	13 1/4	13 3/4	−1/4	21			0.49	28.1
21 5/8	11	BIOCHEM PHRM	$15 3/8	12 1/2	14 1/2	+2 1/8	398			−0.24	
15 5/8	7 1/8	BIOMIRA INC	$11 5/8	10 1/2	10 7/8	−3/8	19			−1.34	
475	250	BIONAIRE INC	365	355	365	+5	20			0.27	13.5
22 3/4	19 3/4	BK MTL PEAC	$22 3/4	22 3/4	22 3/4	+1	1	1.07	4.7		
470	193	BK MTL SPEC	415	400	400	−10	7				
24 1/4	21 1/8	BK NOVA PEAC	$24	24	24	−1/4	*	1.07	4.5		
√5 3/8	305	BK NOVA SPEC	$5 3/8	5 3/8	5 3/8	+7/8	2				
8 5/8	460	BMTC GROUP A	$8 1/2	8 3/8	8 1/2	+1/8	21	0.07	0.8	0.62	13.7
26 3/8	23 1/2	BOMBARD PR	$25 3/4	25 1/2	25 1/2	−1/4	5	1.88	7.4		
17 1/4	9 5/8	BOMBARDIER A	$16 5/8	16 3/8	16 3/8	−1/4	86	0.20	1.2	0.95	17.2
17 1/4	9 5/8	BOMBARDIER B	$16 7/8	16 3/8	16 1/2	−1/4	595	0.21	1.3	1.43	11.5
50	16	BORALEX A	45	42	45	+1	7			−0.00	
√25 3/4	23 3/4	BOW VAL 2 05	$25 3/4	25 1/8	25 3/4	+3/4	1	2.05	8.0		
16 5/8	8 1/4	BOW VALLEY E	$16	15 1/2	15 1/2	−3/8	48			0.23	67.4
20 1/4	16 1/4	BQ LAUR	$17 1/4	16 5/8	17 1/4	+1/2	28	0.76	4.4	1.73	10.0
27 3/8	21 3/8	BQ MTL	$27 1/4	26 1/8	26 1/4	−1	310	1.12	4.3	4.81	5.5
10 7/8	7 1/4	BQ NATIONALE	$10 3/4	10 3/8	10 1/2		1034	0.40	3.8	1.01	10.4
28 7/8	22	BQ ROYALE	$28	27 1/8	27 3/8	−1/2	2013	1.16	4.2	0.30	91.2
√21	19 1/4	BQ RY 1.45	$21	20 1/8	20 1/4	−3/8	20	1.45	7.2		
21 3/8	14 7/8	BQ TD	$21 3/8	20 3/4	21	−1/8	765	0.76	3.6	0.92	22.8
30	20	BR CONTR OIL	29	22	29	+7	30			0.01	48.3
350	100	BRAMPTON B A	205	180	190	+25	5			−0.37	
18 1/2	8	BRASCAN CL A	$13 1/2	12 5/8	12 3/4	−3/4	11	1.04	8.2	−0.34	
√50	2	BRESEA RES	50	25	50	+26	79			−0.01	
12	4	BREX EXPL A	12	9	9		20				
25 1/2	24 1/2	BROOKFLD S1	$25 3/8	25 3/8	25 3/8	+1/4	*	1.81	7.1		
50	18	BROOKLIN MIN	30	23	30	+3	4				
22 1/2	19	BRUNCOR INC	$21 5/8	21 3/8	21 5/8	+1/8	16	1.28	5.9	1.70	12.7
54	12	BRUNEAU MNRL	38	38	38	+4	1				
9 7/8	√7 1/2	BRUNSWICK M&	$7 5/8	7 1/2	7 1/2	−1/2	3			−0.21	
C/D											
33 5/8	23 5/8	C IMP BK	$32	30 7/8	31 3/8	−1/2	225	1.32	4.2	2.34	13.4
9 3/4	419	C-MAC INDS	$9 1/4	9	9 1/8	−1/8	273			0.67	13.7
190	80	CABANO TRANS	145	130	135	−10	41			−0.49	
74	9	CACHE EXPLOR	65	56	61	+7	184			−0.02	
6 3/4	470	CAE INC	$6 3/4	6 1/8	6 3/8	−1/4	296	0.16	2.5	0.32	19.9
√11 1/4	9 1/4	CALL-NET CLB	$11 1/4	10 1/4	11 1/4	+1	6				
25	9 5/8	CALL-NET ENT	$11 3/4	11 1/4	11 3/4	+1/8	3				
135	70	CAMBIEX EXPL	92	82	89	−1	43				
20 1/8	10 1/2	CAMBIOR INC	$17	16 1/8	16 1/2	+1/8	1059	0.14	0.8	−0.32	
8 3/4	186	CAMBIOR JN95	$6 3/4	6 1/8	6 3/8	+3/8	29				
17 1/4	10 3/8	CAMBRDGE SHP	$16 5/8	15 1/4	16 1/8	+3/4	9	0.32	2.0	−2.38	
6 1/2	230	CAMDEV CORP	490	455	460	−20	2			−1.55	
√24 1/8	16 1/8	CAMECO CORP	$24 1/8	23 5/8	23 7/8	+3/8	61	0.50	2.1	0.30	79.6
√9 1/2	345	CAMECO OC94	$9 1/2	8 7/8	9 3/8	+5/8	33				
165	35	CAMPBELL RES	96	87	87	−3	117			−0.01	
25	3	CANACO MNG	11	9	9	−2	164				
√230	11	CANAM M DC94	230	180	200	+20	365				
√475	117	CANAM MANAC	475	420	430	+10	326			−0.11	
28	10	CANCHROME MN	25	25	25	−3	8				
450	250	CANGENE CP	275	275	275	−15	3			−0.57	
150	5	CANSPAR RES	45	40	40	−10	9				
18	14 3/4	CANSTAR SPRT	$17	16 3/8	16 3/4	+3/8	189	0.20	1.2	1.23	13.6
√8	220	CANWEST AP94	$8	8	8	+3/4	1				
490	365	CARA OPER A	440	430	435	+10	191	0.08	1.8	0.29	15.0
5	385	CARA OPERATN	495	465	465	−10	3	0.08	1.7	0.25	18.6
310	100	CARENA DEVLP	129	118	118	−14	21			−4.61	
165	85	CASCADE AG97	100	94	96	−4	7				
22 3/4	20 3/4	CASCADE PR A	$22 1/2	21 7/8	22 1/2	+1/2	9	1.88	8.3		
200	15	CASCADES D93	25	20	20		32				
7 3/8	5	CASCADES INC	$5 7/8	5 5/8	5 3/4		220			−0.18	
8 1/2	5 3/8	CASCADES PAP	$5 1/2	5 1/2	5 1/2		*			−0.74	
8 3/8	5	CASCADES SA	$7 1/2	7 1/8	7 1/8	−1/4	8				
11	8 3/4	CCL INDS A	$10	9 1/2	9 1/2	−5/8	5	0.23	2.4	1.35	7.0
10 7/8	8 1/4	CCL INDS B	$10	9 1/2	9 1/2	−1/4	50	0.28	2.9	1.40	6.8
16 3/8	13 1/4	CDA MALTING	$16 1/4	16	16 1/4	+1/4	12	0.36	2.2	1.70	9.6
175	85	CDA TUNGSTEN	125	125	125	+13	2			−2.12	
√16 7/8	16	CDN FRACMAST	$16 7/8	16 1/2	16 1/2	−1/8	182				
28	26	CDN IMP SR 6	$27 3/8	27 1/8	27 1/8	−1/8	8	2.25	8.3		
28 1/4	26 1/4	CDN IMP SR 8	$27 1/2	27 1/4	27 3/8		5	2.22	8.1		
30 1/4	27 1/2	CDN IMP SR 9	$29 1/4	29	29 1/4	+1/4	1	2.27	7.8		
28 1/4	25 5/8	CDN IMP SR10	$27 5/8	27 1/8	27 5/8	+3/8	19	1.90‡	6.9		
28 5/8	26 1/4	CDN IMP SR11	$28 1/4	27 3/4	28		4	2.21	7.9		
√26 1/2	24 3/4	CDN IMP SR12	$26 1/2	26 1/2	26 1/2	+1 5/8	1	1.63‡	6.1		
16	13	CDN MARCONI	$15	15	15	−1/4	*	0.28	1.9	1.02	14.7
√33 5/8	22 3/4	CDN OCC PET	$33 5/8	31	32 1/4	−1 1/4	104	0.40	1.2	0.26	124.0
24 1/4	15 3/8	CDN PAC FRST	$16 1/8	15 1/2	16		2			−4.22	
22	13 1/2	CDN PAC LTD	$21 7/8	21 1/4	21 3/8	+1/8	628	0.32	1.5	−3.49	
18 1/8	11 3/4	CDN TIRE CLA	$17 5/8	17 1/8	17 1/4		140	0.40	2.3	1.16	14.9
19	14	CDN TIRE CP	$17 5/8	17 1/8	17 1/2	−1/4	1	0.40	2.3	0.77	22.7
24 7/8	20 1/4	CDN UTIL CLA	$24 1/2	24 3/8	24 3/8	+1/8	5	1.42	5.8	2.08	11.7
25	20 1/2	CDN UTIL CLB	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1/8	1	1.42	5.8	2.05	12.0
√57	38	CELANESE CDA	$57	56 1/2	57	+1/2	6	1.40	2.5	4.36	13.1
17 5/8	7 1/8	CFCF INC	$16 7/8	16 3/8	16 1/2	−1/2	9	0.10	0.6	1.06	15.6
275	105	CFS GROUP	240	240	240	−15	2	0.15	6.3	0.11	21.8
9 1/8	6 1/4	CGC INC	$7 1/4	7 1/4	7 1/4		6	0.20	2.8	0.17	42.6
380	225	CGI GROUP A	325	305	325	+15	4			0.16	20.3
16 1/2	400	CHATEAU STRS	$13 1/4	13	13 1/8	+3/8	1			2.38	5.5
19	12 1/4	CHAUVCO RES	$16 3/8	15	16 1/8	+1 1/2	652			0.63	26.0
59	1	CHESBAR RES	42	38	38	−3	30			−0.02	
√72 3/4	32 3/4	CHRYSLER CP	$72 3/4	69 1/8	69 7/8	+1/8	1	0.60‡	1.1	4.66‡	11.5
9 1/8	475	CIM ST LAW A	$9	8	9	+1	11			−0.53	
7	5 1/8	CINAR FILMS	$6 3/4	6 1/2	6 3/4	−1/8	10				
15	8 1/2	CINRAM LTD	$12 3/8	11 5/8	12 1/4	+3/8	23	0.12	1.0	0.94	13.0
195	108	CIRCO CR D95	175	174	175		11				
7 1/2	365	CIRCO CRAFT	$7 1/8	7	7 1/8		35			0.07	101.8
√26	15 1/2	CO-STEEL INC	$26	25	25 1/2	+1	108	0.32	1.3	0.41	62.2
495	310	COCA COL BEV	450	435	440		10	0.05	1.1	−0.97	
√11 3/4	9 1/8	COGECO CABLE	$11 3/4	11 1/8	11 1/2	−1/8	12				
√10 1/4	5 1/4	COGECO INC	$10 1/4	9 1/8	10 1/4	+1/4	26	0.08	0.8	0.06	170.8
68	19	COLERAINE RS	54	50	52	−2	450			−0.13	
300	100	COLORTECH	300	300	300		*			0.06	49.9
270	90	COLORTECH A	240	235	240		12			−0.25	
20 3/4	13 7/8	COMINCO LTD	$16 5/8	14 7/8	16 1/8	+1 1/8	86			−0.82	
25 7/8	24	COMINCO PR A	$24 1/2	24	24	−1 7/8	1	2.00	8.3		
13	9 1/4	COMM SATLLTE	$9 7/8	9 3/8	9 7/8	+1/4	1	0.20	2.0	0.32	30.9
70	8	COMPUTERTIME	55	50	50	+3	11			−0.13	
245	13	CONS ABITIBI	110	95	110	+5	42			−0.02	
42	15	CONS OASIS R	41	34	38	−1	157				
7 1/4	5	CONSOLTX GRP	$6 1/2	6 1/4	6 1/4	−1/4	17				
√18 1/4	14 1/2	CONSUMRS GAS	$18 1/4	17 3/4	18	+1/8	20	0.94	5.2		
310	210	CONT PHARM A	295	285	295	+5	68	0.05	1.7	0.98	3.0
300	215	CONT PHARM B	275	275	275	+5	1			0.15	18.3
124	45	CONTL PREC	100	90	90	−10	59			−0.03	
53 1/2	44 1/2	CORBY DIS A	$50 1/2	50	50 1/2	+1 1/2	*	1.12	2.2	4.88	10.3
52	43 1/8	CORBY DIS B	$49	47 1/2	49	−2	6	1.12	2.3	2.02	24.3
225	170	COSCIENT GRP	205	205	205	−10	1	0.02	1.0	0.08	26.8
√49 1/2	9 5/8	COTT CORP	$49 1/2	46	46 1/2	−2 3/4	20	0.08	0.2	0.71	65.5
√640	325	CP APPN DC95	$640	600	640	+20	2				
6 1/8	365	CP FORES 1IR	435	405	435	+15	252				
80	9	CRISTOBAL RS	48	45	45	−1	20				
23 3/4	12 7/8	CROWNX $2.00	$23 3/4	23 1/2	23 3/4	+1/4	2	2.00	8.4		
10 1/2	340	CROWNX INC	$10 1/2	9 3/4	10 1/2	+7/8	302			−1.05	
5 3/8	160	CROWNX INC A	$5 3/8	485	5 1/8	+28	508	0.30	5.9	−0.49	
21 1/8	8	CROWNX SER 1	$20	19 7/8	20		12	1.38	6.9		
20 1/2	8	CROWNX WT

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
115	41	DMR GRP NV94	80	75	75	−5	33				
31¼	17¾	DOFASCO $2.6	$29½	28⅞	29½	+⅝	14	2.60	8.8		
85	20	DOFASCO AP94	85	36	75	+35	137				
√18¼	7¼	DOFASCO INC	$18¼	16¾	18⅛	+1⅛	205			−2.89	
11⅞	6¼	DOM TEXTILE	$11⅜	11	11	−¼	252			0.68	16.2
14½	11¼	DOMCO LTD	$12½	11⅞	11⅞	−⅛	1	0.35	2.9	1.14	10.4
7½	420	DOMTAR INC	$6⅝	6⅜	6½		53			−1.11	
14¼	11	DOMTAR PR B	$14	13½	14		22	1.21	8.6		
21	13	DONAHUE CL A	$20½	20¼	20½	+¼	40				
6	75	DONAHUE D94	$5⅛	5	5⅛	+⅛	8				
22	12⅝	DONOHUE CL-B	$21⅛	21⅛	21⅛	−⅛	*			−1.54	
14	8⅝	DOREL CL B	$11⅜	11⅛	11⅛		52				
13⅝	8½	DOREL IND A	$11¼	11	11	−⅜	71			0.31	35.5
100	37	DRAMEX CLA	80	80	80	+5	6			−0.11	
8⅝	275	DUNDEE CL A	$7½	7	7¼		103				
315	97	DYLEX LTD A	156	135	156	+11	235			0.51	3.1
E/F											
12	5½	EAGLE PRECIS	$11½	11	11	−½	2	0.15	1.4	0.86	12.8
18⅝	5⅛	ECHO BAY MNS	$16½	15¼	15⅝	+⅜	47	0.07‡	0.6	−0.27‡	
210	10	ECUDOR MNS	155	130	140	−5	37				
14⅞	√12⅝	EICON TECH	$14	12⅝	13⅞	+⅛	230				
18	10½	ELAN ENERGY	$13⅝	12¾	12¾	−1	55			0.50	25.5
9½	6⅜	EMCO LTD	$9	8¾	9	+⅜	2			−0.37	
415	235	ENERPLS RY-G	370	340	370	+20	22	0.52	14.1		
420	225	ENERPLS TR-G	380	345	365	+15	89	0.52	14.2		
180	120	EQUITY INV A	175	175	175	−3	13				
√235	110	EQUITY INVST	235	210	235	+30	2				
√134	30	ESPALAU INC	134	125	125	+5	59	0.06	4.8	−0.07	
6½	315	ETAC SALES	$5¼	5⅛	5¼		73	0.24	4.6	−0.20	
35	5	EXPL ABIOR	28	24	27	+1	82				
89	5	FAIRSTAR EXP	56	35	56	+6	26				
300	110	FALCONB GOLD	294	275	285	+10	33	0.05	1.8	0.36	7.9
17⅛	12¼	FID DESJ SR1	$14½	14	14¼	+¼	5	1.17	8.2		
18¾	10⅝	FINNING LTD	$18¼	18	18		122	0.12	0.7	0.17	105.9
6⅛	480	FLET CDA N93	495	490	495	+10	6				
√280	135	FLETCHR CHLG	280	265	280	+20	7	0.05	1.8	0.24	11.7
22⅛	14⅜	FLETCHR CLA	$18⅛	⅜	18		219			−0.41	
27⅜	23⅝	FLETCHR 2 B	$27¼	27¼	27¼	−⅛	1	2.35	8.6		
√9⅝	6	FONDS C QUE	$9⅝	9⅜	9½		25				
7⅜	√6⅞	FONOROLA INC	$7	6⅞	6⅞	−¼	6				
27	2	FORBEX INC	12	9	12	+2	8				
130	35	FORESBEC A	110	105	106	+1	23			0.15	7.1
12	85	FOREX GR	$11⅞	11	11¼	−¼	16			0.92	12.2
300	150	FOREX GR PR	240	240	240	−10	2				
28⅝	22½	FORTIS INC	$27¾	27¼	27⅝		27	1.52	5.5	2.52	11.0
20¾	14½	FOUR SEASONS	$17¾	17½	17½		5	0.11	0.6	0.32	54.7
440	275	FPI LIMITED	315	310	310	−5	1			−0.14	
375	173	FREEWEST RES	370	345	345	−20	42			−0.12	
G/H											
49	20	GASPESIE EX	30	29	29	−2	36				
12¾	10	GAZ METRO UN	$12½	12	12⅜	+½	120	1.15	9.3		
5⅜	25	GENTRA INC	43	37	43	+6	205			1.70	0.3
19¼	175	GENTRA SER D	270	250	270	+10	*				
13	4	GLD BRIAR MN	6	5	6	+1	249				
16⅝	5⅜	GLDN STAR RS	$16½	15½	15¾	+½	12			−0.07	
70	20	GLOBEX MNG	43	38	38	+3	5			−0.05	
9	230	GOLDCORP A	$8¾	8½	8⅝	+⅝	4			0.12	71.9
√6⅝	105	GOLDEX MINES	$6⅝	5	6⅜	+1⅛	28				
14⅛	6¼	GOLDN KNIGHT	$10⅝	10¼	10⅜	+½	1			0.16	66.4
5⅞	385	GOODFELLOW	$5	465	5	+35	11	0.12	2.4	0.48	10.4
69	24	GOTHIC RES	50	45	50	+9	35			−0.07	
275	130	GOYETTE INC	275	260	265	−6	5			0.29	9.1
26	24	GR L $1.875	$24¾	24¼	24¼	−½	1	1.88	7.7		
8¼	450	GR LAUR B	$8¾	8	8¼	−¼	242	0.28	3.4	0.60	13.7
26⅛	24½	GR-W LIF 745	$26⅞	26⅝	26⅝	+¼	4	2.45	9.2		
8⅛	√5⅛	GRILLI PTY A	$5¾	5⅛	5¾	+¼	1			0.14	41.1
7¾	6⅜	GRILLI PTY B	$6⅜	6⅜	6⅜	−⅛	*				
270	30	GROUPE BOCEN	160	150	155	+5	7			−0.19	
√19⅞	13½	GRT W LIFECO	$19⅞	19½	19⅞	+⅛	6	0.60	3.0	1.26	15.8
26¼	24⅝	GRT-W LIF 75	$26¾	26½	26⅝	+⅛	4	1.88	7.0		
12⅛	7	GTC TRNSCN A	$12	11½	11⅜	−⅛	92	0.10	0.9		
12¼	7¼	GTC TRNSCN B	$11⅞	11½	11½	−⅜	81	0.10	0.9	0.53	21.7
5⅜	375	GUILLEVIN A	415	410	415	+15	1			−0.28	
5⅞	280	GULF CDA RES	$5¼	490	5	−⅜	27			−2.10	
360	175	GULF RES SR1	345	340	345	+15	19				
5⅝	375	HARTCO ENTRP	$5⅛	5⅛	5⅛	+⅛	2	0.13	2.4	0.39	13.1
13½	5	HEES INTL BC	$12⅜	12	12⅛	+¼	26	0.98	8.1	0.20	60.6
15¾	6¾	HEMLO GOLD	$13	12⅜	12½		65	0.20	1.6	0.16	78.1
340	185	HEROUX INC	280	225	280	+55	42			0.01	280.0
14⅛	9	HOLLINGER	$12⅝	12⅛	12½	−¼	3	0.40	3.2	1.12	11.2
50	15	HONCO INC	36	36	36		14			0.08	4.5
17⅛	8⅝	HORSHAM(THE)	$17¼	16⅛	17	+1⅛	21	0.05‡	0.4	0.41	41.5
225	175	HUBBARD HLDG	220	210	215	+5	12	0.20	9.3	0.17	12.6
38	25⅜	HUD BAY CO	$36¼	36	36	+¼	3	0.80	2.2	2.50	14.4
24¼	12½	HUDSON B IR	$22½	22⅛	22¼	+½	387	0.80	3.6		
110	31	HYPOCRAT	70	63	63	−2	74			0.05	11.5
I/J											
88½	53¼	IBM	$60	56½	58½		7	1.00‡	2.2	−13.65‡	
195	85	IDEAL MEDAL	145	135	138	+3	3			−0.63	
160	60	IGLOO VIKSKI	135	125	130	+5	2	0.05	3.8	0.17	7.6
41⅝	34¼	IMASCO LTD	$39⅝	38¾	39⅝	+⅞	74	1.48	3.7	3.00	13.2
330	210	IMMEDIA INFO	315	305	315	+5	21			−0.13	
50⅜	39⅞	IMPERIAL OIL	$49⅞	48½	48⅝	−1⅜	181	1.80	3.7	2.39	20.3
31⅛	23⅛	INCO LTD	$28	26½	27	+¼	396	0.40‡	1.9	2.35‡	8.8
√76	25	INT ALLIANCE	76	70	70	+5	61				
124	26	INTER-ROCK	90	85	90		10	0.35	38.9		
140	40	INTERMONT EX	64	57	60	+2	136			−0.02	
30⅛	22	INTERPR PIPE	$30¼	29¾	30	+⅛	45	2.00	6.7	1.76	17.0
16	8¾	INTRAWEST CP	$15¼	15	15¼	+⅛	3	0.24	1.6	1.15	13.3
14⅜	7	INVERNESS PT	$14⅛	13⅝	13⅝	−⅜	2			0.42	32.4
7⅞	5	IPL INC	$6¼	6¼	6¼	−¼	*	0.09	1.4	0.44	14.2
7½	5¼	IRWIN TOY V	$5½	5⅜	5⅜	−⅛	2	0.20	3.7	0.29	18.5
24	17½	ISLAND TEL	$23½	23	23⅜	+½	2	1.16	5.0	1.93	12.1
16¾	5¼	IVACO $2.00	$16¾	16	16½	+½	7				
17½	6	IVACO $2.25	$17	16¼	16⅝	+⅜	2				
√6¾	160	IVACO INC A	$6¾	5⅜	6½	+⅞	27			−0.99	
√6	165	IVACO INC B	$6	5⅜	6	+⅜	3			−3.33	
√20	8⅝	IVACO SER 4	$20	17¾	19⅛	+1⅛	7				
17	5¼	IVACO 2ND-$2	$16½	15¾	16½	+⅝	9				
15	5	J A G LTEE	9	7	7		76				
17½	12⅛	JANNOCK LTD	$17	16⅞	16⅞		5	0.80	4.7	0.93	18.1
√16⅜	13⅝	JANNOCK 8%	$16⅜	16⅜	16⅜	+⅜	1	1.20	7.3		
16¾	√12	JEAN COUTU A	$13⅝	12	13⅜	+⅞	1082	0.12	0.9	0.74	18.1
28	10	JILBEY EXP	25	18	18	+1	52			−0.00	
11½	293	JORDAN PET A	$9	8⅝	9	−⅛	5			0.20	45.0
6¼	255	JOURNEYS END	330	320	320	−10	3			−1.66	
K/L											
8¾	7½	KAUFEL GRP A	$8⅜	8¼	8¼	−⅜	10			0.32	25.8
8¾	5	KAUFEL GRP B	$8⅜	8⅜	8⅜	−¼	75			0.29	28.9
18	3	KIMEX (RES)	11	10	10	−2	122				
290	25	KNOWLDG HS	165	150	160	−25	21			0.01	123.1
395	230	KWG RESOURCE	315	305	305	−10	237			−0.06	
12⅜	7⅝	LABATT J IR	$9⅞	8⅝	8⅝	−¼	111	0.82	9.5		
29¼	21⅞	LABATT JOHN	$23⅝	23	23¼	+⅛	44	0.82	3.5	−1.13	
13⅝	5⅜	LAC MINERALS	$10⅛	9½	9⅝		358	0.13	1.3	0.06	160.4
√28¾	16¾	LAFARG C PRE	$28¾	26	26	−1¾	106	0.38	1.5		
√28½	15¾	LAFARGE CORP	$28½	28¼	28¼	+1¼	51	0.30‡	1.4	−0.90‡	
12	7¼	LAIDLW INC A	$8⅜	7⅞	8	+¼	28	0.16	2.0	−1.05	
12⅛	7⅛	LAIDLW INC B	$8¼	7¾	7⅞	+⅛	223	0.16	2.0	−1.41	
6¼	310	LAKEWOOD EN	390	365	390	+5	59	0.71	18.1		
230	130	LAMBRT SOMEC	130	130	130		12			0.07	18.6
405	235	LAPERRIERE &	305	280	280	−25	11	0.10	3.6	−0.79	
365	220	LAPIERRE CLA	305	300	305	+5	8				
160	65	LAPIERRE D95	90	90	90	+15	3				
350	250	LASMO PLC	265	265	265	−5	6	0.02	0.7	−0.17	
11½	9¼	LASSONDE A	$10⅛	9⅞	10⅛	+⅛	5	0.19	1.9	0.68	14.9
285	100	LAUR BK FB96	110	105	110		4				
27¾	25¼	LAUR BNK SR6	$27¼	26⅞	26⅞	−⅛	3	2.19	8.1		
10	8½	LAWSON MAR A	$9	8⅞	8⅞	+¼	6	0.40	4.5	−0.71	

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

Les titres transigés à la **Bourse de Toronto** et à la **Bourse de Montréal** sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies. Vous retrouverez uniquement les titres qui ont été transigés lors de la semaine dernière.

De gauche à droite, les colonnes indiquent : le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le dernier dividende sur une base annuelle en argent, le rendement de ce dividende, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5 $ sont indiqués en cents ; ceux de 5 $ et plus sont en huitième.

Le symbole (‡) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en $US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (√) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines

Abréviations :
RT ou RTS : droit(s) de souscription
WT : bon de souscription
PR : action privilégiée
CL : suivi des lettres A, B, X, ou Y détermine la caté gorie d'actions

Source : Corporation FR1

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
275	50	LEADER INDUS	240	230	230		12			0.18	12.8
75	40	LESSARD INC	55	55	55	−1	4			−0.45	
265	180	LGS GRP CLA	200	181	200	+20	8	0.04	2.0	0.09	22.0
140	61	LIXOR INC	105	95	101	+1	78				
23⅞	17	LOBLAW CO	$21¾	21¼	21¼	−⅜	1	0.24	1.1	1.08	19.7
33⅞	21	LOEWEN GROUP	$32	31½	31½	−½	17	0.03	0.1	0.92	34.2
290	30	LOGIBEC GRPE	275	235	265	+25	151			0.19	13.9
√25¼	18½	LONDON INSUR	$25¼	24⅝	25	+⅜	30	1.30	5.2	2.70	9.3
20¼	14	LONDON PFD A	$19½	19¼	19¼	+⅛	12	1.17	6.1		
√26¼	21½	LONDON 7.25	$26¼	25¾	26	+⅛	13	1.81	7.0		
42	19	LOUBEL EXPL	37	32	34	+2	67				
330	8	LOUVEM M(LA)	44	40	40	−1	137	0.11	26.8	−0.19	
√340	100	LSI LOGI CDA	340	255	315	+70	307			0.21	15.0
13	9	LYNX EN B	$9¾	9¼	9¼	+¼	1				
42	6	LYON LAKE MN	30	26	29	+1	77			−0.07	
M/N											
7	310	M-CORP INC	$6⅞	6⅝	6⅝	−⅛	9			−2.69	
495	70	MAAX DEC94	455	440	440		2				
11⅝	5⅛	MAAX INC	$10¾	10½	10¾		11			0.54	19.9
225	100	MABAIE INC	142	142	142		1			−0.37	

Mackenzie

DIVERSIFICATION, SÉCURITÉ, GESTION PROFESSIONELLE

Des fonds mutuels disponibles par l'entremise de Maurice Desrosiers, Solanges Guillemette et François Côté chez Lévesque Beaubien Geoffrion au (819) 758-3191 ou 1-800-567-7567

Mackenzie *La façon moderne d'investir*

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
12¾	10⅞	MACLEAN HUNT	$12½	11⅞	11⅞	−½	918	0.25	2.1	0.10	118.7
23⅝	15⅝	MACMILLAN BL	$21	20½	20½	−⅜	128	0.60	2.9	0.26	78.8
13⅛	7	MACMILLAN IR	$10⅜	10¼	10⅜	−⅛	109	0.60	5.8		
105	50	MACYRO GRP	70	70	70		5	0.10	14.3	−0.20	
√59½	24⅞	MAGNA INTL A	$59½	54⅝	54⅝	−3⅜	39	0.60	1.1	3.09	17.7
80	60	MALETTE DC96	80	60	75		54				
12⅜	6¼	MALETTE INC	$9¼	8¾	9	−¼	6	0.20	2.2	−0.63	
475	420	MALETTE QUE	475	420	420		62				
14¾	12⅜	MAPLE LEAF	$13¼	13	13¼	+¼	68	0.38	2.9	0.79	16.8
20⅜	14¾	MARITIM ELEC	$19⅞	18¾	19⅞	+1⅛	1	0.96	4.8	1.95	10.2
√23⅝	18⅞	MARITIME T&T	$23⅝	22¾	23	+½	20	1.24	5.4	1.94	11.9
√365	235	MARKBOROUGH	365	350	350		3			0.14	25.0
250	60	MARSHLL ST A	235	225	225	+5	13			−2.62	
255	60	MARSHLL ST B	250	230	230		27			−0.38	
160	85	MATCO RAVARY	108	106	106	−2	30			0.13	8.2
198	57	MAZARIN INC	194	161	175	+20	1770				
57	19	MENORA RES	30	27	28	−2	56			−0.04	
15	2	MESSEGUAY MN	7	6	6		182				
11¼	7¼	METHANEX CP	$11¼	10⅝	10⅝	−⅝	238			−0.95	
11	7¾	METRO-RICH A	$10¾	10⅜	10⅜		54			0.49	21.7
450	145	MICRO TEM N	445	405	405	−10	161			0.15	27.0
√11½	5¾	MIDLND WALWN	$11½	10⅜	10⅞	+⅛	72			0.97	11.2
14	3	MIMISKA A	8	8	8		10				
28	3	MIRANDOR CLA	25	21	22	−2	151				
80	5	MISPEC RES	45	25	45	+10	127				
13⅜	√10¾	MITCHELL A	$11¼	10¾	10¾	−¾	1	0.17	1.6	−1.21	
24⅜	16⅞	MITEL $2.00	$24⅛	23¾	24⅛	+⅛	3	2.00	8.3		
12	168	MITEL CORP	$11⅛	9½	9⅝	−1⅛	303			0.11	87.5
89	8	MNS DU NORD	69	64	65	−5	101				
30⅜	22⅛	MOLSON CO A	$28⅛	26½	26⅞	−1¼	155	0.72	2.7	2.72	9.9
29½	22¾	MOLSON CO B	$28⅛	26¾	26¾	−1⅜	2	0.72	2.7	−1.12	
34	30	MONTEREY A	30	30	30	−4	1			−0.03	
√26⅝	18	MOORE CORP	$26⅝	25½	26⅛	+⅝	174	0.94‡	4.7	1.19‡	16.8
7	475	MORGAN HYDRO	$6	5¾	5¾	−½	127				
62½	55	MRRM INC	$60½	60½	60½	+3⅜	*	3.00	5.0	5.59	10.8
285	20	MSV RES A	240	225	230	−5	155			0.01	255.6
√19	16⅞	MULTIBANC PR	$19	19	19	+1¼	10	1.22	6.4		
25	6	N A RARE MET	13	10	12	+3	43			−0.23	
√155	150	NATL BK SPEC	155	155	155	+5	5				
27½	23¾	NATL BK SR10	$27	26½	27	+⅛	11	2.19	8.1		
26⅜	22	NATL BK SR11	$26¼	26	26¼	+⅛	21	2.00	7.6		
27⅜	24½	NATL BNK SR9	$27⅛	27	27⅛	−⅛	5	2.38	8.8		
240	100	NATL SEA PRD	140	130	130	−5	10			−1.24	
15	6	NEW GOLDCORE	13	13	13	−2	7				
√85	26	NEW TOTAL	85	70	85	+25	8			0.03	27.1
7⅞	6½	NFLD LT 5.5	$7½	7½	7½		*	0.55	7.3		
10	8½	NFLD LT 725	$9½	9½	9½	+⅝	*	0.73	7.6		
80	14	NORA EXPLOR	39	32	36	+1	27				
144	27	NORAMCO MN	90	75	90	+10	24			0.08	11.3
12	6¼	NORANDA FOR	$11	10⅝	10⅝	−⅛	1852	0.40	3.8	0.76	14.0
23¼	14⅞	NORANDA INC	$21⅞	20⅞	20⅞	−1	194	1.00	4.8	−0.51	
18½	16¾	NORANDA PEAC	$17¾	17¾	17¾		1	0.95	5.4		
23⅞	17⅛	NORANDA 6% E	$22¼	21¾	21¾	−¾	6	1.20	5.5		
25	17¾	NORANDA 7.75	$24½	24½	24½		*	1.94	7.9		
22½	14¾	NORCEN ENRGY	$21¼	20¾	20¾	−⅝	43	0.60	2.9	0.49	42.3

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
40	13	NORMABEC RES	18	18	18	+3	5				
260	60	NORTHGATE EX	150	150	150		1	0.50	33.3	−0.32	
25	17	NORTHW SPORT	$24½	24½	24½		*	0.30	1.2	1.20	20.4
10½	10¼	NORWALL GRP	$10½	10½	10½		5				
10	8⅜	NOVA CORP	$9¼	8⅞	9	−⅛	402	0.24	2.7	−1.87	
√13	10⅜	NOVA SC PWR	$13	12⅝	12⅞	+¼	159	0.75	5.8		
35	15	NOVA-COGESCO	25	25	25		8			−0.16	
√7	1	NOVATRON INF	7	7	7	+3	30			−0.56	
70	45	NOVEDER INC	62	61	61	−1	29				
425	270	NOVICOURT	370	360	360	−15	85				
17¼	9¾	NRTH CDN OIL	$15⅝	15⅛	15⅛	−⅛	77	0.20	1.3	0.47	32.2
25	20¼	NRTH CDN SR6	$24½	24½	24½	+¾	*	2.00	8.2		
58⅜	27⅝	NRTHN TELE	$36⅞	34¼	35¼	−⅜	279	0.36‡	1.3	−2.35‡	
9⅛	5¼	NUMAC ENERGY	$9	8⅝	8⅝	−¼	203			0.08	107.8
O/P											
15⅜	6⅜	OCELOT EN B	$12⅝	12⅝	12⅝	−¼	2			0.28	45.1
8⅜	170	OCELOT JN95	$7⅛	6½	6½	−1⅛	9				
100	60	OLCO PETR A	85	78	78	−7	20			0.02	39.0
350	190	ONDAATJE CP	305	295	300	−5	47			−1.00	
16⅜	7¼	ONEX CORP	$16	15⅜	16	−⅛	1	0.40	2.5	0.45	35.6
42	15	ORBITE CL A	22	18	18	−4	47				
20	7	OREX INC	16	14	15	+3	153				
19	8	ORIENT RES	9	8	9		80				
145	53	ORLEANS RES	116	110	116	+6	115				
38	10	ORMICO EXPL	26	23	26	+2	97				
25¼	21	OSHAWA GRP A	$24	23¼	23¼	−½	100	0.48	2.1	1.25	18.6
18⅜	13½	PACIF FOREST	$17¼	16⅞	17¼	−¼	12				
√47¼	27½	PANCDN PETE	$47¼	45¾	46½	+1	18	0.80	1.7	1.88	24.7
440	245	PANTORAMA IN	330	320	330	+10	4	0.22	6.7	0.30	11.0
6¼	√370	PARK MEDIT	425	370	385	−25	142				
10	1	PARQUET RES	6	3	6	+1	113			0.01	5.5
6⅛	275	PEERLESS CPT	$5	450	485	+20	9			−0.51	
36	15¾	PEGASUS GOLD	$30½	27¾	29½	+1	51	0.10‡	0.4	−0.37	
13⅛	7⅛	PETRO-CANADA	$12⅞	12¼	12½	−½	90	0.13	1.0	0.15	83.3
32	10	PETRO-GASPE	21	21	21	+1	3				
12¼	√6½	PHILIP ENVIR	$7	6½	6½	−⅜	395			0.51	12.7
√32⅜	12⅛	PLACER DOME	$32⅜	29¼	31⅞	+2	919	0.26‡	1.1	2.33	13.7
5⅛	165	PLASTIBEC	475	450	475	+20	34			0.23	20.7
10⅝	430	POCO PETROL	$9⅛	8⅝	8¾	−½	46			−0.20	
27½	23⅛	POTASH SASK	$25½	25	25⅛	−¼	26	0.72	2.9	1.48	17.0
20	14¾	POWER CORP	$20	18⅞	19⅝	+⅛	144	0.70	3.6	0.91	21.6
√29⅝	19½	POWER FINCL	$29⅝	28½	29⅝	+⅞	6	0.80	2.7	1.58	18.8
14

MONTRÉAL

Revue de la semaine terminée le 22 octobre 1993

11	7 1/8	TEMBEC INC A	$8 3/8	8 1/8	8 1/4		5			-2.57	
22	13	TERRES NOIRE	22	20	22	+2	5			0.08	2.7
17	12 3/4	THOMSON CORP	$16 5/8	15 3/4	15 3/4	-1	255	0.45 ‡	3.7	0.39	40.4
√300	240	THOMSON SPEC	300	300	300	+40	1				
160	80	TIE TELE CDA	130	125	130	+5	4			0.12	10.8
65	35	TIMMINCO LTD	59	55	59	+4	5			-0.76	
310	95	TIOMIN RES	285	265	280		109				
115	20	TOLGECO GRPE	90	80	90		49			0.04	22.5
24 1/2	21 1/8	TORSTAR CLB	$22 1/2	22	22 3/8	+3/8	8	0.84	3.8	1.21	18.5
√15 5/8	5 1/4	TOTAL PETE	$15 5/8	15	15 5/8	+1 5/8	9			0.60 ‡	20.0
21 7/8	16 1/4	TR-CDA P NEW	$20 7/8	19 7/8	20	-1/8	133	0.84	4.2		
19 1/2	17	TR-CDA P PRB	$19 3/8	19 1/4	19 3/8		56	1.25	6.5		
47	38	TR-CDA P 280	$44 1/2	44 1/8	44 1/8	-1/8	*	2.80	6.3		
19 5/8	14 5/8	TRANS MTN P	$17 3/4	17 3/4	17 3/4		7	0.96	5.4	0.83	21.4
15 1/2	12 5/8	TRANSALTA CP	$15 1/4	14 7/8	15		234	0.98	6.5	1.20	12.5
8	250	TRANSAT A.T.	320	300	300	-20	68			-0.31	
300	85	TRIDEL ENTRP	105	97	103	+3	26			-11.35	
6 3/8	163	TRILON F A	235	225	225	-4	15	0.30	13.3	0.44	5.1
9 1/4	7 3/4	TRILON F PR3	$9 3/4	9 3/4	9 1/4		123	1.17	12.0		
17 3/8	7 3/4	TRIMAC LTD	$16 3/8	16	16 3/8	+5/8	6	0.12	0.7	0.83	19.7
√39 1/2	17 1/8	TRIMARK FINL	$39 1/2	34	37	+2	32	0.20	0.5	0.40	92.5
370	42	TRITON CDA	279	267	267	-12	13			-0.01	
315	68	TRIZEC CP A	89	70	71	-19	1037			0.15	4.7
320	√73	TRIZEC CP B	94	73	75	-20	41			0.17	4.4
9 1/2	280	TRIZEC SR 4	345	300	300	-80	68	1.22	40.6		
7 1/2	270	TRIZEC SR 6	305	300	305	-95	1	1.30	42.5		
220	102	TRUSTCO DESJ	200	200	200	-10	*			-2.41	
12	√20	TRUSTCO G PR	35	20	21	-19	108				
245	8	TRUSTCO GNRL	15	11	15	+4	13			-3.73	
7 1/2	235	TVX GOLD INC	$7 1/2	6 5/8	6 7/8	+1/4	451			0.09	76.4
10 5/8	6 3/4	UNIVA INC	$7 7/8	7 1/2	7 1/2	-3/8	91	0.28	3.7	0.17	44.1
√25 3/8	21 3/4	UNIVA SER 1	$25 3/8	25	25 1/8		28	2.00	8.0		
7	400	UTD WESTBRNE	$5 3/4	480	5 3/4	+80	51			-0.25	
14	9 1/4	VAN HOUTTE	$13 1/2	13	13 1/2	+3/8	2	0.14	1.0	0.62	21.8
30	7	VANQUELIN A	24	18	24	-1	27				
29	15 5/8	VIDEOTRON	$28 1/4	26 1/2	26 7/8	-1 1/8	261	0.12	0.4	0.25	107.5
52	29	VIOR MIN(LA)	35	33	34	-1	70			-0.13	
89	46	VIRGINIA GLD	67	65	65	+4	20				
85	10	VISIONTRN A	65	55	55	-1	16			0.04	13.8
77	9	YORBEAU R A	62	59	60	-2	93			-0.03	
√13 1/8	413	20-20 FINCL	$13 1/8	12 1/4	12 5/8	+3/8	42	0.12	1.0		

U/V

W/X

Y/Z

TORONTO

Revue de la semaine terminée le 22 octobre 1993

Les gagnants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
BCE INC WT	2739	385	252	355	+94	36.0
SLATER 7%SR1	1	√$12 7/8	12 7/8	12 7/8	+3 3/8	35.5
TECSYN 1STPR	257	√$7	5	6 3/4	+1 3/4	35.0
TECSYN INTL	1902	√147	100	135	+33	32.4
WHEATON RIV	1121	√410	300	370	+85	29.8
CABLESHARE B	2	160	125	160	+35	28.0
SOFTKEY SFTW	2076	$6 1/4	√410	5 1/2	+120	27.9
LSI LOGI CDA	1340	√340	250	315	+65	26.0
STARREX MNG	8	170	140	170	+35	25.9
LEHNDORFF UN	1	√125	125	125	+25	25.0

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les perdants

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
PLATINOVA AS	195	340	250	250	-90	-26.5
ELAN DEC93	110	445	350	385	-115	-23.0
METALL MY98	*	155	155	155	-45	-22.5
WMX TECHNOL	1	$32 1/2	√31 3/8	31 3/8	-8 5/8	-21.6
TRIZEC SR 4	63	380	300	315	-85	-21.3
PLATINOVA SP	448	355	260	260	-65	-20.0
TRIZEC SR 6	21	375	300	300	-75	-20.0
SUDBURY CONT	*	160	160	160	-40	-20.0
ASBESTOS CP	2	$45 5/8	41	43	-9	-17.3
NEWBRDGE NTW	559	$92 1/4	75 3/4	76	-14 3/4	-16.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

Les plus actifs

Compagnie	Vol. (000)	Haut ($)	Bas ($)	Ferm. ($)	Var. en ($)	Var. en (%)
LAC MINERALS	9135	$10 1/8	9 1/2	9 5/8		
TVX GOLD INC	6674	√$7 5/8	6 1/2	6 7/8	+1/8	1.9
PLACER DOME	6352	√$32 1/2	29 3/4	31 7/8	+2 1/8	7.1
NOVA CORP	5642	$9 1/4	8 7/8	9 1/8	-1/8	-1.4
STELCO INC A	5195	√$6 7/8	5 3/8	6 3/8	+7/8	15.9
BCE INC	4269	$46	44 1/8	45 3/8	+5/8	1.4
AMER BARRICK	3765	$36	32 3/4	35 1/8	+2 1/4	6.8
BANK NOVA SC	3014	$29 1/2	28 1/4	28 3/8	-7/8	-3.0
ROYAL BK CDA	2871	$28	27 1/8	27 3/8	-5/8	-2.2
LAIDLW INC B	2847	$8 1/4	7 5/8	7 7/8	+1/4	3.3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI *Tableau : Les Affaires*

A/B

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
5 3/4	143	ABER RESOUR	310	260	280	-10	459			-0.15	
16	10 3/4	ABITIBI-PRCE	$11 3/8	11	11 1/4	+1/4	39			-2.69	
40	9	ACADIA MNRL	22	15	20	+5	115			0.03	6.7
11 3/8	8	ACC TELENTER	$10 7/8	10 1/2	10 1/2		14			0.27	38.9
330	160	ACCORD FINCL	295	285	285	-15	1	0.06	2.1	0.11	25.9
310	10	ACCUGRAPH A	280	255	270		41			-0.23	
13 3/4	460	ACKLANDS LTD	$13	12 1/4	12 1/2	-3/4	42			0.58	21.6
76	21	ADEX MINING	28	21	24	-3	337				
5 5/8	140	ADV GRAVIS	440	370	440	+55	159			-0.01	
7	6 7/8	ADVENTURE EL	$7	6 7/8	6 7/8		23				
√17	9 1/8	AGF MGMT BPR	$17	16	17	+1/2	67	0.48	2.8	0.55	30.9
19 1/4	470	AGNICO-EAGLE	$19 1/8	18 1/4	19	+3/4	781	0.10 ‡	0.7	0.24 ‡	60.7
9	6	AGRA IND A	$8 5/8	8 1/4	8 5/8	+7/8	3	0.14	1.6	-0.58	
9	5 3/4	AGRA IND B	$8 3/4	8 1/8	8 5/8	+5/8	381	0.16	1.9	0.11	78.4
490	410	AIM SAFETY	490	460	490	+30	21				
√13 3/4	9 7/8	AINSWRTH LUM	$13 3/4	12 3/4	13 5/8	+3/8	137				
490	220	AIR CANADA	470	445	455	+10	126			-2.64	
12 7/8	12	AIT ADV INFO	$12 5/8	12 1/8	12 1/2	+1/4	177				
5 7/8	90	AKITA DR CLA	$5 1/8	485	490	+10	150				
6	155	AKITA DR CLB	$5	5	5	-1/2	1				
28	19 1/2	ALCAN ALUM	$27 1/4	26 1/2	26 5/8	-1/8	1702	0.30 ‡	1.5	-0.66 ‡	
24 1/4	20	ALCAN SR 'C'	$22 3/4	22 1/2	22 5/8	-1/8	32	1.67	7.4		
25	21 3/4	ALCAN SR 'D'	$24	23 3/4	23 3/4	-1/8	7	1.53 ‡	6.4		
19 1/8	16	ALCAN SR 'E'	$18 1/2	17 5/8	18 1/8	+1/4	6	1.25	6.9		
320	153	ALGO GRP A	240	240	240	-15	1			0.10	24.0
13 1/4	9	ALGOMA CENT	$13	12 1/2	13	+1	1			1.96	6.6
√14	150	ALGOMA FN PR	$14	11 3/4	13 1/2	+1 3/4	87	1.38	10.2		
8 1/4	5 1/8	ALLELIX PHAR	$7 5/8	7 1/2	7 1/2		31			-0.67	
20 3/8	12	ALLIANCE COM	$12 7/8	12 1/2	12 1/2	-1/8	24			0.96	13.0
30	25 1/8	ALTA EGY 775	$29 3/8	27 3/4	28 1/2	-5/8	8	1.94	6.8		
14 1/2	10 1/2	ALTA ENER IR	$13 1/2	12 3/4	12 7/8	-5/8	168	0.35	2.7		
23 5/8	15 3/8	ALTA ENERGY	$22 5/8	21 3/4	21 7/8	-5/8	246	0.35	1.6	0.65	33.7
9 1/4	6 1/4	ALTA GENETIC	$8 1/4	8	8	-1/4	62			0.77	10.4
18 1/4	13 1/8	ALTA NAT GAS	$16 5/8	15 5/8	16 5/8	+7/8	312	0.68	4.1	0.43	38.7
138	13	ALTAI RES	97	85	89	-8	101			0.05	17.8
13 1/8	9 3/8	AMAX GOLD	$9 5/8	9 1/2	9 5/8	-1/4	1	0.08 ‡	1.1	-1.02	
36	17 1/4	AMER BARRICK	$36	32 3/4	35 1/8	+2 1/4	3765	0.08 ‡	0.3	0.77	45.6
70	21	AMER LEDUC	34	34	34		20			0.06	5.7
√8 7/8	175	ANCHOR LAMIN	$8 7/8	7 5/8	8 1/2	+1	84	0.04	0.5	0.39	21.8
35 1/8	11 1/2	ANDERSN EXPL	$32 3/8	30 1/4	30 1/4	-2 1/4	224			0.44	68.8
15	10 1/2	ANDRES WNS A	$11 1/2	11	11	-1/2	5	0.60	5.4	1.02	10.8
√38	34	ANG-C TEL265	$38	37 1/2	38	+1/2	2	2.65	7.0		
41	36 1/2	ANG-C TEL290	$39 1/2	39 1/2	39 1/2	-1/2	*	2.90	7.3		
44 1/2	39	ANG-C TEL315	$44 1/2	44 1/2	44 1/2	+1	2	3.15	7.1		
31 3/4	27	ANG-C TEL4.5	$31 1/2	31 1/2	31 1/2	+1/2	*	2.25	7.1		
282	42	ANTARES MNG	125	110	110	+10	27			-0.23	
203	145	APPLIED CARB	177	165	170	+3	44				
18 1/8	10 1/2	ARCHER RES	$17 1/4	16 3/4	17 1/4		149			0.38	45.4
39	33 1/8	ARGUS 260PRA	$36 3/8	36 3/8	36 3/8	-2 5/8	*	2.60	7.1		
√38	30	ARGUS 270PRB	$38	36 1/2	37 1/8	+1/8	1	2.70	7.3		
380	144	ARIMETCO INT	170	160	160	-10	127			0.03	53.3
85	18	ARMBRO ENT	20	18	19		112			-3.61	
230	31	ARROWLINK CP	185	170	175	-11	48			-0.09	
59	9	ASBESTOS CP	$45 5/8	41	43	-9	2			0.04	
140	√95	ASCENTEX EN	105	95	105	+3	17				
√19 1/2	11 1/2	ASTRAL INC A	$19 1/2	19	19 1/2	+1/2	9	0.30	1.5	0.68	28.7
√15 3/8	11	ATCO LTD I	$15 3/8	15	15 3/8	+1/4	92	0.24	1.6	1.62	9.5
15 3/8	11 3/8	ATCO LTD II	$15 3/8	15 1/8	15 1/4	-1/8	4	0.24	1.6	-1.08	
7	350	ATCOR RES A	$5 7/8	5 3/8	5 1/2	-1/8	43			0.24	22.9
7	360	ATCOR RES B	$5 3/8	5 3/8	5 3/8		1				
190	10	ATHABASK GLD	180	145	150	-23	669				
26	22 1/4	ATL SHOP 925	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	-3/4	1	2.31	9.4		
180	47	ATLAN GOLD	130	115	122	+5	149			-0.07	
270	52	ATLANTIS RES	200	180	192	+2	186			0.12	16.0
18 1/2	15 1/2	AULT FOODS	$18 1/2	18	18 1/2	+1/8	193	0.60	3.2	1.01	18.3
485	245	AUR RESOURCE	445	435	440		91			-0.21	
109	17	AURIZON MNS	97	90	95	+2	230			-0.26	
425	180	AZCO MINING	355	325	350		423				
395	250	AZTEC RES	310	300	300	-5	38				
181	117	B C BANCORP	140	130	133	+3	122			0.05	26.6
27	25 3/8	B C RAIL PR	$26 3/4	26 1/8	26 3/4	+1/2	15	2.31	8.6		
11 5/8	8 1/4	B C SUGAR A	$9 5/8	9 1/4	9 1/2		106	0.40	4.2	0.73	13.0
200	100	BAJA GOLD	125	110	115		10			-0.27	
√210	112	BALLARD JN97	210	210	210	+5	1				
8	5 1/4	BALLARD PWR	$7 1/2	7 1/4	7 1/4	-1/4	11				
7	255	BALLISTIC EN	$5 1/8	490	490	-23	176				
16 3/4	7	BANISTER INC	$15 3/8	14 3/4	15	-3/8	87			1.21	12.4
31 1/4	28	BANK MTL SR1	$30 3/4	30 1/2	30 1/2	+1/8	81	2.25	7.4		
27 3/4	25 1/4	BANK MTL SR2	$27 1/2	27	27 1/2	+3/8	40	1.69 ‡	6.1		
29 1/2	26 7/8	BANK MTL SR4	$29	28 5/8	28 3/4	-1/8	25	2.25	7.8		
22 5/8	20 1/2	BANK N SC PR	$22 1/2	22 1/4	22 1/4	-1/4	5	1.17	5.3		
29 1/2	21 7/8	BANK NOVA SC	$29 1/2	28 1/4	28 3/8	-1/8	3014	1.12	3.9	2.90	9.8
28 1/8	26	BANK NS PRC	$27 1/2	27 1/8	27 1/8	-1/8	30	2.25	8.3		
29 1/8	27	BANK NS SER5	$29 1/8	28 3/4	28 7/8	+1/8	23	2.31	8.0		
27 1/2	24 5/8	BANK NS SER6	$27 3/8	27	27 3/8	+1/4	42	1.79	6.5		
21 1/4	19 3/4	BANK NS 9.5%	$20 1/2	20 1/8	20 1/4	-1/4	40	1.76	8.7		
27 3/8	21 3/8	BANK OF MTL	$27 1/4	26 1/8	26 1/4	-1/8	2142	1.12	4.3	4.81	5.5
7 1/4	130	BARRINGTON P	$6 7/8	6 1/4	6 1/4	-3/8	486			0.10	62.5
7	5 1/4	BATON BRDCST	$6 3/8	6 1/4	6 3/8	+1/4	2			0.02	318.7
450	145	BATTLE CREEK	315	300	305	-10	168			0.11	27.7
16 5/8	13 3/4	BC GAS INC	$16 3/8	16 1/8	16 1/4		204	0.90	5.5	2.69	6.0
20 1/4	16 1/4	BC TEL $1.21	$19 1/2	18 1/2	19 1/2	+7/8	5	1.21	6.2		
25 1/2	22 1/2	BC TEL $1.70	$24 5/8	24 1/8	24 5/8	+3/8	2	1.70	6.9		
26 1/4	24	BC TEL $1.76	$25 3/4	25	25 3/4	+5/8	2	1.76	6.8		
65	57	BC TEL $4.5	$63	63	63	+2	*	4.50	7.1		
65	56	BC TEL $4375	$61	61	61	+2	*	4.38	7.2		
73	64	BC TEL $5.15	$72	72	72		*	5.15	7.2		
82	73	BC TEL $5.75	$81	81	81	+3	*	5.75	7.1		
85	73	BC TEL $6	$85	84	85	+4	*	6.00	7.1		
√23	18 5/8	BC TELECOM	$23	21 7/8	22 1/2	+5/8	239	1.20	5.3	1.74	12.9
47	40 3/4	BCE INC	$46	44 1/8	45 3/8	+3/8	4269	2.64	5.8	3.87	11.7
43 1/4	41 3/4	BCE INC PR O	$42 7/8	42 7/8	42 7/8		1	2.64	6.2		
475	211	BCE INC WT	385	252	355	+94	2739				
√42 1/4	28	BCE MOBILE	$42 1/4	40 1/4	42	+1 7/8	534			0.03	
27	24 1/2	BCE PL 7.375	$25 5/8	25 5/8	25 5/8	-1/2	1	1.84	7.2		
27 3/4	25	BCE PL 7.75%	$27	27	27	+1/4	9	1.94	7.2		
320	92	BEAU CANADA	285	270	275	+4	783			0.01	275.0
25	5	BECKER MLK B	$7 1/2	7 1/2	7 1/2	+1/2	*			-2.59	
28	25 1/2	BELL CDA SR9	$27	26 3/4	26 3/4		2	1.88	7.0		
27 1/2	25 1/2	BELL CDA S10	$26 1/2	26 1/4	26 1/4	-1/2	4	1.86	7.1		
29 1/8	26 1/4	BELL CDA 194	$28 5/8	28 1/8	28 1/2	+3/8	48	1.94	6.8		
31	6	BELMORAL MNS	15	14	14	-1	320			-0.07	
√295	57	BEMA GOLD CP	295	275	280	-5	586			-0.12	
205	57	BENSON PETRO	155	145	153	-2	206			0.08	19.1
75	30	BETHLEH RES	50	45	46	-2	56			-0.11	
10	1	BF REALTY	5	4	4	-1	177			-0.99	
20	3	BF RLTY SR 1	10	8	8	-3	2				
15	7	BF RLTY 9.75	7	7	7	-1	3				
25	1	BF RLTY 9125	10	8	8	-2	4				
14 1/2	5 1/4	BGR PRECS A	$14	13 1/4	13 5/8	-3/8	54			0.49	27.8
21 1/2	11 1/8	BIOCHEM PHRM	$15	12 1/2	14 5/8	+2	14			-0.24	
15 5/8	7 1/8	BIOMIRA INC	$11 3/4	10 1/2	10 3/4	-5/8	94			-1.34	
475	250	BIONAIRE INC	370	360	360	-10	8			0.27	13.3
√90	20	BLACK HAWK M	90	69	88	+16	1005			-0.03	
20	4	BLACK SWAN	8	7	8		87			-0.11	
12 3/4	295	BLUE RANGE A	$11 3/4	10	10 1/2	-1 1/4	225				
110	37	BMR GOLD CP	54	42	45	-9	74				
17	12 1/2	BNT LTD C.S	$16	14 1/4	15 3/4	+1 1/8	68				
30 1/2	28	BNT LTD E.D	$29 3/4	29 1/8	29 3/4	+5/8	2	2.64	8.9		
26 1/4	24	BOMBARD PR	$25 3/4	25 1/2	25 1/2		2	1.88	7.4		
16 3/4	9 3/4	BOMBARDIER A	$16 3/4	16 3/8	16 3/8	-3/8	8	0.20	1.2	0.95	17.2
17 1/4	9 5/8	BOMBARDIER B	$16 3/4	16 3/8	16 1/2	-1/8	549	0.21	1.3	1.43	11.5
24 1/4	20	BONAR INC	$22 1/2	22 1/2	22 1/2	-1 1/2	5	0.20	0.9	0.63	35.7
130	80	BOVAR INC	115	97	110	+10	96			0.01	110.0
145	60	BOW FLEX INC	90	75	80	-19	22				
17	9 5/8	BOW VAL SR 4	$16 1/8	16 1/8	16 1/8	-5/8	1	0.56	3.5		
√26 5/8	24 1/2	BOW VAL US$2	$26 5/8	26	26 1/4	+3/8	3	2.00 ‡	7.6		
25 3/4	23 1/2	BOW VAL 2.05	$25 3/8	25	25 3/8	+3/8	5	2.05	8.1		
16 1/2	8 5/8	BOW VALLEY E	$16	15 1/2	15 3/4	-1/4	203			0.23	68.5
68	50 3/4	BR GAS ADR 3	$67 1/2	67 1/2	67 1/2	-1/2	*	2.70	4.0		
9	√390	BRACKNELL CP	440	390	420	-15	545	0.60	14.3	0.54	7.8
10	√1	BRAMALEA D93	1	1	1	-1	4				
84	15	BRAMALEA LTD	28	26	27	-1	9384			-9.56	
350	90	BRAMPTON B A	201	194	200	+30	38			-0.37	
75	20	BRANDEVOR	33	28	28	-2	133			-0.05	
39 1/4	30	BRASCADE PRA	$38	38	38		4	3.60	9.5		
39	30	BRASCADE PRB	$38	38	38		*	3.20	8.4		
18 5/8	8	BRASCAN CL A	$13 1/2	12 5/8	12 7/8	-5/8	165	1.04	8.1	-0.34	
√25 1/8	19	BRASCAN 1875	$25 1/8	24 7/8	24 7/8	-1/8	18	1.88	7.5		
25 1/4	18	BRASCAN 8.5%	$25	24 1/2	25		5	2.13	8.5		
√490	90	BRASSIE GOLF	490	450	480	+10	63			-0.70	
32	10	BREAKWATER	11	10	10		1843			-0.06	
235	165	BRICK BREW	215	200	200		2			0.08	25.0
280	150	BRIGHT SER1	265	242	265	+10	29	0.21	7.9		
√92	75	BRIT TL ADR	$92	92	92	+7	*	3.24	3.5	0.25	368.0
√385	240	BRL ENTERPRI	385	350	385	+35	13			0.22	17.5
25 3/4	24 1/4	BROOKFLD S1	$25 3/8	25 1/4	25 3/8	+1/8	9	1.81	7.1		
22 1/2	18 3/4	BRUNCOR INC	$21 5/8	21 3/8	21 5/8	+1/8	56	1.28	5.9	1.70	12.7
26	25 1/8	BRUNCOR 7.25	$25 1/2	25 1/2	25 1/2		1	1.81	7.1		
10	7 1/2	BRUNSWICK M&	$7 3/4	7 1/2	7 1/2	-1/4	12			-0.21	
40	3	BRYNDON VENT	18	15	17	+2	20			-0.20	
31	22 5/8	BUDD CDA INC	$27 1/2	26	26	-1 1/4	2	2.50	9.6	0.94	27.7
36	6	BYG NATURAL	20	18	18	-2	29			-0.04	

C/D

9 3/4	419	C-MAC INDS	$9 1/4	9	9 1/8	-1/8	262			0.67	13.7
165	70	CABLESHARE A	163	135	135	+5	35			-0.06	
170	90	CABLESHARE B	160	125	160	+35	2			-0.05	
19 3/4	11	CABRE EXPLOR	$14 3/4	13 5/8	13 3/4	-1	30			0.59	23.3
6 3/4	475	CAE INC	$6 3/4	6 7/8	6 7/8	-1/4	931	0.16	2.5	0.32	19.9
8 3/4	380	CALDWELL CLA	$8	7 7/8	8		38	0.44	5.5	0.48	16.7
117	21	CALEDONIA MN	98	85	95	+5	94			-0.08	
170	150	CALEX RES	165	150	165	+5	126				
6	√5	CALIAN TECH	$5 3/8	5	5 1/4	-1/8	36				
√11 1/4	9 1/4	CALL-NET CLB	$11 1/4	10 1/4	11	+3/4	55				
25	9 1/2	CALL-NET ENT	$11 7/8	11 1/4	11 3/4	+1/4	39				
20 1/8	10 1/2	CAMBIOR INC	$17 1/8	16 1/8	16 5/8	+3/8	875	0.14	0.8	-0.32	
8 7/8	182	CAMBIOR JN95	$6 3/4	6	6 1/2	+3/8	264				
38	5	CAMBRDG MR94	5	5	5		71				
17 1/4	10 1/8	CAMBRDGE SHP	$16 3/4	15 1/8	16 1/8	+3/4	436	0.32	2.0	-2.38	
7 1/2	455	CAMCO (ONT)	$7	6 3/4	7	+1/4	8	0.03	0.4	0.10	70.0
6 3/4	240	CAMDEV CORP	470	460	460	-30	5			-1.55	
√24 1/4	16 1/4	CAMECO CORP	$24 1/4	23 1/2	23 7/8	+3/8	91	0.50	2.1	0.30	79.6
9 1/2	350	CAMECO OC94	$9 1/2	9	9 1/4	+1/4	50				
160

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
25	20⅜	CDN UTIL CLB	$24⅝	24⅜	24⅝		62	1.42	5.8	2.05	12.0
28¼	26⅜	CDN UTIL PRP	$27⅞	27½	27⅞	+⅞	2	2.00	7.2		
27⅞	26	CDN UTL SR I	$26⅝	26½	26½	−¼	3	2.19	8.2		
26½	25⅛	CDN UTL SR N	$26	26	26		*	1.77	6.8		
√26	25½	CDN UTL SR Q	$26	25¾	25⅞	+⅛	48	1.48	5.7		
6¾	390	CDN WESTN BK	$6¼	5¾	6		8	0.05	0.8	0.42	14.3
289	44	CDN 88 ENRGY	208	190	200		271				
√57	38	CELANESE CDA	$57	56½	56½	−⅛	9	1.40	2.5	4.36	13.0
50	4	CEN GUARN TR	7	5	7		41			-3.72	
333	4	CENT CAPITAL	29	20	20	−10	12			-25.54	
7½	440	CENT FUND A	$6⅞	6⅜	6¾	+⅛	19	0.01	0.1	-0.06	
26	23½	CENTRA G 785	$25¼	25¼	25¼	+½	*	1.96	7.8		
130	33	CENTRL CRUDE	85	80	80		10			-0.09	
17½	7⅛	CFCF INC	$17	16¼	16¼	−⅝	19	0.10	0.6	1.06	15.3
275	105	CFS GROUP	240	240	240	−10	3	0.15	6.3	0.11	21.8
9¼	6¾	CGC INC	$7½	7¾	7⅜	+⅛	12	0.20	2.7	0.17	43.4
8⅝	6⅛	CHAI-NA-TA	$7½	7	7⅛	−½	29				
5¾	96	CHALLENG INT	$5⅛	450	495	+45	174	0.20‡	5.3	0.20‡	19.0
375	88	CHANCELLR EN	290	261	270	−20	207				
75	22	CHANNEL RES	60	50	55	+5	18			-0.02	
5¼	√320	CHASE RES	360	320	335	−25	49				
17	400	CHATEAU STRS	$13⅛	12¼	13⅛	+⅝	1			2.38	5.5
19¼	12	CHAUVCO RES	$16½	14⅞	16⅜	+1½	1444			0.63	26.0
7¾	400	CHC HELI CLA	$7¾	7¼	7½		114	0.10	1.3	0.52	14.4
√8	425	CHC HELI CLB	$8	6⅝	8	+¾	2	0.10	1.3		
250	25	CHC HELI D94	250	230	240	−10	24				
99	25	CHENI GLD MN	55	53	55	+3	4			-2.49	
28	18¼	CHIEFTN INTL	$22¾	21¾	22		187				
√72⅞	32⅞	CHRYSLER CP	$72⅞	68⅜	70⅛		7	0.60‡	1.1	4.66‡	11.5
24	18½	CHUM CL B	$19½	19	19¼	+⅛	4	0.17	0.9	1.24	15.5
25½	20	CHUM LTD	$20½	20⅛	20⅛	−⅛	1	0.17	0.8	1.29	15.6
10¾	6¾	CIMARRON PET	$8⅝	8	8	−⅝	14	0.10	1.3	0.05	160.0
7	6	CINAR FILMS	$7	6⅝	6⅞		80				
460	140	CINEPLEX	440	420	425		253			-2.76‡	
15½	8⅜	CINRAM LTD	$12⅜	11⅝	12⅛	+¼	55	0.12	1.0	0.94	12.9
7½	375	CIRCO CRAFT	$7	7	7	−½	1			0.07	100.0
54	10	CITADEL GOLD	20	17	20	+2	27			0.01	20.0
29	5	CITY RES	28	24	25		79			-0.26	
175	75	CLAIRVS MR96	135	135	135		15				
6½	485	CLAIRVST GRP	$6	6	6	−⅛	2	0.10	1.7	-0.41	
80	1	CLIFF RES	28	23	25	−4	763			-0.02	
189	55	CML IND	153	145	153	+3	23			0.12	12.7
250	165	CMP 88 PT UN	180	180	180		1	0.44	24.6		
250	190	CMP 88 TR UN	190	190	190		*	0.43	22.5		
25¾	25⅛	CMRS GAS 572	$25¾	25¾	25¾		8				
14½	10½	CO-ENERCO	$13	12	12½	−¼	223			-2.44	
√26¼	15½	CO-STEEL INC	$26¼	24¾	25¼	+¾	522	0.32	1.3	0.41	61.6
35	15	COBI FOODS	20	18	20	+2	8			-0.21	
5	310	COCA COL BEV	450	435	440		59	0.05	1.1	-0.97	
495	72	COGAS ENERGY	400	350	375	−15	68			0.14	26.8
11¾	10	COGECO CABLE	$11½	11	11½	−⅛	136				
√10¼	5⅜	COGECO INC	$10¼	10	10¼	+¼	7	0.08	0.8	0.06	170.8
13⅝	7	COGNOS INC	$13⅜	11⅜	11¾	−1⅜	23			-0.46	
8½	135	COHO ENERGY	$8¼	7	7	−1¼	5			-0.03	
72	8	COLONY PAC	23	21	23	+2	13			-0.01	
270	85	COLORTECH A	245	235	235		24			-0.25	
360	270	COMAPLEX RES	360	300	360	+30	1			-0.05	
√18½	11⅛	COMINCO FERT	$18½	17¾	17⅞	+⅛	525	0.90	5.0		
20⅞	13⅜	COMINCO LTD	$16¾	14⅞	16⅛	+1¼	904	0.30	1.8	-0.82	
250	180	COMINCO RES	205	200	200	−5	290			-0.13	
47	10	COMINCO SP94	19	19	19	+3	1				
13½	9	COMM SATLLTE	$10	9⅞	9⅞	−⅛	1	0.20	2.0	0.32	30.9
345	175	COMPAS ELEC	275	275	275	+24	1			0.22	12.5
375	35	COMPUTALOG	310	280	298	−12	64			0.07	42.6
145	35	COMSTATE RES	120	115	120	+8	42			0.05	24.0
105	40	CON CDN EXPR	80	80	80		3			-2.15	
65	16	CON ENF CORP	19	19	19	−1	1			-0.72	
300	120	CON EUROCAN	175	158	160	−10	119			-0.08	
200	45	CON MERCTLE	184	160	170	−15	13			0.10	17.0
√73⅛	285	CON RAMROD G	$73⅛	6	6⅝	+½	435			0.27	24.5
18	3	CONPAK SEAFD	15	15	15	+2	8	0.01	6.7	-0.05	
350	170	CONS CARMA A	345	300	315	+5	980			0.50	6.3
290	50	CONS ENF PR	115	95	115	−5	4	1.75	152.2	-4.96	
125	50	CONS HCI A	50	50	50		10			-1.00	
125	95	CONS HCI B	110	110	110		1			0.89	1.2
71	16	CONS PROF MN	40	35	40	+7	25			-0.88	
7⅛	490	CONSOLTX GRP	$6½	6¼	6½		16				
242	40	CONSUMER PAC	210	200	205	−2	305			-1.54	
√18¼	14⅝	CONSUMRS GAS	$18¼	17¾	18	+¼	61	0.94	5.2		
300	215	CONT PHARM A	295	285	295	+15	9			0.98	3.0
250	145	CONTL BANK	175	160	160	−15	9			1.21	1.3
45	13	CONTRANS A	21	21	21		1			-0.45	
51½	220	CONTRANS 7 5	375	325	375	+50	2				
26½	9⅝	CONWEST EXPL	$23¾	22¼	22½	−1	217	0.24	1.1	-0.31	
53¾	44½	CORBY DIS A	$50¾	49¼	50¾	+¾	39	1.12	2.2	4.91	10.3
52¼	43⅛	CORBY DIS B	$48½	47½	48½	+½	1	1.12	2.3	2.02	24.0
49½	13½	COREL CORP	$45½	40⅜	41¾	−3¾	281			1.48	28.2
68	22	CORNER BAY	60	53	53	−7	51			-0.08	
400	85	CORNUCOPIA	285	245	270	+20	57			-0.22	
17½	13¼	CORP FOODS	$17⅛	16½	17	−½	20	0.24	1.4	0.83	20.5
460	45	COSCAN DEV	240	225	235	+10	36	0.30	12.8	0.21	11.2
√49⅝	9¼	COTT CORP	$49⅝	46	46	−3½	145	0.08	0.2	0.71	64.8
465	130	COUNSEL CORP	305	285	295	−5	40			-0.73	
6⅜	200	COUNSEL CP C	450	415	425		5				
6⅛	360	CP FORES 1IR	435	400	435	+20	515				
17¼	10¼	CRESTBROOK	$13½	12¾	13¼	+¼	596	0.15	1.1	-1.39	
8⅞	5	CROWN BUTTE	$6½	5¾	6	+¼	38				
23¾	16	CROWN L 2.50	$23½	23	23⅜	−⅜	15	2.50	10.7		
60	45	CROWN LIFE I	$48	48	48		1			2.02	23.8
10¼	370	CROWN RES CP	$6½	5⅝	6	+⅝	6			-0.62	
24	12⅞	CROWNX $2 00	$23¾	23¼	23¾		11	2.00	8.4		
√10⅜	350	CROWNX INC	$10⅜	9½	10⅜	+¾	11			-1.05	
5½	158	CROWNX INC A	$5½	485	5¼	+35	2204	0.30	5.7	-0.49	
21¼	7¾	CROWNX SER 1	$20¼	17¾	18¼	−13¼	560	1.38	7.6		
18⅛	10¼	CROWNX SER 2	$18	17¾	17⅞	−⅛	3	1.83	10.3		
21½	10½	CROWNX SER 3	$21½	21	21½	+1	1	1.84	8.5		
400	220	CS RES JL96	280	270	275		33				
10	5½	CS RES LTD	$8⅛	8	8⅛	+⅛	68			0.24	33.9
8⅛	310	CSA MGMT A	$8⅞	8	8⅝	+⅝	20	0.15	1.7	0.09	95.8
27⅜	24¾	CT FIN PFD2	$25¾	25⅛	25⅛	−¼	19	2.13	8.4		
19	16	CT FINANCIAL	$16⅞	16½	16½		3	0.80	4.8	1.08	15.3
27	25	CT FINCL SR4	$26¾	26¼	26⅝	+⅜	40	1.84	6.9		
27¼	25⅛	CT FINCL SR5	$26¼	25⅞	26¼		16	1.60‡	6.1		
10⅞	400	CUBE ENERGY	$9⅞	9½	9½	−¼	9			0.31	30.6
290	10	CURRAGH INC	30	13	20	+5	1015			-4.15	
145	30	CUSAC INDS	100	95	95	+1	17			-0.62	
82	10	CZAR RES D94	57	46	50	−7	311				
245	84	CZAR RESRCES	204	188	188	−16	426			0.14	13.4
375	17	DAKOTA MIN	335	310	315	−15	12			-0.16	
203	100	DAKOTA SP94	165	155	155	−5	5				
400	175	DALMYS CDA	220	220	220	+20	1			-0.02	
390	160	DALMYS CDA C	205	200	200		54			-1.17	
45	20	DATATECH SYS	40	30	35	−1	17			0.12	2.9
240	4	DAVIDSON TIS	215	180	208	+28	88			-0.16	
330	160	DAVIS DIST B	185	180	185	−15	3	0.06	3.2	-0.54	
400	200	DAYTON MNG	295	265	280	+18	475			-0.09	
39	13	DEAK RES	22	20	21	+1	281			0.06	3.5
28	4	DEJOUR MNS	18	16	16		144			-0.04	
√19	350	DELRINA CORP	$19	17⅝	18⅝	+1¼	1114			-0.41	
44	18	DENISON MN A	28	20	27	+8	858			-0.88	
40	13	DENISON MN B	26	20	26	+6	882			-3.20	
5	200	DENISON 9 5	400	330	400	+55	26				
450	185	DENISON 9.75	400	335	400	+60	16				
475	155	DEPRENYL AN	400	370	400		48				
9¼	285	DEPRENYL RES	375	325	355	+15	349	0.40	11.3	-0.06	
51½	310	DERLAN INDS	490	475	485	+5	39	0.28	5.8	-0.49	
9¼	6¼	DERLAN 9.5 A	$8¾	8⅝	8¾		20	0.81	9.2		
100	5	DEVELCON EL	76	71	72	−3	33			-0.04	
45	25	DEVJO IND	30	30	30	−15	7			0.09	3.3
183	80	DEVRAN PETE	118	112	115	−4	61			0.22	5.2
290	115	DEVTEK CORP	260	225	250	+20	63			-2.70	
375	200	DEVTEK MV	275	220	275	+45	2				
83	51	DEXLEIGH CRP	74	70	74	+4	30			0.16	4.6
67	22¼	DIA MET MNRL	$50	48	48⅛	−2	35				
8¾	340	DICKENSON A	$6¾	6¼	6½		36	0.05	0.8	0.24	27.1
8½	300	DION ENTER	395	360	385	+20	101				
7⅞	425	DISCOVER WST	$5⅛	490	5	−⅛	187			0.24	20.8
350	120	DISYS CORP	295	282	285	−5	13			-0.02	
6⅝	405	DMR GROUP A	$6⅛	6	6	−⅛	104			0.33	18.2
115	45	DMR GRP NV94	80	75	75	−5	6				
31⅜	17½	DOFASCO $2.6	$29½	28¾	29½	+½	104	2.60	8.8		
85	20	DOFASCO AP94	83	35	78	+36	553				
√18¼	7¼	DOFASCO INC	$18¼	16¾	18	+11⅛	1693			-3.20	
60	33½	DOFASCO 4.75	$57	57	57		1	4.75	8.3		
23	6	DOM EXPLORER	14	12	13	+1	146			-0.06	
11⅞	6¼	DOM TEXTILE	$11⅜	11	11	−⅛	170			0.68	16.2
15⅞	6¼	DOMAN IND A	$15⅜	15¼	15⅜	+⅛	13	0.27	1.8	0.91	16.9
15¾	6¼	DOMAN IND B	$15½	15⅛	15½	+¼	43	0.27	1.8	0.85	18.2
50½	22¾	DOMAN IND 7%	$49¼	48⅞	49	+⅛	4	1.75	3.6		
7½	425	DOMTAR INC	$6⅝	6⅜	6½	−⅛	210			-1.11	
14⅜	10¾	DOMTAR PR B	$14	13¾	14		2	1.21	8.6		
20⅞	13	DONAHUE CL A	$20½	20¼	20½	+½	81				
5¾	70	DONAHUE D94	$5¼	490	5¼	+¼	15				
22	12¾	DONOHUE CL-B	$21½	21	21½	−½	3			-1.54	
14	8½	DOREL CL B	$11¼	11⅛	11⅛	−⅛	1				
13¾	8½	DOREL IND A	$11	11	11	−⅛	*			0.13	84.6
19½	8⅜	DORSET EXPLN	$18½	17	17½	−1½	164			0.39	44.9
17½	14	DOVER IND	$17¼	17⅛	17⅛	−⅜	1	0.56	3.3	1.17	14.6
√8⅛	6¼	DOVER IND 6%	$8⅛	8⅛	8⅛	+⅛	*	0.60	7.4		
185	100	DRUG ROYALTY	160	140	155	+10	29				
8⅝	275	DUNDEE CL A	$7½	7⅛	7¼		281				
11	225	DUNDEE CL B	$10¾	10¾	10¾	+¼	*				
33	11	DUNDEE-PALL	20	18	18	−1	12			-0.19	
48½	39½	DUPONT CDA A	$45	44	44¼	−¼	43	0.70	1.6	2.32	19.1
178	52	DURKIN HAYES	138	115	120	−18	181			0.07	17.1
11⅛	460	DUSA PHARMA	$8⅝	8	8	−¾	18			-0.23	
27	11⅞	DY 4 SYSTEMS	$26⅛	23½	23½	−2¼	24				
450	167	DYLEX LTD	225	225	225		1			-0.12	
315	95	DYLEX LTD A	157	135	155	+10	1946			0.51	3.0
8⅛	380	DYNACARE B	$5	480	490	−10	18			0.39	12.6

E/F

√66	35	E-L FINANCE	$66	64¾	66	+2⅜	74	0.50	0.8	8.29	8.0
12⅛	5	EAGLE PRECIS	$11½	11	11	−½	157	0.15	1.4	0.86	12.8
18⅝	5⅛	ECHO BAY MNS	$16⅝	15¼	16¼	+1	1008	0.07‡	0.6	-0.27‡	
65	20	ECO CORP	59	52	53	−3	125			-0.11	
√58	40	ECONOMIC INV	$58	56	57½	+2½	*	2.35	4.1	3.05	18.9
42	√36¾	ECONOMIC PRA	$36¾	36¾	36¾	−5¼	*	2.50	6.8		
390	127	EDEN ROC MIN	380	350	375		497			-0.03	
5½	175	EDPER ENT A	360	335	350	+15	13	0.40	11.4	-5.59	
88	6	EGO RESOURCE	72	63	63	−4	104			-0.20	
14⅞	√12⅝	EICON TECH	$14	12⅝	13⅞	+⅛	256				
9½	247	ELAN DEC93	445	350	385	−115	110				
18⅛	10⅜	ELAN ENERGY	$13⅞	12½	12⅝	−1⅛	441			0.50	25.3
300	300	ELDORADO CP	300	300	300		2				
9⅞	5¼	ELECTROHME X	$8⅞	8½	8⅝		4			2.38	3.6
9⅞	5	ELECTROHME Y	$8¾	8⅝	8⅝	−⅛	8			-1.10	
9½	440	EMCO LTD	$9	8¾	8⅞	+¼	134			-0.37	
27¼	25	EMPIRE C SR4	$27	27	27		11	2.15	8.0		
√15⅛	10¼	EMPIRE CO A	$15⅛	14¾	15⅛	+⅜	16	0.20	1.3	0.59	25.6
202	12	EMTECH TECH	145	125	135	+4	308			0.01	135.0
7½	90	ENCAL ENERGY	$5⅜	485	490	−60	213			0.01	490.0
14¼	12⅜	ENERFLEX SYS	$14	13⅜	14	+½	81				
415	240	ENERPLS RY-G	370	340	370	+20	39	0.52	14.1		
420	225	ENERPLS TR-G	380	345	360	+10	245	0.52	14.4		
185	85	ENSCOR INC	135	135	135		11			-0.22	
17¼	480	ENSERV CORP	$15½	15¼	15⅜	+¼	30			0.43	35.8
8½	480	ENSIGN GROUP	$8	7⅝	7¾	−¼	43				
88	32	ENVIRON TECH	40	35	35	−3	197			-0.09	
415	160	EQUINOX RES	340	305	335		141			-0.37	
280	80	EQUISURE FIN	125	120	120	−5	23			0.08	15.0
250	90	EQUITY RESRV	130	110	120	+10	17			-0.15	
145	65	EQUITY SVR A	109	102	106	+3	111	0.20	18.9	0.01	106.0
6½	275	ETAC SALES	$5⅜	5⅛	5⅛		42	0.24	4.7	-0.20	

FONOROLA

la dernière vague en télécommunications

- pour la voix, les données et l'image
- un service économique et fiable
- 1-800-998-3666

vancouver kitchener toronto ottawa montréal

√38	14¾	EURO-NEVADA	$38	31½	36⅜	+4⅝	1100	0.05	0.1	0.31	117.3
257	29	EXALL RESOUR	150	140	146	+1	30			-1.06	
10⅜	171	EXCEL ENGY	$7	6½	6⅝	−½	245			0.13	51.0
14	6⅜	EXCO TECH	$13¾	13½	13⅝	−⅜	4			0.59	23.1
√11⅜	6⅞	FAHNSTCK A	$11⅜	10	11⅛	+⅝	156	0.10‡	1.2	1.24‡	6.9
√48	24	FAIRFAX FINL	$48	45¾	48	+1	7			2.13	22.5
300	130	FAIRFLD MNRL	240	225	230	−10	12			-0.14	
300	115	FALCONB GOLD	295	280	285		68	0.05	1.8	0.36	7.9
50	16	FALVO CORP	38	34	34	−5	6			-0.01	
75	2	FAR WEST IND	55	41	41	−14	13	0.09	22.0	-0.08	
380	250	FCA INTL LTD	350	330	330	+5	49			-0.16	
300	145	FCMI FINCL A	280	275	280	+15	3	0.05	1.8	0.50	5.6
√21⅜	9½	FED IND 7.5C	$21⅜	20⅜	21¼	+⅞	60	1.88	8.8		
√8½	315	FEDERAL IN A	$8½	7¼	8¼	+1	1121			-1.87	
18⅞	10½	FINNING LTD	$18¼	17¾	17⅞	−⅜	141	0.12	0.7	0.17	105.1
380	210	FIRAN CORP	365	350	365	+15	8	0.04	1.1	0.08	45.6
6½	480	FIRSTSERVICE	$6¼	5⅞	5⅞	−⅛	5				
85	21	FLEET AEROSP	48	39	39	−8	102	0.07	17.9	-0.28	
6¼	480	FLET CDA N93	$5	485	490	+10	70				
14⅛	9½	FLETCH CH IR	$10¼	9⅝	10	+¼	72				
25	22	FLETCHER PRB	$25	24⅜	24½	+¼	3	1.97	8.0		
√285	130	FLETCHR CHLG	285	270	280	+20	23	0.05	1.8	0.24	11.7
22⅛	14¼	FLETCHR CLA	$18¼	18	18	+⅛	132			-0.41	
27½	23½	FLETCHR 2 B	$27⅜	27¼	27¼	−¼	24	2.35	8.6		
7⅛	7	FONOROLA INC	$7	7	7		31				
131½	108	FORD MOT CDA	$127	125	125	−2	1			-34.22	
94	26	FORT KNOX G	65	45	65	+13	55				
28¾	22½	FORTIS INC	$27¾	27¼	27⅝		61	1.52	5.5	2.52	11.0
43	6	FORTUN ENRGY	36	25	36	+6	249				
6⅞	5⅞	FORZANI GRP	$6¾	6⅜	6½		33				
5⅝	94	FOSSIL O&G	325	300	300	−15	11				
135	85	FOSTER B ADS	115	115	115		3	0.05	4.0	0.11	10.5
25¾	24¼	FOSTERS PR A	$25¾	25½	25½		*	1.94	7.6		
21	14½	FOUR SEASONS	$17¾	17⅜	17½		297	0.11	0.6	0.32	54.7
440	270	FPI LIMITED	325	305	315		17			-0.14	
76	25¼	FRANCO-NEVDA	$74	69¾	74	+4¼	342	0.60	0.8	1.40	52.9
375	175	FREEWEST RES	365	345	350	−10	85			-0.12	
130	40	FST AUS JL94	90	80	80		20				
12⅜	10⅜	FST AUS PII	$11⅞	11⅝	11⅝	−⅜	261	1.10	9.5	2.08‡	4.3
30	6	FST CAL CL A	16	14	14		16				
17	9	FST MARATH A	$16½	16	16¼	+¼	28	0.32	2.0	1.35	12.0
17	11	FST MARATH C	$16½	16½	16½		*	0.32	1.9	0.68	24.3
240	200	FST MARITIME	220	220	220	+10	9			0.22	10.0
√12½	7	FST MERC FND	$12½	11⅞	12½	+½	20	6.58	52.6		
30	1	FT CAP LTD	6	6	6	+1	2			-5.69	
50	20	FT CAP PR A	31	31	31	+5	1				
√22⅜	10⅜	FUTURE SHOP	$22⅜	17¾	21	+3⅜	466			1.54	13.6

G/H

295	12	GALTACO INC	250	210	210	−30	17			-1.71	
5½	185	GANDALF TECH	460	405	420	−15	1405			-1.13‡	
9⅝	7¼	GARDINER O&G	$8½	8	8	−⅛	36			0.27	29.6
12⅝	10	GAZ METRO UN	$12½	12	12¼	+¼	10	1.15	9.4		
15¼	7⅛	GEAC COMPUTR	$14¾	14½	14⅝	−⅜	273			0.20	73.1
10¾	9¾	GECAMEX TECH	$10⅜	10¼	10¼	−⅛	12				
184	55	GEDDES RES	79	68	75	+10	106			-0.06	
63¼	38	GEN MOTORS	$61¾	60	60¼	+¾	7	0.80‡	1.7	4.98‡	9.3
21½	16	GENDIS INC A	$18½	18	18½	+½	68	0.54	2.9	0.66	28.0
19	11⅝	GENNUM CORP	$15⅛	14¾	15⅛	+⅛	4			1.27	11.9
12½	250	GENTRA FLT-J	435	400	410	+10	16				
5⅜	23	GENTRA INC	44	37	42	+5	1860			1.59	0.3
13	200	GENTRA SER G	435	400	420	+20	22				
12¼	250	GENTRA SER M	425	400	410	+10	15				
19¾	175	GENTRA SER Q	295	250	280	+10	43				
185	90	GEOGRAPHICS	118	115	115		17			0.10	11.5
√13⅛	8	GERMANY F UN	$13⅛	12⅝	13⅛	+¼	296				
200	175	GESCO IND	180	180	180		2				
41	5	GIANT BAY

TORONTO

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
14 3/8	7	INVERNESS PT	$14 1/8	13 1/4	13 5/8	–5/8	39			0.42	32.4
√42	23 1/4	INVESTORS GR	$42	40	40 1/2	–1 1/8	100	0.50	1.2	1.01	40.1
115	65	IONA APPLIAN	110	95	110	+15	34			–0.18	
√28	17 3/4	IPSCO INC	$28	25 1/2	27 1/2	+3/8	319	0.48	1.7	1.36	20.2
6 1/8	470	IRWIN TOY NV	$5 1/4	5	5 1/4	+1/8	*	0.20	3.8	0.30	17.5
7 3/4	475	IRWIN TOY V	$5 3/4	5 1/4	5 1/4	–1/2	7	0.20	3.8	0.29	18.1
19 3/8	7 1/2	ISG TECH	$17 1/2	16	17 1/4	+1 1/2	30				
23 1/2	17 1/2	ISLAND TEL	$23 1/4	23	23		*	1.16	5.0	1.93	11.9
13 1/2	6 3/8	ISM INFO SYS	$12 7/8	12 1/2	12 3/4	+1/8	19			0.03	425.0
√17	5 1/2	IVACO $2.00	$17	15 3/4	17	+1 1/4	3				
√17 1/2	6	IVACO $2.25	$17 1/2	16 5/8	17 1/2	+2	2				
25 1/8	16 1/2	IVACO $2.40	$24 1/2	24 1/2	24 1/2	+1	*	2.40	9.8		
23 3/4	22 1/2	IVACO $2.50	$22 7/8	22 7/8	22 7/8		*	2.50	10.9		
45	23	IVACO $4.425	$42 1/2	42 1/2	42 1/2	–1	*	4.43	10.4		
√6 3/4	160	IVACO INC A	$6 3/4	5 3/4	6 5/8	+7/8	47			–0.99	
5 7/8	170	IVACO INC B	$5 1/2	5 1/2	5 1/2	–1/4	1			–3.33	
√19	8	IVACO SER 4	$19	17 3/4	19	+1 3/8	5				
17	5 1/2	IVACO 2ND-$2	$16 3/4	15 3/4	16 1/2	+1/2	6				
17 1/2	12 1/8	JANNOCK LTD	$17	16 5/8	17		18	0.80	4.7	0.93	18.3
16 1/4	13 3/4	JANNOCK 8%	$16 1/4	16	16	+1/8	*	1.20	7.5		
85	33	JASCAN RESRC	71	67	69	–1	83			0.16	4.3
16 3/4	√12 1/8	JEAN COUTU A	$13 1/2	12 1/8	13 3/8	+7/8	30	0.12	0.9	0.74	18.1
490	325	JOHN FORSYTH	470	470	470	+5	79			0.08	58.8
71	12	JONPOL EXPLR	36	34	36		82			–0.07	
11 1/2	272	JORDAN PET A	$9 1/4	8 5/8	9	–1/4	30			0.20	45.0
135	50	JORDEX RES	55	53	53	–2	42				
5 3/4	√280	JOSS ENERGY	320	280	280	–40	12			0.07	40.0
6 1/8	255	JOURNEYS END	330	310	325	–5	12			–1.66	
67	7	JOUTEL RES	42	35	39	–2	203			–0.01	

K/L

8 3/4	5	KAUFEL GRP B	$8 5/8	8 3/8	8 3/8	–1/8	12			0.29	28.9
23	15	KERR ADDISON	$21 1/2	21 1/4	21 1/2		1	0.60	2.8	3.60	6.0
239	35	KEY ANACON	80	72	75	–15	18				
340	115	KINROSS GOLD	270	252	265	+5	607			–0.09	
120	65	KOOKABURRA R	93	80	89	–4	11				
230	√115	K2 ENERGY	130	115	120	–20	48				
12 3/8	7 3/8	LABATT J IR	$9 1/8	8 1/2	8 5/8	–1/4	1937	0.82	9.5		
29 1/4	21 3/4	LABATT JOHN	$23 5/8	23	23 1/8		648	0.82	3.5	–1.13	
13 5/8	5 3/8	LAC MINERALS	$10 1/8	9 1/2	9 5/8		9135	0.13	1.3	0.06	160.4
√28 5/8	16 3/4	LAFARG C PRE	$28 5/8	26	26	–1 3/4	172	0.38	1.5	2.05	12.7
27 3/4	15 7/8	LAFARGE CORP	$26	26	26	–1 3/4	2	0.30‡	1.5	–0.90‡	
15 3/8	12 1/4	LAIDLAW SR G	$13 5/8	13 1/4	13 1/2	+1/4	9	1.00	7.4		
12 1/4	7 1/8	LAIDLW INC A	$8 1/4	7 7/8	7 7/8	+1/4	154	0.16	2.0	–1.05	
12 1/4	7 1/8	LAIDLW INC B	$8 1/4	7 5/8	7 7/8	+1/4	2847	0.16	2.0	–1.41	
90	3	LAIRD GRP A	71	68	70		21			0.31	2.3
6 1/8	300	LAKEWOOD EN	390	360	385	+5	222	0.71	18.4		
47	4	LANDMARK CP	37	29	34	+3	731			–0.19	
65	17	LARAMIDE RES	34	25	33		31			–0.06	
√297	118	LASER FRIEND	297	275	291	+20	784				
335	250	LASMO PLC	265	260	265	–5	110	0.05	1.7	–0.17	
20 1/4	16 1/4	LAUR BANK	$17 1/4	16 5/8	17 1/4	+1/2	16	0.76	4.4	1.73	10.0
215	100	LAUR BK FB96	115	115	115	+15	3				
27 3/4	25 1/2	LAUR BNK SR6	$27	26 7/8	27	+1/4	1	2.19	8.1		
8 3/4	475	LAUR GRP CLB	$8 3/4	8 3/8	8 1/2	–1/4	8	0.28	3.3	0.60	14.2
55	10	LAURASIA RES	35	33	33	–1	6			0.01	33.0
10 1/8	8 1/2	LAWSON MAR A	$9 1/8	8 3/4	9	+1/8	74	0.40	4.4	–0.71	
30	7	LEADLEY GUNN	9	8	8	–1	106			–0.22	
√125	70	LEHNDORFF UN	125	125	125	+25	1	0.13	10.1	0.14	8.9
13 1/2	10 1/4	LEONS FURNIT	$13	12 5/8	12 5/8	–3/8	4	0.15	1.2	2.16	5.8
45	5	LEVON RESRCE	27	20	27	+7	7			–0.14	
33	17	LINAMAR MACH	$33	32	32 3/4	+1/4	122			1.48	22.1
155	110	LIQUIDATION	125	110	115	–5	155				
√16 1/2	8 1/2	LIVE ENTER	$16 1/2	15	15 1/2	–1/2	86				
24	17 1/8	LOBLAW CO	$22	21 1/4	21 1/2	–3/8	290	0.24	1.1	1.08	19.9
37 1/2	30 1/4	LOBLAW CO PR	$37 1/4	37 1/4	37 1/4		1	2.40	6.4	1.16	32.1
56	47	LOBLAW SR 2	$56	55	56	+1	1	3.70	6.6		
34	16 1/2	LOEWEN GROUP	$32 1/8	31 3/8	31 1/2	–1/4	231	0.03	0.1	0.92	34.2
√13	12 3/4	LOGISTEC CLA	$13	13	13	+1/4	*	0.48	3.7	1.29	10.1
25 1/8	18 1/2	LONDON INSUR	$25 1/8	24 5/8	25	+3/8	80	1.30	5.2	2.70	9.3
20 1/4	14	LONDON PFD A	$19 5/8	19 1/8	19 1/2	+1/4	25	1.17	6.0		
26	21 1/2	LONDON 7.25	$26	25 3/4	26		42	1.81	7.0		
320	8	LOUVEM M(LA)	42	40	40	–3	15			–0.19	
√340	100	LSI LOGI CDA	340	250	315	+65	1340			0.21	15.0
275	40	LUSCAR O&G	175	160	170		21			0.05	34.0
13	9	LYNX EN B	$9 3/4	9 1/2	9 3/4		2				
6 3/4	35	LYTTON MNRL	425	370	390	+10	502			–0.01	

M/N

6 7/8	315	M-CORP INC	$6 3/4	6 5/8	6 5/8	–1/8	2			–2.69	
485	70	MAAX DEC94	450	450	450	–25	1				
11 5/8	5 1/4	MAAX INC	$10 3/4	10 1/2	10 3/4	+1/4	3			0.54	19.9
10	470	MACKENZIE FN	$9 7/8	9 5/8	9 7/8	+1/4	774	0.10	1.0	0.33	29.9
12 3/4	10 7/8	MACLEAN HUNT	$12 1/2	11 5/8	11 3/4	–5/8	1904	0.25	2.1	0.10	117.5
35	5	MACMILL GOLD	14	12	12	+1	18				
24	18 1/2	MACMILL SR10	$24	23 3/8	24	+1/4	4	1.61	6.7		
23 5/8	15 5/8	MACMILLAN BL	$21	20 1/2	20 1/2	–3/8	1140	0.60	2.9	0.26	78.8
13 1/4	6 7/8	MACMILLAN IR	$10 3/4	10 1/8	10 1/8	–1/2	1192	0.60	5.9		
20	16	MACMILLN SR8	$18 3/4	18 1/2	18 5/8		5	1.24	6.7		
110	30	MADSEN GOLD	80	80	80		3			–0.05	
√59 3/8	24 5/8	MAGNA INTL A	$59 3/8	54	54 1/2	–3 1/2	294	0.60	1.1	3.09	17.6
305	10	MAJESTIC EL	44	38	40	–4	232			–1.10	
80	50	MALETTE DC96	80	50	75		93				
12 3/8	6 1/4	MALETTE INC	$9 1/4	8 3/4	9	–1/2	60	0.20	2.2	–0.63	
475	420	MALETTE QUE	475	420	420		57				
8 1/2	175	MANNVLLE O&G	$7 1/4	7	7 1/8	–1/8	152			0.10	71.2
80	11	MANSON CREEK	75	70	70		91				
14 3/4	12 1/4	MAPLE LEAF	$13 3/8	12 7/8	13 1/8	+1/4	114	0.38	2.9	0.79	16.6
29	24	MAPLE LF GAR	$26 3/4	26	26 1/4	–1/4	8	0.80	3.0	1.43	18.4
20 1/2	14 3/4	MARITIM ELEC	$19 7/8	18 3/4	19 1/2	+3/4	24	0.96	4.9	1.95	10.0
19 1/4	16 1/2	MARITIM L PR	$19	18 1/2	19	+1/4	3	1.20	6.3		
√23 3/4	18 7/8	MARITIME T&T	$23 3/4	22 5/8	23 1/4	+3/4	63	1.24	5.3	1.94	12.0
11 7/8	450	MARK RES	$10 3/8	9 3/4	10 1/8	–1/8	1476			–0.18	
180	70	MARK'S WORK	140	133	140	+5	310			0.06	23.3
√390	235	MARKBOROUGH	390	330	340		84			0.14	24.3
258	54	MAXX PETROL	204	193	198	+2	351			0.07	28.3
162	13	MCCHIP RES	135	125	125	–5	31			–0.04	
41	3	MCNELLEN RES	19	18	18	–7	13			–0.42	
190	90	MDC CORP 'A'	155	145	145	–10	994			0.04	36.2
18	11 1/2	MDS HEALTH A	$14 5/8	14 1/4	14 5/8	+1/8	59	0.12	0.8	0.72	20.3
16 3/4	10 3/4	MDS HEALTH B	$14 1/2	14 1/4	14 1/2	+1/8	63	0.14	1.0	1.57	9.2
14	10	MELCOR DEV	$11	11	11		1	0.20	1.8	1.61	6.8
5 1/4	185	MENTOR EXPL	450	450	450	+40	*			–1.45	
375	300	MERCHANT A	360	360	360	+15	69	0.12	3.3	0.10	36.0
5 1/8	176	MERFIN HYGNC	$5 1/8	5	5	–1/8	280			0.16	31.2
9 1/8	5 1/8	MERIDIAN TEC	$9 1/8	8 1/4	9	+3/4	63	0.05	0.6	0.24	37.5
13 1/2	9 7/8	METALL MIN	$10 7/8	10 3/8	10 3/8	–1/2	84			–0.28	
300	150	METALL MY98	155	155	155	–45	*				
17 1/2	375	METALORE RES	$11	10 1/2	11	+1/2	10				
11 1/4	7 1/8	METHANEX CP	$11 1/4	10 5/8	10 3/4	–1/2	667			–0.95	
11	9	METRO-RICH A	$10 5/8	10 5/8	10 5/8	+1/8	*				
10	8 1/2	MFP TECH SER	$9 5/8	9 1/4	9 1/2		18	0.20	2.1	1.07	8.9
300	100	MICC INV LTD	115	115	115	+15	1			–2.82	
25	24 7/8	MICH CAP PRA	$25	24 7/8	24 7/8	–1/8	200	1.17	4.7		
90	37	MICROBIX BIO	45	40	43	+1	33				
42	12	MIDAS MNRLS	21	20	20	–5	20			–0.04	
√11 1/2	5 3/4	MIDLND WALWN	$11 1/2	10 5/8	11	+3/8	461			0.97	11.3
315	160	MINERA RAY A	200	190	195	–4	14				
300	170	MINERA RAY B	200	188	200	+14	5				
20	3	MINING&A D94	15	10	15	+10	2				
√83 1/2	72	MINORCO 6.25	$83 1/2	83 1/2	83 1/2	+1 1/2	*	6.25	7.5		
24 1/2	16 7/8	MITEL $2.00	$24 1/8	23 3/4	24 1/8	+1/8	4	2.00	8.3		
12	166	MITEL CORP	$11 1/8	9 1/2	9 3/4	–7/8	648			0.11	88.6
365	√210	ML CASS PET	245	210	225	–15	86				
13 1/4	8 1/8	MNT CAP SH	$12 1/2	12	12	–1/2	6				
√14 1/2	12 5/8	MNT EQ DIV	$14 1/2	14 1/8	14 1/2	+1/4	12	1.12	7.7		
√23 5/8	15 3/4	MOFFAT COMM	$23 5/8	21 3/4	23 3/8	+1 3/8	35	0.20	0.9	2.37	9.9
30 3/8	22 1/8	MOLSON CO A	$28 1/4	26 3/8	26 7/8	–1 3/8	238	0.72	2.7	2.72	9.9
29 3/4	22 1/2	MOLSON CO B	$28	26	26 3/4	–1 1/4	4	0.72	2.7	–1.12	
49	18	MONETA PORCU	22	21	22	+1	28			0.09	2.4
√26 5/8	17 7/8	MOORE CORP	$26 5/8	25 1/2	26 3/8	+7/8	634	0.94‡	4.7	1.19‡	17.0
√8	6	MORDN&HELWIG	$8	7 1/2	7 1/2	+5/8	2	0.10	1.3	–0.22	
9	3	MORGAN FINCL	6	5	6	+1	277			–0.07	
7	475	MORGAN HYDRO	$6 1/8	5 3/4	5 7/8	–1/4	229				
85	60	MORRISN JA96	85	60	85		2				
9 1/8	9 1/8	MORRISON MID	$9 1/8	9 1/8	9 1/8		1				
14 3/8	7 7/8	MORRISON PET	$10 5/8	10 1/8	10 5/8	–1/4	2582	0.04	0.4	1.08	9.8
√6 1/2	6	MOSAID TECH	$6 1/2	6	6	–1/4	99				
12 1/4	10 1/2	MOTOR COACH	$12	11 3/8	11 7/8		16	0.50	4.2		
8	5 3/4	MPG INV CORP	$7 3/8	7 3/8	7 3/8		1	0.18	2.4	0.16	46.1
325	150	MR JAX FASH	153	153	153	–7	2			–0.80	
19	13	MTL TR B PR	$15 1/2	15 1/8	15 1/2	+1/4	51	1.16	7.5	1.50	10.3
21 3/8	16	MULTIBANC NT	$20 1/8	20	20	–1/2	5	0.22	1.1		
19	16 7/8	MULTIBANC PR	$19	19	19		22	1.22	6.4		
425	245	MUN FINCL	330	310	320	+20	6			–0.53	
10 1/8	8 3/4	MUN FINCL $1	$9 1/2	9 1/2	9 1/2	–1/4	1	1.00	10.5		
350	210	MUN FINCL A	320	290	310	+10	9	1.00	32.3	–0.59	
65	3	MUSCOCHO EXP	37	32	36	+3	584			–0.19	
80	1	MVP CAPITAL	7	5	6	–1	857			–0.04	
7 3/4	200	NA PALLADIUM	$6 5/8	5 3/4	6 1/4	+3/8	30			–0.06	
40	10	NAPIER INTL	15	14	14	–3	4				
10 3/4	7 1/4	NATIONAL BNK	$10 5/8	10 3/8	10 1/2	–1/8	867	0.40	3.8	1.01	10.4
27 1/2	23 5/8	NATL BK SR10	$27	26 1/2	26 7/8		8	2.19	8.1		
26 3/8	22	NATL BK SR11	$26 1/4	26	26 1/4		17	2.00	7.6		
21 1/4	15 7/8	NATL BNK SR7	$19	18 7/8	19	+3/8	2	1.22	6.4		
20 1/2	14 1/2	NATL BNK SR8	$20	19 1/2	19 1/2	–1/2	3	1.17	6.0		
27 3/8	24 1/2	NATL BNK SR9	$27 1/4	27	27 1/8	–1/8	10	2.38	8.8		
45	7	NATL PETE	27	24	25	+1	23			–0.05	
245	100	NATL SEA PRD	135	125	125	–10	11			–1.24	
√24 1/8	14 1/4	NATL TRUSTCO	$24 1/8	22 3/8	23 1/2	+1	40	0.88	3.7	1.89	12.4
53	27	NCE PETRF UN	43	43	43	+5	6	0.09	20.5		
87	25	NDU RESOURCE	50	45	46	–9	15				
180	115	NEEDLER GRP	165	165	165		*	0.01	0.6	0.06	27.5
100	10	NELSON TRADE	70	63	63	–11	83			12.49	0.1
295	45	NEVADA GOLD	255	230	255	+15	146				
185	130	NEW CACHE	139	130	131	–8	195				
80	28	NEW PROV DEV	55	50	55	+10	23			0.08	6.9
220	56	NEWALTA CORP	205	180	200	+5	265			0.07	28.6
97 1/2	13 7/8	NEWBRDGE NTW	$92 1/4	75 3/4	76	–14 3/4	559			3.17	24.0
8 5/8	6 1/4	NEWGRTH CAP	$8 1/8	7 7/8	8		47	0.01	0.1	2.05	3.9
28	25 1/2	NEWGRTH EDS	$27 3/8	27	27 3/8	+1/4	52	1.92	7.0		
175	52	NEWHAWK GOLD	95	87	87	–4	44				
105	65	NEWPORT NV94	65	65	65	–5	3				
325	√215	NEWPORT PET	223	215	216	–2	577				
22 3/8	18 3/8	NEWTEL ENTRP	$22 1/8	21 5/8	21 5/8	–1/8	86	1.36	6.3	1.73	12.5
375	100	NFLD CAP A	350	325	340	–20	93			–0.59	
227	73	NII NORSAT	205	170	175	–21	188			–0.65	
√13	20	NOBLE CHINA	$13	9 1/2	11 1/2	+1 5/8	80			–0.03	
7 1/2	450	NOMA IND A	$7	6 7/8	6 7/8	–1/8	70	0.12	1.7	–0.19	
7 1/4	475	NOMA IND B	$7	7	7		1	0.12	1.6	0.81	8.6
145	27	NORAMCO MN	90	75	88	+12	182			0.08	11.0
105	7	NORAMCO OC93	45	34	45	+10	53				
28 3/4	23 1/8	NORANDA FLT	$27 1/4	26 3/4	26 3/4	–1/4	5	1.62	6.8	0.17	157.4
12	6 3/8	NORANDA FOR	$11	10 5/8	10 5/8	–1/8	160	0.40	3.8	0.76	14.0
96	42	NORANDA I.R.	$82	82	82	+1	908				
23 1/4	14 7/8	NORANDA INC	$22	20 3/4	20 3/4	–1	819	1.00	4.8	–0.51	
23 7/8	16 1/4	NORANDA 6% E	$22 1/2	21 1/2	21 1/2	–7/8	93	1.20	5.6		
25 1/4	17 3/4	NORANDA 7.75	$24 3/4	24 1/2	24 1/2		5	1.94	7.9		
22 1/2	14 3/4	NORCEN ENRGY	$21 3/8	20 5/8	21	–1/4	291	0.60	2.9	0.49	42.9
20 1/8	14 1/4	NORTH WEST C	$19 1/8	17 7/8	19	+1 1/4	65	0.36	1.9	1.05	18.1
260	55	NORTHGATE EX	150	130	140	–10	12	0.50	35.7	–0.32	
8 7/8	375	NORTHRN REEF	$6 1/2	6 1/4	6 1/4		14				
11 1/2	250	NORTHROCK RS	$9 5/8	9 1/2	9 5/8	+1/8	107			0.05	192.5
10 3/4	10 1/4	NORWALL GRP	$10 5/8	10 1/4	10 1/2		114				
10 1/8	8 3/8	NOVA CORP	$9 1/4	8 7/8	9 1/8	–1/8	5642	0.24	2.6	–1.87	
25 1/2	23 1/2	NOVA CP 760	$25	25	25		8	1.90	7.6		
27	25	NOVA CP 976	$27	26 1/2	27		1	2.44	9.0		
√13	10 3/8	NOVA SC PWR	$13	12 5/8	13	+1/4	350	0.75	5.8		
√25 1/2	25	NOVA 6% SR A	$25 1/2	25 1/8	25 1/4		33	1.50	5.9		
24 1/2	23	NOVA 9.125%	$24 1/2	24 3/8	24 1/2	+1/8	15	1.13	4.6		
36	15	NOVA-COGESCO	28	23	28		11			–0.16	
60	23	NOVAGLD RES	37	33	35		468			–0.23	
425	270	NOVICOURT	360	360	360	–10	3				
21 3/4	8 1/4	NOWSCO WELL	$18 1/2	17 1/2	17 7/8	–1 1/8	16	0.16	0.9	–0.08	
17 1/4	9 3/4	NRTH CDN OIL	$15 7/8	15 1/4	15 3/8	–5/8	59	0.20	1.3	0.47	32.7
25 1/4	20	NRTH CDN SR6	$24 1/2	24 1/4	24 1/2	+1/8	2	2.00	8.2		
23 3/4	18 3/4	NRTH CDN SR7	$23 1/2	23	23 1/2		1	1.88	8.0		
25	20 3/4	NRTHN T SR-3	$22	22	22	–1/8	*	1.17	5.3		
58 3/8	27 1/2	NRTHN TELE	$36 7/8	34 1/4	35 1/4	–3/8	1222	0.36‡	1.3	–2.35‡	
31 1/2	9 1/8	NRTHSTAR EGY	$27 3/8	26 1/2	26 3/4	–3/4	12			0.19	140.8
93	30	NRTHWAY EXPL	36	36	36	+1	10			–0.03	
32	4	NSR RES INC	25	18	19	–6	132				
188	115	NTHRIDGE EXP	152	135	138	–12	87				
335	145	NU-GRO CORP	165	160	162	+5	13			0.03	54.0
45	10	NUFORT RES	23	23	23		5			–0.04	
6 1/4	315	NUGAS LTD	$5 7/8	5 1/4	5 3/8	–3/8	92				
9 1/8	5 1/4	NUMAC ENERGY	$9	8 3/4	8 3/4	–1/8	307			0.08	109.4

O/P

31	31	OCCIDEN PETE	$31	31	31	–1/4	*	1.00‡	4.2	0.44‡	54.0
15 5/8	6 3/8	OCELOT EN B	$13	12 1/4	12 1/4	–3/4	227			0.28	43.8
8 1/2	160	OCELOT JN95	$7 1/8	6 3/4	6 3/4	–5/8	11				
475	340	OCS TECHNOL	435	415	415	–15	45				
435	340	OFFSHORE SYS	420	360	395	–5	354				
350	128	OGY PETROL	240	210	240	+5	24				
200	120	OILTEC RES	140	125	135	+8	176				
330	175	OLD CAN INV	300	300	300		1	0.05	1.7	0.42	7.1
450	249	OMEGA HYDROC	345	325	340	+20	46			0.07	48.6
350	180	ONDAATJE CP	305	290	290	–10	48			–1.00	
16 1/2	7	ONEX CORP	$16	15 3/8	16		69	0.40	2.5	0.45	35.6
10	6 3/8	ORBIT O& 7.5	$9 1/4	9 1/8	9 1/4		2	0.75	8.1		
340	61	ORBIT OIL&G	245	216	221	–26	947			0.12	18.4
265	115	ORENDA FRST	245	235	241	–2	33			0.14	17.2
22	8	OROFINO RES	9	9	9	+1	44			–0.01	
√7 1/8	25	ORVANA MNRLS	$7 1/8	5 1/4	6 3/8	+1 1/4	797			–0.01	
16 3/4	8 3/4	OSF INC	$15	14 1/4	14 1/4	–1/4	2	0.10	0.7	1.06	13.4
25 1/4	21	OSHAWA GRP A	$24 1/4	23	23 1/4	–1/2	230	0.48	2.1	1.25	18.6
170	√95	OSPREY ENERG	104	95	104	–1	74			0.03	34.7
42	20	OXFRD PRP	30	25	25	–3	26	0.00	1.6	–3.39	
315	145	PAC CASS A	290	280	280	–14	4			–0.50	
285	120	PAC CASS B	255	245	245	–15	5			0.04	61.2
√21 1/4	14 1/2	PAC NTHN CLA	$21 1/4	19 1/4	21 1/4	+1 3/4	40	0.88	4.1	1.28	16.6
25	19	PAC NTHN 675	$24	24	24	+1 5/8	1	1.69	7.0		
18 1/2	13 3/8	PACIF FOREST	$18	16 3/4	17 1/2	+1/8	190				
240	8	PACIFIC GOLD	80	50	70	–10	209			–0.21	
400	115	PAGURIAN 'A'	222	217	218	–2	296	0.30	13.8	0.44	5.0
6 3/4	90	PALOMA PETE	$5	485	485	–15	9

52 sem. Haut	Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. ($)	Rend. (%)	Bén./ avt.($)	cours/ bén.
√12 7/8	7¾	SLATER 7%SR1	$12 7/8	12 7/8	12 7/8	+3 3/8	1	1.40	10.9		
√11 1/8	7 7/8	SLATER 7%SR2	$11 1/8	11 1/8	11 1/8	+1/8	*	1.40	12.6		
24 7/8	8½	SLOCAN FOR	$24½	23½	24	+3/8	189	0.24	1.0	1.90	12.6
19½	8¼	SNC-LAVALN A	$18¼	17¼	18	−¾	4	0.20	1.1	0.80	22.5
√14 7/8	8⅝	SNT LTD CAP	$14 7/8	14¼	14½	−¼	54				
14½	12	SNT LTD EQT	$14 7/8	13 7/8	14 1/8	−1/8	114	1.12	7.9		
118	40	SOCANAV A	70	59	68	+7	14			−0.10	
11½	√410	SOFTKEY SFTW	$6¼	410	5½	+120	2076			0.46	12.0
45	13	SOGEPET LTD	30	30	30	−5	2				
7¾	7¼	SOLID STATE	$7¾	7¼	7¼		185				
41	8	SONORA GOLD	25	20	20	−2	96			−0.21	
19¼	13	SOUTHAM INC	$17¼	16⅜	16⅜	−⅞	184	0.20	1.2	−4.70	
10¼	168	SOUTHERNERA	$6¼	5⅜	5¾	−1/8	204			−0.06	
√18½	13¼	SPAR AEROSP	$18½	17¼	18¼	+¾	328	0.24	1.3	0.33	55.3
√13	10¼	SPECTRU SIGN	$13	11⅝	11⅝	+1/8	109				
√17½	13	SPEEDY MUFF	$17½	16⅞	17¼	+1/8	31				
√12¾	258	SR TELECOM	$12¾	10¼	11¾	+1½	185	0.06	0.5	0.69	17.0
125	37	ST ANDREW G	90	80	80	−5	88			−0.06	
350	225	ST CLAIR P&W	285	285	285	−5	2			0.31	9.2
103	42	ST GENEVIEVE	65	59	63	+3	55			−0.62	
10	5	ST LAW CEM A	$9	7⅞	9	+1	220			−0.53	
12½	10	STACKPOLE	$12 1/8	11¾	12 1/8	+¼	13			0.66	18.4
85	25	STAMIN RES	40	31	40		31				
7⅝	145	STAMPEDER EX	$5⅝	5¼	5½	−1/8	557			0.03	183.3
200	120	STARREX MNG	170	140	170	+35	8			0.01	170.0
√6 7/8	90	STELCO INC A	$6 7/8	5⅜	6⅜	+⅞	5195	0.50	7.8	−0.84	
√150	5	STELCO MR94	150	75	129	+51	7341				
√19	203	STELCO 194	$19	14 7/8	17 1/8	+3	633				
8⅝	460	STN INCORP	$5 7/8	5	5⅜	−½	381			0.03 ‡	137.3
6¾	200	STRIKE EN A	440	400	420	−50	13				
50	11	STROUD RES	30	29	29		78			−0.02	
250	80	SUDBURY CONT	160	160	160	−40	*			−0.07	
12½	338	SUMMIT RSRCE	$10 7/8	10	10	−⅞	95	0.04	0.4	0.48	20.8
250	50	SUN ICE LTD	160	145	155	−5	10			−0.24	
32 1/8	23⅜	SUNCOR INC	$32	29¾	31¾	+1 1/8	716	1.04	3.3		
20½	11⅝	SURREY METRO	$18⅜	18	18¼	+¼	12	0.60	3.3		
13	11¼	SUZY SHIER	$12¾	12⅜	12⅝	+¼	16			0.73	17.3
5½	275	SYNERGIS A	$5	425	425	−75	2			−1.88	
32	20	SYNEX INTL	26	26	26	−4	16			−0.48	
68	9	T&H RESOURCE	34	30	33	−1	121			−0.06	
7⅝	6	TAIGA FOREST	$6 7/8	6½	6⅞		14				
10	2	TALBORNE CAP	9	5	9	+4	10			−1.62	
31	21	TALISMAN 2IR	$26¼	24⅝	24¾	−1½	62				
35¼	14⅛	TALISMN ENGY	$30⅝	28¾	28⅞	−1½	1209			0.39	74.0
100	1	TARO INDS	89	82	82	−8	32			−0.74	
22½	6¾	TARRAGON O&G	$19	18	18	−1	266			0.68	26.5
√6 7/8	250	TCG INT CL A	$6 7/8	6⅜	6⅞	+⅜	331	0.10	1.5		
6¾	235	TCG INT CL B	$6⅝	6¼	6⅝	+¼	353	0.11	1.7		
95	3	TECK B DC93	8	4	7	+2	76				
22	16½	TECK CORP A	$19¾	18¾	19¾	+1¾	3	0.20	1.0	0.48	41.1
22⅜	15⅝	TECK CORP B	$19¾	18½	19	+¾	1429	0.20	1.1	0.86	22.1
√147	12	TECSYN INTL	147	100	135	+33	1902			0.52	2.6
√7	55	TECSYN 1STPR	$7	5	6¾	+1¾	257				
5⅝	260	TEE-COMM EL	440	400	400	−15	344			−0.06	
355	230	TEL NT CAP	330	290	330		98	0.00	0.2		
11¾	10¼	TEL NT EQUIT	$11⅝	11¼	11⅝		29	0.80	6.9		
14⅝	9	TELE-METRO B	$14¼	13¾	13¾	−¼	56			0.89	15.4
18⅜	11½	TELEDYNE CDA	$18⅜	18⅜	18⅜		1			0.88	20.9
√45¼	32⅛	TELEGLOB 2ND	$45¼	43¾	45¼	+2¾	23	2.00	4.4		
√18½	12	TELEGLOBE	$18½	17	18⅛	+1¼	143	0.32	1.8	3.54	5.1
480	350	TELEMEDIA A	450	450	450		1			0.28	16.1
8¾	355	TELEPANEL	$8½	8⅛	8¾		121				
26	25⅞	TELESYS SER1	$26	25¾	25¾	−⅛	8				
9¼	5¾	TELULAR CDA	$7⅛	6¼	6⅞	−⅜	326			−0.18	
15⅜	12⅛	TELUS CORP	$15⅜	15⅛	15¼		1520	0.92	6.0	1.12	13.6
11	7¼	TEMBEC INC A	$8⅛	8⅛	8⅛	−⅛	5			−2.57	
6⅛	450	TERRA INDUST	$6⅛	6⅛	6⅛	+⅛	*			3.26 ‡	1.4
135	36	TEXACO C PTR	105	100	100	−3	345			−0.10	
5¼	√350	TEXAS STAR	375	350	360	−20	149				
44	6	TFH INTL INC	25	21	24	+3	41			−0.78	
71	57¼	THD CDN G I	$55	64½	65		*	2.05	3.2	1.97	33.0
16⅞	12¾	THOMSON CORP	$16¾	15¾	15¾	−⅞	894	0.45 ‡	3.7	0.39 ‡	30.9
21¾	20⅛	THOMSON II	$21½	21½	21½		3	1.18	5.5	0.63	34.1
25⅞	25	THOMSON III	$25⅜	25⅜	25⅜	+⅛	3	1.82	7.2		
125	24	THUNDRWD RES	70	62	65	−3	210			−0.14	
180	75	TIDAL R JN95	100	95	95		11				
310	175	TIDAL RES	230	220	225		47				
160	75	TIE TELE CDA	125	125	125		*			0.12	10.4
√57	40	TIMMINCO LTD	57	55	57	+2	3			−0.76	
120	10	TINTINA MNS	90	85	85	−5	19			0.01	85.0
√21¼	17½	TIPS TOR 35	$21¼	21	21	−⅛	1266	0.62	2.9		
69	16	TIVERTON PET	45	40	40	−5	103			0.01	40.0
325	145	TNT FINC CAP	295	261	295	+25	5				
12¼	11¼	TNT FINC EQT	$12⅛	11⅞	12		20	0.99	8.2		
5½	250	TOMBILL A	480	480	480	−45	*	0.18	3.7	0.27	17.8
5¼	250	TOMBILL B	475	450	475		1	0.18	3.8	0.17	27.9
23½	20⅜	TOR D A SERD	$22½	22½	22½		1	1.19	5.3		
21⅜	14⅞	TOR-DOM BANK	$21⅜	20¾	21⅛		1994	0.76	3.6	0.92	23.0
28½	26¼	TOR-DOM SR F	$27⅜	27⅛	27⅜		65	2.25	8.2		
29⅝	14¾	TOROMONT IND	$29½	29¼	29¼	−⅜	3	0.52	1.8	2.15	13.6
16⅜	12	TORONTO SUN	$12½	12⅜	12½	+¼	22	0.20	1.6	−0.04	
24⅝	20¾	TORSTAR CLB	$22½	21⅞	21⅞	−⅛	70	0.84	3.8	1.21	18.1
46	32½	TOTAL P 2.88	$45	45	45	−1	*	2.88	6.4		
√15 7/8	5⅛	TOTAL PETE	$15 7/8	14¾	15½	+⅝	88			0.60 ‡	19.8
21 7/8	16⅛	TR-CDA P NEW	$20⅞	19⅞	19⅞	−1	890	0.84	4.2		
19½	17	TR-CDA P PRB	$19⅜	19¼	19¼	−⅛	46	1.25	6.5		
47	37	TR-CDA P 280	$45	45	45	−1	2	2.80	6.2		
59	5	TR-DOMINION	20	17	18	−3	78			0.02	9.0
29	6	TRAC INDUST	9	7	9		305			−0.01	

ROBIC
DEPUIS 1892
AGENTS DE BREVETS ET MARQUES
PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
LEGER ROBIC RICHARD
AVOCATS
55 ST-JACQUES, MONTRÉAL, QUÉBEC H2Y 3X2
FAX: (514) 845-7874 TEL.: (514) 98 R•O•B•I•C
La maîtrise des intangibles

58	6	TRADER RSRCE	52	43	49	+2	100			−0.17	
7¼	5	TRADERS 1025	$5⅞	5½	5⅞	+1/8	1				
19⅝	14½	TRANS MTN P	$18	17⅝	18	+3/8	5	0.96	5.3	0.83	21.7
15½	12⅝	TRANSALTA CP	$15¼	14⅞	15⅛	+1/8	1358	0.98	6.5	1.20	12.6
8	255	TRANSAT A.T.	315	300	300	−20	8			−0.31	
13	3	TRANSPAC RES	7	6	6	−1	355			−0.01	
310	200	TRAX PETROL	270	205	250	+30	857				
55	13	TREMINCO RES	25	25	25	−10	1			−0.12	
38	7	TRENTON IND	18	18	18	+4	10			−0.04	
15½	10⅜	TRI LINK CLA	$15	13⅝	15	+2	274			0.31	48.4
440	55	TRI ORIGIN	425	340	365	−65	91			−0.02	
300	90	TRIDEL ENTRP	110	100	105		312			−11.35	
355	√250	TRILLION RES	300	250	285	+15	73				
6⅜	165	TRILON F A	240	225	228	+3	324	0.30	13.2	0.44	5.2
10	1	TRILON F D93	1	1	1		19				
13¼	5⅞	TRILON F PRA	$11	10½	11		246	1.17	10.7		
12¼	425	TRILON F PR3	$10	9¾	10		251	1.17	11.7		
17⅜	7¾	TRIMAC LTD	$16⅝	15¾	16⅜	+⅝	222	0.12	0.7	0.83	19.7
√39½	17	TRIMARK FINL	$39½	34	37	+3	65	0.20	0.5	0.40	92.5
7	290	TRIMEL CORP	450	400	445	+25	29			−3.89	
315	145	TRIMIN ENT	270	260	265		459			−0.11	
370	200	TRIPLE CR EL	345	330	330	−10	10			−0.10	
20	14	TRITON C 925	$20	19⅝	19⅝	+1/8	1	1.85	9.4		
370	42	TRITON CDA	280	265	268	−9	927			−0.01	
320	67	TRIZEC CP A	89	69	72	−18	974			0.15	4.8
320	√75	TRIZEC CP B	90	75	75	−20	42			0.17	4.4
8⅛	130	TRIZEC SR 3	165	150	155	−10	16	0.65	41.7		
9⅜	260	TRIZEC SR 4	380	300	315	−85	63	1.22	38.6		
9	250	TRIZEC SR 6	375	300	300	−75	21	1.22	40.6		
√100¾	96	TRNSALTA 7.5	$100¾	100¾	100¾	+½	*	7.50	7.4		
101	98	TRNSALTA 7%	$100¼	100¼	100¼		1	7.00	7.0		
26	25	TRNSALTA 708	$26	25½	26	+½	2	1.77	6.8		
28½	26⅜	TRNSALTA 8%	$27¼	27¼	27¼		*	2.00	7.3		
27⅛	25½	TRNSALTA 840	$26⅝	26½	26⅝	−⅛	3	2.10	7.9		
9¾	8⅞	TROJAN TECH	$9⅝	8⅞	9½	+⅛	51				
√210	175	TROPHY RES	210	190	200	+1	99				
215	200	TRUAX RES A	215	200	215		34				
9¼	30	TRUSTCO G PR	30	30	30		7				
9¼	7⅞	TSB INT'L	$8⅜	7⅝	8⅜	+¾	53			1.47	5.7
360	160	TSC SHANNOCK	315	255	285	+38	139				
95	10	TUDOR CORP	35	30	35		3	0.04	10.0	−0.05	
√75⅛	230	TVX GOLD INC	$7⅝	6½	6⅞	+1/8	6674			0.09	76.4
169	19	TYLER RES	82	36	53	+17	2070			0.04	13.2

U/V

22¾	16¼	UAP INC A	$21¼	21	21¼	−¼	1	0.46	2.2	1.23	17.3
6⅝	280	ULSTER PETRO	$5⅛	485	485	−28	408			0.19	25.5
√35	25½	UN CORP LTD	$35	33½	35	+1	5	2.10	6.0	1.05	33.3
495	40	UN KENO HILL	305	275	280	+5	10			−0.02	
√19	9¼	UNICAN SEC A	$19	18¼	19	+¾	32	0.12	0.6	1.07	17.8
18½	10	UNICAN SEC B	$18½	18½	18½	+½	3	0.14	0.8	0.78	23.7
90	26	UNICORP EN A	60	51	51		13			−2.29	
170	70	UNIGESCO 'B'	77	71	77	+2	7			−0.80	
√20¼	9¾	UNIT DOM IND	$20¼	19½	20	+½	237	0.20 ‡	1.3	0.16 ‡	95.8
27	24⅝	UNIT DOM 9.5	$26	25¾	25¾	−⅛	5	2.38	9.2		
470	27	UNITED REEF	83	76	78	−2	217			−0.13	
136	48	UNIVA APR95	60	60	60	−10	2				
10⅝	6⅞	UNIVA INC	$7¾	7½	7½	−⅛	201	0.28	3.7	0.17	44.1
25¼	21¾	UNIVA SER 1	$25¼	25	25¼	+¼	29	2.00	7.9		
5⅛	285	URANIUM RES	475	450	465	+15	2			−0.08	
√8¼	6⅞	UTD GRAIN GW	$8¼	7¾	8⅛	+3/8	93			0.96	8.5
340	190	UTD RAYORE	224	210	216	−4	103			0.04	54.0
100	10	UTD TRI-STAR	72	66	72	+7	199			−0.01	
6⅞	400	UTD WESTBRNE	$5⅞	480	5⅝	+68	249			−0.25	
26¾	24⅞	UTILITY CP A	$26⅝	26	26½	+¼	90	1.50	5.7		
51½	23⅜	VARITY CORP	$50½	47	49⅞	+1⅞	4			−3.48 ‡	
√11⅝	6½	VENEZUEL GLD	$11⅝	10⅞	11½	+⅜	501				
9¾	225	VENTRA G PR1	$9½	9	9½	+⅜	22				
330	85	VENTRA GRP	320	305	305	+5	330			0.19	16.1
470	√270	VERO RES	295	270	270	−30	540			0.01	270.0
9¼	7¼	VERSA SERVIC	$7⅞	7⅞	7⅞	+1/8	10	0.22	2.8	0.44	17.9
6½	390	VICEROY HM A	$5	495	495	−5	6	0.20	4.0	−0.02	
12⅝	5	VICEROY RES	$12¼	11⅝	11⅞	−1/8	234			0.35	33.9
28¾	15⅞	VIDEOTRON	$28	26¾	26¾	−1¼	14	0.12	0.4	0.26	102.9
189	25	VISTA INTL A	170	150	170	+5	68				
5½	350	VITRAN CORP	$5½	5⅛	5½	+½	9	0.07	1.3	0.77	7.1

W/X

43¼	26	W FRASER TIM	$43¼	42	42	−¼	43	0.40	1.0	0.21	200.0
130	14	WADDY LAKE R	70	63	70	+3	36			−0.03	
√8¼	5½	WAJAX 'A'	$8¼	8⅛	8¼	+1/8	1			−0.09	
250	157	WALL FINCL	200	200	200	−7	1	0.11	5.5	0.12	16.7
28½	25¼	WCST EN 808%	$27½	26¾	27	−¼	10	2.02	7.5		
24½	15¼	WELDWOOD	$23	22	22¼	−¾	91	0.20	0.9	0.94	23.7
265	74	WEST QUE MNS	205	180	180	−15	17			−0.50	
31	8	WESTAR GRP	13	10	13	+2	93			−0.20	
22⅝	16¼	WESTCOAST EN	$22½	21	21¼	−1⅛	690	0.80	3.8	−1.31	
155	90	WESTFLD MINL	110	103	110	+8	20			−0.01	
15	6	WESTFORT PET	7	6	6	−1	3530				
6	420	WESTMIN RES	$5¼	5	5		9	0.20	4.0	−0.89	
20¼	15	WESTMIN 2125	$19¾	19	19½	+⅛	18	2.13	10.9		
45½	33⅝	WESTON GEORG	$38¾	37¼	38½	+¼	109	0.70	1.8	1.36	28.3
90	81¼	WESTON 6%	$86½	85½	86½		*	6.00	6.9		
78	75	WESTREX ENER	78	75	75		17				
21¾	16½	WHARF RES PR	$20	19	20	+1⅜	1	1.75	8.7		
14¼	5⅜	WHARF RESRCE	$14⅛	13⅜	14	+⅜	30	0.05 ‡	0.5	0.22 ‡	48.8
√410	12	WHEATON RIV	410	300	370	+85	1121			−0.07	
12⅜	7¼	WHITE ROS CR	$8	7½	8	+⅜	6			0.31	25.8
√17½	14¼	WIC WESTRN B	$17½	16⅞	17⅛	+½	97	0.55	3.2	0.03	579.2
95	20	WILANOUR RES	80	60	65		16			−0.03	
55	25	WIN-ELDRICH	35	35	35	+1	10			0.01	35.0
78	15	WINDARRA MIN	38	37	37	−1	6				
7	5	WINFIELD EGY	$5⅝	5	5⅛	−⅛	75				
37	5	WISCAN RES	29	25	25	−4	119				
52½	√31⅜	WMX TECHNOL	$32½	31⅜	31⅜	−8⅝	1	0.60 ‡	2.5	1.37	22.9
√95	5	WORLDWD MNRL	95	50	79	+24	330				
175	75	WSTRN COPPER	77	77	77	−3	16				
9⅜	5¾	WSTRN GARNET	$6½	6	6⅜	+⅜	59				
163	11	X-CAL RESRCE	100	85	86	−15	134				
37	30½	XEROX CDA B	$32½	32	32	−½	1	1.28	4.0	1.69	18.9
400	191	XILLIX TECH	270	240	240	−10	57			−0.33	
60	25	XL FOODS LTD	33	33	33	−2	1			0.07	4.7

Y/Z

75	10	YORBEAU R A	60	60	60	−2	5			−0.03	
495	5	ZAVITZ PETRL	190	175	181	−29	9			−0.05	
12½	5⅛	ZENON ENVIRO	$11⅝	11⅛	11¼	−¼	22			0.02	562.5
30⅛	28⅛	1ST B SHARES	$28⅞	28⅞	28⅛	+¼	1	2.52	8.7		
√13¼	8⅜	20-20 FINCL	$13¼	12¼	13	+⅞	323	0.12	0.9		

FINANCE

ABL : premier appel public à l'épargne

Le fabricant de produits de télécommunications **ABL Canada** a déposé un prospectus provisoire, en vue d'une première émission d'actions.

Ces actions seront admissibles à une déduction de 100 %, en vertu du régime d'épargne-actions du Québec (REA).

Les preneurs fermes de cet appel public à l'épargne sont **Burns Fry**, **Marleau Lemire**, **Lévesque Beaubien Geoffrion** et **Wood Gundy**.

ABL commence à commercialiser une gamme étendue de produits destinés à l'industrie des télécommunications, mis au point au cours des dernières années. Ils permettent la livraison de services multimédia et la compression numérique.

En vue d'assurer la distribution de ses produits, ABL a conclu des alliances stratégiques avec d'importants fournisseurs de matériel de télécommunications, telles **Antec Corp.**, **Northern Telecom** (Mtl, *NTL*, 35,25 $) et **Comstream Corp.**, filiale californienne de la montréalaise **Spar Aérospatiale** (Mtl, *SPZ*, 18,25 $).

ABL compte 169 employés; ses principaux établissements se retrouvent à Montréal et à Mentor (Ohio). La société est issue du regroupement de deux sociétés québécoises et d'une société américaine, principalement engagées en recherche et développement, jusqu'à maintenant.

ABL affectera le produit de l'émission au financement de ses activités de recherche et développement, à la mise au point de son réseau d'accès *Pathway* et à l'accroissement de son fonds de roulement.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FONDS DE PLACEMENT

Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	14,50 $	par action A	22-10-93
Canada Trust Income	9,66 $	par action	22-10-93
Central Fund	5,99 $	par action A	22-10-93
Fonds COTE 100 Amérique	13,04 $	par part	22-10-93
Fonds COTE 100 Amérique REER	15,69 $	par part	22-10-93
Fonds Croissance Québec	9,70 $	par action A	21-10-93
Fonds Vision Europe	12,24 $	par part	22-10-93
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	6,90 $	par part	19-10-93
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,10 $	par part	20-10-93
United Corporations	47,63 $	par part	22-10-93

Tableau : LES AFFAIRES

RENDEMENT[1, 6] DES TITRES OBLIGATAIRES SELON DIFFÉRENTES ÉCHÉANCES (AU 93-10-22)

Description	Échéances 1 an [5]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans
Obligations U.S. rendement à l'échéance	3,38	3,82	4,08	4,37	4,66	5,28	5,87
Obligations négociables du Canada rendement à l'échéance	4,77	5,03	5,37	5,77	5,89	6,69	7,35
Obligations négociables de l'Ontario rendement à l'échéance	4,86	5,18	5,70	6,17	6,38	7,41	8,11
Obligations négociables du Québec rendement à l'échéance	4,86	5,18	5,70	6,17	6,38	7,52	8,25
Obligations municipales du Québec rendement à l'échéance	5,02	5,36	5,88	6,37	5,52	7,65	8,36
Obligations corporatives de qualité AA rendement à l'échéance	4,86	5,18	5,70	6,17	6,36	7,47	8,21
Obligations négociables à fort escompte [2] rendement à l'échéance [3]	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Obligations démunies Canada [4] rendement à l'échéance	4,82	5,08	5,52	5,95	6,30	7,25	7,59
Obligations démunies Québec rendement à l'échéance	4,90	5,38	5,82	6,32	6,59	7,92	8,46

[1] 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.

[2] 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 %.

[3] 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 équivalant 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.

[4] Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée.

[5] Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

[6] Rendements offerts aux institutions.

Source : Les Associés Canagex

Tableau : LES AFFAIRES

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 65 Améliorations : 56 Détériorations : 9

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Alpine Subsurface Electr.	685	49	0,10	0,01	2 126	618	9 m.	30-09-93
	298	80	0,05	0,02	913	286	3 m.	30-09-93
Amax Gold[1]	(75 900)[23]	14 600	(0,98)	0,20	62 100	72 300	9 m.	30-09-93
	(7 400)	600	(0,10)	0,01	20 600	22 400	3 m.	30-09-93
American Barrick[1]	161 564	109 407	0,56	0,39	497 362	340 482	9 m.	30-09-93
	58 343	49 494	0,20	0,18	178 084	143 482	3 m.	30-09-93
Astral Communications	7 399	4 511	0,68	0,53	334 454	297 431	12 m.	31-08-93
Bestar	235	(1 225)	0,01	(0,16)	21 617	14 207	9 m.	30-09-93
	335	148	0,03	0,01	8 778	6 145	3 m.	30-09-93
Brunswick Mining	(22 548)	22 256	(0,56)	0,56	163 716	269 737	9 m.	30-09-93
	(11 610)	8 414	(0,29)	0,21	37 383	88 453	3 m.	30-09-93
Cameco Corp.	47 129	30 766	0,91	0,59	197 833	184 261	9 m.	30-09-93
	16 164	7 377	0,31	0,14	66 236	47 031	3 m.	30-09-93
Canada Tungsten	(466)	(39 849)[3]	(0,02)	(1,82)	n.d.	n.d.	9 m.	30-09-93
	1 126	(38 645)[3]	0,04	(1,77)	n.d.	n.d.	3 m.	30-09-93
Canadian Occidental Pete	13 300	9 900	0,20	0,15	421 500	374 000	9 m.	30-09-93
	8 000	7 600	0,12	0,12	153 900	118 900	3 m.	30-09-93
CP (Produits forestiers)	(125 100)[23]	(188 500)	(2,16)	(3,69)	1 368 100	1 358 200	9 m.	30-09-93
	(12 300)[23]	(57 900)	(0,20)	(1,10)	427 400	466 300	3 m.	30-09-93
Chauvco Resources	21 084	15 771	0,48	0,38	118 218	102 592	9 m.	31-08-93
	7 267	7 935	0,17	0,19	41 301	38 032	3 m.	30-09-93
Chieftain International	3 834	(257)	0,01	(0,03)	33 100	22 337	9 m.	30-09-93
Cogeco	22 323 [2]	2 114	1,76	0,04	190 585	177 705	12 m.	31-08-93
Cogeco Câble	7 279	1 803	0,44	0,11	118 823	109 711	12 m.	31-08-93
Cognos	1 045	(1 061)	0,08	(0,08)	72 762	71 391	6 m.	31-08-93
	915	(1 306)	0,07	(0,10)	36 716	36 024	3 m.	31-08-93
Coho Energy[1]	1 483 [3]	2 899	0,12	0,24	22 039	19 842	9 m.	30-09-93
	709	754	0,06	0,06	7 245	7 217	3 m.	30-09-93
Consumers Packaging	1 855 [3]	(16 935)[3]	0,07	(0,65)	297 376	308 364	9 m.	30-09-93
	(1 115)[3]	(6 763)[3]	(0,04)	(0,26)	102 571	96 580	3 m.	30-09-93
Coscient (Groupe)	644	601	0,10	0,09	16 095	15 142	12 m.	31-07-93
Co-Steel	19 000	1 100	0,63	0,04	776 700	658 500	9 m.	30-09-93
	8 800	100	0,29	nil	262 300	204 700	3 m.	30-09-93
Deprenyl Research	(1 046)	6 659	(0,11)	0,35	11 430	12 001	9 m.	30-09-93
	686	1 249	0,03	0,06	4 449	4 676	3 m.	30-09-93
Doman Industries	38 722 [2]	21 392 [2]	1,14	0,70	496 931	399 445	9 m.	30-09-93
	11 157	132	0,30	(0,09)	155 121	140 892	3 m.	30-09-93
Donohue	9 700	(17 100)	0,26	(0,18)	418 700	382 700	9 m.	30-09-93
	1 300	(5 900)	0,03	(0,18)	132 300	129 400	3 m.	30-09-93
E-L Financial Corp.	28 554	16 197	7,43	4,22	676 712	689 017	9 m.	30-09-93
Equity Silver	2 678	(2 783)	0,08	(0,09)	10 902	23 888	9 m.	30-09-93
	902	(728)	0,03	(0,02)	3 718	8 056	3 m.	30-09-93
Fahnestock Viner Holdings	14 166	11 186	1,19	0,96	117 789	104 939	9 m.	30-09-93
	4 028	2 052	0,34	0,17	38 404	29 801	3 m.	30-09-93
Fairfax Financial Corp.	20 080	6 510	3,37	1,15	247 153	212 561	9 m.	30-09-93
	8 110	121	1,36	0,02	88 312	77 203	3 m.	30-09-93
Finning	13 835	5 616	0,38	0,15	704 122	616 976	9 m.	30-09-93
	5 519	1 239	0,15	0,03	253 261	213 736	3 m.	30-09-93
Goodfellow	1 511	1 453 [2]	0,41	0,41	187 671	156 928	12 m.	31-08-93
	509	740	0,14	0,21	50 261	45 745	3 m.	31-08-93
Greyhound Canada	9 397	7 091	1,13	0,84	157 932	142 256	9 m.	30-09-93
	8 405	7 587	1,01	0,90	67 158	59 749	3 m.	30-09-93
Hayes-Dana	8 967	(1 366)	0,59	(0,09)	429 290	372 525	9 m.	30-09-93
	1 920	(309)	0,12	(0,12)	127 188	116 591	3 m.	30-09-93
Hemlo Gold	31 855	31 498	0,33	0,33	151 823	158 345	9 m.	30-09-93
	10 005	11 890	0,10	0,13	48 546	58 591	3 m.	30-09-93
Hillcrest Resources	4 603	3 047	0,23	0,17	17 568	11 398	9 m.	31-08-93
	1 399	1 296	0,07	0,07	5 697	4 009	3 m.	31-08-93
Impériale (Cie pétrolière)	225 000 [3]	144 000 [3]	1,16	0,74	6 694 000	6 765 000	9 m.	30-09-93
	84 000 [3]	46 000 [3]	0,43	0,23	2 243 000	2 350 000	3 m.	30-09-93
Imutec Corp.	(3 197)	(2 303)	(0,16)	(0,14)	n.d.	n.d.	12 m.	31-05-93
Int. Colin Energy	9 879	28	0,92	0,44	39 211	12 521	9 m.	30-09-93
	3 862	1 069	0,30	0,15	16 149	5 895	3 m.	30-09-93
Int. Inter-Link	89	55	0,01	0,01	815	493	6 m.	31-08-93
	44	42	0,01	0,01	372	307	3 m.	31-08-93
Iona Appliances	(748)	(66)	(0,15)	(0,01)	2 403	4 733	3 m.	30-09-93
Jean Coutu (Groupe)	9 479	8 929	0,18	0,17	222 549	193 818	3 m.	31-08-93
Keltic	126	(608)	0,14	(0,65)	1 461	1 369	9 m.	30-09-93
	30	(474)	0,03	(0,51)	485	361	3 m.	30-09-93
Lafarge Corp.[1]	3 671	(82 968)[23]	0,06	(1,42)	1 096 862	1 130 742	9 m.	30-09-93
	54 278 [2]	43 627 [2]	0,90	0,74	510 614	505 113	3 m.	30-09-93
LSI Logic Canada	4 330	1 611	0,17	0,07	41 974	38 847	9 m.	26-09-93
	2 031	553	0,08	0,02	14 482	12 130	3 m.	26-09-93
MacMillan Bloedel	48 100	(32 300)	0,39	(0,35)	2 715 500	2 249 800	9 m.	30-09-93
	(20 700)	(14 200)	(0,19)	(0,15)	886 500	755 800	3 m.	30-09-93
Maple Leaf Gardens	2 706 [2]	424	0,74	0,12	8 322	4 518	4 m.	30-09-93
Moffat Communications	3 733 [3]	2 790	0,77	0,57	69 267	58 051	12 m.	31-08-93
	(312)[3]	431	(0,06)	0,09	16 974	14 248	3 m.	31-08-93
Noranda (Foresterie)	(42 000)	(62 000)	(0,38)	(0,55)	1 136 000	3 323 000	9 m.	30-09-93
	6 000	(17 000)	0,02	(0,16)	375 000	361 000	3 m.	30-09-93
Northwest Sports	3 497	3 503	3,47	3,48	n.d.	n.d.	12 m.	30-06-93
Nutrilawn International	73	45	0,01	0,01	1 159	1 117	9 m.	30-09-93
Old Canada Investment	1 101	409	0,42	0 14	n.d.	n.d.	12 m.	31-08-93
Potash Corp.	58 814 [2]	46 370	1,52	1,20	316 877	304 721	9 m.	30-09-93
	30 146 [2]	16 366	0,78	0,42	100 089	96 055	3 m.	30-09-93
Promatek (Industries)	412	10	0,12	nil	1 591	972	3 m.	30-09-93
QUNO Corp.	(7 900)	(51 800)	(0,40)	s.o.	376 400	319 800	9 m.	26-09-93
	(4 400)	(17 200)	(0,20)	s.o.	114 700	106 700	3 m.	26-09-93
Scott Paper	737	(666)	0,05	(0,04)	306 946	297 582	9 m.	02-10-93
Serenpet	1 825	1 157	0,17	0,16	17 956	6 539	9 m.	30-09-93
Slocan Forest Products	33 000	3 500	2,18	0,26	325 400	186 800	9 m.	30-09-93
	10 000	1 100	0,59	0,08	130 400	68 800	3 m.	30-09-93
SR Telecom	6 860	3 209	0,64	0,30	64 449	43 240	9 m.	30-09-93
	2 455	1 606	0,23	0,15	22 779	16 392	3 m.	30-09-93
Stelco	(49 000)	(123 000)[2]	(0,74)	(1,66)	1 824 000	1 654 000	9 m.	30-09-93
	2 000	(58 000)	(0,02)	(0,75)	615 000	512 000	3 m.	30-09-93
Sumner Sports	(397)	(750)	(0,13)	(0,24)	14 264	15 263	9 m.	31-08-93
Suncor	52 000 [3]	(237 000)[3]	0,96	(4,37)	1 145 000	1 110 000	9 m.	30-09-93
	29 000 [3]	(228 000)[3]	0,53	(4,20)	384 000	388 000	3 m.	30-09-93
Tolgeco (Groupe)	(452)	(999)	(0,11)	(0,24)	31 200	31 900	9 m.	31-08-93
	738	567	0,11	0,18	16 200	14 900	3 m.	31-08-93
Trimark (Corp. financière)	5 926	2 471	0,58	0,25	58 473	34 319	6 m.	30-09-93
	2 953	1 165	0,29	0,11	30 262	17 331	3 m.	30-09-93
Ultramar Corp.[1]	21 337	606 [3]	0,55	0,02	608 891	660 406	3 m.	30-09-93
United Canadian Shares	628	968 [2]	0,45	0,69	49 911	45 175	9 m.	30-09-93
	196	132	0,14	0,10	13 967	14 674	3 m.	30-09-93
United Westburne	(2 349)	(7 919)	(0,06)	(0,21)	1 602 074	1 589 108	9 m.	30-09-93
	3 511	(200)	0,09	(0,01)	604 996	573 751	3 m.	30-09-93
Vitran Corp.	1 700	1 600	0,24	0,26	83 000	72 000	9 m.	31-08-93
	882	828	0,13	0,12	31 000	25 100	3 m.	31-08-93
Xillix Technology	(4 380)	(2 448)	(0,36)	(0,30)	2 152	837	12 m.	31-08-93
	(1 407)	(796)	(0,11)	(0,09)	905	269	3 m.	31-08-93

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont ceux sur la base des activités poursuivies.
[1] : en dollars US [2] : inclut un gain non récurrent [3] : inclut une charge non récurrente **n.d.** : non disponible **s.o.** : sans objet

Cogeco triple son bénéfice annuel

Le diffuseur, télédistributeur et éditeur **Cogeco** (Mtl, *CGO*, 10,25 $) a presque triplé son bénéfice annuel : il est passé de 2,1 M$ ou 0,04 $ l'action à 6 M$ ou 0,36 $ l'action.

Cogeco a réalisé un gain sur dilution non récurrent de 16,3 M$ ou 1,40 $ l'action, lors de l'émission d'actions de sa filiale de télédistribution, **Cogeco Câble** (Mtl, *CCA*, 11,50 $). La société a porté le bénéfice net annuel à 22,3 M$ ou 1,76 $ l'action.

Le bénéfice d'exploitation a augmenté de 9,4 %, à 58,8 M$. Les fonds autogénérés, nets des dividendes privilégiés, se sont appréciés de 47,4 %, à 27,6 M$ (2,36 $ l'action). Ses revenus ont crû de 7,2 % à 190,6 M$.

Cogeco a 2,6 M plus d'actions en circulation en 1993, en raison de l'émission d'actions subalternes au deuxième trimestre, en contrepartie partielle du rachat des actions privilégiées de catégorie B, série 1.

Cogeco Câble a dégagé un bénéfice de 7,3 M$ ou 0,44 $ l'action, de revenus de 118,8 M$, au cours de l'exercice terminé le 31 août. Ces résultats représentent des améliorations respectives de 304 % du bénéfice et de 8,3 % des revenus.

Les fonds autogénérés se sont relevés de 54 %, à 23,2 M$ ou 0,40 $. Cogeco Câble a instauré une politique de dividende trimestriel de 0,025 $ l'action, payable le 19 novembre aux actionnaires inscrits le 5 novembre.

Les activités autres que le câble ont contribué un bénéfice d'exploitation de 8,4 M$ et des fonds autogénérés avant amortissement de 4,4 M$.

Après amortissement et intérêts minoritaires, les activités des journaux régionaux et des stations de radio et de télévision apportent une contribution modeste au bénéfice consolidé de Cogeco, a admis **Michel Carter**, vice-président, finances, de Cogeco.

Retour à la rentabilité pour Donohue

La société intégrée de produits forestiers **Donohue** (Mtl, *DHC.A*, 20,50 $) a retrouvé la rentabilité au troisième trimestre et pour les neuf mois terminés le 30 septembre.

Le bénéfice net trimestriel s'élève à 1,3 M$ ou 0,03 $ l'action, contre une perte de 5,9 M$ ou 0,18 $ l'action, au trimestre correspondant de 1992. Les ventes ont augmenté de 2,3 %, à 132,2 M$.

Pour les neuf premiers mois, l'accroissement des ventes provient de la majoration sensible des prix de vente et du volume élevé d'expédition de bois d'oeuvre. La performance de ce secteur a été contrebalancée par une réduction du volume d'expédition du papier journal et par une diminution des prix de vente de la pâte commerciale.

Le 22 octobre, le conseil d'administration a décidé de verser de nouveau le dividende trimestriel de 0,39 $ sur les actions privilégiées (6,5 %), série 1967, et le dividende trimestriel de 0,04 $ sur les actions subalternes, catégorie A.

Après deux ans de suspension, ces dividendes seront respectivement versés le 1er février 1994 et le 1er décembre 1993.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Vauquelin (Mines)	28 octobre 1993, 10 h 00	630, boul. René-Lévesque O., Montréal
Virginia	28 octobre 1993, 11 h 00	116, rue Saint-Pierre, Québec
Ecudor	29 octobre 1993, 10 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
***Fairlady**	29 octobre 1993, 10 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal
Consoltex	10 novembre 1993, 11 h 00	Quatre Saisons, Montréal
Morono	12 novembre 1993, 14 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal
Normabec	12 novembre 1993, 15 h 00	1, Place Ville-Marie, Montréal
FCA International	22 novembre 1993, 10 h 00	Hôtel Bonaventure, Montréal
Groupe Coscient	23 novembre 1993, 10 h 00	Ramada Renaissance du Parc, Mtl.
Abcourt	29 novembre 1993, 9 h 00	Centre Sheraton, Montréal

* : Assemblée spéciale

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- **Central Fund of Canada** : div. trim. de 0,01 $ payable le 12 novembre aux actionnaires inscrits le 29 octobre.
- **Cogeco Câble** : div. trim. initial de 0,025 $ payable le 19 novembre aux actionnaires inscrits le 5 novembre.
- **Donohue** : div. trim. de 0,04 $ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 17 novembre.
- **Finning** : hausse du div. trim. de 0,03 $ à 0,05 $ et div. spécial de 0,04 $ payables le 19 novembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- **First Australia Prime Income** : div. mensuel de 0,09 $ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 29 octobre.
- **Goodfellow** : div. sem. de 0,07 $ l'action payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- **Hayes-Dana** : div. trim. de 0,14 $ payable le 31 décembre aux actionnaires inscrits le 3 décembre.
- **Hemlo Gold Mines** : div. spécial de 0,10 $ payable le 16 décembre aux actionnaires inscrits le 18 novembre.
- **Jean Coutu** : div. trim. de 0,03 $ payable le 25 novembre aux actionnaires inscrits le 11 novembre.
- **Moffat Communications** : div. trim. de 0,075 $ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 8 novembre.
- **Newfoundland Power** : div. trim. de 0,41 $ payable le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 12 novembre.
- **Nova Corp.** : div. trim. de 0,06 $ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 29 octobre.
- **OSF** : div. trim. de 0,025 $ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- **Primex Forest Products** : div. trim. de 0,04 $ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 1er novembre.
- **Public Storage Properties** : div. trim. de 0,17 $ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 29 octobre.
- **Shaw Communications** : div. de 0,05 $ l'action A et de 0,06 $ l'action B payables le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 29 octobre.
- **Slocan Forest Products** : div. trim. de 0,06 $ payable le 8 novembre aux actionnaires inscrits le 1er novembre.
- **Summit Resources** : div. trim. de 0,02 $ payable le 19 novembre aux actionnaires inscrits le 29 octobre.
- **Trimark (Corp. finanacière)** : div. trim. de 0,05 $ payable le 7 janvier aux actionnaires inscrits le 23 décembre.
- **Ultramar Corp.** : div. trim. de 0,275 $ US payable le 7 décembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.

Astral accroît son bénéfice annuel de 64 %

Pour la période de 12 mois terminée le 31 août, **Astral Communications** (Mtl, *ACM.A*, 19,25 $) a fait part d'une hausse de 64 % de son bénéfice net, à 7,4 M$ ou 0,68 $ l'action, contre un bénéfice de 4,5 M$ ou 0,53 $ l'action, en 1992.

Son chiffre d'affaires s'est relevé de 12,4 %, à 334,5 M$. Les fonds autogénérés ont crû de 39 %, à 21,2 M$ ou 1,93 $ l'action. C'est le meilleur exercice financier de l'histoire du groupe de communications.

Astral a changé la date de clôture de son exercice financier au 31 août et a obtenu la permission d'émettre un rapport annuel de 18 mois. Pour cet exercice prolongé, Astral a fait part d'un bénéfice d'exploitation 23 M$, d'un bénéfice net de 9,6 M$ ou 0,94 $ l'action et de fonds autogénérés de 29,5 M$ ou 2,90 $ l'action. Ses revenus ont atteint 478,5 M$.

Le **Groupe Audiovisuel Astral** est le principal responsable de la progression des profits. Il oeuvre dans l'élaboration, le financement et la distribution de produits audiovisuels destinés aux salles de cinéma, à la télévision et au marché de la vidéocassette.

La division **Ciné-Maison Astral** est chargée de la vente en gros de vidéocassettes pré-enregistrées. **AstralTech** fournit des services techniques à l'industrie audiovisuelle. De plus, le retour à la rentabilité de la chaîne de magasins photographiques **Astral Photo** a contribué à l'amélioration des résultats. Les entreprises de radiodiffusion ont présenté des résultats stables.

Le **Groupe de radiodiffusion Astral** offre des services de télévision à la carte et de télévision payante et spécialisée (*First Choice*, *Super Écran*, *Canal Famille*, *Canal Première-Viewer's Choice*, *Family Channel* et *Canal J*).

Jean Coutu hausse son bénéfice de 6 %

Au cours du premier trimestre terminé le 31 août, le **Groupe Jean Coutu** (Mtl, *PJC.A*, 13,38 $) a haussé ses ventes de 14,8 % et son bénéfice, de 6 %.

Ses ventes sont passées de 193,8 M$ à 222,5 M$. Son bénéfice a crû de 8,9 M$ ou 0,17 $ l'action, à 9,5 M$ ou 0,18 $ l'action.

L'exploitation canadienne a affiché des revenus de plus de 197 M$: un gain de 16 % par rapport au trimestre correspondant de 1992. Le réseau de franchises comptait 221 établissements, contre 209, un an plus tôt.

Six nouveaux établissements ont ouvert leurs portes au cours du premier trimestre. Les ventes totales du réseau ont totalisé 326,7 M$: 7,5 % de plus qu'au même trimestre de 1992.

Aux États-Unis, une stratégie commerciale dynamique, combinée à un contrôle étroit des dépenses, a permis de maintenir le volume de ventes et les frais d'exploitation à un niveau comparable à l'an dernier.

Les fonds autogénérés de Jean Coutu se sont accrus de 7 %, à 12,4 M$ ou 0,24 $ l'action. Ces fonds ont notamment servi à financer les investissements immobiliers de 6,3 M$ et à rembourser 1,7 M$ de dette à long terme. Ces résultats reflètent une augmentation de parts de marché, dans une conjoncture difficile pour le commerce de détail, a indiqué **François Jean Coutu**, président du groupe. L'implantation des pharmacies **Maxi Drug** en Ontario connaît du succès à ce jour.

Profit trimestriel pour United Westburne

Le distributeur-grossiste **United Westburne** (Mtl, *UWB*, 5,75 $) a transformé une perte en profit au troisième trimestre terminé le 30 septembre.

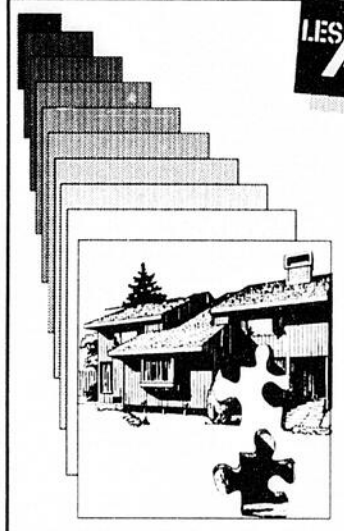
Son bénéfice s'établit à 3,5 M$ ou 0,09 $ l'action, contre un déficit de 200 000 $ ou 0,01 $ l'action, un an plus tôt. Ses revenus ont crû de 5,4 %, à 604,9 M$. Pour les neuf premiers mois, son chiffre d'affaires a passé de 1,58 milliard de dollar à 1,6 milliard de dollars. La perte s'est amenuisée de 7,9 M$ (0,21 $ l'action) à 2,3 M$ (0,06 $ l'action).

L'amélioration des ventes est attribuable à l'activité économique soutenue en Alberta et en Colombie-Britannique, à une économie stable dans la plupart des autres marchés et à la faiblesse du dollar canadien. Le retour à la rentabilité s'explique par l'abandon de certaines activités en 1992 et par un contrôle plus serré des coûts.

United Westburne distribue du matériel d'électricité, de plomberie, de chauffage, d'adduction d'eau, de réfrigération, de climatisation, d'électronique et de télécommunications.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

DOSSIERS SPÉCIAUX LES AFFAIRES



SOYEZ PRÉSENT!

AVEC UNE PUBLICITÉ DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER SPÉCIAL

IMMEUBLE RÉSIDENTIEL

DATE DE PARUTION: 27 NOVEMBRE 1993
DATE DE TOMBÉE: 12 NOVEMBRE 1993

• POUR INFORMATIONS •

MONTRÉAL: (514) 392-9000 — TORONTO: (416) 324-2789 — VANCOUVER: (604) 984-7176

PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE HEC 93

L'ASSOCIATION DES DIPLÔMÉS HEC PRÉSENTE LA RELÈVE

LES LAURÉATS DU PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE HEC 1993

CATÉGORIES :

ENTREPRENEUR — GRANDE ENTREPRISE — ORGANISME PUBLIC OU PARAPUBLIC ET PRIX DU JURY — ORGANISME SANS BUT LUCRATIF — PME

PRÉSIDENT D'HONNEUR :

Pierre Ducros
Président du conseil
et chef de la direction
Groupe DMR Inc.

★ PATRICK BIBEAU
Associé
Desjardins Bibeau inc.

★ PASCAL DUQUETTE
Agent principal - Placements
Division des investissements du CN

★ ALAIN PINSONNEAULT
Professeur agrégé
École des HEC

★ LAURA DI FIORE
Directeur régional ouest
services aux membres
CAA-Québec

★ LUC DUBOIS
Président
Edphy international inc.

PARRAINS D'HONNEUR : air transat — MELOCHE COURTIERS D'ASSURANCES — CallNet — Le Groupe Jean Coutu (PJC) Inc. — INCOTEL — NITSUKO CANADA — Banque fédérale de développement — Federal Business Development Bank — Canada

COLLABORATEURS : LE GROUPE RONA DISMAT — LIBRA PRODUCTIONS — Gouvernement du Québec Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie — Samson Bélair Deloitte & Touche — Techni-Logique Service audio-visuel

EN BREF

NorTel forme une alliance en Allemagne

Northern Telecom (Mtl, *NTL*, 35,25 $) et **SGS-Thomson Microlectronics** ont l'intention de conclure une alliance stratégique, portant sur la mise au point et la fabrication de composantes de circuits imprimés, utilisés dans les systèmes de télécommunications de NorTel.

En vertu de l'entente de principe, AGS-Thomson se portera acquéreure de l'usine de fabrication de semiconducteurs de NorTel, à San Diego, en Californie.

La société allemande prévoit offrir des emplois à tous les employés admissibles. L'usine emploie 300 personnes.

L'entente permettra à NorTel de tirer parti des économies d'échelle de fabrication de SGS-Thomson. Les deux compagnies pourront partager les coûts élevés de mise au point de technologies de silicone de pointe.

Par ailleurs, NorTel a lancé son système de communications personnelles sans fil *Companion* à Taïwan. Plusieurs compagnies ont essayé le système de téléphone personnel, incluant **American Express** (New York, *AXD*, 39,38 $ US), **Grand Hyatt Hotel**, à Taïpei, et **Taïwan Semiconductor**.

Seize émissions publiques et placements privés

Au moins 16 entreprises canadiennes ont annoncé des émissions publiques ou terminé des financements d'actions, la semaine dernière.

Le fabricant d'équipement lourd de Montréal **Wajax** (Mtl, *WJX.A*, 7,25 $) a conclu un placement privé de 20 M$ de bons de souscription spéciaux, pouvant être échangés, un pour un, en 2,6 M d'actions ordinaires de catégorie A, au prix de 7,55 $ l'action.

Sa société mère, filiale d'**Empire Co.** (Mtl, *EMP.A*, 13,38 $), a acheté des actions afin de maintenir son intérêt de 46 %. Le produit de l'émission servira à réduire la dette de Wajax, contractée pour l'acquisition de la division de distribution de **Cypress Equipment**, de Colombie-Britannique.

Aventure Électronique (Mtl, *AVN*, 6,88 $) a terminé un premier appel public à l'épargne de 2,3 M d'actions, à 7 $ chacune : un total de 16 M$.

Malette Québec (Mtl, *MQI*, 4,20 $) a conclu un premier appel public à l'épargne de 2,1 M d'unités, au prix de 5 $ l'unité. Chaque unité se compose d'une action ordinaire et d'un bon de souscription, permettant de souscrire à une action additionnelle, au prix de 5,50 $, jusqu'au 31 décembre 1996.

Le courtier en valeurs mobilières **Marleau Lemire** a déposé le prospectus final de son émission de 7 M d'actions, à 5,50 $ chacune. Le produit de 38,5 M$ accroîtra sa base de capital.

Le fabricant de systèmes de réception de signaux télévisés par satellite **Électroniques Tee-Comm** (Mtl, *TEN*, 4 $) a déposé le prospectus final de son émission de 5 M d'actions, à 4 $ chacune. Le produit de 20 M$ financera l'expansion de sa division **TCI Home Entertainment**, qui offre un service de télévision par satellite aux foyers canadiens non câblés.

Sodarcan (Mtl, *SDO.A*, 2,80 $), propriétaire de **Dale Parizeau** et de **MLH+A**, procède à un placement privé de 850 000 actions subalternes, à un prix de 2,85 $ chacune, auprès du **Fonds d'investissement RÉA** (2,4 M$).

Le holding a de plus convenu de vendre 100 000 autres actions subalternes et d'octroyer une option sur 175 438 actions subalternes additionnelles, à un investisseur institutionnel non identifié, d'ici le 1er septembre 1994.

Ashton Mining of Canada, de Vancouver, **Zargon Oil & Gas**, de Calgary, et **Beamscope Canada**, de Toronto, ont toutes trois annoncé la clôture de leur premier appel public à l'épargne. Leurs actions seront négociées sous peu.

La société d'exploration de diamants Ashton a obtenu 30 M$ (10 M d'unités à 3 $). Le producteur de pétrole et de gaz Zargon a terminé une émission de 2,3 M d'actions, à 1,50 $ chacune : un total de 3,2 M$.

Le distributeur de produits de bureau pour la maison, de logiciels et de jeux vidéo Beamscope émet 2,3 M d'actions, à 7 $ chacune : un total de 16 M$.

Le revendeur d'appels interurbains de Vancouver **Cam-Net Communications Network** (Nasdaq, *CWKTF*, 12,63 $ US) a terminé un placement privé de 15 M$, par l'entremise de **Loewen Ondaatje McCutcheon**.

Co-Maxx Energy Group (ASE, *KXX*, 4,50 $) a placé 681 819 actions, à 4,40 $ chacune. **Scintilore Explorations** (Tor., *SLP*, 2,32 $) a émis 200 000 actions à 2,50 $ chacune, en vertu d'un placement privé.

Simmonds Communications (Tor., *SMM*, 1,30 $) placera privément 9,4 M de bons de souscription spéciaux, à 1,60 $ chacun, par l'entremise de **Canaccord Capital**.

L'émission financera l'acquisition de **Midland International Corp.**, distributeur et revendeur de radiocommunications mobiles.

Euro-Nevada Mining (Mtl, *EN*, 36,38 $) a l'intention d'émettre 1,1 M de bons de souscription d'actions à 38 $ chacun. **Sikaman Gold** (Tor., *SKG*, 0,37 $) a réalisé deux financements totalisant 1 M$: un placement privé de 952 380 actions à 0,325 $ et l'exercice de 3,7 M de bons en un nombre égal d'actions à 0,20 $ chacune.

Enfin, le fabricant de systèmes de télécommunications **Gandalf Technologies** (Tor., *GAN*, 4,20 $) émettra 12 M d'actions, à 4 $ chacune, afin de rembourser certaines dettes.

INSINC acquiert Innerlink

Integrated Network Services (INSINC) (Tor., *ING*, 7,38 $) a signé une entente en vue d'acquérir les actions du groupe de consultation en télécommunications **Innerlink**, de Calgary, pour 1,4 M$.

La transaction comprend le paiement de 500 000 $ comptant et l'émission de 120 000 de ses actions à 7,50 $ chacune, d'ici trois ans. Innerlink réalise un chiffre d'affaires de 4 M$.

Innerlink offre aux moyennes et grandes entreprises des services de consultation en télécommunications : design de réseau, installation, services de gestion, etc.

INSINC se spécialise dans l'intégration et la gestion de réseaux sur mesure de transmission de données.

Park Meditech acquiert Ultimage

La société de portefeuille **Park Meditech** (Mtl, *PKM*, 3,85 $) a annoncé que sa filiale **Independent Scintillation Imaging Systems** (ISIS) a acquis 100 % d'**Ultimage**, de Montréal.

Ultimage est spécialisée dans la technologie de l'image, destinée à la médecine nucléaire.

Avcorp soumet une proposition à ses porteurs de débentures

Les **Industries Avcorp** (Mtl, *AVP*, 0,30 $) soumettront une proposition à leurs porteurs de débentures, afin de restructurer des débentures échues.

Le groupe de produits et de services aéronautiques convoquera une assemblée spéciale des actionnaires, le 15 décembre, pour l'approbation de la proposition et de la réduction de la valeur déclarée de son actif.

Les porteurs de débentures recevront 1 653 actions ordinaires d'Avcorp par 1 000 $ du montant en capital des débentures : un total de 23,1 M d'actions seront émises.

Les porteurs de débentures qui viennent à échéance en avril 1997 et de débentures qui arrivent à échéance en juillet 1997 ont convenu de voter en faveur de la proposition.

Acquisition pour Cara

Scott's Hospitality (Mtl, *SRC*, 10,50 $) a l'intention de vendre, d'ici janvier, certains éléments d'actif de ses activités de services alimentaires à **Beaver Foods**, une filiale des **Entreprises Cara** (Mtl, *CAO.A*, 4,35 $).

Beaver fera l'acquisition de certains contrats de services de cafétéria, de traiteur et de restauration, à Ottawa et à Toronto. Les activités acquises comprennent 85 clients, représentant un volume d'affaires de 45 M$.

Beaver réalise des ventes de 200 M$. Sa société mère, Cara, réalise un chiffre d'affaires de 1,2 milliard de dollars.

Outre Beaver, ses principales divisions d'exploitation sont **Le Chalet Suisse**, **Harvey's**, **Summit Foods Distributors**, **Airport Services** et **Grand & Toy**.

Contrat de cogénération pour Agra

Agra Industries (Mtl, *AGR.B*, 8,63 $) a décroché deux contrats de coentreprise totalisant 150 M$, pour concevoir et construire des centrales électriques de cogénération dans le nord de l'Ontario et dans l'État de New York.

Les deux projets, à Timmins et à Corinth, sont les plus récents parmi une série de centrales de cogénération à cycle mixte et à production massive, conçues par Agra, au cours des dernières années.

La centrale de Timmins produira 38,8 mégawatts d'électricité. Les travaux seront terminés en janvier 1995. **Ontario Hydro** achètera l'électricité produite.

Récemment, Agra a terminé la construction technique de la plus importante centrale au monde, située à Teessside, en Grande-Bretagne : 1 725 mégawatts, alimentés par les champs de gaz naturel de la Mer du Nord.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

COURS DES CHANGES

Le 22 octobre 1993, pour un dollar, vous avez...

Pays	Unité monétaire	
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,558 8
Afrique française	Franc CFA	222,710 0
Allemagne	Mark	1,274 1
Antilles anglaises	Dollar	2,050 6
Argentine	Peso	0,759 9
Australie	Dollar	1,137 0
Autriche	Schilling	8,950 0
Bahamas	Dollar	0,761 0
Barbade	Dollar	1,530 6
Belgique	Franc	27,720 0
Bermudes	Dollar	0,761 0
Brésil	Cruzado	119 202,700 0
Chili	Peso	330,590 0
Colombie	Peso	617,520 0
Cuba	Peso	1,004 7
Danemark	Couronne	5,113 6
Égypte	Livre	2,542 1
Espagne	Peseta	101,890 0
États-Unis	Dollar	0,761 0
Finlande	Mark	4,379 0
France	Franc	4,454 3
Grèce	Drachme	183,550 0
Haïti	Gourde	9,131 9
Hong Kong	Dollar	5,877 3
Inde	Roupie	23,835 1
Iran	Rial	1 205,410 0
Israël	Shequel	2,122 1
Italie	Lire	1 224,780 0
Jamaïque	Dollar	20,083 3
Japon	Yen	82,680 0
Liban	Livre	1 296,510 0
Maroc	Dirham	7,106 4
Mexique	Nuevo peso	2,370 0
Nicaragua	Cordoba	4,740 0
Norvège	Couronne	5,546 8
Nouvelle-Zélande	Dollar	1,367 5
Pakistan	Roupie	22,850 0
Pays-Bas	Fiorin	1,430 8
Pérou	Inti	1,620 9
Philippines	Peso	21,920 0
Porto-Rico	Dollar	0,761 0
Portugal	Escudo	131,140 0
Rép. Dominicaine	Peso	9,700 0
Roumanie	Leus	741,969 4
Royaume-Uni	Sterling	0,512 3
Singapour	Dollar	1,194 8
Sri Lanka	Roupie	37,170 0
Suède	Couronne	6,145 9
Suisse	Franc	1,124 6
Tchécoslovaquie	Couronne	21,880 9
Tunisie	Dinar	0,741 4
Turquie	Lire	9 442,100 0
U.R.S.S.	Rouble	897,185 4
Venezuela	Bolivar	75,840 0
Yougoslavie	Dinar	79,900 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

CAISSES COMMUNES

Valeur unitaire (actif net par action)*

COTES MENSUELLES	93-09-30	93-08-31	92-09-30
BARREAU DU QUÉBEC			
• Équilibré	11,23	11,38	10,42
• Obligations	10,77	10,94	10,62
CORP. MAÎTRES-ÉLECTRICIENS (Fonds CORMEL)			
• Équilibré	11,94	12,11	10,63
CORP. MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE (Fonds REMEC)			
• Équilibré	10,66	10,79	10,24
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC Fonds de retraite:			
• Équilibré	177,11	177,35	158,57
• Actions (*)	14,23	14,62	12,35
• Obligations	185,35	185,45	167,89
• Marché monétaire	167,52	166,91	157,53

(*) Un fractionnement de 10/1 a été effectué en date du 31 mai 1993.

COTES HEBDOMADAIRES	93-10-15	93-10-08	92-10-16
OIQ - FÉRIQUE			
• Marché monétaire	33,87	33,85	32,03
• Obligations	37,87	37,59	33,04
• Actions	34,18	33,15	27,29
• Équilibré	39,49	38,70	32,80
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QUÉBEC			
• Fonds Omnibus (REÉR)	43,35	42,62	36,21
• Fonds de placement	15,97	15,69	14,49
• Marché monétaire	10,20	10,20	10,29
• Obligations	10,73	10,73	10,71
UNION DES ARTISTES			
• Fonds Caisse de sécurité du spectacle (REÉR)	31,17	30,80	25,25

* Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée et pour ceux à cote séparée.

Tableau : LES AFFAIRES

IMMEUBLE

LA CUM LANCE UN APPEL DE PROPOSITIONS POUR 72 000 PI² DE LOCAUX

L'immeuble choisi devra être situé dans le périmètre délimité par le fleuve Saint-Laurent, au sud, et les rues Sherbrooke (au nord), Berri (à l'est) et Drummond (à l'ouest) **p. 85**

REVENTES DE MAISONS AU CANADA : BAISSE DE 19,3 % EN SEPTEMBRE

Les régions de Montréal et de Québec ont affiché des reculs respectifs de 3,5 % et de 7,2 %. La région de Vancouver a été frappée d'une chute de 31,4 % **p. 86**

LES AFFAIRE$

En vigueur à partir du 1er novembre

Nouvelles règles de soumissions pour les projets de construction publics

À partir du 1er novembre, les entrepreneurs devront se soumettre à de nouvelles règles lorsqu'ils soumissionneront sur les projets de construction publics.

L'octroi des contrats de construction tiendra compte de nouveaux critères quant à la qualification des entrepreneurs, aux conditions d'attribution, au règlement des litiges contractuels de même qu'aux niveaux de contrats.

Selon les entrepreneurs, le système de soumission publique actuel comporte bon nombre d'aberrations qui ont contraint certains d'entre eux à y laisser leur chemise. Par le passé, les contrôles inadéquats régissant l'octroi des contrats auraient engendré une course effrénée aux soumissions par une multitude d'entreprises plus ou moins qualifiées, se plaignent-ils.

La règle d'attribution d'un contrat au plus bas soumissionnaire est responsable de la déstabilisation du marché, estime **Michel Paré**, secrétaire général de l'**Association de la construction du Québec** (ACQ). En favorisant une prolifération exagérée de petites entreprises, cela a provoqué une tendance générale à la baisse dans l'évaluation de la valeur des projets et a incité à une diminution de la qualité dans la réalisation des ouvrages.

Exemples de choix arbitraires

La classification des entrepreneurs est un des exemples des choix arbitraires dénoncés par les soumissionnaires.

Jusqu'à récemment, la seule exigence pour soumissionner consistait à détenir une licence de la **Régie des entreprises de construction du Québec** (RECQ) et avoir une place d'affaires au Québec. La facilité avec laquelle on peut obtenir une telle licence, fait remarquer M. Paré, a ouvert la porte à une foule de nouveaux venus qui rivalisent avec les entreprises structurées et expérimentées sur le marché des contrats publics.

Il n'est pas étonnant que plusieurs d'entre elles refusent de soumissionner en prétextant être victimes de concurrence déloyale. Pour être équitable, le système doit confronter les poids plume avec les poids plume, les poids lourds avec les poids lourds, comme à la boxe, croit M. Paré.

Ce n'est pas pour rien que l'industrie de la construction se classe au troisième rang quant au nombre de faillites au Québec, déplore M. Paré. La sous-capitalisation des entreprises les rend très vulnérables dans un marché aussi concurrentiel. En 1990, le ratio dette à court terme sur l'avoir s'élevait à près de 3 pour 1, avec un pourcentage de rentabilité de seulement 2,7 %.

Le cas du **Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke** (CHUS), il y a quelques années, est un autre exemple d'incongruité du système de qualification. Le CHUS avait réussi à obtenir une licence d'entrepreneur spécialisé en entretien d'ascenseurs pour réaliser ses propres travaux et concurrencer les vrais entrepreneurs sur d'autres contrats publics.

Nouvelle classification

Pour corriger en partie les faiblesses du système, le nouveau règlement administré par le ministère des **Approvisionnements et Services** (MAS) a au moins le mérite de tenir davantage compte de l'expérience des soumissionnaires. Le fichier regroupe dorénavant les entrepreneurs en fonction de leur région et selon leurs spécialités, estimées à trois niveaux de contrats : de 10 000 à 50 000 $, de 50 000 à 100 000 $, de 100 000 à 500 000 $.

Pour avoir le droit de soumissionner, l'entrepreneur devra donc détenir encore une licence de la RECQ et avoir une place d'affaires au Québec. Cependant, il devra aussi démontrer qu'il a réalisé durant l'année précédente un projet correspondant à la valeur de celui sur lequel il veut soumissionner.

Photo : Ernest Ranville

Michel Paré : « La règle d'attribution au plus bas soumissionnaire est responsable de la non-qualité d'environ 35 % du volume de construction au Québec. »

Le règlement prévoit qu'un contrat devra être obligatoirement précédé d'un appel d'offres public dans le cas où la valeur estimée des travaux s'élève à 500 000 $ ou plus, ou lorsque la spécialité n'est pas prévue au fichier et que le montant des travaux est de 100 000 $ ou plus, ou encore lorsque le nombre de 25 entrepreneurs inscrits au niveau 3 du fichier ne peut être obtenu.

En outre, dans une perspective de régionalisation des contrats, des appels d'offres sur invitation restreinte permettront d'octroyer des contrats jusqu'à une valeur de 500 000 $, en autant qu'il y ait au moins 15 entrepreneurs inscrits au niveau 3 du fichier dans les régions et les spécialités visées par les travaux.

Comme nous l'a indiqué **Claude Tremblay**, directeur des politiques et des règlements au MAS, « on a fait en sorte que 20 % de la valeur monétaire de l'ensemble des contrats du gouvernement passent par le fichier, alors qu'avant, seulement 1,5 % y référait ».

Autre amélioration : les délais laissés aux entrepreneurs pour préparer leur soumission. Le règlement accorde un délai de 14 jours pour un contrat de moins de 200 000 $, de 21 jours pour un contrat de 200 000 à 3 M$ et de 28 jours pour un contrat supérieur à 3 M$.

De même, le règlement prévoit le remboursement au plus bas soumissionnaire conforme un montant de 2 000 à 5 000 $ pour ses frais de préparation de soumission si le projet est abandonné. Cela devrait limiter les abus de certains donneurs d'ouvrages publics qui, après avoir demandé des soumissions pour tester les prix, décidaient de les exécuter eux-mêmes en régie.

Plus bas soumissionnaire : abus

Par ailleurs, les conditions d'octroi d'un contrat au plus bas soumissionnaire font en sorte que ce dernier accepte de l'exécuter pour moins cher tout en prenant tous les risques.

En plus de faire porter trop de responsabilités sur les épaules de l'entrepreneur, souligne M. Paré, le système l'entraîne dans un long processus judiciaire qui ne facilite pas le règlement des litiges contractuels ou des réclamations. Il y va souvent de la survie de l'entreprise.

Avec la réforme, les entrepreneurs ont obtenu l'obligation de l'avis d'opportunité de justice pour les recours à l'arbitrage et ce, à la demande de l'une ou l'autre des parties. Selon le porte-parole du MAS, cela devrait permettre le règlement de réclamations dans un délai de quelques mois plutôt que de quelques années.

Par ailleurs, un entrepreneur pourra dorénavant annuler un contrat lorsque les travaux doivent être interrompus durant plus de 60 jours. De même, la validité de son offre se limite à 45 jours pour ne pas avoir à souffrir de retards dans la mise à exécution du contrat ou de dépassements de coûts.

M. Tremblay souligne de plus l'obtention du droit, pour un entrepreneur, de contester une évaluation négative de sa performance par le donneur d'ouvrage dans un délai de 30 jours. Cette évaluation, comme on le sait, peut affecter l'entrepreneur dans son classement au fichier en réduisant ses chances de gagner des contrats subséquents ou même d'être appelé à soumissionner.

À la déception des entrepreneurs, la règle d'attribution des contrats aux plus bas soumissionnaires n'a pas été modifiée. Pour M. Paré, ce système est responsable de la non-qualité d'environ 35 % du volume de construction au Québec, soit environ 8 milliards de dollars annuellement.

Personnellement, M. Tremblay soutient qu'il n'y a pas mieux que la concurrence sur un marché libre pour déterminer le vrai prix d'un bien ou d'un service. Il attribue plutôt la cause des déficiences de qualité à des manques concernant les plans et devis, l'information technique, la compétence des entrepreneurs, la surveillance des travaux et la qualité des relations entre les entrepreneurs et les donneurs d'ouvrage.

Le système de soumission publique, instauré sous **Jean Lesage** au début des années 1960, n'avait pas été rafraîchi depuis sept ou huit ans. Quoiqu'imparfaites, les nouvelles modifications en vigueur ont au moins l'avantage d'être issues d'un consensus entre les associations d'entrepreneurs et les divers ministères et organismes publics. C'est le signe d'une certaine volonté d'adapter l'octroi des contrats à l'ouverture des marchés.

JEAN GARON

◆Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11 h
Interurbain sans frais
1-800-361-7210
Fax : (514) 392-4723

◆Immeuble commercial

◆Bureaux à louer

Bureaux de prestige
À louer

- *Édifice rénové*
- *Vue non obstruée*
- *Jusqu'à 60 000 pi ca. disponible*
- *4 ascenseurs*
- *Air climatisé*
- *Stationnement intérieur / extérieur*
- *Prix extrêmement compétitif*

ÉDIFICE LAFONTAINE
2120 Sherbooke est

Pour renseignement: (514) 522-4558

BUROLUX
Attrayants bureaux meublés au centre-ville avec réceptionniste, salles de réunion, avec tous les services.
(514) 875-9694

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

Local à bureau à louer
Métro Frontenac, 10 000 pi ca., climatisé. Ascenseurs, stationnement, joignez-vous à McDonald's, IGA, le Naturiste, Gaz Métropolitain etc. Idéal pour professionnels, assurances, clinique médicale, autres.
Jacques Côté
(514) 252-5000
Alliance Immobilia inc. crtr

Centre d'affaires Ste-Adèle
916, boul. Ste-Adèle
Sainte-Adèle
Au-dessus de la SAQ, voisin de Michel Lemonde, c.a. et Voizard & Voizard, notaires.
11 locaux à louer
Meublés avec service de réceptionniste, fax, photocopieur, ligne directe Montréal, affichage publicitaire sur route 117.
Loyer à partir de 280 $ / mois.
Contacter Michel Lemonde, c.a.
(514) 229-2987

À partager
Laval, bureau meublé, privé, service de réceptionniste et secrétariat disponible, 400 $ / mois.
(514) 629-3226

◆Gestion
immobilière

GESTION
- Portefeuille immobilier
- Société en commandite
- Copropriété

PLANIFICATION
M. Paquette, C.G.A.
(514) 363-4463

OXFAM QUÉBEC
(514) 866-1773

◆Espaces
commerciaux à louer

Laval-des-Rapides
Clinique médicale, rez-de-chaussée 1 800 pi ca., idéal pour physiothérapeute.
(514) 374-4744

◆Bâtisses commerciales à vendre ou à louer

QUÉBEC

Située sur le boulevard des Gradins à Québec, face au boulevard de la Capitale (près du CAA, du Club Price, de Télévision Quatre-Saisons) dans secteur " Le Bourgneuf ", bâtisse commercicale de 10 000 pi ca., terrain: 70 000 pi ca. disponibles.
Pour information, contacter:
Louise Grignon (819) 373-2355

CONDO COMMERCIAL

MAGOG
Édifice commercial, centre-ville; rue Principale, Très rentable.
Bâtisse pour restaurant; site exceptionnel.
Bar - Bistro avec édifice rue Principale; occasion en or.
Gilles Bouchard
La Capitale Magog
(819) 868-0296

Frelighsburg
Maison de brique loyaliste faisant partie du patrimoine et située au coeur du village incluant 4 locaux comm. et 3 logements. Investissement judicieux, 165 000 $.
J. Lacroix
J. Giroux
Dynamiques crtr
(514) 538-4000

Ahuntsic
1531, rue Fleury, en plein coeur des commerces, à rénover, bâtisse de 3 étages, 25 x 79 pi., prix réduit.
Guy Allaire
RE/MAX ambiance inc. crtr
(514) 389-5019

Centre-ville Victoriaville
15 000 pi ca., 5 étages de 3 000 pi ca., 2 étages libres immédiatement, béton, climatisés, ascenseur. Possibilité restaurant, endroit renommé, beaucoup de potentiel: 600 000 $, 90 000 $ comptant.
(819) 362-8871
(819) 758-5255

FAILLITE
À vendre ou à louer. Immeuble commercial situé face au métro De La Savane; 25 000 pi ca. Prix intéressant.
Jean Marier
(514) 874-9551

Saint-Eustache
Immeuble à revenus à vendre, (avec commerce) 3 étages, idéal pour professionnel ou commerce. 5 logements loués.
(514) 473-2898
(514) 473-1741

À Sainte-Marie de Beauce
Immeuble commercial et résidentiel, revenu approximatif 90 000 $ / an.
Gestion P. Beshro
(418) 658-1228

◆Terrains

Trois-Rivières
- TERRAINS À VENDRE, 0,85 $ / pi ca.
- Situés à l'intersection des autoroutes 40 et 55 à l'intérieur du développement DOMAINE DE TOURAINE aux limites du futur CENTRE COMMERCIAL SUPRA RÉGIONAL (dont la contruction doit débuter en 1994)
- Dimension des terrains: 10 500 pi ca et plus.

(819) 377-2414

Île Perrot
150 000 pi ca. + plan de construction de centre commercial, boul. Don Quichotte, prix équivalant à l'évaluation municipale.
(514) 430-8900
(514) 430-8903

MIAMI
Terrains à vendre à North Miami Beach sur intercostal, coin 163e rue à 1.5 acre, permis pour 92 unités condo-hôtel ou 75 condominiums. Prêt à construire, accepterais partenariat. Communiquer avec Jean Thériault à Québec au:
(418) 628-0944
(418) 627-5145

Unique terrain commercial de 198 000 pi ca. situé sur artère principale: boul. des Forges à Trois-Rivières, zoné pétrolière, dépanneur, mini-centre commercial...
Louise Lacroix
Re/Max de francheville crtr
1-800-567-2918
Code 31538

IMAGINE

◆Bâtisses industrielles à vendre

À VENDRE OU À LOUER À LONG TERME
Bâtisse industrielle répondant aux normes M.A.P.A.Q., située à quelques minutes des autoroutes 30 et 55, entre les autoroutes 20 et 40 et à 15 min. de Trois-Rivières.
Idéal pour secteur de l'alimentation et de la distribution.
3 chambres froides, 2 chambres à congélation dotées du système purification des eaux usées.
Immeuble de 45 134 pi ca. Hauteur: 10 pi. à 22 pi., possibilité de subdivision en condo.
Pour information: Gaétan Grimard
(819) 373-3222 ou si occupé: (514) 568-3750

À vendre ou à louer
11 455, 56e avenue à RDP (Mtl), près Henri-Bourassa, bureau & entrepôt 5 000 pi ca., terrain: 14 600 pi ca.
(514) 648-1118
(514) 923-9268

◆Espaces
industriels à louer

Montréal
St-Laurent & Sauvé
2e étage, 2 300 à 6 310 pi ca. De 7,00 $ à 10,00 $ le pi ca.
(514) 381-7608

PARC INDUSTRIEL BOUCHERVILLE
De 2 150 à 8 600 pi ca.
Disponibles immédiatement.
(514) 641-4773

Parc industriel Sainte-Julie
Condo industriel à vendre ou à louer. Face à la Transcanadienne, 7 500 pi ca. (2 200 pi ca. de bureau climatisé). Construction récente, hauteur libre 20 pi., 2 quais de chargement.
(514) 649-2181 jour
(514) 653-7966 soir et week-end

◆Investissements

Avis de 60 jours enr.
Chasseurs d'aubaine
Visez juste
Propriétés en instance de repossession. Nouvelle formule, à vendre à chaque semaine, à l'unité ou par abonnement.
Xavier Abelé
(514) 464-8501

◆Commerces

Restaurant-bar motel et station-service
Chiffre d'affaires: 2 500 000 $, la combinaison parfaite, en bordure de la Transcanadienne, incluant 10 propriétés dézonées de chaque côté de la route (le seul à cette sortie). Raison de vente: retraite. Valeur, 2 300 000 $ pour 975 000 $.
(819) 475-7677

20 unités de motel, restaurant et salle de réception avec bar, 400 personnes, potentiel important à développer. Peuvent être achetés séparément. Région de Sherbrooke.
Martine Chamard
1-800-263-5039

Articles de sport Île Perrot
- Site achalandé
- Inventaire intéressant
- Près du Parc Municipal

P.A. Morin
(514) 453-5656

Brasserie
Située à Boisbriand, bord de l'eau avec terrasse, excellent potentiel, prix: 475 000 $.
Claude
(514) 437-0868
(514) 437-2325

◆Financement

DÉCISIONS IMMÉDIATES
1e et 2e HYPOTHÈQUES
Résidentiel - Commercial - Industriel
25 000 $ et plus
LES PLACEMENTS DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée aux courtiers

◆Commerces

Drummondville
Restaurant italien; chiffre d'affaires de 1,5 million $ avec ou sans bâtisse. Beaucoup de potentiel. Boul. St-Joseph.
(819) 475-7427

Quincaillerie
Repentigny, Centre commercial, sous la bannière "**UNITOTAL**" . Depuis 2 ans, connaît une super croissance de son chiffre d'affaires.
Denis S. Proulx, B.A.A.
(514) 374-9250
Re/Max Alliance inc.

Rimouski
Papeterie & équipement de bureau situé dans un centre commercial, depuis 30 ans.
Pierre
(418) 723-8282
(418) 739-3609

Rosemère
Salon d'esthétique & de coiffure. Concept unique; très bonne clientèle; incluant maison de deux étages.
(514) 434-9194

Rive-Sud

Aliments naturels
Naturo. & homeo., fondé en 1986, profit brut: 45 000 $. Aubaine à 39 500 $ + stock pour acheteur sérieux.
(514) 677-3057

Mauricie
Quincaillerie UNITOTAL & matériaux de construction. Volume 1.7 M. $. Très rentable.

Franchise "Pizza Royale" ultra moderne, faut voir, très bien située.

Strip commercial 5 locaux, tous loués.

Claude Blouin
Projets inc. crtr.
1-800-567-2934
code 3700684

Saint-Constant
Brasserie avec repas et spectacles, établie depuis plusieurs années, bon chiffre d'affaires.
Serge Gadoury
Immeubles Gadoury Inc. crtr
(514) 632-8414

◆Immeuble résidentiel

◆Terrains résidentiels

" UNE ILE "
À Saint-Adolphe d'Howard, sur le magnifique lac St-Joseph, île de 18 acres boisés (anciennement base de plein air YMCA), avec plusieurs bâtisses. Subdivisée, services complets pour 250 personnes. Accès facile. Occasion unique! prix pour vente rapide. 375 000 $ négociable. Évaluation prof. 400 000 $
OFFREZ-VOUS LA PAIX ! LA SAINTE PAIX !
Lise D. Ferland Re/Max Unis, crtr
(514) 581-3790 (514) 585-9500

◆Laurentides

Domaine exceptionnel
Plus de 100 acres, 3 800 pi. sur rivière, petit lac privé, piscine, tennis, 2 maisons d'invités, petite écurie. À seulement 50 min. de Mtl. Prix: 1,5 M $.
Jean Fortin
La Capitale Maître courtier
(514) 877-5508

Terrains
Investisseurs, 340 acres avec un lac, 1000 acres avec 2 lacs, 650 000 pi ca. avec 3 100 pi. au bord de l'eau situés à 1 heure de Mtl.
Maurice Aubin
(514) 227-1559
(514) 877-5508
La Capitale Maître Courtier

La Sainte Paix
Lac naturel privé, de 5 acres, entouré de 60 acres de forêt adulte en montagne. Construisez votre maison de rêve à 50 min. de Mtl.
(514) 226-5487

◆Fermes

Vous cherchez à acquérir une ferme ou un domaine de grande étendue dans les Laurentides ou dans Lanaudière ?
Serge D'Aigle
La Capitale Maître Crtr
(514) 435-2200

◆Chalets

À vendre ou à louer
St-Donat, lac Ouareau. Vue panoramique, salon et cuisine aire ouverte, 4 c.c., garage, meublé. Près centre de ski et motoneige.
(514) 964-1154

Kino-Québec

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆Immeuble résidentiel

◆Cantons

de l'est

Bromont
Terrain, 123 000 pi ca., paysager, prêt à construire, forêt de pins, plantation de sapins, vue sur mont Bromont et mont Shefford. 0,40 $ / pi ca.
(514) 534-2409

Plusieurs fermes sans bâtiment, droit de construction, paradis pour chasseurs, amants de la nature. De 100 acres à 300 acres avec vue imprenable, dans les environs de Magog.

Choix de magnifiques maisons de campagne dans la région de Georgeville, à 20 min. de Magog, de 50 000 à 575 000 $.
Martine Chamard
1-800-263-5039
La Capitale Magog

MEMPHRÉMAGOG
Unique: 200 pi. bord de l'eau, côté est, à 6 km de Magog.
Condos: meublés, avec quai pour bateau, à Magog.
Lac Mégantic: 125 pi. bord de l'eau, résidence de prestige + chalet.
Michel A. Audet
Le vrai spécialiste des bords de l'eau.
(819) 566-2223
Century 21 Direct crtr inc.

Magog
SECTEUR EXCLUSIF, Rés. décor et meubles ultra modernes, à l'ombre de la montagne, terrain de 5 207 m.c.
PROFESSIONNEL, rés. de 52 X 40 pi. rénovée au complet, terrain de 25 585 pi ca.
Huguette Meagher
La Capitale Magog
(514) 945-3536

◆Condos à vendre

À VENDRE

Au 700, rue Richelieu à Beloeil # 207 (face à la Marina), grand condo de 1 600 pi ca. réparti en 5 1/2 pièces. Ce condo est situé au 2e étage de la phase 1 des "Condos du bord de l'eau" de Beloeil. 3 chambres à coucher, 2 salles de bains, garage intérieur, salon, salle à diner, tous les inclus communautaires (piscine int., tourbillon, sauna, salle d'exercises, salle de réception, etc...) ainsi que l'air climatisé central. Vue sur la Marina, la rivière Richelieu et le Mont Saint-Hilaire.
Pour rendez-vous: M. Hébert au
(514) 446-4470 rés. 464-0009 bur.

Outremont penthouse
À voir, neuf, coin, luxueux 3 + 1 c.c., 2 800 pi ca., 2 serres de 22 X 13 pi., 2 foyers, 2 balcons, vue magnifique, 2 gar. int. Vaut 550 000 $ pour 455 000 $. Louise Valois, Mtl Trust, (514) 733-6681.

Mont-Tremblant
Studio ch. en mezz., cuisinette, foyer, balcon avec vue admirable sur mont Tremblant. Éval. 71 700 $. Offre raisonnable.
(514) 384-0027
(514) 662-6249

OUTREMONT
Luxueux 2 c.c., neuf, vue magnifique, terrasse, prix: 126 500 $. Louise Valois, Mtl Trust.
(514) 733-6681

À vendre
À Montréal, petit studio, foyer, puits de lumière, idéal pour pied-à-terre. 45 000 $.
Soir: (514) 666-7768

Île-des-Soeurs
Verrières, AUBAINE, 2 c.c, 2 s. bains, 1 250 pi ca., aménagement sportif complet, vastes jardins et vue panoramique sur fleuve, 198 500 $.
(514) 649-8454

Île-des-Soeurs
Val de l'Anse, modèle transversal, 1 830 pi ca., 2 c.c., boudoir + piscine (ext. & int.). Vente par le propriétaire.
(514) 766-6628

◆Propriétés

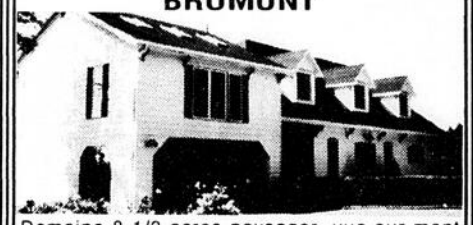
à revenus

QUÉBEC
Immeuble en béton de 140 logements de très bonne qualité, prix abordable, à proximité du Vieux-Québec, et colline parlementaire. 3 550 000 $. Faites vite.
Clément Olivier crtr
1-800-361-1430
code 6509

◆Domaines

DOMAINE EXCEPTIONNEL, TRANQUILLITÉ ASSURÉE
Résidence de luxe, terrain paysager, finition intérieure et extérieure sur bois en pin, teint naturel, 6 grandes pièces, ameublement complet, set vaisselle 16 couverts, verrerie, décoration, cuisinière, lave-vaisselle, réfrigérateur, s. de lavage complète, foyer central, 12 pi. de façade, provision bois de foyer, 6 cordes de 28 pouces de long. Le tout sur terrain boisé de 8,5 acres, avec 120 pi. de façade sur le lac, excellente vue, quai privé, chaloupe et accessoires, à 5 milles de l'autoroute 20, Princeville. Proximité 1 km Golf des Bois Franc. Prix: 130 000 $. Raison de vente: divorce.
Bertrant Benoit, prop. (819) 336-4834

BROMONT



Domaine 8 1/2 acres paysager, vue sur mont Bromont et mont Shefford, à 2 min. des pentes de ski, golf et autoroute. 15 pces, incluant appartement 3 1/2, foyers, b. tourbillon, plancher bois franc, tuile, garage indépendant avec voûte sécuritaire 15' X 25', piscine, sys. d'alarme. Prix réduit à 295 000 $.
(514) 534-2409

◆Hors

frontières

Miami
2 condos, directement sur la plage, 1 ou 2 c.c., grande terrasse, vue sur la mer, secteur prestigieux, sécuritaire. Idéal pour professionnel. 2 000 $ / mois.
Tél. et fax:
(305) 867-1977

SUTTON
Domaine 2 millions pi ca., avec chutes, ch. de la Montagne à l'ouest du ch. Schweitzer. 400 000 $. Une partie subdivisée.
(514) 263-7482

À vendre
Raison: maladie
Manoir prestigieux, région Québec, pour fins de résidence personnelle, personnes âgées, auberge, etc. Excellent potentiel d'exploitation.
GCS crtr
(418) 652-8212

Centre équestre de Trois-Rivières à 2 000 pi. de l'aéroport. Site exceptionnel, 50 boxes, 2 manèges extérieurs, des milles de sentiers sur une terre en zone blanche, entrepôt et garage isolé séparés des bâtiments principaux, restaurant et une résidence.
Louise Lacroix
RE/MAX de francheville crtr
1-800-567-2918
Code 31538

Domaine forestier
Magnifique domaine forestier privé, plusieurs lacs ensemencés, chalet principal de 5 000 pi ca. de superficie. Plusieurs orignaux sur le territoire, piscine chauffée, terrain de tennis et autres commodités.
Paul (418) 679-1882

◆Résidences

À louer
Luxueuse résidence, boul. Lacordaire, près des hôpitaux, 4 c.c., 3 s. bains, foyer, garage double, th. pompe, libre 1er mai 1994, 1 500 $ / mois.
(514) 251-5316

SOCIETE POUR LES ENFANTS HANDICAPES DU QUEBEC

◆Région de Québec

Vanier, ave. Godin, qualité supérieure, planchers de béton, structure d'acier, construction 1988. 20 500 pi ca. sur 2 étages, quais de déchargement. Possibilité de subdivision. Au coeur d'un parc industriel en expansion. Près autoroute de la Capitale.

Vanier, rue Blouin. 21 200 pi ca. sur 2 étages, 3 000 pi ca. libres à l'acheteur, très bien situé, près autoroute. Bons locataires.

Charlesbourg, ensemble immobilier 3 X 12 logis de 4 1/2, constr. 1979, portes-patio, beaucoup de rénovations effectuées, bon locataires, bon secteur.

St-Jean-Chrysostome, petit centre commercial "strip", 21 200 pi ca., 21 locaux, très bien situé sur rue commerciale, grand stationnement, baux échelonnés jusqu'en 1998. Très bon financement. Faites offre.

Plusieurs autres immeubles commerciaux et multifamiliaux disponibles.
Pierre Papillon - Daniel Boisvert
(418) 654-2000 Expansion 2 000 Courtier

◆Résidences

Somptueuse maison près de Lachute, très éclairée, design unique, secteur recherché, verrière, puits de lumière, bain tourbillon, garage double. Idéal pour professionnel qui recherche la tranquillité tout en étant en ville.
Alain Vallée
(514) 533-6655 rés.
(514) 533-4201 bur.

Maison 4 saisons
Mezzanine, 3 1/2 étages finis, 1 foyer, 2 s. bains, situé au bord du lac A.Beauce, à 12 km de La Tuque. 28 500 pi ca. de terrain boisé; ext. cèdre, 2 quais.
(819) 523-4557
(819) 523-4877

Domaine exceptionnel
Lac Sergent, haut de gamme, pour gentleman farmer, à 20 min. Ste-Foy, 5 min. du centre ski Duchesnay, 60 arpents, île, rivières, champ cultivé, érablière. Maison canadienne et grange-étable neuves avec équipement.
(418) 337-8300
après 14h00

◆Résidences

Ahuntsic - Cartierville
Vente privée
Bord de l'eau navigable
Cottage avec possibilité de revenus. Superbe terrain très privé de 16 680 pi ca. Tranquillité assurée; prix sous l'évaluation.
(514) 336-1613

Ville Mont-Royal
Bungalow art déco, construction 1990, 12 pièces, 4 s. bains, tout confort, en face d'un parc. 575 000 $.
(514) 748-7780

◆Occasions d'affaires

◆Distributeurs

demandés

RAINSOFT
Compagnie internationale avec 40 ans d'expérience dans la vente d'équipement pour traiter l'eau recherche distributeurs pour différentes régions du Québec. Nous offrons entraînement complet. Garantie à vie sur nos produits. Territoire exclusif, etc.
Claire Gosselin
1-800-363-6365

Télécommunication
Occasion offerte pour les bons(nes) vendeurs(ses) désirant partir en affaires ou ceux déjà en affaires de miser sur un domaine en pleine expansion; le monde de la communication par téléavertisseur. Capital requis minime.
M. Gingras
(514) 523-2599

◆Entreprises à vendre

USINE DE PEINTURE À MÉTAL

AVIS AUX JEUNES ENTREPRENEURS

Prête à exploiter, possibilité d'un P.P.E.

Située dans la grappe industrielle de St-Pie. Aucune mise de fonds requise.

(514) 772-2495

P.M.E.
dans la fabrication et la distribution. Chiffre d'affaires: 3 000 000 $. Profit net: 400 000 $. Capital requis: 1 000 000 $.
Claude A. Côté
Claude Bédard
RE/MAX excellence inc. crtr
(514) 654-6240

LA SOCIÉTÉ D'ARTHRITE

◆Associés

demandés

J'investis dans l'immobilier. J'ai une formule gagnante. Pour élargir mes horizons, je recherche un(e) partenaire.
(514) 291-3398

Floride
Associé actif ou investisseur, avec ou sans expérience. Industrie de l'alimentation: 4 millions de profits bruts les trois premières années. Investissement requis de 300 000 $ US.
(514) 952-1182

◆Entreprises

demandées

Fusion / Acquisition
Conseillers en vente et financement d'entreprises possèdent les connaissances et les contacts pour obtenir partenaires, acquéreurs, ou capital de risque dans les domaines manufacturier et / ou de haute technologie.
Réseau Atlas Intercorp.
Michel Galipeau
(514) 683-9376

Quincaillerie
Quincaillerie de service, centre commercial à Ste-Marie-de-Beauce. 181 500 $ de ventes; profit net de 35 000 $. Associé aux "Marchands Unis Inc." Commerce en santé. Idéal pour celui qui veut "s'acheter un emploi !"
Yvon Beaulé
RE/MAX le Carrefour (88) inc.
(418) 843-0846

◆Investisseurs demandés

Nouveau concept
Devenez préparateur accrédité pour traitement d'impôts fédéral et provincial. Clientèle, équipement informatique, publicité et formation inclus. Revenus intéressants. Investissement: 3 000 $.
INFORMABEC
1-800-665-2625

DÉJÀ VENDUS
- 2 franchises en 1
- Aucune royauté à payer
- Formation facile, facile
- Revenu net 87 500 $
- Comptant requis 24 500 $ +

FRANCHISE DIRECT
Partout au Québec
(514) 257-8143

Produits exclusifs
Ayez votre propre commerce
- Formation, stocks
- Soutien publicité
- Gros profits
- Investissement 25 000 $

Gabriel
(514) 272-9975
1-800-363-3725

Investisseurs
Recherchons investisseurs et manufacturiers SÉRIEUX pour projet de produits et services sur surfaces de 30 000 pi ca.
(514) 652-4799

◆On demande

VENDEUR/SE
Expérimenté(e), pour vendre de la publicité et des *memberships*. À commission.
(514) 529-2929

Diplômée B.A.A., déc. 92
Recherche stage rémunéré pour compléter le programme C.G.A. Possibilité de subvention du C.E.C.
Colombe Bergevin
(514) 692-4523

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMEUBLE

Locaux de la BFD : courte liste de cinq immeubles

La **Banque fédérale de développement** (BFD) retient, pour le moment, cinq des 12 immeubles qu'elle étudiait pour établir ses locaux, a appris le journal LES AFFAIRES.

Parmi cette courte liste de cinq immeubles, il y a notamment la *Place Victoria* (*Tour de la Bourse*), où elle loge actuellement.

Les responsables du dossier à la BFD n'ont pas voulu identifier les autres immeubles.

Selon nos informations, la BFD recherche quelque 110 000 pi² de locaux à bureaux au centre-ville de Montréal.

Actuellement, elle en occupe 125 000 à la Tour de la Bourse, au 800, Place Victoria.

Son bail y vient à échéance à la fin de 1996.

La BFD avait fait connaître ses intentions de déménager par le biais d'une annonce anonyme parue dans les principaux quotidiens montréalais, il y a quelques mois.

Au total, une quarantaine de propriétaires et de gestionnaires immobiliers avaient répondu à l'annonce.

Une douzaine d'entre eux avaient été invités à formuler une proposition.

Projet immobilier résidentiel à Saint-Basile-le-Grand

Le **Groupe Cooke Bombardier Lesage** vient de lancer un projet immobilier de 600 unités d'habitation à Saint-Basile-le-Grand. Le Groupe compte réaliser ce projet de 60 M$ sur cinq ans.

La première phase de 173 unités sera prochainement lancée.

Les maisons unifamiliales, en rangée et autres seront construites au rythme de la demande.

Le site comprendra, entre autres, deux lacs artificiels (bassins de rétention des eaux), une verdure abondante et quelques pistes cyclables.

Le Groupe Cooke Bombardier Lesage est également connu sous le nom d'**Immobilière Montérégie**.

FRANCIS VAILLES

◆Occasions d'affaires

◆Offres de service

DISTRIBUTRICE À FRIANDISES LA PLUS RENOMMÉE AU MONDE

- Temps plein ou partiel.
- 20 emplacements fournis.
- Aucune vente requise.
- Fonds de roulement instantané.
- Aucun compte recevable.
- Aucune mauvaise créance.

Notre programme de mise en marché GÉNÈRE un revenu comptant très considérable qui dépasse largement n'importe quel salaire moyen.

INVESTISSEMENT GARANTI
14 800 $
Pour un rendez-vous, composez le (514) 633-2467
Références disponibles sur cette compagnie CANADIENNE.

CRÉDIT VIA-PRO INC.
"Les experts financiers pour la PME"
- Obtention de prêts pour votre entreprise à court ou long terme
- Restructuration de dettes
- Financement ou refinancement d'actifs
- Conseillers financiers d'entreprises depuis plus de 20 ans

(514) 356-3013

DONNEZ-MOI DES AILES
SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC
2300 ouest, boulevard René-Lévesque
Montréal (Québec) H3H 2R5
Tél.: (514) 937-6171

◆Services spécialisés

Cours intensif d'anglais
Pour hommes / femmes d'affaires; cours donné à votre lieu de travail. 1 semaine = 40 hres, du lun. au ven. 9 h 00 à 17 h 00. (600 $) Professeur qualifié, diplômé, expérimenté.
Mr. Morris
(514) 271-8025

POUR VENDRE VOTRE ENTREPRISE
- Fixer prix juste
- Bâtir dossier vente
- Offrir acheteurs ciblés
- Négocier discrètement
- Conclure rapidement

SOYEZ GAGNANT, contactez
Daniel Chartrand et ass.
Courtiers en entreprises
Daniel Chartrand Adm A.
(514) 923-3535
(514) 635-0151

POUR INFORMATION

(514) 336-3160

HÔTELLERIE, RESTAURATION
Études de marché
Plans d'affaires
Redressements
GESCONA INC.
(514) 948-3333

Services aux petites entreprises
Tenue de livres
États financiers mensuels
Déclarations fiscales
Tél.: (514) 282-0890
Fax: (514) 739-4277

GESTION CONSEIL SÉLECT
- Service d'investissement
- Planification d'achat et vente
- Service de gestion immobilier

TÉL. : 384.54.71 8989 LAJEUNESSE MTL QC H2G 3C8

◆Franchises

(Pour réservations : (514) 392-9000 poste 253)

Vaporel
la seule franchise où la qualité de l'eau est contrôlée.
Territoires maintenant disponibles

3 magasins et plus, en 1

- Eau pure en vrac* l'eau produit de l'avenir
- Bière et vin maison * demande sans cesse croissante
- Comptoir nettoyage à sec* achalandage assuré

6 nouvelles franchises en 93
Un succès prouvé par 26 32 franchises déjà existantes.
Ignorez la récession,
assurez votre propre avenir,
investissez pour vous-même.

Concept clés en main 49 500 $
Comptant 25 000 $
Balance de vente disponible

Pour informations additionnelles contactez-nous au :
Montréal : (514) 670-5131
Ailleurs au Canada : 1-800-361-4987
VAPOREL EAU PURE LIMITÉE

SUBWAY
LA PLUS GRANDE CHAINE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

. Plus de 8 300 restaurants.
. Déjà 500 restaurants au Canada.
. 35 dans la province de Québec.

-Investissement minimum : 35 000 $
-Formation complète
-Concept simple

Endroits déjà établis :
• Québec • Trois-Rivières • Sorel
• Granby • Sherbrooke • Lennoxville
• Magog • Aylmer • Hull • Gatineau
• Buckingham • Val d'Or • Montréal

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
1-800-888-4848 (USA)
(514) 939-1171 (Montréal)

Venez nous voir au Salon International de la Franchise, Place Bonaventure
22-23-24 octobre 93

Sandwich Tree
Concept de restauration rapide avec menu santé
Un essor remarquable avec plus de 70 franchisés au Canada
Excellente rentabilité d'une formule à succès.
Un potentiel de 50 franchises au Québec.
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

Faites de l'air en famille!

Complètement **sauté**
Complètement **santé**
Kino-Québec

Offrez-vous une **franchise** pour gens gourmands.

La sandwicherie de **Rapi-Bouffe**
investissement requis de 15 000 $
À l'emblème d'une grande puissance
FRANCHISES ET LICENCES
tél.: (418) 688.4448 fax: (418) 688.4911
Watt: 1.800.263.5825

VIDÉO SUPRÊME
Devenez propriétaire d'une franchise à vous en mettre plein "la vue". Toute une vie en couleur.
À l'emblème d'une grande puissance
FRANCHISES ET LICENCES
tél.: 688.4448 fax: 688.4911
Watt: 1.800.263.5825

UNIGLOBE Voyages
PRENEZ LE CONTRÔLE
Nous sommes à la recherche de gens dynamiques pour se joindre à la plus grande organisation de franchises d'agences de voyages au monde.
Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages, sans expérience antérieure.
Territoires disponibles
Pour rendez-vous,
Tél. : (514) 393-8950

1 200 000 Canadiens souffrent d'asthme.
Ne vous isolez pas dans la souffrance.
Appelez-nous.
L'ASSOCIATION PULMONAIRE

Produit unique au monde
- Distributeur exclusif
- Investissement 20 000 $
- Potentiel illimité

Pour information, écrire à M. Labbé au :
4025, boul. Leman
Laval (Québec) H7E 1A2

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

La CUM lance son appel de propositions : 72 000 pi²

Le 1er novembre, la **Communauté urbaine de Montréal** (CUM) invitera une quarantaine de propriétaires immobiliers à lui faire des propositions pour ses locaux.

L'information nous vient de **Réal Normandeau**, chef de la division de la gestion immobilière au service du soutien technique de la CUM. La proposition doit porter sur 65 000 à 72 000 pi² de bureaux. La CUM, principalement située aux 19e, 20e et 21e étages du *Complexe Desjardins*, recherche un bail de 10 ans, avec deux options de cinq ans, dont les taux seront prénégociés. Actuellement, elle occupe 67 236 pi² au Complexe, ce qui inclut 5 663 pi² de locaux pour l'imprimerie, l'archivage et le courrier. Le bail y vient à échéance le 30 avril 1996.

L'immeuble choisi devra être situé dans le périmètre délimité par le fleuve Saint-Laurent, au sud, la rue Sherbrooke, au nord, la rue Berri, à l'est, et la rue Drummond, à l'ouest.

La CUM croit avoir identifié tous les promoteurs immobiliers de ce secteur qui ont des locaux disponibles. Toutefois, ceux qui n'apparaissent pas sur sa liste, mais qui ont des locaux disponibles, sont les bienvenus.

M. Normandeau a souligné que la CUM recherche des locaux à moins de 800 pieds d'une station de métro facilement accessible. Idéalement, l'étage type de l'immeuble choisi aura 18 000 pi² d'espace locatif aménageable. « On se réserve le droit de ne pas tenir compte de ses critères ou d'en ajouter, selon les circonstances », a indiqué M. Normandeau.

Actuellement, la CUM paie 16,50 $ net net le pi² et l'équivalent de 33 $ brut le pi². « On s'attend à réduire substantiellement notre loyer, a dit M. Normandeau. Avec un bail de la CUM, un propriétaire peut dormir sur ses deux oreilles. On ne peut pas faire faillite, ce qui n'est pas le cas de la majorité des locataires sur le marché », a-t-il fait valoir.

M. Normandeau estime qu'il faudra à la division de gestion immobilière de la CUM entre deux et trois semaines suivant l'appel de propositions pour dresser une courte liste d'immeubles.

FRANCIS VAILLES

Photo : Jean-Guy Parads LES AFFAIRES

Les bureaux de la CUM sont principalement situés aux 19e, 20e et 21e étages du Complexe Desjardins.

Le Permanent s'affiliera à Coldwell Banker

Le réseau de courtage immobilier **Le Permanent** s'affiliera à **Coldwell Banker Affiliates of Canada**, au terme d'une fusion entre **Coldwell Banker Corporation** et les **Services financiers Canada Trust**.

Au Québec, les services immobiliers de Canada Trust sont représentés par le réseau de bureaux de vente à propriété autonome Le Permanent. Les plans prévoient que ces bureaux feront partie du nouveau réseau de courtiers de Coldwell Banker.

À la conclusion de l'entente, les 119 bureaux à gestion autonome de Canada Trust s'uniront aux 114 succursales à gestion autonome que forme le réseau actuel de Coldwell au Canada.

Tous les bureaux *corporatifs* seront convertis en franchises. Canada Trust procédera prochainement à la vente des 113 bureaux immobiliers de son réseau dont elle est propriétaire et gestionnaire à part entière. Elle offrira ses bureaux à des propriétaires-courtiers, qui feront partie du nouveau réseau par la suite.

Le nouveau réseau, qui compte des bureaux de vente dans chacune des provinces canadiennes, aura un chiffre d'affaires annuel de plus de cinq milliards de dollars. Quelque 5 500 agents et courtiers en feront partie.

Selon les termes de l'entente, les Services financiers Canada Trust détiendront un intérêt majoritaire dans la nouvelle entité et seront représentés à son conseil de gestion.

Canada Trust compte sur cette alliance pour alimenter son marché des prêts hypothécaires, dont le portefeuille dépasse les 20 milliards de dollars.

Les Services financiers Canada Trust sont le holding du groupe de sociétés de Canada Trust, dont le réseau compte plus de 400 succursales vouées aux services financiers de détail, aux services bancaires personnels et à la gestion de caisse de retraite. Son actif dépasse les 150 milliards de dollars.

Fondée en 1906, Coldwell Banker Corporation est un des plus anciens groupes de sociétés immobilières en Amérique du Nord. Grâce à près de 400 bureaux *corporatifs* et à 1 800 bureaux franchisés, cette société arrive au troisième rang des réseaux de courtage immobilier résidentiel aux États-Unis.

CFGL 105,7 FM

Je ne vois plus la vie de la même manière
Je ne sens plus le temps me presser comme avant

Jean-Pierre Ferland

«LE TEMPS QUI PASSE»
de 20h00 à minuit
avec Jacques Lemieux

Carrefour de l'auto

INFORMEZ-VOUS ! DÉMONSTRATEURS SAAB
SAAB
1993 9000 CSE, eucalyptus, auto.
1993 9000 CSE, noire, auto.
1993 9000 CDE, scarab, auto.
1993 900 S, rouge, man., cuir & toit.
1993 900 S, citrin, man., cuir & toit.
1994 900 S Cabrio., auto.
1994 900 Turbo Cabrio., auto.
SATURN SAAB ISUZU DE BLAINVILLE
BOB BRADLEY - JACQUES LEBEL
(514) 437-6317

MA MICOR AUTO INC
BMW 735 IL 1992
Toute équipée, verte, 60 000 km, balance de garantie. Plan de location disponible.
Pour info: François Daviault
12 305, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H1B 1C8
(514) 645-1611 (514) 353-1300

GRAVEL
PONTIAC BUICK CADILLAC
VENTE ET LOCATION
1993 Cadillac Seville STS, 8 600 km, entièrement équipée, 44 900 $
1992 Cadillac Eldorado Touring, 35 749 km, 32 800 $
1990 Corvette convertible, automatique, 83 600 km, 26 900 $
1993 GMC Safari XT, SLT, 4 X 4, entièrement équipé, 10 000 km, 27 900 $.
1000, boul. Île-des-Soeurs, Verdun (Québec) H3E 1H5
Tél.: (514) 769-5353 fax: (514) 769-5239

SERVICE : UNE TRADITION DE PÈRE EN FILS
MERCURY LINCOLN BRAULT
142 BOUL. TASCHEREAU GREENFIELD PARK
671-6115
MTL - 866-4131
Towncar Signature, 1993, bleu, 25 000 km toute équipée, garantie 4 ans / 80 000 km, pare-choc à pare-choc.
Grand Marquis LS, 1992, rouge vin, 11 000 km, impeccable, garantie 3 ans / 60 000 km pare-choc à pare-choc.
Ford Explorer XLT, 1992, noire, 4 X 4, toute équipée, garantie 3 ans / 60 000 km. 2 en stock.
Chrysler Dynastie LE, 1992, bleu 17 000 km.
Ford Taurus GL, 1993, blanc, 24 000 km, 6 cyl. 3-8L, toute équipée, garantie 3 ans / 50 000 km.

Pour placer une annonce : (514) 392-7782
NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMEUBLE

Pour le troisième trimestre, baisse de 11,3 % par rapport au même moment de l'an dernier

Reventes de maisons au Canada : baisse de 19,3 % en septembre

Les ventes de maisons existantes ont fortement reculé en septembre dans les 25 principaux centres métropolitains du Canada, indique l'**Association canadienne de l'immeuble** (ACI).

Au total, 15 841 propriétés ont trouvé preneur en septembre, une chute de 19,3 % par rapport aux 19 625 de l'année dernière. Il s'agit des ventes réalisées par l'entremise des *services inter-agences* (SIA/MLS).

Au dire de l'ACI, ce déclin est attribuable à une montée en flèche des ventes à pareille date l'an dernier. La hausse lente mais constante des taux hypothécaires d'alors avait incité les acheteurs à passer à l'action avant que les taux ne deviennent trop élevés.

Pour l'ensemble du troisième trimestre, les agents ont vendu 49 262 propriétés, soit 11,3 % de moins qu'au même moment de l'an dernier.

« C'est en s'engageant à réduire le déficit qu'un nouveau gouvernement réussira à faire revenir la confiance des consommateurs et à améliorer le taux de croissance des emplois. Ceci assurerait la stabilisation des taux d'intérêt, le contrôle de l'énorme charge fiscale et l'amélioration de la conjoncture du Canada », estime **David Higgins**, président de l'ACI.

Des quatre secteurs répertoriés au Québec, deux ont enregistré des hausses : l'Outaouais et le Saguenay/Lac-Saint-Jean. Dans la première région, qui a Hull en son centre, les agents ont vendu 145 maisons en septembre, soit 6,6 % de plus que l'an dernier. Les 26 propriétés qui ont trouvé preneur en septembre dans la région saguenéenne représentent un bond de 8,3 % sur le même mois de l'an dernier.

Par ailleurs, les régions de Québec et de Montréal ont affiché des reculs respectifs de 3,5 et de 7,2 %. A Québec, 279 acheteurs ont trouvé chaussure à leur pied en septembre, comparativement à 289 à pareille date, l'an dernier.

Dans la région de Montréal, 1 171 propriétés ont changé de main, soit 91 de moins que l'an dernier.

Ailleurs au Canada, le secteur le plus marqué est la conurbation de Vancouver, frappée par une chute de 31,4 % des ventes par rapport à l'an dernier, à 2 572. Toronto est également durement touchée, à 3 391 transactions, en baisse de 16,7 %. Par contre, Halifax-Darmouth a bien fait : 447 ventes, une augmentation de 14,6 %.

Entre janvier et septembre, les propriétés de la région de Vancouver ont trouvé preneur au prix moyen de 282 044 $, une hausse de 15,4 %, celles de la région de Calgary, à 134 741 $ (+ 3,9 %), à Winnipeg, 82 924 $ (+ 0,5 %), à Ottawa-Carleton, 145 987 $ (+ 1,2 %), dans la région de Toronto, 208 362 $ (- 3,7 %), à Montréal, 114 698 $ (+ 1,3 %), en Outaouais, 95 716 $ (+ 2,6 %), à Québec, 88 715 $ (+ 3,7 %), au Saguenay/Lac-Saint-Jean, 70 283 $ (- 1,1 %), en Mauricie, 70 065 $ (+ 2,8 %) et à Halifax-Darmouth, 104 162 $ (+ 2,1 %).

FRANCIS VAILLES

ILS ONT LE DON DE CHANGER LES CHOSES

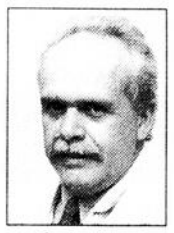
LE CABINET DE LA CAMPAGNE 1993

Jacques B. Bérubé
Coprésident de la campagne
Vice-président exécutif
(affaires générales)
Bell Canada

Centraide
du Grand Montréal

Purdy Crawford
Coprésident de la campagne
Président du Conseil
et chef de la direction
Imasco Limitée

Charles Belle Isle
Vice-président général
Représentants délégués
Président
Belle Isle, Djandji Inc.



Guy Cousineau
Vice-président général
Relations avec les syndicats
Secrétaire général, Conseil des
travailleuses et travailleurs du
Montréal métropolitain (FTQ)

Anne Darche
Vice-présidente générale
Publicité
Présidente, directeur des
services de création
Natcom Publicité-Promotion

Richard Doin
Vice-président général
Relations publiques et
événements spéciaux
Président
Doin Alexandre & Associés

Lise Joly
Vice-présidente générale
Organismes de Centraide
Directrice générale
Centre de Bénévolat de
la Rive-Sud

Luc Lacharité
Vice-président général
Relations avec les Chambres
de commerce
Vice-président exécutif
La Chambre de commerce du
Montréal métropolitain

Pierre Paquette
Vice-président général
Relations avec les syndicats
Secrétaire général
Confédération des
syndicats nationaux

Rolland G. Bernard
Vice-président
Services de détail, Québec
Banque Royale du Canada
Objectif de la division
Petites entreprises : 475 000 $

Guy Bisaillon
Premier vice-président
Direction régionale du Québec
Banque Scotia
Objectif de la division
Institutions financières : 995 000 $

Normand Bourassa
Vice-président et directeur général
Secteur commercial du Québec
IBM Canada Ltée
Objectif de la division
Industries : 1 867 000 $

Claude Corbo
Recteur
Université du Québec à Montréal
Objectif de la division
Éducation : 1 106 000 $

Rodrigue Desmeules
Sous-ministre adjoint
Ministère des Forêts du Québec
Objectif de la division
Gouvernement provincial :
1 952 500 $

Richard Guay
Premier vice-président
Affaires personnelles
Banque Laurentienne du Canada
Objectif de la division
Comptes majeurs : 2 550 000 $

Charles H. Hantho
Président du conseil,
Président et chef de la direction
Dominion Textile Inc.
Objectif de la division
Chefs de file : 5 850 000 $

André LeBel
Président et chef de la direction
Téléglobe Canada Inc.
Objectif de la division
Commerce : 1 810 000 $

Richard L'Ecuyer
Directeur général
Hôpital Sainte-Justine
Objectif de la division
Santé et services sociaux : 685 000 $

Pierre Le François
Secrétaire général
Ville de Montréal
Objectif de la division
Municipalités : 858 500 $

Henri Noël
Receveur régional -
Opérations douanières
Ministère du Revenu national
Douanes, accises et impôts
Objectif de la division
Gouvernement fédéral : 955 000 $

Claire Richer Leduc
Associée
Byers Casgrain
Objectif de la division
Leaders et Fondations :
1 500 000 $

Bernard A. Roy, c.r.
Associé principal
Ogilvy Renault
Objectif de la division
Professionnels : 838 100 $

Richard Stenhouse
Directeur adjoint marketing
Sélection du Reader's
Digest (Canada) Limitée
Objectif de la division
Direct marketing : 2 247 000 $

Objectif des autres divisions : 810 900 $

OBJECTIF 24,5 MILLIONS $

Centraide du Grand Montréal 493, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1B6 Tél. : (514) 288-1261

LE DON DE CHANGER LES CHOSES

Dell a dressé un portrait-robot de chacun de ses clients...

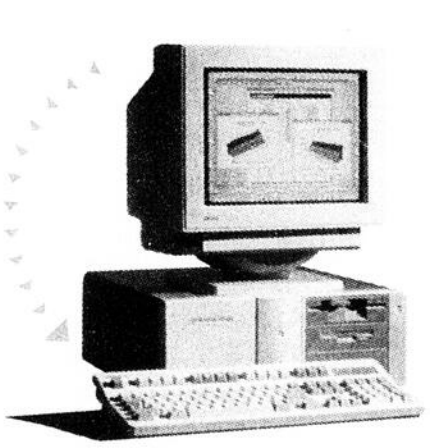
Simon Dupuis
(Sorcier)

Jean Rodrigue
(Esclave)

Marie St-Cyr
(Chef)

Paul Turbide
(Hanté)

Les voici.



Dimension XPS™ de Dell.

Pour les malins comme Simon qui exploitent toute la magie d'un ordinateur et cherchent sans cesse l'ultime formule de la performance.

Où trouver un ordinateur à votre mesure, qui saura répondre à vos exigences et aux défis que vous lui lancerez? Découvrez les Dimension XPS 450 et 466 de Dell, et vous verrez que la performance absolue en informatique ne tient pas de la magie, mais de la fine pointe de la technologie.

2 439 $ **Dimension 450 XPS**
Microprocesseur i486DX2 de 50 MHz • Ram de 8Mo • Unité de disque dur de 230Mo • Mémoire cache de 128K • Carte vidéo GXE VL n° 9 avec mémoire RAM vidéo IBM • Unité de disquette 3,5" • Logiciels MS-DOS® 6.0 et Microsoft Windows® 3.1 préchargés, souris. • Écran vendu séparément.

Le système Optiplex™ de Dell.

Il assure flexibilité et performance aux utilisateurs les plus dépendants comme Jean.

Votre ordinateur, partenaire de travail. Peu importe la tâche, il doit être assez souple pour répondre à vos besoins. De par son caractère évolutif inégalé, le système Optiplex de Dell allie parfaitement performance et vitesse. Il est spécia-lement conçu pour vous libérer des contraintes et vous assurer un fonctionnement sans précédent.

1669 $ **Dell Optiplex 425s/L**
Microprocesseur i486SX de 25 MHz • Ram de 4Mo • Unité de disque dur de 120Mo • Unité de disquette 3,5" et 5,25" • Logiciels MS-DOS® 6.0 et Microsoft Windows® 3.1 préchargés, souris. • Écran vendu séparément.

Le système Netplex™ de Dell.

À l'image de Marie, pour qui le travail d'équipe et la fiabilité en réseau sont un must.

La communication et l'échange d'information au sein de votre réseau sont critiques pour vous et votre entreprise. Spécialement adapté aux besoins exigeants et variés du travail d'équipe, le système Netplex de Dell se révèle le coéquipier idéal de tous ceux qui désirent une fiabilité et une flexibilité à toute épreuve.

1309 $ **Dell Netplex 425s/NP**
Microprocesseur i486SX de 25 MHz • Ram de 4Mo • Unité de disque dur de 120Mo • Unité de disquette 3,5" • Logiciels MS-DOS® 6.0 et Microsoft Windows® 3.1 préchargés, souris. • Écran vendu séparément.

L'approche directe de Dell.

Elle comble le fossé entre les ordinateurs et les «technophobes» comme Paul.

Fini les frissons à la simple idée de se procurer son premier ordinateur. Grâce au service-conseil personnalisé de Dell, vous trouverez réponse à toutes vos inquiétudes et, par le fait même, l'ordinateur qui correspondra le mieux à votre portrait-robot. Chez Dell, vous verrez que nos ordinateurs sont vraiment conçus à votre mesure!

Recherchez le symbole *Intel Inside* sur nos systèmes informatiques de pointe.

Pour plus d'information, appelez dès aujourd'hui un de nos experts-conseils en portraits-robots!

1 514 874-9265
1 800 463-6276

DELL MC

Des ordinateurs pour des gens comme vous

Intel, le logo «Intel Inside» sont des marques déposées d'Intel Corporation, Dell, Dell System, Netplex, Optiplex et Dimension sont des marques déposées. Dell n'est pas responsable des erreurs de typographie et d'illustration. Dell se dégage de tout intérêt d'appropriation concernant les marques et les noms appartenant à d'autres. © 1993 Dell Computer Corporation. Tous droits réservés. Les prix sont sujets à changement.